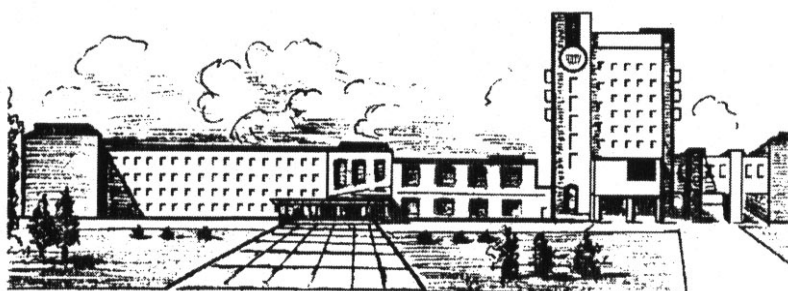


ISSN 2225-7543

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ



В І С Н И К
ЧЕРНІГІВСЬКОГО
ДЕРЖАВНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ

СЕРІЯ «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»

НАУКОВИЙ ЗБІРНИК

№ 1 (64)

Чернігів 2013

УДК 330.14
ББК 65.12.45
В53

Друкується за рішенням вченої ради університету (протокол № 2 від 25.03.2013). «Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія “Економічні науки”» 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).

З 2013 року «Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія “Економічні науки”» включений у міжнародну наукометричну базу даних eLIBRARY.RU (ліцензійний договір № 246-04/2013 від 29 квітня 2013 року).

Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія “Економічні науки”: науковий збірник / Черніг. держ. технол. ун-т. – Чернігів: Черніг. держ. технол. ун-т, 2013. – № 1(64). – 372 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:

Даций 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.

John N. Davies, Professor, Department of Computer Science, Glyndwr University, Wrexham, U.K.

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

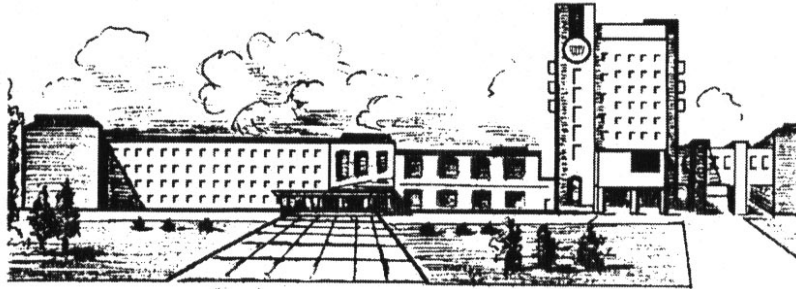
ISSN 2225-7543

© Колектив авторів, 2013

© Чернігівський державний технологічний університет, 2013

ISSN 2225-7543

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE



VISNYK

***CHERNIHIV
STATE TECHNOLOGICAL
UNIVERSITY***

***SECTION "ECONOMICS"
SET OF SCIENTIFIC WORKS***

ISSUE № 1 (64)

Chernihiv 2013

UDK 330.14
BBK 65.12.45

Published by the decision of the Academic Council of the University (protocol number 2 from 25.03.2013). "Journal of the Chernihiv State Technological University. Series "Economics" is included in the new list of academic editions HAC of Ukraine, approved by the Presidium of HAC of Ukraine of 10 March 2010 № 1 – 05/2 (Bulletin of HAC of Ukraine № 4, 2010).

Since 2013 "Journal of the Chernihiv State Technological University. Series "Economic" is included in international scientometric database eLIBRARY.RU (license agreement № 246-04/2013 on April 29, 2013).

Journal of the Chernihiv State Technological University. Series "Economics" : scientific collection / Chernihiv. state. Technol. University. – Chernihiv: Chernihiv. state. Technol. University Press, 2013. – № 1 (64). – 372 p.

The articles on theoretical problems of the national economy, sectorial aspects of the national economy, the problems of management and development of the productive forces of the region, public administration, finance, accounting, control and audit have been published in this issue of the Journal of the Chernihiv State Technological University. Series "Economic" will be helpful for researchers, postgraduate and undergraduate students and students of high schools.

UDK 330.14
BBK 65.12.45

Chief Editor:

Shkarlet S.M., PhD, Professor, Rector of the Chernihiv State Technological University.

Deputy Editor:

Butko M.P, PhD, Professor, the head of the Department of management and public administration Chernihiv State Technological University;

Il'chuk V.P, PhD, Professor, the head of the Department of Finance Chernihiv State Technological University;

Oliychenko I.M, PhD in Public Administration, Professor, Department of management and public administration Chernihiv State Technological University.

Members of the Editorial Board:

Dacyi N.V, PhD in Public Administration, Professor;

Kozachenko S.V, PhD, Professor;

Koretsky M.H, Ph.D. in Public Administration, Professor;

Levkivsky V.M, PhD, Professor;

Pepa T.V, PhD, Professor;

Udovychenko V.P, PhD, Professor;

Chernyuk L.G, PhD, Professor;

Deriy J.V, PhD, Associate Professor;

Len' V.S, PhD, Associate Professor;

Strilec' M.I, Ph.D. in Public Administration, Deputy Chairman, the Chief of Staff of the Chernihiv Regional State Administration.

John N. Davies, Professor, Department of Computer Science, Glyndwr University, Wrexham, U.K.

Founded in 1996. Certificate of registration KV
14995-3967 from 05.03.2009.

© Authors, 2013
© Chernihiv State Technological
University, 2013

ISSN 2225-7543

ЗМІСТ

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

| | |
|---|----|
| <i>Кондиріна А.Г., Астахова І.А.</i> Система розвитку персоналу як один з головних факторів успішної діяльності підприємства | 9 |
| <i>Луцяк В.В., Шарко В.В.</i> Складові елементи, інструменти та важелі механізму інтенсифікації виробництва..... | 14 |
| <i>Ткаченко С.О.</i> Прогнозування ефективності діяльності – складова системи безпеки суб'єктів сфери обігу | 26 |
| <i>Холодницька А.В., Сокол К.В.</i> Заробітна плата в системі мотивації персоналу та напрями її реформування в Чернігівській області..... | 31 |
| <i>Царик І.М., Черниченко О.І., Черний Н.М.</i> Критерії та напрями аналізу ефективності організації робочого місця..... | 38 |
| <i>Реджей Аль Хадж Мустафа</i> Совершенствование управления миграционными процессами в условиях глобализации..... | 44 |
| <i>Шпак Н.А.</i> Розвиток трудового потенціалу в умовах інноваційних перетворень | 49 |
| <i>Дядін А.С.</i> Багатоаспектність підприємництва в економічній системі..... | 54 |
| <i>Озарко К.С., Опотяк Ю.В.</i> Дослідження взаємозв'язків параметрів методик визначення особистісних характеристик для підвищення ефективності менеджменту персоналу | 59 |

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

| | |
|---|----|
| <i>Шкарлет С.М., Сахневич Л.В.</i> Інституціональні аспекти удосконалення енергетичної системи у контексті сталого розвитку економіки України | 64 |
| <i>Дубовик Т.В.</i> Особливості здійснення роздрібної торгівлі продовольчими товарами в Інтернеті | 74 |
| <i>Глубицька Т.В.</i> Виникнення еколого-економічних ризиків на хімічних підприємствах та управління ними | 79 |
| <i>Гнедіна К.В.</i> Обґрунтування вибору оптимальної альтернативи розвитку системи міського пасажирського транспорту | 84 |

ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА РОЗВИТКУ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ РЕГІОНУ

| | |
|---|-----|
| <i>Сич Є.М., Бойко О.В.</i> Логістично-кластерний підхід до розвитку транспортного ринку | 91 |
| <i>Черкаський І.Б., Садчиков В.С.</i> Принципи становлення та розвитку організаційних структур в аграрному бізнесі | 104 |
| <i>Демчук О.В.</i> Характеристика деловой активности рыбного хозяйства АР КРЫМ и оценка программы государственной поддержки отрасли..... | 114 |
| <i>Зеленська О.О.</i> Використання загальнонаукової методології в оцінюванні розвитку агропродовольчих систем і рівня продовольчої безпеки | 120 |
| <i>Каджаметова Т.Н.</i> Теоретические основы формирования и функционирования туристско-рекреационного комплекса региона | 126 |
| <i>Кальченко О.М.</i> Економічна безпека підприємств туристичної сфери | 136 |
| <i>Олійченко І.М., Самійленко Г.М.</i> Пріоритетні напрями функціонування промисловості регіону в контексті реалізації моделі інноваційно-інвестиційного розвитку | 144 |
| <i>Черницька Т.В.</i> Сучасні тенденції розвитку світового ринку нанотехнологій у глобальному середовищі | 154 |
| <i>Шадура-Никипорець Н.Т.</i> Розвиток продовольчої сфери України: регіональний вимір..... | 159 |
| <i>Бобор Л.М.</i> Механізм державного регулювання тарифів на послуги зв'язку в умовах сталого розвитку | 167 |
| <i>Лисенко І.В.</i> Еволюція наукової думки у галузі модернізації продуктивних сил проблемних регіонів..... | 171 |
| <i>Ревко А.М.</i> Економічна сутність заробітної плати як каталізатора розвитку регіональних господарських систем | 177 |
| <i>Шевченко-Переполюккіна Р.І.</i> Інформаційний бар'єр – оптимальний механізм захисту малого підприємства від зовнішнього поглинання..... | 185 |
| <i>Мельник Т.Ю.</i> Аналітичні процедури в системі контролю формування фінансових результатів на молокопереробних підприємствах | 190 |
| <i>Мордовцев О.С.</i> Сутність та цілі індикативного планування соціально-економічного розвитку регіону | 201 |

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

| | |
|--|-----|
| <i>Ільчук В.П., Мороз В.В.</i> Державна підтримка фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва у сфері послуг | 207 |
| <i>Кравчук Г.В., Шевчук В.І., Пластун О.Л.</i> Боротьба з інформаційною асиметрією як важлива складова забезпечення фінансової безпеки | 213 |
| <i>Горшунова І. В.</i> Професійні вимоги до фахівців з фінансів в Україні | 221 |
| <i>Жарій Я. В., Дохтаренко Л.В.</i> Актуальні проблеми фінансово-інформаційної безпеки банківської системи України..... | 231 |
| <i>Панченко О.І., Штирхун Х.І.</i> Класифікація ризиків як складова забезпечення страхового захисту на морському транспорті..... | 239 |
| <i>Повна С.В.</i> Стан використання інвестиційних ресурсів як джерела оновлення економіки України | 246 |
| <i>Сиволяс Ю.В.</i> Використання функції корисності для оцінювання інноваційності проекту в ухваленні управлінських рішень | 254 |
| <i>Чмутова І.М., Безродна О.С.</i> Лагові та випереджальні показники у ЗСП банку | 259 |
| <i>Нежива М.О.</i> Передумови формування фінансових резервів..... | 269 |
| <i>Рижка Т.В.</i> Контроль за виконанням кошторисних призначень у вищих навчальних закладах | 276 |

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

| | |
|---|-----|
| <i>Пилипів Н.І., Борисовський М.І.</i> Стандартизація бухгалтерського обліку запасів відповідно до міжнародних вимог | 281 |
| <i>Лень В.С., Клімчук О.В.</i> Формування у бухгалтерського обліку податкової собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) | 287 |
| <i>Огійчук М.Ф., Децюра С.О.</i> Економіко-юридичні та облікові аспекти оренди біологічних активів птахівництва..... | 294 |
| <i>Пожарицька І.М.</i> Аудиторський висновок в категоріях логіки..... | 301 |
| <i>Сидоренко О.О.</i> Обтяжливі контракти у суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі: сутність та класифікація..... | 308 |
| <i>Крот Ю.В.</i> Соціальні витрати: продуктивність та ефективність..... | 314 |
| <i>Шавлюк А.О.</i> Особливості аудиту ефективності ділового партнерства | 322 |

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

| | |
|---|-----|
| <i>Олійченко І.М.</i> Аналіз відповідності інформаційного забезпечення органів державної влади вимогам систем електронного урядування | 329 |
| <i>Дітковська М.Ю.</i> Формування системи опрацювання звернень громадян до органів державної влади як складової системи електронного урядування | 336 |
| <i>Линник С.О.</i> Напрями реформування вітчизняної галузі охорони здоров'я в контексті реалізації завдань стратегії ВООЗ «Здоров'я–2020»..... | 342 |
| <i>Оліфіренко Л. Д.</i> Інституціональні чинники розвитку та інтеграції корпоративних структур..... | 349 |
| <i>Оліфіренко Ю.І.</i> Детермінуючі чинники виникнення та поширення явищ дитячої бездоглядності та безпритульності | 356 |

| | |
|---|------------|
| ОСНОВНІ ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ ТА ПОДАЧІ РУКОПИСІВ НАУКОВИХ СТАТЕЙ | 362 |
|---|------------|

CONTENTS

THEORETICAL PROBLEMS OF NATIONAL ECONOMY

| | |
|--|----|
| <i>Kondyrina A., Astakhova I.A.</i> The system of staff development as one of the key factors of successful enterprise | 9 |
| <i>Lutsyak V.V., Sharko V.V.</i> Components, tools and gear levers of intensification | 14 |
| <i>Tkachenko S.</i> Prediction of effective performance is a part of subjects security in the sphere of circulation..... | 26 |
| <i>Holodnytska A.V., Sokol K.V.</i> Salaries in employee motivation and directions of its reforming in Chernihiv region | 31 |
| <i>Tsaryk I.M., Chernychenko A.I., Chernish N.M.</i> Criteria and trends of analysis of the effective workplace | 38 |
| <i>Reggie A.I., Haj Mustafa</i> Improvement in the control system of migration process under globalization | 44 |
| <i>Starling N.A.</i> The development of lab our potential in innovative transformations | 49 |
| <i>Dyadin A.S.</i> Multidimensional nature of entrepreneurship in the economic system | 54 |
| <i>Ozarko K.S., Opotyak Y.V.</i> Researches interconnection of the methods' parameters for determination personal characteristics to improve the effectiveness of personnel management | 59 |

SECTORAL ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

| | |
|---|----|
| <i>Shkarlet S.M., Sakhnevych L.V.</i> Institutional aspects of improving energy system in the context of sustainable development of Ukraine's economy | 64 |
| <i>Dubovik T.V.</i> Specifics of retail food products online..... | 74 |
| <i>Hlubitska T.V.</i> The emergence of environmental and economic risks at the chemical plants and their management | 79 |
| <i>Hnedina K.V.</i> Rationale for the optimal alternative development of the local passenger transport system | 84 |

PROBLEMS OF MANAGEMENT AND DEVELOPMENT OF THE PRODUCTIVE FORCES OF THE REGION

| | |
|--|-----|
| <i>Sych E.M., Boyko O.V.</i> Logistic - cluster approach to the development of the transport market | 91 |
| <i>Cherkas'kyi I.B., Sadchykov V.S.</i> Principles of formation and development of organizational structures in agribusiness..... | 104 |
| <i>Demchuk A. V.</i> Business activity of fish industry in AR Crimea and its characteristic, evaluation of state support programs in this industry | 114 |
| <i>Zelenska O.O.</i> The use of general scientific methodology to assess the development of agro-food systems and the level of food security | 120 |
| <i>Kadzhametova T.N.</i> Theoretical Fundamentals of generating and functioning of tourist-recreational complex in the region..... | 126 |
| <i>Kal'chenko O.M.</i> Economic security of tourism | 136 |
| <i>Samiylenko G.M.</i> Priorial aspects in functioning regional industry in the context of implementation the method of innovative-injective development | 144 |
| <i>Chernitsky T.V.</i> Modern trends in the global nanotechnology market at the global environment | 154 |
| <i>Shadura - Nykyporets N.T.</i> The development of the food sector in Ukraine: regional dimension | 159 |
| <i>Bobor L.M.</i> The mechanism of state regulation of tariffs for telecommunication services in sustainable development..... | 167 |
| <i>Lysenko I.V.</i> The evolution of scientific thought in the field of modernization of the productive forces in some problem regions | 171 |
| <i>Revko A.M.</i> The economic essence of wages as a catalyst for the development of regional economic systems..... | 177 |
| <i>Shevchenko-Perepyolkina R.I.</i> Information barriers - the best mechanism to protect small enterprise from external acquisitions..... | 185 |
| <i>Melnik T.Y.</i> Analytical procedures in the control system of monitoring the formation of financial results on dairy enterprises | 190 |
| <i>Mordovtsev O.S.</i> Essence and purpose of the indicative planning of socio-economic development of the region | 201 |

FINANCIAL RESOURCES: THE PROBLEM OF PURPOSE

| | |
|---|-----|
| <i>Il'chuk V.P., Moroz V.V.</i> State support in financing development of small business in the sphere of services | 207 |
| <i>Kravchuk A.V., Shevchuck V.I., Plastun A.L.</i> Coping with information asymmetry as an important component to ensure the financial security | 213 |
| <i>Gorshunova I.V.</i> Professional requirements to finance professionals in Ukraine | 221 |
| <i>Zhariy Y.V., Dohtarenko L.V.</i> Actual problems of finance-information security of Ukraine..... | 231 |
| <i>Panchenko, O.I., Shtyrhun H.I.</i> Classification of risks as a part of insurance coverage in maritime transport | 239 |
| <i>Povna S.V.</i> State use of investment resources as a source of economic renewal of Ukraine..... | 246 |
| <i>Syoplyas Y.V.</i> The using of utility function to measure the project innovation during the approval of management decisions | 254 |
| <i>Chmutova I.M., Bezrodna O.S.</i> Lagow and outstrip bank in BSC..... | 259 |
| <i>Inanimate M.O.</i> Background for accumulation of financial reserves..... | 269 |
| <i>Ryzha T.V.</i> Control over the implementation of budgeted allocations in higher education..... | 276 |

**ACCOUNTING, CONTROL AND AUDIT SYSTEMS:
THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS**

| | |
|---|-----|
| <i>Pylypiv N.I., Borisovskiy M.I.</i> Standardization of accounting reserves in accordance with international requirements..... | 281 |
| <i>Len V.S., Klimchuk O.V.</i> Formation of accounting tax cost of products (works, services) | 287 |
| <i>Ohiychuk M.F., Detsyura S.O.</i> Economic-legal and accounting aspects of leasing biological assets in Poultry industry..... | 294 |
| <i>Pozharytska I.M.</i> The auditor's report in terms of logic | 301 |
| <i>Sidorenko O.O.</i> Onerous contracts in business accounting in the state sector: nature and classification | 308 |
| <i>Krot Y.V.</i> Social costs : productivity and efficiency | 314 |
| <i>Shavlyuk A.O.</i> Features of audit efficiency in business partnership..... | 322 |

GOVERNANCE

| | |
|---|-----|
| <i>Oliychenko I.M.</i> Analysis of information of public authorities to requirements of e-Government..... | 329 |
| <i>Ditkovska M.Y.</i> Formation system of processing appeals to government as a component of the E-Government..... | 336 |
| <i>Linnik S.O.</i> Areas of reforming the national health care in the context of objectives of the WHO strategy "Health - 2020" | 342 |
| <i>Olifirenko L.D.</i> Institutional development and the integration of corporate structures | 349 |
| <i>Olyfirenko Y.I.</i> The determining factors of the emergence and spread of the phenomena of child neglect and homelessness..... | 356 |

| | |
|--|------------|
| BASIC REQUIREMENTS FOR SUBMITTING MANUSCRIPTS AND SCIENTIFIC ARTICLES | 362 |
|--|------------|

УДК 331.101

А.Г. Кондиріна, канд. екон. наук, доцент**І.А. Астахова**, студентка

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

СИСТЕМА РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ЯК ОДИН З ГОЛОВНИХ ФАКТОРІВ УСПІШНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено теоретичні питання формування концепції розвитку персоналу як одного з головних факторів забезпечення ефективної та високопродуктивної діяльності працівників і підвищення конкурентоспроможності будь-якого підприємства.

Ключові слова: персонал, система розвитку персоналу, кадрова політика, мотивація персоналу.

Исследованы теоретические вопросы формирования концепции развития персонала как одного из главных факторов обеспечения эффективной и высокопродуктивной деятельности работников и повышения конкурентоспособности любого предприятия.

Ключевые слова: персонал, система развития персонала, кадровая политики, мотивация персонала.

The theoretical aspects of forming a development personnel conception as one of the main factors of providing of efficient and highly productive activity of workers and increase the competitiveness of any enterprise were investigated.

Key words: personnel, system of personnel development, personnel policies, personnel motivation.

Постановка проблеми. Процес постійного навчання та розвитку персоналу підприємств різних форм власності, продиктований, насамперед, безперервним науково-технічним прогресом та впровадженням його елементів у всі сфери життєдіяльності людини і, як наслідок, зростаючим рівнем конкуренції як на ринку товарів і послуг, так і на ринку праці, є нині одним із головних факторів економічного зростання. Саме за таких тенденцій соціально-економічного прогресу питання організації та управління системою безперервного розвитку людського капіталу потребують глибокого пофакторного аналізу з метою синхронізації змін у зовнішньому та внутрішньому середовищах організації з особистими фізичними, моральними й інтелектуальними потребами людини. Постійне оцінювання та вдосконалення рівня кваліфікації, системи ціннісних орієнтирів, знань, навичок та вмінь кожного працівника є одним із головних факторів підвищення ефективності діяльності та забезпечення стратегічного, економічного, інноваційного та соціального розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми організації та управління розвитком персоналу розглядаються в роботах значної кількості як закордонних, так і вітчизняних науковців, серед яких варто відзначити праці М. Армстронга, В. Брича та О. Гугула, О. Грیشової, В. Гриньової, Д. Джой-Меттьюза, Д. Макгрегора, А. Кібанова, В. Коновальчик, О. Кириченко, Т. Кулініч та інших. Однак і нині методологічні питання цієї багатопланової проблеми повністю не вирішені і потребують додаткових досліджень.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сучасному етапі розвитку теорії менеджменту персоналу розроблені різноманітні підходи до організації системи розвитку працівників на підприємстві, у той же час при дослідженні цієї системи недостатня увага приділяється фактору прагнення людини до постійного саморозвитку і самовдосконалення, максимізації результату діяльності адекватно навколишнім змінам. Зокрема, недостатньо обґрунтованими та дослідженими залишаються такі важливі питання, як роль особистості працівника та її істотний вплив на процес управління персоналом, аналіз важелів мотивації праці, які б повною мірою розкривали та використовували інтелектуальний і соціокультурний потенціал робітників.

Мета статті. Метою статті є дослідження впливу елементів системи розвитку персоналу на ефективність її функціонування на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. У всі часи проблема спонукання людей до праці ніколи не втрачала своєї актуальності. Особливо значущим цей процес стає сьогодні, коли людський капітал відіграє найважливішу роль у забезпеченні конкурентоспроможності

бізнесу, яка великою мірою визначається ефективністю управління персоналом загалом та управління системою його розвитку зокрема. Проте саме поняття розвитку персоналу науковці та практики тлумачать з різних позицій, акцентуючи увагу на різних пріоритетних цілях та напрямках цієї діяльності. Д. Макгрегор, видатний дослідник теорії менеджменту та мотивації праці, у своїй роботі "Людська країна – підприємство" писав: "Були часи, коли панувала думка, що управління організаційним розвитком – це автоматичний процес, що не потребує великої уваги... Починаючи з Другої світової війни, ми бачили безпрецедентне зростання кількості програм організаційного розвитку в конкретних підприємствах по усьому Заході. Рідко можна зустріти сьогодні велику компанію або навіть компанію середнього розміру, що не мала б формальної програми розвитку і штату для управління нею" [9]. Дійсно, наразі для будь-якої організації важливою умовою успішної діяльності є розвиток персоналу, адже завдяки цьому процесу удосконалюються не тільки знання та навички людини, але й підвищується рівень конкурентоспроможності організації. Так, М. Армстронг розглядав систему «розвитку персоналу» як цілеспрямований комплекс інформаційних та освітніх елементів, прив'язаних до конкретних робочих місць, які сприяють підвищенню кваліфікації працівників відповідно до завдань розвитку самого підприємства й потенціалом та нахилами співробітників [1].

Економіст Д. Джой-Метгьюз трактує розвиток персоналу як цілісний та активний процес удосконалення, пов'язаний з використанням широкого спектра навчальних методів та стратегій, аналізуючи його з позиції кількісного та якісного формування структури персоналу на підприємстві. Так, на його думку, кількісний підхід передбачає відбір визначеної кількості людей, що володіють необхідними характеристиками, та об'єднання їх у певному місці в певний час з метою виконання завдань організації. Якісні ж аспекти розвитку передбачають удосконалення здібностей людини, що сприятиме вивільненню й реалізації її прихованих можливостей та потенціалу, поступовому руху до більш досконалого вирішення складних завдань, що ставить перед працівником організація [4]. На думку російського вченого А. Кібанова, розвиток персоналу – це сукупність організаційно-економічних заходів служби управління персоналом щодо організації навчання персоналу, його перепідготовки і підвищення кваліфікації [5]. Ці заходи мають охоплювати питання професійної адаптації, оцінювання кандидатів на вакантну посаду, поточного періодичного оцінювання кадрів, планування ділової кар'єри та службово-професійного просування кадрів, а також роботи з кадровим резервом. Українська дослідниця О. Грішнова теж підтримує такий підхід щодо розуміння процесу організації та розвитку персоналу підприємства, акцентуючи увагу на необхідності забезпечення заходів щодо підвищення якості робочої сили, тобто сукупності людських характеристик, що проявляються в процесі праці та охоплюють кваліфікацію, особисті й ділові риси членів колективу [3]. Т. Кулініч наголошує, що працівники є головною «цінністю» для підприємства, яка забезпечує його довготривалу конкурентоспроможність, та звертає увагу на такі елементи системи розвитку персоналу, як підготовка і перенавчання кадрів, відзначаючи, що саме вони дозволяють сформувати необхідні знання і досвід у працівників, знайти свої власні напрямки удосконалення в складних динамічних ринкових умовах [8].

В. Коновальчик вважає систему розвитку персоналу основним фактором, який безпосередньо впливає на якісні характеристики персоналу і ціну людського капіталу підприємства в цілому, наголошуючи, що метою розвитку персоналу є формування і підтримка кадрового потенціалу, підвищення професійної майстерності працівників, формування в них сучасного економічного мислення, вміння працювати в команді та забезпечення на цій основі високої продуктивності праці й ефективного функціонування організації в цілому [7]. В. Гриньова розуміє процес розвитку персоналу, як проведення заходів, що сприяють повному розкриттю особистості працівника і зростанню його здатності робити

внесок у діяльність організації [2]. Саме такий підхід максимально повно розкриває усю складність цього багатofакторного циклічного процесу. Для ефективного функціонування системи розвитку персоналу замало лише наявності стратегічних планів на підприємстві, необхідно задіяти мотиви та стимули працівників для їх реалізації. В. Брич та О. Гугул вважають, що ефективне впровадження безперервного розвитку персоналу в повсякденну діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання можливе лише за умови попереднього створення ґрунтового теоретичного та методичного забезпечення цього процесу [2]. На думку О. Кириченко, розвиток персоналу для кожного підприємства є важливим напрямом виробничих інвестицій, пріоритетність вкладання яких у розвиток персоналу визначається необхідністю підвищення ділової активності кожного працівника з метою подальшого успішного розвитку організації, впровадження новітніх технологій, зростання продуктивності праці тощо [6].

Слід відзначити, що жодне із завдань управління у будь-якій сфері діяльності неможливо реалізувати без зацікавленості в її вирішенні працівників. Саме тому процес організації та управління системою розвитку персоналу обумовлює необхідність вивчення факторів мотивації персоналу як головної складової цієї системи. Оскільки прагнення людини до підвищення рівня свого добробуту та до самоствердження зумовлює необхідність збільшення її трудового внеску, а отже і збільшення якості та результативності праці, то головною умовою ефективного управління розвитком персоналу є виділення, оцінювання та використання реальної системи мотивів, пов'язаних з існуючими механізмами стимулювання високопродуктивної праці на підприємстві. Тому в процес розвитку персоналу організації, окрім загальноприйнятих елементів кадрової політики, розглянутих вище, необхідно включити підсистему мотивації персоналу (рис.). Отже, організація системи розвитку персоналу, як одна з найважливіших функцій управління, має розглядатися саме як системний мотиваційний процес удосконалення знань, умінь та навичок працівників підприємства, що реалізується через сукупність організаційно-економічних заходів, які передбачають адаптацію, професійне навчання, оцінювання та планування трудової кар'єри персоналу. Однак, незважаючи на важливість впровадження та функціонування системи розвитку персоналу на кожному підприємстві, не всі суб'єкти господарювання підтримують таку кадрову політику. Причинами цієї проблеми виступають: низькі фінансові можливості суб'єктів господарської діяльності в умовах трансформаційної економіки; не зацікавленість роботодавців вкладати кошти в «економічно не вигідні проекти» навчання та підвищення кваліфікації, оскільки існує значний ризик неповернення інвестицій у разі звільнення більш кваліфікованого співробітника або неможливості підвищення його оплати праці чи статусу, натомість у підприємства існує нагода найняти працівників вже із необхідною кваліфікацією; не відповідність мотиваційної моделі працівника, що проявляється в процесі трудової діяльності, реальній системі стимулювання розвитку персоналу на підприємстві; недостатній рівень кваліфікації штатних посадових осіб або відсутність в організації підрозділів для реалізації стратегії розвитку персоналу.



Рис. Складові системи розвитку персоналу

З метою подолання зазначених вище проблем, необхідно інтенсивно використовувати світовий та вітчизняний досвід ефективно діючих підприємств щодо організації процесу розвитку персоналу, саме в частині виявлення та використання існуючих мотиваційних факторів системи матеріального та нематеріального стимулювання працівників з метою підвищення інформованості, прихильності та значимості процесу набуття додаткових навичок та вмінь, удосконалення кваліфікації, збільшення продуктивності праці, стимулювання розвитку додаткових творчих можливостей та здібностей.

Висновки і пропозиції. Одне із головних завдань управління системою розвитку персоналу – забезпечити організацію працівниками, які мають необхідні здібності та компетенції, що значною мірою обумовлене моральною та психологічною готовністю особистості до професійної діяльності на відповідному робочому місці чи посаді, а також стійку мотивацію щодо реалізації стратегії діяльності компанії. Ефективна організація управління системою розвитку персоналу в умовах трансформаційної економіки – це інвестиція в один із стратегічно важливих ресурсів підприємства й необхідний фактор підвищення його конкурентоспроможності. Результативно функціонуюча система мотивації розвитку персоналу позитивно впливає на результати діяльності підприємства за рахунок виявлення і застосування професійного потенціалу працівників, покращення якісного складу персоналу, скорочення загальних витрат на пошук висококваліфікованої робочої сили завдяки спланованій, послідовній та активній політиці на ринку праці. Мотивація професійного розвитку персоналу, як процес використання внутрішніх та зовнішніх стимулів, спонукає до формування спеціальних знань, розвитку необхідних навичок і вмінь, що дозволяють підвищувати продуктивність праці, максимально якісно виконувати функціональні обов'язки, освоювати нові види професійної діяльності. Тому слід зробити висновок, що для отримання максимальної віддачі від функціонування системи розвитку персоналу та підвищення рівня продуктивності праці на підприємстві необхідно сприяти тісному взаємозв'язку програм розвитку персоналу із системою мотивації, адже порушення комплексності вирішення цього завдання і використання лише одного компонента системи не дасть змоги стимулювати на належному рівні творчу активність персоналу задля досягнення цілей підприємства.

Список використаних джерел

1. *Армстронг М.* Практика управління людськими ресурсами : [пер. с англ.] / М. Армстронг. – 8-е издание. – СПб. : Питер, 2004. – С. 291-317.
2. *Брич В. Я.* Теоретичні аспекти розвитку персоналу / В. Я. Брич, О. Я. Гугул // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – С. 13-16.
3. *Грішнова О. А.* Розвиток персоналу як інвестиційний проект: методичні підходи до визначення ефективності / О. А. Грішнова, В. Небукін // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України : зб. наук. пр. – Тернопіль : Економічна думка, 2004. – Вип. 9. – С. 15-19.
4. *Джой-Меттьюз Д.* Развитие человеческих ресурсов : пер. с англ. / Д. Джой-Меттьюз, Д. Меггинсон, М. Сюрте. – М. : Эксмо, 2006. – 432 с.
5. *Кибанов А. Я.* Основы управления персоналом / А. Я. Кибанов. – М., 2005. – 304 с.
6. *Кириченко О. А.* Системний розвиток інноваційної діяльності / О. А. Кириченко, Ю. Г. Вигівська // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 11. – С. 16-20.
7. *Коновальчик В. В.* Побудова процесу навчання персоналу в рамках загальної системи розвитку персоналу [Електронний ресурс] / В. В. Коновальчик // HRMagazine. – Режим доступу : <http://www.hr-portal.ru/tags/razvitie-personala>.
8. *Кулініч Т. В.* Реструктуризація суб'єктів господарювання як стратегічна основа для формування їх інноваційної привабливості / Т. В. Кулініч // Проблеми економіки та управління. – Львів : Видавництво Національного університету “Львівська політехніка”, 2008. – № 628. – С. 550-555.
9. *Macgregor D.* The Human Side of Enterprise / D. Macgregor, McGraw-Hill, 2005.

УДК 330.352.3:637

В.В. Луцяк, канд. техн. наук, доцент

В.В. Шарко, викладач

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця, Україна

СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ, ІНСТРУМЕНТИ ТА ВАЖЕЛІ МЕХАНІЗМУ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

Систематизовано й обґрунтовано складові елементи механізму інтенсифікації виробництва продукції підприємств легкої промисловості.

Ключові слова: підприємство, легка промисловість, організаційно-економічний механізм, складові елементи, методи, засоби, принципи, заходи, інтенсифікація виробництва.

Систематизированы и обоснованы составные элементы механизма интенсификации производства продукции предприятий легкой промышленности.

Ключевые слова: предприятие, легкая промышленность, организационно-экономический механизм, составные элементы, методы, средства, принципы, меры, интенсификация производства.

Systematized and grounded components of the mechanism of intensification of production of light industry enterprises.

Key words: enterprise, light industry, organizational and economic mechanism, components, methods, tools, principles, activities, intensification of production.

Постановка проблеми. Сучасний промисловий розвиток країни значною мірою залежить від стану та темпів росту базових галузей промисловості. В сучасних умовах підприємства легкої промисловості відчувають значні труднощі, які пов'язані з їх адаптацією до економічних умов, які склалися у державі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження різних аспектів проблеми реструктуризації підприємств знайшли досить широке відображення в роботах вітчизняних та зарубіжних учених: К. Кордона, М.Д. Аїстової, І.І. Мазура, А.Г. Мендрула, А.К. Тутуджяна, Л.О. Коломицевої, О.І. Денисової [1; 4; 7]. Однак щодо деяких аспектів ще не досягнуто однастайності поглядів, є деякі дискусійні положення, які потребують подальшого вивчення. Зокрема, недостатня увага приділяється формуванню механізму реструктуризації промислових підприємств, що ставить цю проблему в розряд актуальних.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вирішення цієї проблеми – це не тільки підвищення результатів поточної діяльності промислових підприємств, а й створення умов для росту їх конкурентоспроможності і забезпечення високих темпів розвитку. Дієвим інструментом адаптації промислових підприємств, на нашу думку, є інтенсифікація.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є систематизація й обґрунтування складових елементів механізму інтенсифікації виробництва промислових підприємств. На наш погляд, доцільно розглянути окремі питання, пов'язані з формуванням механізму інтенсифікації виробництва промислового підприємства, що недостатньо досліджені.

Виклад основного матеріалу. Перехід до ринкових умов господарювання негативно позначився на роботі більшості вітчизняних підприємств легкої промисловості. За умов конкурентної боротьби, спаду платоспроможного попиту, недостатньої розвиненості фінансово-кредитної системи, нераціональної структури державної економіки, політичної й економічної нестабільності більшість промислових підприємств не тільки знизили обсяги виробництва, але й стали збитковими або взагалі опинилися на межі банкрутства. Відновлення життєздатності підприємств та їх подальший розвиток уже неможливі тільки за рахунок удосконалення окремих сфер їх діяльності. В сучасних умовах будь-яке підприємство має володіти здатністю адаптуватися до змін у навколишньому середовищі, використовуючи для цього спеціальний економічний механізм. На наш погляд, таким є механізм інтенсифікації виробництва.

Для формулювання категорії «механізм інтенсифікації виробництва підприємства» уточнимо поняття «механізм» та «економічний механізм».

Термін «механізм» запозичений зі сфери техніки, проте дуже широко використовується і в економічній практиці. У «Великому економічному словнику» поняття «механізм» визначається [3, с. 562] як:

- 1) послідовність станів, процесів, що визначають собою певну дію, явище;
- 2) система, пристрій, що визначає порядок певного виду діяльності;
- 3) внутрішній пристрій (система ланок) машини, приладу, апарата, що приводить їх у дію.

Б.А. Райзберг під економічним механізмом розуміє «сукупність методів і засобів впливу на економічні процеси їх регулювання» [9, с. 365]. М. Круглов [8] під час вивчення структури організаційно-економічного механізму також зосереджує увагу на організаційно-управлінській стороні функціонування цього механізму. Взаємодія складових організаційно-економічного механізму в процесі спільного досягнення ними встановлених цілей, на думку М. Круглова, відбиває динамічний аспект функціонування механізму управління через формування специфічних організаційних, економічних, соціальних відносин усередині механізму. В. Кошкін [7, с. 153-155] пропонує виділяти у складі організаційно-економічного механізму (ОЕМ) статичний та динамічний аспекти.

Створення ефективного механізму інтенсифікації виробництва конкурентоспроможної продукції – постійний та визначальний фактор у прийнятті управлінських рішень щодо соціально-економічної проблеми розвитку та підвищення ефективності виробництва.

Утворення різноукладної ринкової економіки дає підстави для широкого розвитку інтенсифікації виробництва підприємств легкої промисловості. Нині завдання полягає у створенні такого внутрішньогосподарського економічного механізму, який забезпечував би роботу трудових колективів структурних підрозділів на основі самоокупності й самофінансування, сприяв би саморозвитку основних принципів підвищення життєдіяльності виробничої системи промислового підприємства.

Водночас, перспективне вирішення проблем інтенсифікації виробництва на промисловому підприємстві значною мірою залежить від наукової обґрунтованості оцінки її рівня та динаміки, пошуку резервів її зростання на підприємствах та в структурних підрозділах, а також зміцнення фінансово-економічного становища легкої промисловості як соціально-важливої галузі національної економіки. В таких умовах потрібна сучасна система показників інтенсифікації промислового виробництва. Наукова теорія і практика інтенсифікації продовжує досліджуватись, однак значна частина проблем залишається невирішеною, зокрема неоднозначно трактується сутність інтенсифікації виробництва, запропоновано різноманітні методичні та практичні підходи до її оцінювання, водночас не визнано єдиної системи показників оцінювання на підприємствах легкої промисловості, яка б відповідала сучасному етапу його системного реформування.

Узагальнюючи вищезазначене, вважаємо, що механізм інтенсифікації виробництва за своєю сутністю є синтезом організаційних та економічних інструментів, головною метою яких є сприяння розробленню та виробництву нових видів продукції і розв'язання завдань, пов'язаних із необхідністю взаємодії різних служб промислового підприємства для збалансованого розвитку всіх підрозділів оновленого виробництва, впровадження нетрадиційних управлінських, організаційних, технологічних рішень, забезпечення підготовки відповідних спеціалістів.

Відомо, що будь-який механізм являє собою здійснення певних дій задля досягнення визначеної мети, під механізмом інтенсифікації виробництва конкурентоспроможної продукції (МІВКП) будемо розуміти систему елементів (функцій та дій управління), методів, інструментів, важелів, нормативів, показників, які використовуються для фор-

мування, реалізації та інтенсивного відтворення виробничого потенціалу, що дозволяє досягати інноваційної та стратегічної мети підприємства (рис. 1).



Рис. 1. Схема взаємозв'язку побудови та функціонування МІВКП підприємств легкої промисловості

Джерело: узагальнено автором на основі [1; 2; 4; 11; 12].

Формування механізму інтенсифікації виробництва конкурентоспроможної продукції промислових підприємств, на нашу думку, забезпечуватиме комплексне використання системи економічних законів і принципів управління та інноваційності, а також за допомогою певних інструментів, методів та важелів з врахуванням критеріїв мають формуватися процеси його побудови, що включають структурні складові, відповідні функції, форми.

На наш погляд, механізм інтенсифікації виробництва промислового підприємства – це система елементів, які, взаємодіючи між собою, становлять цілісне утворення. Таким чином, виділимо основні складові елементи такого механізму (рис. 2).

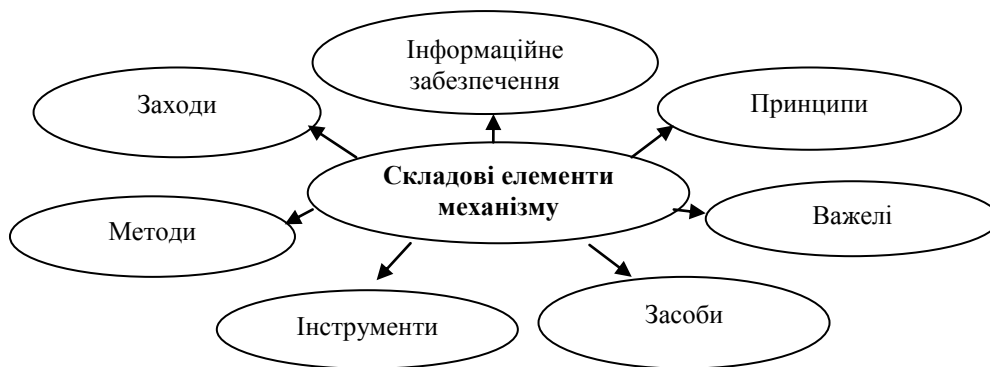


Рис. 2. Складові елементи механізму інтенсифікації виробництва конкурентоспроможної продукції підприємств легкої промисловості

Розглянемо перший елемент цього механізму, тобто принципи інтенсифікації виробництва підприємства. Під принципом розглядають основне вихідне положення певної наукової системи, теорії, ідеологічного напрямку.

Під час побудови механізму (МІВКП), окрім взаємозв'язку та систематизації певних підходів, що враховує дію мікро- та макросередовища промислового підприємства, нами визначено принципи побудови такого механізму (рис. 3).



Рис. 3. Блок-схема принципів формування механізму інтенсифікації виробництва конкурентоспроможної продукції підприємств легкої промисловості

Формування та функціонування ефективного промислового ринку, зокрема ринку промислової продукції, адаптованого до умов ринкової економіки, на думку автора, неможливе без побудови відповідного механізму інтенсифікації виробництва, що забезпечуватиме збалансований розвиток промислового виробництва та окремих галузей легкої промисловості. Тому зазначимо, що побудова МІВКП повинна здійснюватись на підставі його функціональної спрямованості. Такі функції варто, насамперед, розглядати не як окремі, а як функції комплексні, узагальнені, що включають певні групи підфункцій. Такий механізм має виконувати функції, представлені на рис. 4.

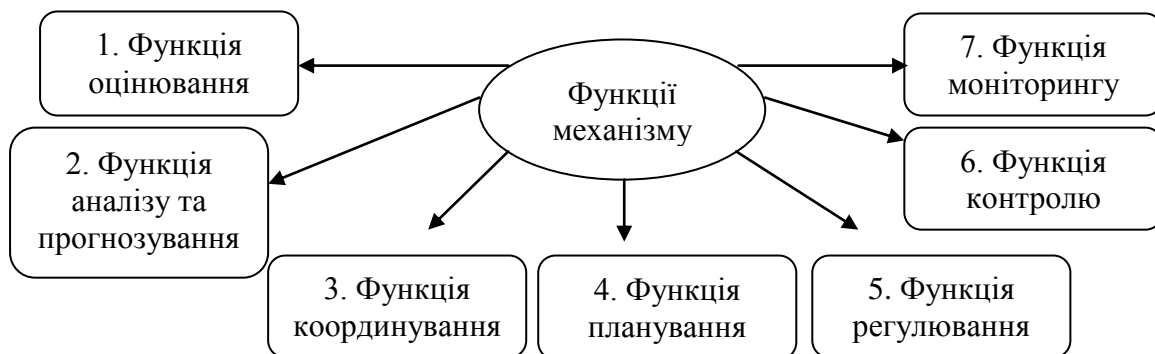


Рис. 4. Функціональна спрямованість МІВКП підприємств легкої промисловості

Виконання функції оцінювання вимагає від МІВКП адекватного дослідження фактичної інвестиційної активності промислового підприємства, оцінювання потенційних можливостей для інтенсифікації виробництва. Функція аналізу та прогнозування призначена для побудови комплексу адекватних моделей для діагностики інвестиційної діяльності промислового підприємства та прогнозування можливих сценаріїв інтенсивності цієї діяльності. Реалізація функції регулювання дозволить вплинути на складові механізму з метою отримання найбільш ефективних рішень щодо інтенсифікації виробництва конкурентоспроможної продукції підприємств легкої промисловості.

Функція контролю дозволить здійснити контроль за реалізацією МІВКП, а саме стратегій активізації інтенсифікації виробництва підприємства легкої промисловості. Функція координації дозволить здійснювати внутрішню координацію між елементами МІВКП, що дозволяє своєчасно реалізовувати кожен з елементів механізму і підвищити синергетичний ефект від їх взаємодії.

Функція планування дозволяє на підставі визначення прогнозних значень обсягів виробництва формувати сценарії розвитку інтенсивної діяльності підприємства.

Функція регулювання полягає у можливості визначення та усунення відхилень фактичних показників розвитку виробництва від нормативних характеристик. Відхилення подаються на вхід підсистеми управління, де розробляються заходи і виробляються управлінські рішення по усуненню негативних відхилень. Ця функція за допомогою каналів зворотного зв'язку вирішує питання ефективності управління інтенсифікацією виробництва.

Функція контролю та моніторингу має забезпечити ефективне відслідковування всіх процесів виробництва конкурентоспроможної продукції підприємств легкої промисловості. Функція моніторингу дозволяє постійно бачити ситуацію, виробляти управлінські рішення і забезпечити дієвість МІВКП.

Динамічне функціонування МІВКП можливе завдяки злагодженій структурі, тобто ефективній взаємодії її рівнів, блоків та складових.

Пріоритетним завданням державної політики у сфері забезпечення науково-технологічної безпеки є розвиток національної інноваційної системи. Для здійснення цього завдання необхідно: визначити основні параметри інноваційної моделі розвитку та структурної перебудови національної економіки; здійснити оцінювання наявного виробничого потенціалу вітчизняного виробництва конкурентоспроможної високотехнологічної продукції, визначити заходи щодо його реалізації; здійснити комплексний аналіз та експертизу чинних стратегічних і програмних документів щодо їх інтенсивної спрямованості та внести в установленому порядку пропозиції щодо їх оптимізації.

Динаміка розвитку ринку підтверджує, що потреба такого механізму все більше зростає, оскільки послаблення регулюючого впливу з боку держави посилює диспаритет відношень і на ринку, і в цілому в легкій промисловості, що є однією з причин падіння обсягів промислового виробництва, погіршення соціального рівня населення, зниження його життєвого рівня. В силу цього сучасний промисловий ринок та легка промисловість продовжують залишатися затратними і пасивними до навколишнього середовища. Таке положення диктує необхідність пошуку шляхів виходу з кризи та розроблення такого механізму інтенсифікації виробництва товарів легкої промисловості, який би забезпечував випуск конкурентоспроможної продукції як за якістю, так і за витратами.

Отже, управління механізмом інтенсифікації виробництва конкурентоспроможної продукції має ґрунтуватися на глибокому та всебічному розумінні його елементів, принципів взаємодії всередині цього механізму окремих елементів, пізнанні його як єдиного цілого, взаємодії цього механізму з іншими механізмами та підсистемами.

Нині виникає необхідність зосередити увагу на умовах, що зумовлюють дисфункціональність зазначеного механізму через неповну й непослідовну визначеність довгострокових політичних, організаційних, економічних, соціальних цілей, які мають вирішальне значення для суспільства.

Формування умов інтенсифікації виробництва промислового підприємства відобразимо через блок «інтенсифікація процесу виробництва», що є актуальним для сучасних підприємств легкої промисловості (рис. 5).

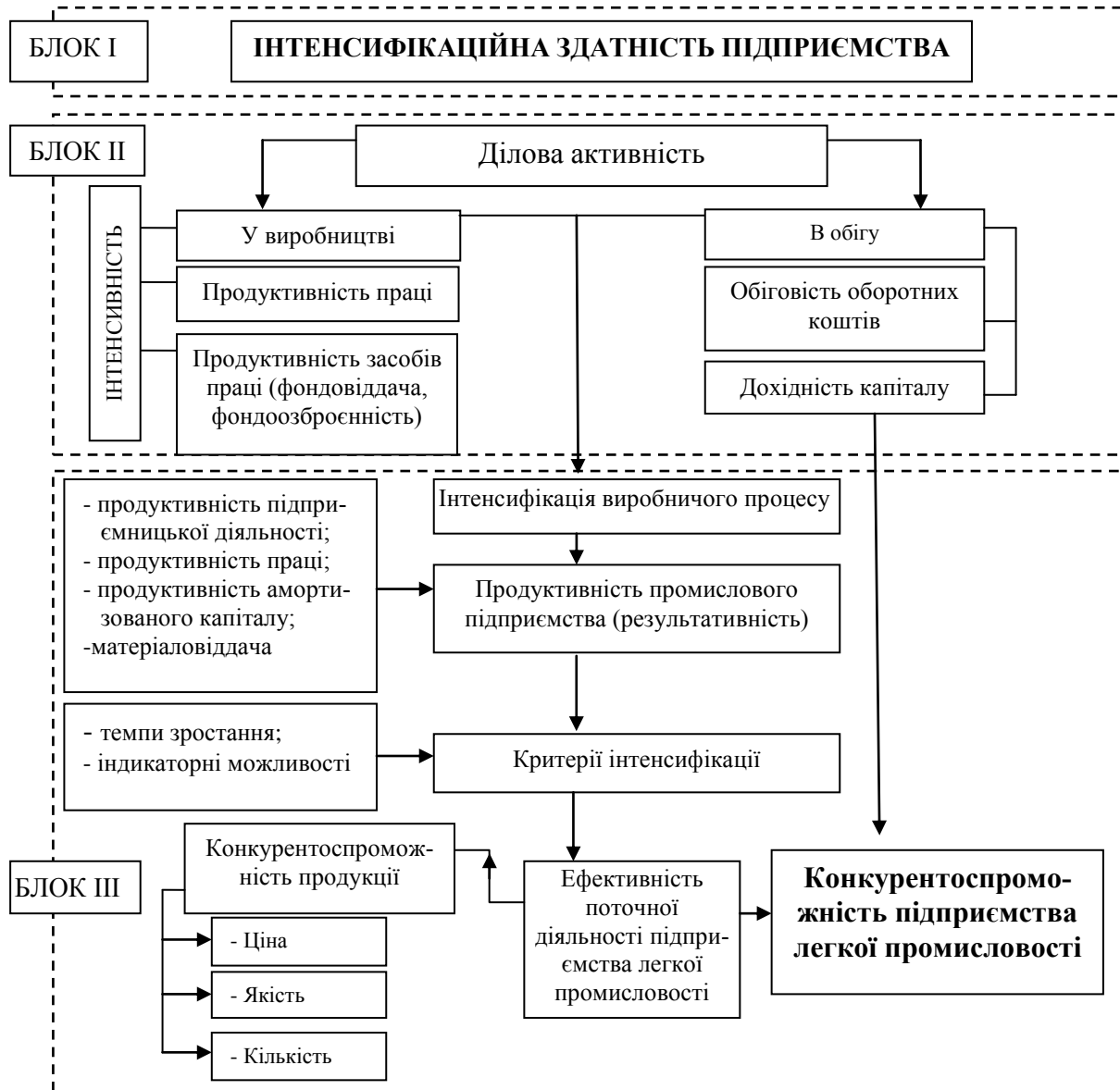


Рис. 5. Взаємозв'язок інтенсифікації виробництва та конкурентоспроможності підприємства легкої промисловості

Джерело: власна розробка автора.

Відповідно для формування механізму інтенсифікації виробництва конкурентоспроможної продукції нами запропоновано виділяти такі основні інструменти: організаційні, економічні, соціально-психологічні, техніко-технологічні, маркетингові, екологічні, правові, та використовувати показники, що дозволять провести оцінювання ефективності дії кожного інструменту [12, с. 71].

Виходячи з цього зауважимо, що для досягнення поставлених перед підприємством легкої промисловості цілей, необхідно організувати та скоординувати чітку взаємодію

всіх важливих елементів інтенсифікації виробництва. В свою чергу управління передує процесам виробництва, визначаючи при цьому цілі його розвитку та сприяючи процесам виробництва, виконуючи координацію діяльності всіх підрозділів підприємства.

Базуючись на забезпеченні діалектичного поєднання зовнішньої та внутрішньої ефективності управління, підприємству для ефективної діяльності необхідно постійно працювати у напрямку інтенсифікації виробництва конкурентоспроможної продукції і закріплення його позицій на ринку. При цьому внутрішня ефективність діяльності промислового підприємства може бути охарактеризована за допомогою показників економічної, фінансової, ресурсної ефективності, а також показників, що характеризують соціально-економічний та науково-технічний ефект управління підприємством, водночас зовнішня ефективність управління буде характеризуватись ступенем досягнення цілей та ступенем виконання планів діяльності підприємств легкої промисловості.

Побудова механізму інтенсифікації виробництва створює необхідні передумови для того, щоб менеджери промислового підприємства різних рівнів управління чітко уявляли майбутнє свого підприємства та розвивали його стратегічні можливості. При цьому можна прослідкувати взаємозв'язок та взаємодію організаційної та економічної складової механізму: економічна складова, насамперед, буде характеризуватися цільовою спрямованістю, оскільки метою формування МІВКП є досягнення певних економічних цілей у діяльності підприємства; організаційну складову варто розглядати як організацію досягнення економічних цілей.

Завдання, які вирішуються в процесі побудови механізму інтенсифікації виробництва конкурентоспроможної продукції промислового підприємства як об'єкта, за виділеними вище елементами (рис. 2), представимо в табл. 1.

Таблиця 1

Завдання механізму інтенсифікації виробництва конкурентоспроможної продукції підприємства легкої промисловості

| Елементи 1 | Завдання, що вирішуються 2 |
|--|--|
| Інформаційне забезпечення | <ul style="list-style-type: none"> - збір та оброблення інформації про вплив зовнішнього середовища на підприємство; - збір та оброблення інформації, необхідної для проведення оцінювання ефективності управління різними видами діяльності підприємства; - забезпечення ефективних комунікацій між підрозділами підприємства |
| Аналітичне забезпечення | <ul style="list-style-type: none"> - проведення оцінювання ефективності управління різними видами діяльності підприємства; - виявлення чинників, що впливають на ефективність управління діяльністю підприємства, та аналіз напряму і сили їх впливу; - аналіз та оцінювання виконання розроблених заходів щодо підвищення ефективності управління діяльністю підприємства |
| Організаційно-функціональне забезпечення | <ul style="list-style-type: none"> - формулювання цілей діяльності підприємства; - розроблення та прийняття рішень щодо забезпечення ефективного управління діяльністю підприємства; - організація реалізації прийнятих рішень по забезпеченню ефективного управління діяльністю підприємства; - мотивація забезпечення реалізації рішень по забезпеченню ефективного управління діяльністю підприємства; - координація здійснення діяльності різних функціональних підрозділів по виконанню рішень, що забезпечують ефективне управління діяльністю підприємства; - подолання опору змінам в об'єкті, пов'язане з управлінським впливом механізму |

Закінчення табл. 1

| 1 | 2 |
|--------------------------|--|
| Контролююче забезпечення | - контроль за виконанням рішень щодо забезпечення ефективного управління діяльністю підприємства; - забезпечення зворотного зв'язку між блоками механізму |

Успішна реалізація механізму інтенсифікації виробництва конкурентоспроможної продукції підприємств легкої промисловості, на нашу думку, можлива за умов дотримання таких умов:

- наявність конкретної мети механізму: «інтенсифікації виробництва конкурентоспроможної продукції підприємства легкої промисловості»;
- наявність базових правил, що визначають функції механізму – «забезпечення і підтримання динаміки зростання ефективності управління виробничою діяльністю промислового підприємства»;
- використання інструментів, що зберігають властивості механізму;
- наявність ресурсів, що забезпечують досягнення мети механізму;
- зацікавленість управлінців і виконавців у реалізації мети механізму.

Тому ефективність діяльності підприємств легкої промисловості, а також виживання їх у жорсткій конкурентній боротьбі залежать від здатності в короткі терміни з мінімальними витратами переходити на випуск продукції відповідно до вимог та коливань попиту. Значною мірою вирішення цього завдання забезпечується за допомогою комплексної автоматизації виробництва й управління, оскільки вона створює найкращі передумови всебічної інтенсифікації виробництва, зростання продуктивності праці, зниження собівартості і підвищення якості продукції, поліпшення умов праці і підвищення кваліфікації працівників. Забезпечення стабільного функціонування виробничого підприємства легкої промисловості в ринкових умовах багато в чому залежить від використання внутрішніх резервів – вдосконалення систем організації, планування й управління підприємством, тобто у створенні ефективного механізму інтенсифікації виробництва.

Наступним елементом, який входить до механізму інтенсифікації виробництва, будуть методи, які слід застосувати для проведення інтенсивного розвитку виробництва промислового підприємства. У табл. 2 наведені основні методи та їх характеристика, які запропоновані для використання вітчизняними та зарубіжними науковцями.

Таблиця 2

Методи інтенсифікації виробництва промислової продукції

| Метод | Коротка характеристика методу |
|---|--|
| 1 | 2 |
| ABS / ABM | Сукупність методів вартісного аналізу бізнес-процесів, ланцюжків створення вартості, окремих організаційно-структурних одиниць, а також методів підвищення економічної ефективності процесів управління; використовується як аналітичний засіб, що дає змогу визначити можливі шляхи поліпшення вартісних показників |
| Аутсорсинг | Означає передачу сторонньому виконавцю окремих функцій підприємства. При цьому аутсорсинг є формою взаємодії, при якій підприємство – сторонній виконавець, – продаючи замовнику свої товари або послуги, включається в «управлінські контури» підприємства-замовника як функціональний підрозділ, залишаючись при цьому юридично та організаційно відокремленим |
| Бенчмаркінг (метод еталонного порівняння) | Конкурентна розвідка. Являє собою процес знаходження і вивчення найкращих з відомих методів ведення бізнесу. Це спосіб оцінки діяльності підприємства порівняно з кращими підприємствами чи конкурентами. Його мета – підвищення ефективності власної діяльності та отримання переваг у конкурентній боротьбі |

Закінчення табл. 2

| 1 | 2 |
|--|---|
| Реінжиніринг бізнес-процесів (BPR) | Метод кардинальної перебудови бізнес-процесів з метою досягнення якісно іншого, більш високого рівня показників виробничо-господарської діяльності підприємства |
| «Точно в термін» (JIT) | Сукупність методів підвищення якості робіт та обслуговування. Всі ресурси, необхідні для одержання продукції, що постачаються в той момент і в тих кількостях, які необхідні для своєчасного виконання робіт на всіх виробничих місцях та випуску продукції відповідно до виробничої програми. Необхідні умови: точність і узгодженість поставок; висока якість компонентів виробництва, які постачаються |
| Управління знаннями (KM) | Це сукупність стратегічних та оперативних заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання інтелектуального капіталу підприємства з метою збільшення результативності діяльності |
| Управління якістю (CPI / TQM) | Заснований на концепції управління якістю продукції, що випускається. Якість повинна бути спрямована на задоволення поточних і майбутніх потреб споживачів як найважливішої ланки виробничої лінії. Досягнення відповідного рівня якості вимагає постійного вдосконалення виробничих процесів |
| Управління проектами (PM) | Методологія організації, планування, керівництва, координації трудових, матеріальних, фінансових ресурсів протягом проектного циклу, спрямована на ефективне досягнення його цілей через застосування сучасних методів, техніки та технології управління для отримання визначених у проекті результатів за складом та обсягом робіт, вартості, часу, якості й задоволення учасників проекту |
| CASE-методи: SADT, IDEF ARIS, SA/SD BSP, ERP | Сукупність методів проектування і розроблення складних систем програмного забезпечення, що підтримується комплексом засобів автоматизації, які взаємопов'язані. Використовуються для подолання обмежень під час використання структурних методологій проектування за рахунок їх автоматизації та інтеграції засобів підтримки |

Джерело: складено автором на базі [1; 5; 10; 11].

Розглянувши методи, які використовуються при інтенсифікації виробництва, варто перейти до наступного елементу механізму інтенсифікації виробництва промислового підприємства – засобів, які необхідні для проведення напруженого, продуктивного та інтенсивного розвитку. На нашу думку, інтенсифікація вимагає залучення організаційно-економічних, управлінських, фінансово-інвестиційних, інноваційних, а також нормативно-правових засобів.

Під час аналізу сучасних ефективних моделей інтенсивного розвитку промислових підприємств було виявлено, що значна їх кількість складається з певного переліку схожих за змістом етапів, які мають зазвичай різну послідовність виконання, зокрема: повна діагностика підприємства, аналіз і розроблення концепції, програма інтенсивного розвитку та її реалізація. Більшість науковців зображають схематично послідовність виконання етапів, але основним недоліком у такому випадку є відсутність узгодженості окремих етапів та напрямів інтенсифікації виробництва між собою. Тому доцільно подати процес інтенсифікації виробництва у вигляді таких послідовних етапів.

1. Комплексна діагностика підприємства.
2. Розроблення проекту інтенсифікації.
3. Впровадження проекту.
4. Оцінювання ефективності проведення інтенсифікації виробництва.
5. Внесення змін до проекту інтенсифікації.

Зазначимо, що для легкої промисловості характерна менш виражена порівняно з іншими галузями територіальна спеціалізація, оскільки практично в кожній області є ті

чи інші її підприємства. Нині на ефективність підприємств легкої промисловості негативно впливає конкуренція з боку товарів легкої промисловості невисокої якості, які імпортуються переважно з азіатських країн з дешевою робочою силою. У 2012 році імпорт з Китаю одягу трикотажного порівняно з попереднім роком збільшився близько у 2,5 рази, одягу текстильного – в 1,5, інших готових текстильних виробів – у 1,7, взуття – в 1,9 рази, із Туреччини, відповідно, одягу трикотажного – в 2,7 рази, одягу текстильного – в 1,3, інших готових текстильних виробів – у 1,5, взуття – в 2,3 рази. Водночас про великий потенціал галузі свідчать значні обсяги (0,7-0,9 млрд доларів США за останні п'ять років) експорту продукції до розвинутих держав, що здійснюється за дальноницькою схемою. З огляду на зазначене необхідно суттєво змінити умови роботи підприємств галузі передусім на внутрішньому ринку з метою якнайповнішого використання їх потенціалу в повному обсязі.

Таким чином, пропонуємо такі заходи для інтенсивного розвитку виробництва вітчизняних підприємств легкої промисловості:

- проведення постійного моніторингу внутрішнього і зовнішнього ринку товарів легкої промисловості, використання передового світового досвіду з метою інтенсифікації виробництва конкурентоспроможної продукції підприємств легкої промисловості та популяризація вітчизняних товарів;
- забезпечення державної підтримки крупних інноваційних проектів з розвитку галузі, передусім у сфері виробництва високотехнологічного обладнання та сучасних матеріалів для інтенсивного виробництва продукції підприємств легкої промисловості;
- залучення національних та іноземних інвесторів у інтенсивний розвиток вітчизняних підприємств легкої промисловості;
- стимулювання інтенсивного розвитку сировинної та технічної бази легкої промисловості (виробництво відповідних видів продукції сільськогосподарської, хімічної, машинобудівної та інших галузей промисловості);
- застосування антидемпінгових та спеціальних заходів насамперед щодо товарів кінцевого виробництва (одягу, взуття тощо) для захисту вітчизняного ринку від недобросовісної конкуренції імпортованих товарів легкої промисловості;
- реалізація ефективної митно-тарифної політики з метою захисту вітчизняного виробника товарів легкої промисловості відповідно до міжнародних договорів, угод і правил СОТ з одночасною лібералізацією доступу підприємств галузі до сучасного технологічного обладнання та матеріалів, які не виробляються в Україні;
- сприяння науково-технічному забезпеченню інтенсивного розвитку галузі легкої промисловості, зокрема ергономіці та дизайну, впровадження сучасних технологій з використанням для зазначених цілей податкових пільг;
- сприяння розвитку бази підготовки та перепідготовки кадрів, насамперед робітничих, для галузей легкої промисловості, підвищення престижності цих професій;
- посилення впливу місцевих органів виконавчої влади на інтенсивний розвиток підприємств легкої промисловості.

Отже, на основі виділених нами елементів механізму інтенсифікації виробництва конкурентоспроможної продукції легкої промисловості доцільно сформулювати ефективну модель інтенсифікації. Запропонована нами концептуальна модель механізму інтенсифікації виробництва конкурентоспроможної продукції підприємств легкої промисловості зображена на рис. 6.

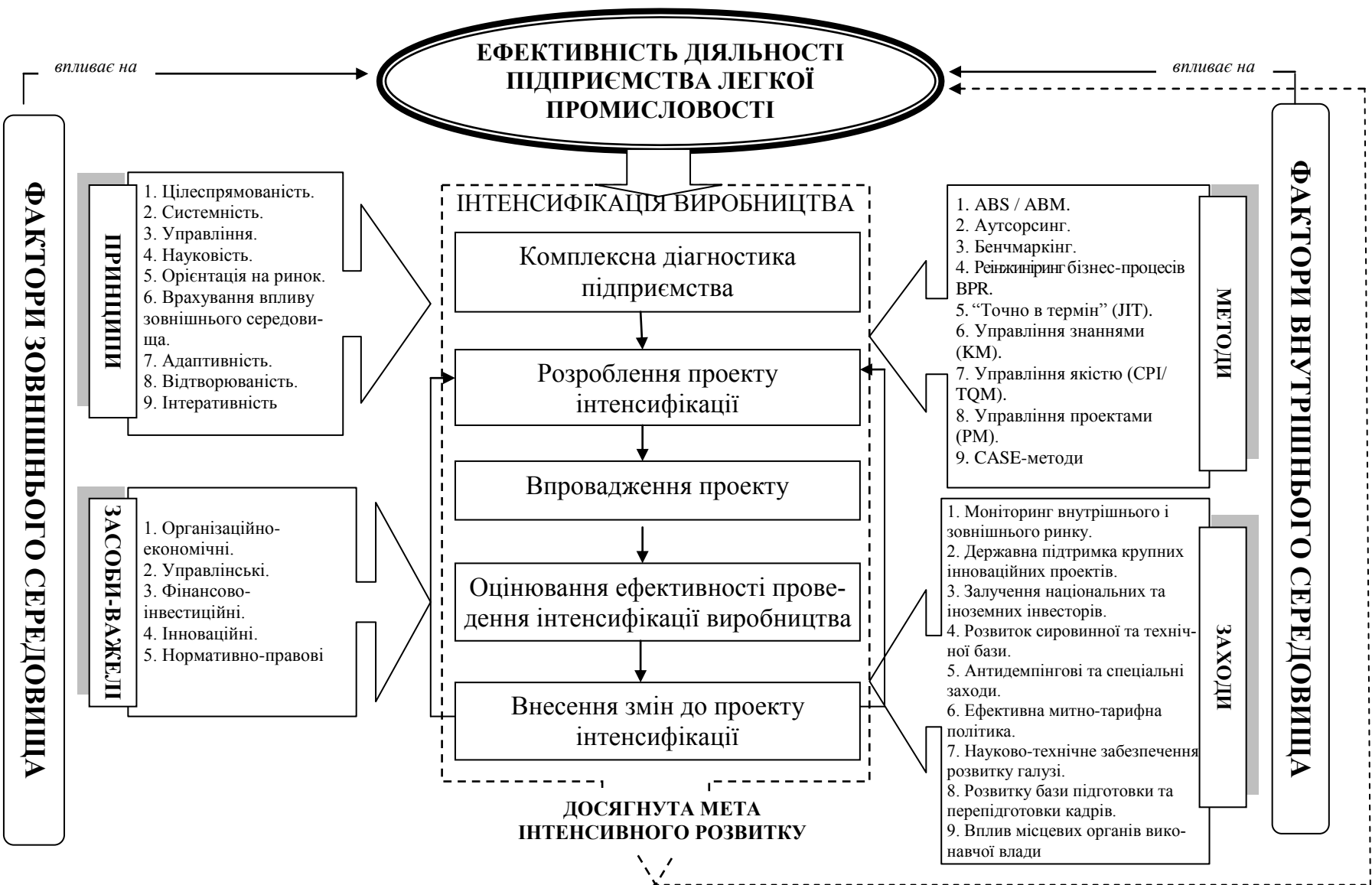


Рис. 6. Концептуальна модель механізму інтенсифікації виробництва підприємства легкої промисловості

Висновки. Таким чином, зазначимо, що сучасний період розвитку української економіки характеризується активним пошуком заходів щодо нарощування й відновлення промислового потенціалу підприємств. Однак відсутність комплексності в проведенні економічної політики не дає змогу забезпечити прискорений ріст вітчизняних підприємств і підвищення ефективності їх діяльності. В умовах, що склалися, інтенсифікація може сильно впливати на позитивну зміну промисловості. Отже, інтенсифікація виробництва промислових підприємств при ефективному формуванні її механізмів повинна сприяти підвищенню конкурентоспроможності вітчизняного виробництва й проведенню на новому рівні структурних перетворень у промисловості.

Інноваційність такого підходу полягає у проведенні аналізу складових елементів моделі механізму інтенсифікації виробництва промислових підприємств та у поданні складного комплексу перетворень у вигляді єдиної системи.

Теоретичне та практичне значення результатів дослідження полягає у можливості їх використання з метою підвищення ефективності функціонування підприємств легкої промисловості на основі вдосконалення механізму інтенсифікації виробництва конкурентоспроможної продукції, реалізація якого спрямована на стабілізацію фінансово-економічної діяльності підприємств і їх адаптацію до ринкових умов функціонування. Використання розроблених підходів забезпечить скоординовану й планомірну реалізацію процесу інтенсифікації на промислових підприємствах, дасть змогу здійснювати ефективне планування й використання необхідних у процесі перетворення засобів.

На нашу думку, актуальним напрямом подальших досліджень є добір та обґрунтування напрямів підвищення ефективності виробництва підприємств легкої промисловості, побудова структурної моделі механізму інтенсифікації виробництва конкурентоспроможної продукції підприємств, розроблення моніторингу показників інтенсифікації та прийняття ефективних управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Аистова М. Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям : монография / М. Д. Аистова. – М. : Альпина Паблишер, 2002. – 287 с.
2. Бабій І. В. Аналіз інноваційних моделей реструктуризації сучасних підприємств / І. В. Бабій // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. – 2009. – № 5. – С. 134-138.
3. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – 7-е изд., доп. – М. : Институт новой экономики, 2007. – 1472 с.
4. Денисова Е. И. Механизм реструктуризации как способ адаптации предприятия к изменениям внешней среды / Е. И. Денисова // Вестник ОГУ. – 2008. – № 8. – С. 81-86.
5. Економічна теорія. Політекономія : підручник / В. Д. Базилевич та ін. ; ред. В. Д. Базилевич. – 7-ме вид., стер. – К. : Знання-Прес, 2008. – 719 с.
6. Жданов В. В. Предпосылки и экономический механизм реструктуризации предприятий / В. В. Жданов // Известия Рос. гос. пед. ун-та им. А. И. Герцена. – 2008. – № 49. – С. 52-55.
7. Кошкин В. И. Управление государственной собственностью / под ред. В. И. Кошкина. – М. : ЭКМОС, 2002. – 664 с.
8. Круглов М. И. Стратегическое управление компанией / М. И. Круглов. – М. : Русская деловая литература, 1998. – 768 с.
9. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. : Инфра-М, 2011. – 512 с.
10. Сосненко Л. С. Анализ экономического потенциала действующего предприятия : монография / Л. С. Сосненко. – М. : Эконом. лит-ра, 2003. – 207 с.
11. Фигурнова Н. П. Ресурсный потенциал экономического роста: информационное письмо / Н. П. Фигурнова, Е. В. Красникова, А. М. Бабашкина и др. – М. : Путь России, 2002. – 567 с.
12. Шарко В. В. Інструменти механізму інтенсифікації виробництва промислового підприємства / В. В. Шарко // Економічний часопис–XXI. – 2012. – № 9. – С. 70-73.

УДК 658.0:339.9

С.О. Ткаченко, канд. екон. наук, доцент

Харківський національний університет внутрішніх справ, м. Харків, Україна

ПРОГНОЗУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ – СКЛАДОВА СИСТЕМИ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ СФЕРИ ОБІГУ

У статті визначено методику прогнозування як обсягів, так і ефективності діяльності суб'єктів сфери обігу. Запропоновано використання методу визначення можливого обсягу обороту по окремій товарній групі як основного методу прогнозування суб'єктів господарювання сфери обігу, спрямованого на забезпечення заходів реалізації дієвої системи попередження потенціальних загроз та забезпечення захисту конкурентоспроможності і фінансової безпеки.

Ключові слова: транзакційні витрати, обіг, ціна закупівлі, ресурси.

В статті определена методика прогнозирования как объемов, так и эффективности деятельности субъектов сферы оборота. Предложено использование метода определения возможного объема оборота по отдельной товарной группе как основного метода прогнозирования субъектов хозяйствования сферы оборота, направленного на обеспечение мероприятий реализации действенной системы предупреждения потенциальных угроз и обеспечение защиты конкурентоспособности и финансовой безопасности.

Ключевые слова: транзакционные расходы, оборот, цена закупки, ресурсы.

In the article the method for predicting both volume and efficiency of the entities in the treatment. Proposed the use of the method for determining the volume of traffic on a possible separate shipments, as the main method of forecasting entities, aimed at ensuring the effective implementation of measures of prevention of potential threats and to protect the competitiveness and financial security.

Key words: transaction costs, handling, purchase price, resources.

Актуальність теми дослідження. Сучасні умови функціонування суб'єктів господарювання, незалежно від форми власності, на відміну від планово-адміністративної економіки, де переважала державна форма власності підприємств із жорсткими централізованими адміністративними заходами регулювання, характеризуються наявністю постійного динамічного руху зовнішнього та внутрішнього середовища.

Разом з тим ускладнюються умови господарювання, що пов'язано не лише із загостренням і збільшенням конкурентної боротьби і підприємницьких ризиків, а й затягуванням трансформаційних перетворень і значним податковим навантаженням.

За таких умов вкрай актуальним є питання впровадження ефективної системи прогнозування фінансово-господарської діяльності, що передбачає мінімізацію ризиків, формування прийняттого рівня фінансової безпеки, визначення основних факторів впливу тощо.

Постановка проблеми. Проведений аналіз вітчизняних наукових досліджень з цієї тематики свідчить, що незважаючи на широкий перелік існуючих в економічній літературі досліджень із питань прогнозування діяльності, досі залишається відкритим питання взаємозв'язку потенційної ефективності суб'єктів сфери обігу та рівня їх економічної і фінансової безпеки, що вимагає формування нового комплексу інструментарію, де пріоритетним важелем має виступати система попередження потенційних загроз та забезпечення захисту конкурентоспроможності і фінансової безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо проблематики прогнозування ефективності діяльності, як складової системи економічної та фінансової безпеки суб'єктів господарювання, розглядаються в наукових роботах як українських, так і зарубіжних учених, а саме: Л. Абалкіна, О. Барановського, І. В. Гейця, Н.О. Власової, Т.С. Клебанової, Г.І. Башняніна та інших. Проте ці думки часто неоднозначні, а об'єктивна необхідність розроблення основних засад планування та прогнозування фінансово-господарської діяльності потребує додаткового вдосконалення.

Постановка завдання. Формування методики прогнозування ефективності діяльності суб'єктів господарювання за умов дотримання критеріїв безпеки і конкурентоспроможності діяльності.

Виклад основного матеріалу. У теорії та практиці фінансово-господарської діяльності загально визнано, що ефективність функціонування суб'єкта сфери обігу взаємо-

пов'язана з правильністю вибору необхідного методичного інструментарію прогнозування обсягів діяльності, що обумовлено технологічною складовою системи господарювання та вирішенням послідовного ряду завдань, спрямованих на досягнення визначених результатів ефективності, рентабельності, платоспроможності, утримання частки ринку та розширення масштабів діяльності, дотримання нормативних показників дебіторської та кредиторської заборгованості тощо.

На нашу думку, особливу увагу слід приділити саме визначенню прогнозного товарообороту по окремих товарних групах, розрахунку потреби надходження окремих товарних груп з урахуванням прогнозованої зміни нормованих показників як по запасах, так і витратах, розподілу ресурсів у часовому розрізі та інше.

Виходячи із того, що система фінансової безпеки раніше в наших роботах розглядалась як «механізм комплексних дій щодо протидії як потенційним, так і реальним загрозам» [10], ми можемо визначити такі основні прийоми прогнозування обсягу реалізації товарів: аналітичні, статистичні, експертні методи. Окремо слід зазначити, що набули поширення методи математичного прогнозування, екстраполяції, спектрального, кореляційного аналізу й інші.

Враховуючи завдання нашого дослідження, більш прийнятним методом прогнозування ефективності діяльності, на нашу думку, є метод визначення можливого обсягу обороту по окремій товарній групі, який характеризується як основний (операційний) вид діяльності суб'єктів сфери обігу.

Варіанти вирішення зазначених специфічних питань фінансово-господарської діяльності суб'єктів обігу під час формування та реалізації товарних номенклатур враховані нами при розробленні методики прогнозування обсягів і ефективності діяльності торгівельного підприємства.

Основа визначеного методу полягає в аналізі інформаційної складової ринку за попередній плановому період, показників оперативного обліку реалізації, а також даних споживчого попиту і ступені його задоволення, що дозволяє врахувати єдність як пропозиції, так і попиту, що виступає істотною перевагою під час прогнозування ефективності операційної діяльності відповідно до потреб ресурсних ринків.

Сучасна економічна теорія передбачає таку послідовність дій, спрямованих на визначення прогнозних показників операційної діяльності суб'єктів господарювання сфери обігу.

Здійснюється розрахунок ступеня достатності товарної групи в цілому за кожний рік попереднього плановому періоду.

Під час визначення зазначеного показника відповідно до ступеня достатності й рівня забезпеченості доцільно по групах ресурсів проводити корегування фактичної реалізації, а враховуючи те, що на обсяг реалізації у плановому періоді, за умов задоволення попиту споживачів як по обсягу, так і по товарній номенклатурі, безпосередньо впливає співвідношення попиту та пропозиції, то, на нашу думку, можливі певні коливання, які можна прогнозувати за допомогою таких методів:

- застосування методу екстраполяції середньорічного темпу приросту реалізації продукції доцільно у разі неповного ступеня забезпечення товарними ресурсами, що пов'язано із непрогнозованими змінами як у можливому задоволенні товарних потреб, так і існуючими тенденціями товарного ринку в цілому. Також на вибір цього методу впливає недостатнє забезпечення як збутової політики, так політики формування складських ресурсів;

- у разі забезпеченості товарними запасами в повному обсязі слід використовувати показники приросту обсягу реалізації за попередній плановому рік.

Разом з тим слід наголосити, що запропоновані варіанти розрахунків слід використовувати у разі збереження сформованої динаміки обороту, адже вони не враховують істотного зовнішнього впливу з боку кон'юнктури ринку, валютних коливань, зміни стану економіки в цілому, що може призвести до викривлення результатів.

У разі прогнозування змін у майбутньому періоді слід враховувати пропорційні коливання як обсягів реалізації, так загального обсягу обороту.

Після визначення можливого обсягу реалізації слід розрахувати потребу їх надходження з урахуванням змін запасів і норм витрат, а за допомогою «балансового зв'язування» визначити потребу в надходженні ресурсів.

У свою чергу, поквартальний розподіл надходжень ресурсів визначається через показники сезонної хвилі реалізації в абсолютному або вартісному вираженні, а тому особливу увагу слід приділити визначенню оптимального розміру партії.

Слід наголосити, що зазначені механізми розрахунків не дають змогу визначити коливання попиту на ресурси у кварталному розрізі, проте саме аналіз коливань попиту в межах кварталу є одним з найважливіших завдань визначення перспективних показників діяльності.

Окремим етапом методики прогнозування обсягів і ефективності діяльності суб'єктів сфери обігу є оцінка впливів цін і трансакційних витрат на економічний ефект від формування наявних ресурсів.

Слід зазначити, що сьогодні значне поширення одержали дослідження шляхів врахування витрат, спрямованих на зниження впливу невизначеності зовнішнього середовища (трансакційних витрат) для ухвалення рішень щодо фінансування та формування номенклатури ресурсів.

Ці розрахунки пов'язані з пошуком, збором і аналізом інформації про потенційних постачальників, оцінкою кон'юнктури товарного ринку, визначення витрат за результатами комерційних операцій та інше.

З позицій теорії економічної науки, трансакційні витрати відображають перевищення над ціною завершеної рівноваги, що обумовлюється коливаннями та розривами у ринкових цінах, вибором оптимальних альтернатив, пошуком найбільш сприятливих угод і характеризують діяльність суб'єкта у грошовому вираженні [11; 5; 4; 8].

У свою чергу А.П. Міщенко [6], характеризуючи трансакційні витрати, включає в них витрати, пов'язані як з моніторингом ринку, умовами і реалізацією контракту, так і процесом руху товарних ресурсів.

Ми поділяємо погляд щодо оцінювання подібних витрат і необхідності їх врахування. Проте, на наш погляд, суб'єктам сфери обігу слід приділяти увагу визначенню сукупного впливу як трансакційних витрат, так і ціни закупівлі споживчих товарів у виробників та посередників на результати діяльності, тому що не потребує додаткового обґрунтування думка: чим нижче ціна формування запасів товарних ресурсів, тим вище прибуток суб'єкта.

Однак, як показало проведене нами дослідження, наявні методики не дозволяють визначити необхідну кількість конкретної номенклатури для забезпечення необхідного доходу.

Враховуючи зазначене, розглянемо можливість визначення мінімальної кількості ресурсів для забезпечення беззбиткової діяльності суб'єкта сфери обігу.

На нашу думку, найбільш оптимальним для вирішення цього завдання є метод визначення «точки беззбитковості», заснований на розрахунку двох базових показників: обсяг реалізованої продукції (обороту) та її собівартості у вигляді витрат на придбання та реалізацію (витрати обігу).

З метою впровадження визначеного методу та для більш коректного оцінювання впливу сукупності трансакційних витрат і закупівельної ціни товару на результат економічної діяльності підприємства, ми пропонуємо оперувати такими формалізованими показниками:

$$K * aP(1 - B_{пер}) - B_{пост} = K * P_0 + B_{тр}, \quad (1)$$

де K – кількість одиниць товару;

P – середня ціна одиниці товару на товарному ринку регіону діяльності торговельного підприємства;

P_0 – ціна закупівлі одиниці товару у виробника або посередника;

a – коефіцієнт, що корегує середню ціну вартості товару відповідно до трансакційних складових;

$B_{пер}$ – умовно-змінні витрати обігу;

$B_{пост}$ – умовно-постійні витрати обігу;

$B_{тр}$ – трансакційні витрати торговельного підприємства розраховуючи на один контракт на поставку товарів.

Ліва частині формули (1) відображає реальний прогнозний розмір виручки від реалізації без врахування витрат обігу. Тут слід враховувати, що складові формування виручки від реалізації можуть не повною мірою відповідати сформованій ціні ринку і для подолання цієї диспропорції слід враховувати коефіцієнт корегування (a), що уточнює реальну ринкову ситуацію й підвищує точність попереднього аналізу.

Слід зауважити, що деталізація розрахунків по окремих постачальниках дозволяє найбільш реально визначити спроможність підвищення економічної ефективності фінансово-господарської діяльності суб'єкта обігу.

У зв'язку із практичною неможливістю визначити витрати по кожній асортиментній позиції, в розрахунках прийнято середні величини:

- умовно-змінних витрат – як відношення їхньої суми до обороту;

- умовно-постійних – як абсолютне значення, пропорційне частці в обороті по товарній позиції.

Таким чином, використовуючи наведену формулу, можна визначити кількісні показники формування складських запасів товарних ресурсів, що забезпечать досягнення запланованого показника ефективності через визначення «точки беззбитковості» для конкретної номенклатурної позиції.

У свою чергу, для розрахунку показника оцінювання прямого економічного ефекту, ми пропонуємо використовувати таку формулу:

$$ПЕЕ = K * a * P(1 - B_{пер}) - B_{пост} - K * P_0 + B_{тр}. \quad (2)$$

Якщо значення показника $ПЕЕ$, який відображає прибуток підприємства від закупівлі й реалізації аналізованої позиції, буде позитивним, то реалізація угоди є економічно вигідною і варто здійснювати збільшення операцій з постачання товарних ресурсів.

Шляхом перетворення формул (1) та (2) можна розрахувати показник економічної ефективності закупівель (W), що характеризує кількісне перевищення прогнозного обсягу реалізації, очищеного від витрат обігу, над витратами на закупівлю товарної продукції:

$$W = \frac{K \cdot a \cdot P(1 - B_{пер}) - B_{пост} - K \cdot P_0 + B_{тр}}{K \cdot P_0 + B_{тр}}. \quad (3)$$

Висновки. Враховуючи викладене, ми можемо констатувати, що використання запропонованої методики прогнозування як обсягів, так і ефективності діяльності дозво-

лить суб'єктам сфери обігу підвищити ступінь обґрунтованості прийнятих рішень щодо реалізації ресурсного потенціалу і формування ресурсних нагромаджень.

Разом з тим зазначені процеси діяльності спрямовані на формування сукупності конкретних угод, де від ефективності кожної залежить загальна ефективність діяльності суб'єкта підприємства.

Список використаних джерел

1. *Антикризисное управление* : учебник / под ред. Э. М. Короткова. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 432 с. – (Серия «Высшее образование»).
2. *Башнянин Г. І.* Ефективність дерегуляції економічних систем перехідного типу: методологічні проблеми метрологічного аналізу / Г. І. Башнянин, Г. С. Третьак. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2008. – 502 с.
3. *Власова Н. О.* Ефективність формування фінансових результатів підприємств роздрібною торгівлі / Н. О. Власова, І. Ю. Мелушова ; Харків. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Х., 2008. – 256 с.
4. *Дугінець Г. В.* Державне регулювання трансакційних витрат економічної інтеграції в Україні / Г. В. Дугінець // Научные труды Донецкого техн. ун-та. Серия: экономическая. – 2006. – Вып. 103-3. – С. 83-86.
5. *Малахов С.* Трансакционные издержки и макроэкономическое равновесие / С. Малахов // Вопросы экономики. – 1998. – № 11. – С. 78-96.
6. *Міщенко А. П.* Стратегічне управління : навчальний посібник / А. П. Міщенко. – Видання друге. – Дніпропетровськ : Вид-во ДУЕП, 2007. – 332 с.
7. *Моделі й методи соціально-економічного прогнозування* : підручник / В. Геєць, Т. С. Клебанова, В. В. Іванов. – Х. : ХДЕУ, 2003. – 344 с.
8. *Олейник А.* Институциональная экономика : учебник / А. Олейник, Р. Нуреев ; под общ. ред. А. Олейника. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 704 с.
9. *Синиця Л. В.* Оцінка стійкості підприємства : монографія / Л. В. Синиця. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – 184 с.
10. *Ткаченко С. О.* Формування системи безпеки фінансово-господарської діяльності підприємств: концептуальні засади та основні напрями / С. О. Ткаченко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки» : науковий збірник. – Чернігів : Черніг. держ. технол. ун-т, 2012. – № 3 (60). – С. 72-77.
11. *Управління затратами підприємства* : монографія / А. В. Козаченко, Ю. С. Погорелов, Л. Ю. Хлап'юнов, Г. А. Макухін. – К. : Лібра, 2007. – 320 с.

УДК 331.2

А.В. Холодницька, канд. екон. наук, ст. викладач**К. В. Сокол**, студентка

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ЗАРОБІТНА ПЛАТА В СИСТЕМІ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ТА НАПРЯМИ ЇЇ РЕФОРМУВАННЯ В ЧЕРНІГІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

У статті досліджена політика мотивації персоналу на підприємствах Чернігівської області, теоретичні й методологічні аспекти організації заробітної плати, запропоновано перспективні напрямки розвитку мотиваційних процесів та їх вплив на управління персоналом з урахуванням пропозицій провідних вітчизняних учених та з використанням зарубіжного досвіду.

Ключові слова: заробітна плата, середня заробітна плата, мінімальна заробітна плата, стимулювання, мотивація.

В статье исследована политика мотивации персонала на предприятиях Черниговской области, теоретические и методологические аспекты организации заработной платы, предложены перспективные направления развития мотивационных процессов и их влияние на управление персоналом с учетом предложений ведущих отечественных ученых и с использованием зарубежного опыта.

Ключевые слова: заработная плата, средняя заработная плата, минимальная заработная плата, стимулирование, мотивация.

The article studied the policy motivation in Chernihiv region enterprises, theoretical and methodological aspects of salary offered promising directions of motivational processes and their impact on personnel management considering offers numerous scientists and using foreign experience.

Key words: wages, average wages, minimum wages, incentives, motivation.

Головним фактором, що спонукає людину до праці, є потреба в одержанні коштів для задоволення своїх матеріальних та духовних потреб. Усвідомлена необхідність перетворюється у свідому мету, що визначає поведінку працівника, його трудову активність. Хоча праця в Україні розглядається переважно як спосіб заробітку, можна припустити, що потреба в коштах буде рости до певної межі (що залежить від рівня життя), після якої гроші стануть умовою нормального існування, збереження людської гідності.

Постановка проблеми. Мотиваційний аспект управлінської діяльності відіграє важливу роль у забезпеченні ефективного функціонування підприємств. Згідно з теорією мотивації мотиваційний процес розглядається як сукупність послідовних дій, спрямованих на забезпечення зацікавленості працівників у результатах їх діяльності. Організація оплати праці є ключовою складовою системи мотивації та основою соціально-трудових відносин найманих працівників, роботодавців і держави, що впливає як на ефективність управління трудовими ресурсами, так і на фінансово-економічні результати функціонування підприємств.

Від чітко розробленої ефективної системи мотивації залежить як підвищення соціальної і творчої активності працівників, так і кінцеві результати діяльності підприємств різних форм власності і сфер діяльності.

Дослідження питань мотивації персоналу в контексті оплати праці не втрачає актуальності, оскільки заробітна плата є дуже важливою складовою мотивації та ланкою системи соціально-трудових відносин і найскладнішою у вирішенні соціально-економічною проблемою. З одного боку, вона є визначальним джерелом грошових доходів найманих працівників, основою матеріального добробуту їхніх сімей, з іншого – істотною частиною витрат виробництва і водночас головним чинником забезпечення матеріальної зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці, її продуктивності, збільшенні обсягів виробництва продукції, наданні послуг. До того ж, заробітна плата є базою для нарахування єдиного соціального внеску до Пенсійного фонду України й утримань податку з доходів фізичних осіб до бюджету [1]. Тому питання, пов'язані із заробітною платою, є дуже важливими не тільки для працівників, а й для роботодавців і держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, методологічні та економіко-організаційні проблеми організації заробітної плати та її стимулювання завжди були предметом наукових досліджень провідних українських та зарубіжних учених-економістів. Ці питання вивчали Л. Андрущенко, Д. Богиня, Н. Бондар, Л. Бунтовська, В. Воротін, О. Гаєвський, О. Грішнова, Г. Завіновська, О. Єськов, А. Калина, А. Колот, В. Лагутін, Н. Лук'янченко, І. Новак, Н. Побережна, Г. Семенов, С. Соломонов та багато інших.

Невирішені частини досліджуваної проблеми. Незважаючи на значні досягнення у вирішенні питань забезпечення дієвості системи мотивації персоналу, потребує додаткового вивчення проблема реформування системи мотивації працівників у зв'язку з появою нових та удосконаленням діючих її складових, впровадженням сучасних систем заробітної плати, удосконаленням законодавства, розвитком науки та передового досвіду, а також з урахуванням регіональних особливостей.

Метою статті є дослідження сучасних аспектів політики мотивації персоналу в частині заробітної плати, визначення ключових напрямків її реформування в нинішніх умовах.

Виклад основного матеріалу. Підтримуємо думку А. Колота, що мотивація персоналу включає багато складових мотивів: до трудової діяльності, тобто спонукання персоналу до ефективної роботи, що забезпечує необхідні винагороди й задовольняє наявні потреби; до стабільної та продуктивної зайнятості, а також розвитку конкурентоспроможності працівника. Стимулювання праці ефективно тільки у тому випадку, коли органи управління уміють досягати і підтримувати такий рівень роботи, за який платять. Ключовим фактором мотивації персоналу в Чернігівській області насамперед виступає система оплати праці [7].

Коли заробітна плата низька та її розмір наближається до прожиткового мінімуму, гроші спонукають до дії більшу кількість працівників та стають одним з головних факторів мотивації. Наприклад, в ієрархії потреб Маслоу гроші задовольняють основні потреби виживання та безпеки, можуть задовольняти потребу в самоповазі, престижі і статусі. Мотивація віддзеркалює цінності ринкової економіки – посилення зв'язку заробітку з результатами роботи.

Закон України «Про оплату праці» визначає економічні та організаційні засади оплати праці працівників, які перебувають у трудових відносинах, на підставі трудового договору з підприємствами, установами, організаціями всіх форм власності та господарювання, а також з окремими громадянами та сфери державного і договірною регулювання оплати праці і спрямований на забезпечення відтворювальної та стимулюючої функцій заробітної плати [1].

Відповідно до статті 1 Закону України «Про оплату праці» заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу [1].

Трудові доходи працівника зазвичай визначаються його особистим трудовим внеском з урахуванням кінцевих результатів діяльності підприємства або фірми. Вони регулюються податками і максимальними розмірами не обмежуються. Мінімальний розмір оплати праці встановлюється законодавством.

Поділяємо погляди Д. Богині та О. Грішнєвої, що заробітна плата – це одна з найважливіших і найскладніших економічних категорій, оскільки вона є одночасно й основним джерелом доходу найманих працівників, і суттєвою часткою витрат виробництва для роботодавців, і ефективним засобом мотивації працівників. Заробітна плата виступає найважливішим засобом підвищення зацікавленості працівників у результатах їхньої праці, її продуктивності, збільшенні обсягів виробництва продукції, наданні послуг [3].

В. Лагутін стверджує, що необхідно створювати економічно достовірну та обґрунтовану інформацію про виконання нормативів та динаміки трудових показників, стежити за дотриманням співвідношення росту продуктивності праці та заробітної плати, за зменшенням невиробничих витрат, прихованих та явних втрат робочого часу, стимулювання праці на підприємстві. На основі цієї інформації здійснюється контроль за використанням робочого часу на підприємстві, впровадженням прогресивних методів праці, дотриманням правильного співвідношення між ростом продуктивності праці та заробітної плати [8].

Група науковців у складі: Н. Бондар, В. Воротіна, О. Гаєвського, А. Калини вважає, що з метою підвищення ефективності суспільного виробництва система заробітної плати повинна стимулювати зацікавленість працівників, спеціалістів у кінцевих результатах діяльності, сприяти диференціації оплати праці залежно від її кількості та якості, раціональному витрачання коштів на заробітну плату, дотриманню встановлених співвідношень між темпами зростання продуктивності праці та середньої заробітної плати [4].

Для дослідження мотиваційного впливу заробітної плати на результати діяльності підприємств різних видів економічної діяльності проаналізуємо динаміку середньої номінальної заробітної плати у Чернігівській області (табл.).

Таблиця

Динаміка середньої номінальної заробітної плати за видами економічної діяльності у 2012 році в Чернігівській області

| Вид діяльності | Січень, грн | Грудень, грн |
|--|-------------|--------------|
| Середня номінальна заробітна плата | 2039 | 2498 |
| Сільське господарство | 1476 | 1946 |
| Лісове господарство | 1777 | 2561 |
| Промисловість | 2383 | 2866 |
| Добувна промисловість | 3676 | 3705 |
| Переробна промисловість | 2037 | 2511 |
| Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води | 2983 | 3632 |
| Будівництво | 1824 | 2108 |
| Торгівля | 1604 | 1869 |
| Діяльність готелів та ресторанів | 1440 | 1752 |
| Діяльність транспорту та зв'язку | 2174 | 2597 |
| Фінансова діяльність | 3423 | 3673 |
| Операції з нерухомим майном, оренда | 1982 | 2403 |
| Державне управління | 2458 | 3876 |
| Освіта | 2151 | 2389 |
| Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги | 1815 | 2169 |
| Надання індивідуальних та комунальних послуг | 1950 | 2410 |

Джерело: складено за даними Державного комітету статистики України.

За даними таблиці можемо простежити позитивну динаміку номінальної заробітної плати за видами економічної діяльності у 2012 році в Чернігівській області. Заробітна плата за досліджуваний період підвищилася. Найбільше її зростання відбулося в державному управлінні – на 1418 грн, лісовому господарстві – на 784 грн, виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води – на 649 грн. Збільшилась заробітна плата робітників, зайнятих у сільському господарстві – до 1946 грн. Такому зростанню сприяло те, що у 2011 році Чернігівщина отримала рекордний урожай зернових – близько 2,5 млн т, найвищий за останні 15 років валовий збір картоплі – більше 1,7 млн т, значний ріст виробництва інших видів рослинницької продукції. Оскільки розмір заробітної плати зріс, то і зацікавленість працівників, відповідно, зросла, що повинно сприяти збільшенню обсягів виробництва та продуктивності.

За січень-грудень 2012 року середня заробітна плата в області становила 2498 грн, що перевищує її розмір за відповідний період попереднього року на 17,7 % та забезпечує рівень прожиткового мінімуму для працездатних осіб (1134 грн) більше ніж у 2 рази [14].

Оскільки розмір середньої заробітної плати залежить від розміру законодавчо встановленого розміру мінімальної заробітної плати, необхідно простежити динаміку їх змін (рис. 1).

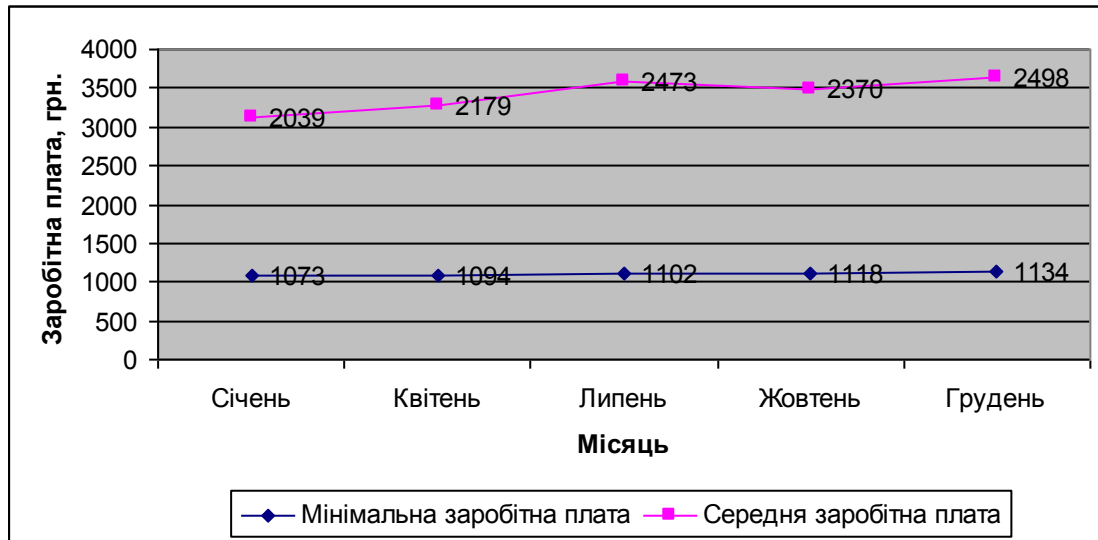


Рис. 1. Динаміка середньої заробітної плати по Чернігівській області та мінімальної заробітної плати по Україні в 2012 році

Джерело: складено за даними Державного комітету статистики України.

Як бачимо, різниця середньої заробітної плати та мінімальної має позитивну динаміку. На початку досліджуваного періоду маємо такі розміри заробітних плат: мінімальна – 1073 грн, середня – 2039 грн. На кінець вже спостерігаємо їх збільшення – відповідно 1134 грн і 2498 грн.

Погоджуємося з С. Соломоновим, що для більшості населення заробітна плата втратила свою відтворювальну та стимулювальну функції і фактично перетворилася на різновид соціальних виплат, не пов'язаних з кількістю, якістю та кінцевими трудовими результатами. При цьому її рівень в Україні значно нижчий порівняно з розвиненими державами світу. В той же час, на деяких підприємствах наявні неофіційні позаоблікові нарахування й виплати заробітної плати працівникам без сплати встановлених законодавством податків і платежів, так звана заробітна плата “у конвертах”. На це слід звернути особливу увагу [13].

Об'єктивною основою розвитку сучасних форм оплати праці є тенденція до забезпечення повної самостійності підприємств у питаннях найму та оплати праці, розмежування сфери державного і договірної регулювання цих відносин на підприємствах незалежно від форм власності. Тому розмір заробітної плати в Чернігівській області і по Україні неоднаковий. Проаналізуємо динаміку зміни середньомісячної плати в Чернігівській області порівняно із середньомісячною заробітною платою по Україні (рис. 2).

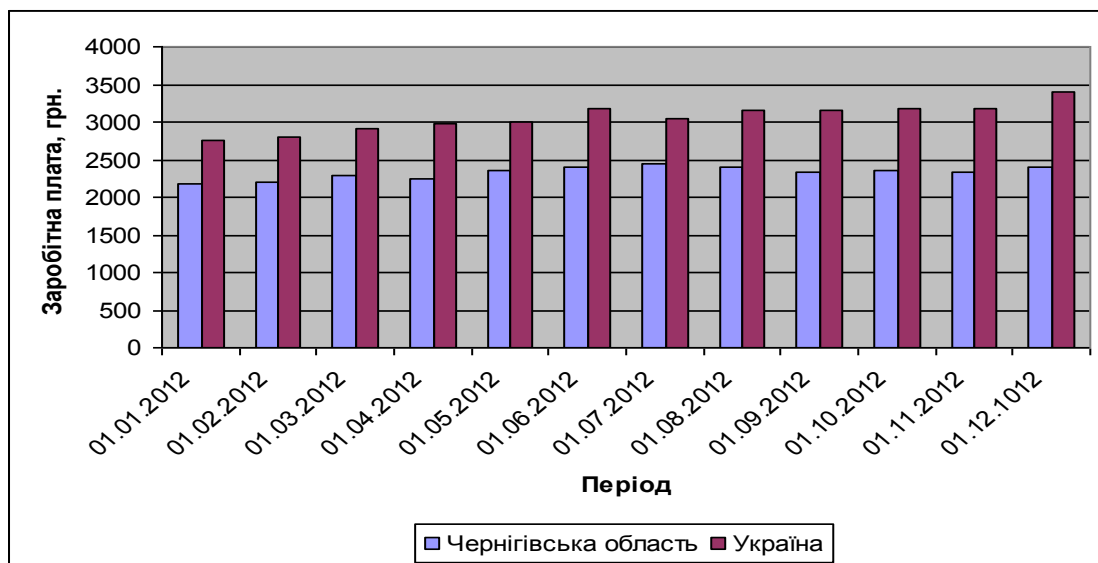


Рис. 2. Динаміка зміни середньомісячної плати в Чернігівській області порівняно із середньомісячною заробітною платою по Україні

Джерело: складено за даними Державного комітету статистики України.

Середньомісячна заробітна плата по Україні значно вища, ніж у Чернігівській області, оскільки більшість промислових та сільськогосподарських підприємств області працюють не на повну потужність та мають невисокі результативні показники, що в свою чергу впливає на розміри заробітної плати. Велика кількість економічно активного населення виїжджає до інших областей у пошуках роботи, оскільки рівень заробітної плати там вищий.

Для стимулювання праці на підприємствах Н. Лук'янченко, Л. Бунтовська пропонують підвищити мотиваційний вплив за допомогою преміювання, доплат та надбавок [9]. Необхідно зауважити, що, з одного боку, рівень премії як форма стимулювання працівників виробничої діяльності повною мірою залежить від результатів діяльності підприємства, і навпаки, результат господарювання залежить від практичної організації системи преміювання окремих категорій персоналу. Тому погоджуємося з думкою Г. Семенова та Л. Андрущенка, які вважають, що в сучасних умовах системи матеріального й морального заохочення повинні так побудувати відносини в колективі, щоб психологічний клімат сприяв поліпшенню працездатності, підвищенню ефективності виробництва [12].

Розробляючи положення про оплату праці та преміювання, необхідно розширювати практику персоналізації ставок і окладів найбільш кваліфікованим працівникам, орієнтованим на підвищення ефективності праці. До переліку факторів та критеріїв оцінювання умов преміювання слід включати рівень кваліфікації, ступінь відповідальності виконаної роботи, рівень професійної майстерності, ініціативності, стаж роботи та результати кваліфікаційної атестації робітників [5].

Н.М. Побережна визначила, що запроваджуючи систему винагород, потрібно пам'ятати, що занадто малі їх розміри можуть розчарувати працівника і не стимулюватимуть його до роботи [11].

Вважаємо, що не слід заохочувати усіх працівників однаково. Заохочення повинні ґрунтуватися на результатах роботи. Однакове заохочення всіх працівників буде стимулювати середніх або несумлінних робітників й ігнорувати високу продуктивність кращих працівників. Відсутність заохочення працівників, що працюють краще, ніж інші, може привести до того, що наступного разу вони виявлять менше запалу для досягнення високого результату. Мотивація працівників підвищується, якщо вони бачать, як досягнення

цілей підрозділу й організації допомагає їм у досягненні власних цілей, а також, якщо вони попередньо проінформовані про те, що вони повинні робити, щоб одержати винагороду. Успішний вплив на трудову мотивацію персоналу неможливий без регулярного зворотного зв'язку у вигляді оцінки ефективності впливу кожного з мотивів [9].

При мотивації працівників, які здійснюють функції управління, треба враховувати ініціативність, організаторські здібності, оперативність, об'єктивність, здатність мислити перспективно, бачити невикористані резерви, спроможність узагальнювати, аналізувати, творчо усвідомлювати й застосовувати на практиці досягнення науки і техніки [6].

Виявлення проблем організації матеріального стимулювання праці на підприємствах України підтверджує недосконалість сучасної політики мотивації персоналу та потребу її реформування за визначеними напрямками, головним з яких є інтеграція інтересів і цілей працівників з інтересами та цілями підприємства. Важливо, щоб усі запропоновані фактори застосовувалися одночасно та якісно. Лише тоді вони дадуть бажаний ефект [6].

Досвід країн з розвинутою економікою у питаннях оплати праці переконливо свідчить про те, що в Україні варто здійснити такі кроки:

- індивідуально встановлювати оклад кожного працівника;
- один раз на рік оклади робітників переглядати;
- заробітна плата повинна об'єктивно відображати здобутки та напруження працівника;
- оплата праці нових працівників повинна бути дещо меншою, оскільки незалежно від кваліфікації незнання ситуації зменшує віддачу.

Таким чином, дослідження показали, що в сучасних умовах розвитку Чернігівської області основними визначальними мотиваційними факторами, які посилюють стимулювання працівників підприємств до продуктивної праці, є:

- матеріальне заохочення за виконану роботу;
- персональна відповідальність за результати праці;
- зв'язок між результатами праці та її оплатою;
- підвищення професійної підготовки і кваліфікації працівників;
- можливість та упевненість у кар'єрному зростанні.

Вітчизняні дослідники вважають, що для підвищення продуктивності праці необхідно запровадити соціальний пакет. І. Новак визначив соціальний пакет, як надання роботодавцем певних благ у вигляді пільг, компенсацій особистих витрат, пов'язаних з роботою (наприклад, на мобільний зв'язок, транспорт, оренду або придбання житла в іншому місті), привілеїв і соціальних гарантій, які перевищують розмір основної заробітної плати [10]. На наш погляд, соціальний пакет має стимулюючу роль і є досить важливим інструментом впливу на працездатність і впевненість працівника, тривалість та успішність його трудових відносин. Використання роботодавцями соціального пакета сприятиме ефективному мотиваційному впливу на результати праці діяльності кожного працівника.

Висновки і пропозиції. Отже, заробітна плата, як складова системи мотивації персоналу, повинна стимулювати зацікавленість працівників та спеціалістів у результатах праці, сприяти диференціації оплати праці залежно від її кількості та якості, раціональному витрачання коштів на заробітну плату, випереджаючим темпам зростання продуктивності праці порівняно з її оплатою. Стосовно безпосередньо діючих систем оплати праці на підприємствах, то вони повинні створюватися таким чином, щоб забезпечити об'єднання працівників підприємства, стимулювати співробітництво та соціальне партнерство.

Можна сказати, що винагорода – це те, що людина вважає цінним для себе, чого вона прагне досягти і чим би хотіла володіти.

Внутрішні винагороди дає сам процес виконання роботи: відчуття досягнення результату, успіху, самоповаги, зміст і значущість виконаної роботи, компетенція, кваліфікованість та ін. Зовнішні винагороди – це все те, що пропонує працівникові організація за виконання службових обов'язків.

Заробітна плата працівника повинна збільшуватись відповідно до мінімальної заробітної плати, прожиткового мінімуму. Також треба підвищити компенсаційні виплати, окремі виплати соціального характеру.

Удосконалення організації оплати праці на підприємствах має будуватися на оптимізації тарифного регулювання заробітної плати, яке включає: – встановлення оптимальних співвідношень тарифних ставок залежно від рівня кваліфікації робітників; – впровадження гнучких форм і систем оплати праці; – розроблення внутрішньовиробничих тарифних умов оплати праці з метою підвищення мотивуючої та стимулюючої ролі тарифних систем; – удосконалення мотиваційного механізму регулювання міжпосадових окладів та міжкваліфікаційних рівнів оплати праці; – покращання нормування як засобу регулювання міри праці та її оплати; – обґрунтування вибору найефективніших форм і систем заробітної плати; – запровадження колективного регулювання заробітної плати.

Список використаних джерел

1. *Про оплату праці* [Електронний ресурс] : Закон України від 24.03.95 р. № 108/95-ВР. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>.
2. *Про затвердження Інструкції про порядок нарахування і сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування* [Електронний ресурс] : Постанова Правління Пенсійного фонду України від 27.09.2010 № 21-5. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0994-10>.
3. *Богиня Д. П.* Основи економіки праці : навч. посіб. / Д. П. Богиня, О. А. Грішнова. – 2-ге вид., стер. – К. : Знання-Прес, 2001. – 313 с. – (Вища освіта XXI століття).
4. *Бондар Н.* Економіка підприємства : навчальний посібник / Н. Бондар, В. Воротін, О. Гаєвський ; за заг. ред. А. В. Калини ; Міжрегіональна академія управління персоналом. – К. : МАУП, 2006. – 350 с.
5. *Завіновська Г. Т.* Економіка праці : навч. посіб. / Г. Т. Завіновська. – К. : КНЕУ, 2003. – 300 с.
6. *Іонова Н. В.* Удосконалення системи організації оплати праці [Електронний ресурс] / Н. В. Іонова. – Режим доступу : <http://masters.donntu.edu.ua>.
7. *Колот А. М.* Мотивація персоналу : підручник / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002.
8. *Лагутін В. Д.* Теоретико-методологічні підходи до сучасних проблем оплати праці / В. Д. Лагутін // Економічна теорія. – 2010. – № 1. – С. 29-38.
9. *Лук'янченко Н. Д.* Мотивація персоналу : навчальний посібник / Н. Д. Лук'янченко, Л. Л. Бунтовська. – Донецьк : ДонНУ, 2004. – 302 с.
10. *Новак І.* Соціальний пакет як механізм удосконалення оплати праці / І. Новак // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 2. – С. 6-10.
11. *Побережна Н. М.* Удосконалення системи організації оплати праці [Електронний ресурс] / Н. М. Побережна ; НБУ ім. Вернадського. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vcpi/>.
12. *Семенов Г. А.* Організація обліку розрахунків з персоналом з оплати праці / Г. А. Семенов, Л. О. Андрущенко // Держава та регіони. Серія: економіка та підприємництво – 2009. – № 2. – С. 180-187.
13. *Соломонов С.* Становлення системи оплати праці на підприємстві / С. Соломонов // Довідник економіста. – 2009. – № 6.
14. *Статистика праці* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

УДК 330.111.42

І.М. Царик, канд. екон. наук, доцент

О.І. Черниченко, ст. викладач

Н.М. Черниш, ст. викладач

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

КРИТЕРІЇ ТА НАПРЯМИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ РОБОЧОГО МІСЦЯ

У статті розглянуто існуючі напрями аналізу ефективності організації та функціонування робочого місця та виявлено їх основні недоліки. Авторами запропонована оцінка організації робочого місця за критерієм екологічності.

Ключові слова: організація робочих місць, ефективність, критерії, напрями, аналіз.

В статье рассмотрены существующие направления анализа эффективности организации и функционирования рабочего места и выявлены их основные недостатки. Авторами предложена оценка организации рабочего места по критерию экологичности.

Ключевые слова: организация рабочих мест, эффективность, критерии, направления, анализ.

The article describes the analysis of the effectiveness of existing areas of organization and functioning of the workplace and revealed their shortcomings. The authors propose an assessment of workplace organization on environmental criteria.

Key words: business jobs, efficiency, criteria, directions, analysis.

Постановка проблеми. Для розгляду й аналізу ефективності використання робочого місця слід перш за все акцентувати увагу на значенні праці та її організації в житті людства, і відповідно, значенні актуальності дослідження різноманітних аспектів цього складного суспільного явища. Праця відіграє в житті суспільства і кожної людини таку визначальну роль, що саме це поняття у широкому розумінні є невід'ємним від людського життя. Праця – це свідомо доцільна діяльність людей, спрямована на створення матеріальних і духовних цінностей.

Важливим аспектом праці є її організація. Під організацією праці ми розуміємо поєднання безпосередніх виробників із засобами виробництва з метою створення сприятливих умов для одержання ефективних кінцевих соціально-економічних результатів. Організація праці є об'єктивною необхідністю і невід'ємною складовою трудової діяльності людини. Вона має сприяти вдосконаленню всіх процесів праці та виробництва для досягнення найвищої ефективності суспільного виробництва.

В умовах ринкової економіки на всіх рівнях управління можна виділити економічні, соціально-психологічні та психофізіологічні завдання щодо поліпшення організації праці.

Економічні завдання передбачають підвищення продуктивності праці, економію живої праці, що витрачається під час виконання трудових операцій, найбільш ефективне використання матеріальних і трудових ресурсів, використання найбільш прогресивних методів і прийомів праці, скорочення або повну ліквідацію втрат робочого часу, підвищення рівня нормування і мотивації праці.

Соціально-психологічні завдання передбачають всебічний розвиток людини в процесі праці, виховання свідомого ставлення до праці, розвиток творчої ініціативи, підвищення освітнього рівня і ділової кваліфікації кадрів і перетворення праці в першу життєву потребу.

Психофізіологічними завданнями організації є забезпечення умов для збереження в процесі праці здоров'я, стійкої працездатності людини, полегшення праці, підвищення його змістовності і привабливості. Економічні, психофізіологічні і соціальні завдання організації праці тісно пов'язані між собою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наука про працю і соціально-трудова відносини останнім часом дістала розвитку [2, с. 4]. Зокрема, у розробку питань створення та організації робочих місць значний внесок зробили такі вітчизняні вчені, як: А. Амоша, Д. Богиня, Д. Верба, О. Грішнова, Д. Колот, Г. Куліков, Е. Лібанова, С. Поторочин, І. Швець та інші. Серед зарубіжних науковців, у працях яких досліджено теоретичні ос-

нови організації робочих місць, слід виділити В. Адамкука, Л. Блека, Л. Владимірова, Г. Десслера, М. Магуру, Д. Маккейба, О. Романова, Ф. Рофе, І. Сорокіна та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Існуючі на сьогодні методики аналізу ефективності організації робочого місця не є досконалими та мають певні недоліки. Особливо слід наголосити на необхідності врахування при здійсненні такого аналізу сучасних вимог щодо екологічної безпеки працівників, яка є важливим фактором забезпечення їх працездатності та ефективної трудової діяльності.

Метою статті є систематизація напрямів аналізу ефективності організації робочого місця.

Виклад основного матеріалу. Однією з основ та важливих складових організації праці є організація робочих місць. Робоче місце – це зона, оснащена необхідними технічними засобами, в якій здійснюється трудова діяльність виконавця або групи виконавців, що спільно виконують одну роботу або операцію. Система заходів по його оснащенню засобами і предметами праці і їх розміщення в певному порядку характеризує організацію робочих місць.

Для всебічного аналізу ефективності організації робочого місця слід комплексно розглянути забезпечення основними елементами виробництва та їх використання за той або інший період. Аналіз ефективності організації робочого місця повинен сприяти установленню динамічної рівноваги між основними виробничими фондами й робочою силою на промислових підприємствах та вирішувати проблему збалансованості кількості робочих місць і робочої сили. Проте завдання аналізу ефективності функціонування робочого місця у вирішенні цієї проблеми полягає не тільки в організації обліку робочих місць, а й у кількісній та якісній оцінці кожного функціонуючого робочого місця, у визначенні співвідношень між сукупною робочою силою і масою застосовуваних засобів виробництва на робочих місцях, виявленні неефективних робочих місць на промислових підприємствах. Розв'язання цього завдання дає змогу вирішити питання підвищення рівня продуктивності праці, більш ефективного використання машин і обладнання, скорочення витрат сировини і матеріалів, а також вирішити такі важливі соціальні питання, як поліпшення умов і безпеки праці, підвищення рівня її мотивації та надання праці більш змістовного та творчого характеру. Виходячи саме з цих критеріїв аналізу ефективності організації робочого місця, що поєднують як чисто економічні, так і соціальні сторони оцінки ефективності, необхідно в процесі аналізу виявити та розрахувати резерви покращення організації та функціонування робочого місця.

Більшість дослідників до основних напрямів аналізу ефективності організації та функціонування робочого місця відносять:

- відповідність робочого місця вимогам ергономіки;
- ступінь технічної та організаційної оснащеності робочого місця;
- науково обгрунтоване планування робочого місця та робочого простору;
- система заходів по обслуговуванню робочого місця.

Методологічні передумови організації робочих місць формуються ергономікою – наукою про закономірності взаємодії комплексу «людина – машина – середовище» як єдиної системи. Ергономіка вивчає функціональні можливості людини в трудових процесах з метою створення для нього оптимальних умов роботи, які забезпечуються відповідністю обладнання, технологічного процесу й оснащення фізіологічним, психофізіологічним і психологічним особливостям людини. При цьому оптимальність визначається створенням таких умов, які, роблячи працю високопродуктивною, в той же час забезпечують стійку працездатність людини і зберігають її сили і здоров'я.

Основні питання дослідження ергономіки – це ергономічні властивості людини, ергономічні вимоги й ергономічні показники. Ця наука досліджує вплив, який чиниться

на функціональний стан і працездатність людини різними чинниками навколишнього середовища, тобто визначає ергономічні особливості людини і розробляє рекомендації щодо їх оптимізації.

Ергономічні властивості людини характеризуються його антропометричними, фізіологічними, психофізіологічними властивостями, що обумовлюють ефективність його діяльності в системі «людина – машина – середовище», які розглядаються в сукупності.

Ергономічні вимоги до комплексу «людина – машина – середовище» визначаються ергономічними властивостями людини. Вони охоплюють гігієнічні, антропометричні, фізіологічні, психофізіологічні і психологічні вимоги.

Основні напрямки оптимізації системи «людина – машина – середовище» – це забезпечення ергономічних вимог до конструювання обладнання, оснащення і планування робочих місць. Вихідними факторами при цьому є антропометричні та біохімічні параметри людини, що надають визначальний вплив на усіх напрямках.

Наукова організація праці як передумова вибору конструктивних варіантів вимагає максимального комплексного врахування чинників, що визначають умови раціонального функціонування комплексу «людина – машина». Для її забезпечення необхідна відповідність засобів праці вимогам її організації, що досягається за рахунок урахування ергономічних вимог при конструюванні устаткування та розробленні технологічних процесів.

Важливою ергономічною вимогою є забезпечення оптимальних санітарно-гігієнічних умов праці. При конструюванні устаткування слід забезпечувати всебічне підвищення комфортності умов праці. При цьому ліквідація джерел виникнення несприятливих умов праці досягається максимальною автоматизацією і механізацією обладнання, максимально можливою герметизацією і теплоізоляцією обладнання та апаратури, налагодженням теплопоглинальних і відбиваючих екранів, водяних завіс, заміною галасливого обладнання безшумним або менш шумним, зменшенням шумоутворення та вібрації в джерелі його утворення, автоматичною сигналізацією про хід технологічного процесу й окремих операцій, конструктивно вбудованими відсмоктувачами від устаткування, автоблокуванням устаткування, вентиляцією та ін. Безпечні умови праці забезпечуються реалізацією вимог техніки безпеки за рахунок огорожувальних і запобіжних пристроїв, засобів сигналізації, гальмівних і блокувальних пристроїв, дистанційного керування. Робота на обладнанні, спроектованому з урахуванням естетичних вимог, позитивно впливає на емоційно-психологічну сферу людини, викликає творчий підйом.

У процесі ергономічного обстеження робочих місць вивчається відповідність габаритів їх основних елементів розмірам тіла людини, досліджуються умови сприйняття необхідної інформації, оцінюються з погляду фізіології і біомеханіки людини робочі рухи, їх траєкторії та прикладені зусилля, визначається характеристика зовнішнього середовища.

Рівень ефективності праці робітника безпосередньо залежить від ступеня технічної та організаційної оснащення робочого місця. На жаль, в Україні більшість робочих місць технологічно застарілі [3, с. 12]. Відсутність необхідного оснащення, недосконалість його конструкцій, моральний та фізичний знос викликають появу зайвих або нераціональних трудових рухів, призводять до захаращення робочих місць предметами праці, ускладнення їх транспортування, збільшення браку і зниження якості продукції. Удосконалення технічної озброєності, механізації та автоматизації робочих місць – важливий напрямок підвищення економічної ефективності виробництва у нашій державі [5, с. 22].

Сукупність засобів праці, що знаходяться на робочому місці з метою раціонального виконання трудових рухів, дій, прийомів, характеризує його технологічне й організаційне оснащення. Під оснащенням робочого місця розуміють сукупність основного те-

хнологічного і допоміжного обладнання, технологічного та організаційної оснащення, засобів сигналізації та техніки безпеки, що знаходиться на ньому.

Оснащення робочого місця залежить від багатьох факторів. Найбільш істотний вплив мають тип виробництва, вид устаткування, система обслуговування інструментом, пристроями і предметами праці, їх габарити, конфігурація, вага і властивості, а також режим роботи.

Завдання аналізу оснащення робочого місця – це визначення ступеня його забезпеченості організаційним та технологічним оснащенням та відповідність цього оснащення ергономічним вимогам. При такому аналізі робочих місць виявляють ступінь їх укомплектування основним технологічним обладнанням, технологічного та організаційного забезпечення; визначають наявність засобів по розміщенню і транспортуванню напівфабрикатів, сировини, матеріалів; вивчають можливості улаштування пристроїв для зберігання інструментів і пристосувань та їх розміщення безпосередньо в робочій зоні; пристроїв по зберіганню технічної документації; пристроїв для підтримки чистоти і порядку на робочому місці та їх стан; пристроїв місцевого освітлення, вентиляції, що забезпечують безпеку праці і зручності робочої пози; засобів сигналізації та зв'язку.

Крім того, оцінюються створені чи необхідні місця для збереження інструмента і поточного запасу напівфабрикатів, сировини, матеріалів, чи немає зайвих, невикористаних предметів, чи зручні в користуванні конструкції оргтехоснащення (ручки інструмента, комірки в стелажах), чи забезпечується простота перевірки їх наявності на робочому місці, чи не можна змінити конструкції оргтехоснащення з метою усунення зайвих рухів і незручною робочою пози, чи забезпечена робоче місце місцевими підйомно-транспортними пристроями, чи не можна запропонувати більш досконалі засоби для транспортування і підйому (поворотні тумбочки, висувні полиці і т. д.), чи застосовується спеціалізована мірна тара, чи наявні відповідні їй стелажі і бункери тощо.

Велику увагу необхідно звернути на визначення номенклатури та раціонального мінімуму засобів оснащення (відповідно до досвіду робітника або за допомогою розрахунку), в особливості ріжучого, вимірювального інструменту. Необхідно також провести аналіз ергономічної відповідності технологічного та організаційного оснащення.

У сучасній економічній літературі активно розробляється концепція стимулювання підприємств до організації безпечних умов праці з метою запобігання нещасним випадкам, аваріям зниження рівня виробничого травматизму [5, с. 34-37].

У системі заходів щодо організації робочого місця суттєве значення має забезпечення раціональної його планування. Під плануванням робочого місця розуміють доцільне просторове розміщення (в горизонтальній і вертикальній площинах) функціонально взаємопов'язаних засобів виробництва – устаткування, оснащення та інших засобів, предметів праці і людини.

Планування робочого місця є технологічною основою раціоналізації методів і прийомів праці, передумовою забезпечення найбільш сприятливих і безпечних умов праці.

Аналіз планування робочого місця охоплює роботи по виявленню можливостей найбільш доцільного розташування обладнання, інструменту, пристроїв, тари та іншого технологічного та організаційного оснащення з метою більш економічного використання виробничих площ, скорочення переходів робітників і відстаней переміщення на робочому місці сировини, матеріалів, напівфабрикатів і готової продукції, забезпечення робочого зручної пози і можливості застосування передових прийомів і методів праці.

В основі аналізу лежить безпосереднє цільове вивчення просторового розміщення матеріальних елементів праці, а також використання даних фотографій робочого дня і хронометражу для виявлення втрат часу, пов'язаних з нераціональним плануванням робочого місця. Відповідно до цього під час аналізу рекомендується така послідовність робіт.

1. Вивчення технологічного взаємозв'язку робочого місця із суміжними, виявлення основних рішень по забезпеченню його просторового зв'язку з іншими, визначення довжини і характеру транспортування предметів праці і пересувань працівника з обслуговування робочого місця, визначення довжини і напрямів вантажопотоків, обсягу вантажів, що переміщуються.

2. Оформлення схеми розміщення засобів виробництва і пересування працівника по ділянці.

3. Вивчення звітних показників і даних спостережень, що характеризують втрати робочого часу, пов'язані з нераціональним плануванням робочих місць на ділянці.

4. Вивчення розміщення людини, устаткування, оснащення на робочому місці, виявлення маршрутів пересування робочого всередині нього, визначення відстані, довжини переходу і складання схеми планування робочого місця в горизонтальній і вертикальній площинах.

5. Вивчення розташування предметів та засобів праці, з'ясування структури трудових дій, довжини і траєкторії трудових рухів, встановлення основних факторів, які їх визначають, креслення в певному масштабі планування робочих поверхонь робочого місця.

Обслуговування робочого місця охоплює систему заходів щодо забезпечення робочого місця засобами, предметами праці, необхідними для здійснення трудового процесу. Система обслуговування – це науково обґрунтований комплекс заходів щодо регламентації обсягу, періодичності, термінів і методів виконання допоміжних робіт із забезпечення робочих місць усім необхідним для високопродуктивної, безперебійної праці протягом зміни, тижня, місяця.

Обслуговування робочих місць організовується за такими функціями:

а) виробничо-підготовчої – комплектування заготовок, матеріалів тощо, розподіл робіт по робочих місцях, приготування допоміжних матеріалів;

б) інструментальної – забезпечення робочих місць інструментом і пристосуваннями;

в) налагоджувальної – налагодження та підналагодження технологічного обладнання;

г) енергетичної – забезпечення робочих місць енергією всіх видів і міжремонтне обслуговування енергетичних установок і пристроїв;

д) ремонтної – поточний ремонт та міжремонтне профілактичне обслуговування обладнання, виготовлення і відновлення не отримуваних централізовано запчастин до технологічного устаткування всіх видів;

е) контрольної – контроль якості продукції, що випускається; випробування, аналіз і приймання сировини, матеріалів, напівфабрикатів і продукції, одержуваної зі сторони, обслуговування і регулювання контрольно-вимірвальних приладів, облік, аналіз і попередження браку;

є) транспортної – доставка предметів праці до робочих місць і переміщення їх між виробничими ділянками, вивезення готової продукції і відходів виробництва;

ж) складської – приймання, зважування, сортування, маркування, складування, зберігання, облік і видача матеріальних цінностей;

з) ремонтно-будівельної – поточний ремонт і підтримання в робочому стані будівель та споруд;

и) господарсько-побутової – підтримання чистоти і порядку у виробничих і побутових приміщеннях, забезпечення працюючих питною водою та інші види побутового обслуговування на виробництві.

Система обслуговування робочих місць встановлюється з урахуванням конкретних організаційно-технічних умов: типу виробництва, складності продукції, що випускається, стану парку устаткування, структури підприємства тощо.

Вдосконалення організації обслуговування робочих місць охоплює вивчення й аналіз існуючої, проектування і впровадження нової раціональної системи обслуговування. Вивчення організації обслуговування проводять з метою збору даних, які комплексно характеризують рівень її прогресивності. Для цього досліджуються техніко-економічні показники об'єкта (дільниці, цеху), склад обладнання і технологія основного і допоміжного виробництва, використовувані засоби механізації та рівень організації робочих місць, організація виконання допоміжних робіт і зміст праці допоміжних робітників. Джерелами інформації служать статистична та бухгалтерська звітність, паспорти обладнання, технологічна документація, а також результати фотографії робочого дня й обстеження організації робочих місць допоміжного персоналу. Заслуговує на увагу анкетне опитування як основних, так і допоміжних робітників з метою виявлення причин простоїв через недоліки обслуговування та пропозицій щодо їх усунення.

На основі проведеного аналізу організації робочих місць вносяться пропозиції щодо вдосконалення цієї організації, розраховується очікуваний економічний ефект, розробляються соціальні заходи поліпшення умов і безпеки праці.

На нашу думку, в сучасних умовах господарювання до вже існуючих напрямів аналізу ефективності організації та функціонування робочих місць слід додати аналіз екологічності робочого місця, яка безпосередньо впливає на здоров'я та самопочуття працівників, а отже, і на продуктивність праці та кінцеві результати роботи підприємств. Зокрема, слід приділяти увагу оцінці забруднення повітря, електромагнітного фону, рівню шуму, мікроклімату приміщення, освітленню тощо. Крім того, необхідно оцінювати, якою мірою дотриманий баланс між параметрами робочого середовища та потребами людини [1].

Екологічність робочих місць є важливим фактором під час вибору об'єктів вкладення капіталу більшістю інвесторів. Крім того, самі підприємства зацікавлені у створенні екологічно безпечних умов праці для залучення та утримання висококваліфікованих фахівців, які надають перевагу компаніям із високою якістю організації праці. Отже, наразі включення екологічного критерію до критеріїв оцінювання організації та функціонування робочого місця.

Висновки і пропозиції. В результаті проведеного дослідження були виявлені недоліки існуючих напрямів аналізу ефективності організації та функціонування робочих місць. Зокрема, їх вивчення показало існування лише двох основних критеріїв, а саме економічного та соціального. Такий аналіз не дає повної характеристики ефективності функціонування робочого місця. У сучасних умовах господарювання актуальною стає оцінка за критерієм екологічної безпеки. Перспективним є наукове розроблення сучасних методик та моделей оцінювання екологічності сировини і матеріалів, обладнання та устаткування, меблів, оргтехніки, рівня енергозбереження тощо.

Список використаних джерел

1. Аитов А. Экология рабочего места в офисе [Электронный ресурс] / А. Аитов // Безопасность и охрана труда. – 2008. – № 1. – Режим доступа : <http://www.biota.ru/publish/magazine/article/316>.

2. Колот А. Розвиток науки про працю і соціально-трудова відносини та їх роль у реформатизації та формуванні сучасного економічного мислення / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 6. – С. 3-10.

3. Куліков Г. Мотивація створення нових робочих місць як чинник підвищення ефективної зайнятості населення / Г. Куліков // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 6. – С. 11-18.

4. Швець І. Концепція економічного стимулювання безпечної трудової діяльності на підприємствах / І. Швець, С. Поторочин // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 7. – С. 31-37.

5. Яковлев А. Визначення соціально-економічної ефективності робочої сили в умовах інноваційного розвитку / А. Яковлев, М. Черненко // Економіка України. – 2012. – № 4. – С. 16-24.

УДК 331.556.4

Реджей Аль Хадж Мустафа, аспірант

Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина, г. Харьков, Украина

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ МИГРАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Исследованы теоретические и методологические аспекты разработки нового комплексного подхода к управлению миграционными процессами на основе концепции управления качеством.

Ключевые слова: миграционные процессы, система управления, концепция управления качеством, глобализация.

Досліджено теоретичні та методологічні аспекти розробки нового комплексного підходу до управління міграційними процесами на основі концепції управління якістю.

Ключові слова: міграційні процеси, система управління, концепція управління якістю, глобалізація.

Investigated the theoretical and methodological aspects of a new comprehensive approach to migration management based on the concept of quality management.

Key words: migratory processes, control system, conception of quality management, globalization.

Постановка проблемы. Трансформация демографических процессов в мире, которая неразрывно связана с трансформацией хода воспроизводства человеческого капитала в условиях глобализации, обусловила принципиально новые вызовы и угрозы, относящиеся к числу приоритетных, на которые предстоит ответить обществу в XXI веке.

Миграция населения как сложное явление сегодня оказывает неоднозначное влияние на социально-экономическую ситуацию во многих странах мира. С одной стороны, миграционный поток компенсирует демографические потери в ряде стран и восполняет нарастающий дефицит рабочей силы, а с другой – преобладают негативные результаты ее влияния на социально-экономическую ситуацию в этих странах (рост нелегальной миграции, размывание и маргинализация социально-культурных ценностей населения, отток высококвалифицированных специалистов). Учитывая это, можно сказать, что перспективы демографического и в целом социально-экономического развития стран мира во многом будут зависеть от формирования миграционных процессов, управление которыми в эпоху глобализации относится к стратегическому направлению государственного управления. В период глобальных социально-экономических изменений всем существующим учреждениям и организациям (в том числе национальным миграционным службам), для адаптации в современных условиях, необходимо научиться изменяться вместе с изменчивым миром с помощью передовых технологий, внедряемых в процессе управления.

Анализ последних исследований и публикаций. Во всем многообразии проблем изучения миграционных процессов, вопросы по научно-методологическому обеспечению исследований в области управления миграционными процессами и применения новых технологий являются сегодня малоизученными. Значительный вклад в научную разработку современной миграционной проблемы внесли: О.В. Воробьева, Ж.А. Зайончковская, Т.И. Заславская, И.В. Ивахнюк, В.А. Ионцев, В.М. Моисеенко, В.И. Мукомель, И.Б. Орлова, А.Г. Осипов, В.И. Переведенцев, Т.М. Регент, Л.Л. Рыбаковский, С.В. Рязанцев, С.С. Савоскул, А.В. Топилин, Т.Н. Юдина и др. В работах этих ученых раскрываются социально-демографические и экономические аспекты разработки и реализации миграционной политики, ее законодательного обеспечения. Большое внимание уделяется вопросам внешней и внутренней миграции населения, их тенденциям и особенностям, дается обстоятельный анализ нелегальной миграции иностранной рабочей силы и ее последствиям.

Исследование государственного и социального управления посвящены работы ученых Ю.П. Аверина, П. Друнера, Б.П. Курашвили, Г.И. Осадчей, Л.Н. Суворова, В.И. Франчука и др.

Выделения не решенных раньше частей общей проблемы. Проведенные исследования внесли огромный научный вклад как в теорию менеджмента, так и в изучение

миграции населения. Однако системные и организационные вопросы управления миграционными процессами в разных странах мира изучены в гораздо меньшей степени, чем многие другие аспекты миграционной проблематики. Именно эта малоизученность не позволяет обоснованно раскрыть перспективы развития миграционной ситуации и возможности эффективного управления миграционными процессами.

Проблема совершенствования системы управления миграционными процессами сегодня сохраняет свою актуальность, что обусловлено стремительными социальными, экономическими и политическими изменениями, которые происходят в мире в эпоху глобализации.

Цель статьи. Целью данной работы является исследование комплексного подхода к управлению миграционными процессами, происходящими в условиях глобализации.

Изложение основного материала. Наиболее актуальной при определении методологических подходов к разработке миграционной политики, с нашей точки зрения, представляется модель трехстадийности миграционного процесса, разработанная ученым Л.Л. Рыбаковским. Эта модель позволяет понять сущность миграции населения как объекта управления.

Социальные процессы и социальные системы, относящиеся к наиболее сложным с точки зрения управления, т. к. зависят не только от элементов, воздействующих на них, но и от объекта, на который направлено это управление – человека, как носителя психологических реакций и движимого в своих действиях в зависимости от этих реакций. Поэтому в отношении социальных объектов управление становится эффективным лишь при условии предварительного обоснования и разработки определенной политики развития конкретного объекта (системы).

Определяя методологические особенности социальных аспектов миграционных процессов, мы основываемся на понимании миграции населения как социального процесса в широком смысле слова. Важное значение в понимании сущности социального явления для нашего исследования заключается в том, что понимание является методологическим основанием социологического познания, изучения всякого социального феномена, в том числе и миграционных процессов. Основное положение, на котором основывается исследование миграции населения как социального феномена, исходит из того, что реальность социально конструируется, а социология знания анализирует процессы, с помощью которых это происходит. В данной работе под реальностью будем понимать качество, присущее феноменам, иметь бытие, независимое от воли и желания, а под знанием – уверенность в том, что феномены являются реальными и обладают специфическими характеристиками. Исследование миграции населения как социального феномена объясняется фактом ее социальной относительности. Отсюда следует необходимость исследования миграции населения как предмета социологии знания, потому что только социология знания сможет дать оценку того, что считается в обществе «знанием» о миграции населения, а затем сконструировать эти «знания» в социальную реальность. «Знания» общества и государства о миграции населения необходимо сконструировать так, чтобы «знания» об объекте отражали одинаковую «реальность» как для отдельных категорий населения, так и для государства в целом.

Таким образом, по нашему мнению, новым методологическим подходом к исследованию миграционных процессов может стать теория социального конструирования социальной реальности. Социальное конструирование реальности может быть определено, как взаимосвязанные процессы институционализации субъективных значений и их включение в социальные структуры, а именно, правовое и организационное закрепление общественных отношений, возникающих между государством в лице государственных органов, общественных структур и гражданами по поводу осуществления и ко-

ординации миграционных процессов, с последующим выделением миграции населения в отдельную отрасль. Это возможно только при включении самих социальных структур в систему субъективных значений, т. е. при полной заинтересованности общества в процессе формирования миграционных отношений или при «реальном знании» общества о процессе формирования миграционных отношений. Внедрение миграции населения в общество необходимо в целях обеспечения законодательного оформления именно осознанных, истинных, обоснованных отношений в области миграции населения, а не отдельно диктуемых государством социально-неадаптированных понятий миграции населения и, вследствие этого, четкого определения и оформления принципов развития миграционных отношений в законодательной деятельности государства.

Миграция населения – это специфическое социальное явление в системе социального управления, что определяется самой социальной системой как целостной структурой, основным элементом которой являются люди с их отношениями, взаимодействием и связями. С точки зрения теории управления социальными системами, миграция населения выделяется как особый объект в системе стратегического управления социальными процессами. Важнейшей целью эффективного управления каким-либо процессом, в том числе и миграцией населения, является обеспечение экономической эффективности процесса. Само существование управления и его механизмы оправдываются только в том случае, если такая деятельность обеспечивает требуемые экономические результаты.

Сегодня относительно системы современного управления миграционными процессами наблюдается нарушение равновесия между объектом и субъектом управления, которое в дальнейшем может привести к глубокому кризису управления. Эта ситуация становится возможной при наличии действия следующих факторов:

- внутренняя и внешняя среда объекта управления на современном этапе очень подвижна, сложна, динамична, что приводит к меньшей узнаваемости объекта;
- изменения внутренней и внешней среды зависят от целого ряда взаимосвязанных факторов, учесть и спрогнозировать которые становится все труднее.

Таким образом, применение синергетического подхода, как новой технологии в управлении миграционными процессами, обусловит появление синергетического эффекта, когда, с одной стороны, происходит качественно новая реорганизация миграционной службы, при которой происходит активизация и использование внутреннего потенциала сотрудников, а с другой – включение в процесс управления интеллектуального потенциала, который состоит из творческих индивидуальностей, хорошо мотивированных к управленческой деятельности. В результате получаем возрастание эффективности в деятельности миграционных служб, т. к. реакция всей системы будет определяться во многом ее структурой и внутренними связями и характеристиками, а не внешними воздействиями.

Развитие миграционных процессов в условиях глобализации проявляется в формировании принципиально новой миграционной ситуации в мире, которую можно охарактеризовать следующим образом:

- изменение масштабов и структуры миграционных процессов;
- появление новых требований к качественным характеристикам мигрантов;
- неравномерное демографическое развитие стран и регионов мира;
- усиление неравномерности в социально-экономическом развитии развитых и развивающихся стран;
- рост и обострение проблем миграционной фобии, межэтнические конфликты;
- превращение миграции населения в глобально организованный международный бизнес, в том числе и криминальный;

– рост проблем в формировании механизмов воздействия на нелегальную миграцию населения.

Несмотря на все это, миграция населения стимулирует процессы глобализации, связывая между собой государства и их население в единую коммуникативную сеть, и становится причиной многих важнейших социальных, экономических и культурных событий. Современные миграционные процессы будут оставаться основной темой как национальной, так и международной повестки дня в ближайшем будущем, при этом, обретая новое значение, новую мотивацию и новые ориентиры, где мигранты приобретают статус важного и эффективного социально-экономического ресурса в современном мире.

Сегодня весь существующий опыт государственного регулирования миграционных процессов (как отечественный, так и зарубежный) оказался малоприменимым в современном управлении миграционными процессами, т. к. практические усилия государственного регулирования не дают ожидаемых результатов. Практически отсутствует серьезный государственный контроль над миграционными процессами, элементарные формы социальной защиты мигрантов, недостаточно налажены механизмы регулирования и контроля над миграционными потоками и процесса координации внутриведомственного уровня, а слабость регламентирующей и законодательной базы стимулирует рост коррупции в государственных органах власти. Несмотря на обширную правовую часть государственного управления миграцией населения, миграционное законодательство не является самостоятельной отраслью права, почти отсутствует четкая методологическая основа государственного управления миграцией населения, что, в свою очередь, обуславливает неэффективность государственного управления миграцией населения в целом.

На основе анализа и обобщения современных проблем в системе управления миграционными процессами можно предложить новый концептуальный подход к управлению, основанный на внедрении системы менеджмента качества в деятельность национальных миграционных служб. Это будет способствовать улучшению качества, культуры и доступности миграционных услуг на основе рационального использования финансовых, материальных и кадровых ресурсов.

Независимо от признания стратегического и универсального аспектов менеджмента качества, большинство ученых признают положительное влияние внедрения процессов управления качеством на результаты деятельности организации. Так, операционная эффективность и повышение уровня потребителей достигается следующими преимуществами, связанными с внедрением системы управления качеством:

- эффективность процесса разработки и исследования;
- эффективность процессов производства и предоставления услуг;
- сокращение расходов, связанных с устранением несоответствий и исправлением их последствий;
- повышение уровня соответствия услуги установленным требованиям;
- ориентация на потребителя;
- улучшение имиджа организации.

Данные преимущества важны как для коммерческих, так и для некоммерческих организаций. Например, операционная эффективность для некоммерческой организации выражается в сокращении расходов на осуществление своей деятельности и возможность направить высвобождаемые ресурсы на развитие организации. Повышение уровня удовлетворения потребителей, но и на удовлетворенность сотрудников организации результатами своего труда.

Внедрение системы менеджмента качества ни в коем случае не будет являться разрушением существующей системы управления в национальной миграционной службе,

а будет представлять ее модернизацию за счет использования современных методов управления в соответствии с требованиями международных стандартов. В связи с отсутствием каких-либо новых технологий в сфере управления миграционными процессами, тем более значимой, как нам представляется, является возможность использования системы менеджмента качества, применительно к управленческим процессам, где качество услуг будет являться основным показателем как уровня управления организацией, так и в целом уровня научно-технического развития.

Внедрение эффективной системы менеджмента качества включает в себя обязательную разработку и внедрение специфических методов управления и обеспечения качества, направленных на достижение целей и осуществление политики организации в области качества, а, равно, как и структуры, обеспечивающей их эффективную реализацию.

Эффективность данного инструмента управления будет зависеть от того, насколько руководству миграционной службы удастся создать атмосферу, которая бы способствовала вовлечению в процесс управления и совершенствования качества всех членов организации и продвижению ценностей, подходов и поведения, поддерживающих улучшение качества. Во многом это будет зависеть от определения четких и понятных целей улучшения качества методов их достижения, наличия эффективной системы коммуникации и обратной связи. Необходимым условием обеспечения постоянного совершенствования является создание системы материальной и моральной мотивации персонала и проведение систематического обучения персонала.

Выводы и предложения. Таким образом, основываясь на изложенном выше, можно сделать вывод о полезности внедрения системы менеджмента в деятельность национальной миграционной службы. Внедрение этой системы позволит;

1. Начать процесс формирования корпоративной культуры, основанной на принципах управления качеством.
2. Привести деятельность организации в соответствие с действующим национальным законодательством, стандартами и рекомендациями международных организаций.
3. Дифференцировать предоставляемые услуги на основе качества, т.е. соответствия требованиям потребителей.
4. Повысить операционную эффективность путем сокращения расходов на осуществление своей деятельности и использования высвобождаемых ресурсов на развитие организации.
5. Повысить уровень удовлетворенности сотрудников организации результатами своего труда.

Список использованных источников

1. *Дмитриева Ю. В.* Совершенствование системы управления миграционными процессами в современной России на основе концепции управления качеством / Ю. В. Дмитриева. – М. : Экон. – информ, 2011. – 354 с.
2. *Ионцев В. А.* Население России на рубеже XX–XXI веков. Проблемы и перспективы / В. А. Ионцев. – М. : МАКС Пресс, 2002. – 351 с.
3. *Каменский А. Н.* Иммиграция высококвалифицированных специалистов в развитии страны / А. Н. Каменский // Человек и труд. – 1995. – № 4. – С. 121-124.

УДК 331.5:330.341.1

Н.А. Шпак, аспірант

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

РОЗВИТОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Розкрито сутність трудового потенціалу та його компонентів. Досліджено ситуацію на ринку праці, запропоновано основні напрями зниження безробіття. Розглянуто проблеми зайнятості трудових ресурсів в умовах інноваційної перебудови економіки.

Ключові слова: трудовий потенціал, безробіття, ринок праці, інноваційна модель економіки.

Раскрыта сущность трудового потенциала и его компонентов. Исследована ситуация на рынке труда, предложены основные направления снижения безработицы. Рассмотрены проблемы занятости трудовых ресурсов в условиях инновационной перестройки экономики.

Ключевые слова: трудовой потенциал, безработица, рынок труда, инновационная модель экономики.

Article is devoted the main concept of labour resources and it's components. Investigated the situation of the labour market, the basic directions of softening of unemployment are offered. Consideration of problems of employment of labour resources of the situation innovatione economic rebuilding.

Key words: labour resources potential, unemployment, labour market, innovatione model of economic.

Постановка проблеми. Стан трудового потенціалу України не відповідає вимогам сучасного економічного розвитку. Деформована професійно-кваліфікаційна структура в багатьох випадках не задовольняє потреби виробництва. Погіршується якість професійної освіти. Значні втрати трудового потенціалу через погіршення здоров'я і передчасної смертності. Відсутня дієва мотивація до ефективної праці. Низький рівень оплати праці та недоліки в її організації не стимулюють до повної трудової віддачі працівників. Через невисоку якість робочої сили страждає конкурентоспроможність товарів, що виробляються, і послуг. Очікуване в прогнозах суттєве скорочення чисельності працездатного населення створює додаткові ризики для бізнесу та економіки в цілому. Цілком очевидно, що досягнення мети економічного зростання неможливо без різкого підвищення якості праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий науковий внесок у вивчення трудових ресурсів та підвищення ефективності праці зробили такі відомі вчені: Н. Анішина, В. Архипов, О. Бугуцький, В. Бовкун, М. Вдовиченко, О. Вишняк, В. Джаман, Ю. Краснов, Г. Купалова, Е. Лібанова, В. Близнюк, В. Бочкарьова, О. Грішнова, В. Кряжев, Н. Римашевська, Л. Семів та багато інших. Однак багатогранність і складність проблем професійно-освітньої підготовки кадрів, їх зайнятості, трудової активності в умовах трансформаційних перетворень та переходу економіки на інноваційний шлях розвитку потребує нових підходів для їх подальшого і всебічного вивчення.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблем. На сьогодні вивченню формування та використання трудового потенціалу присвячено багато праць, але шляхи розвитку трудового потенціалу в умовах інноваційних форм господарювання визначено не достатньо.

Мета статті. Визначити, проаналізувати і дати оцінку основним характеристикам розвитку трудового потенціалу в умовах переходу економіки України на інноваційний шлях розвитку.

Виклад основного матеріалу. Для визначення можливостей участі людини в економічних процесах зазвичай використовують поняття «робоча сила» і «людський капітал». Під робочою силою прийнято розуміти здатність людини до праці, тобто сукупність його фізичних та інтелектуальних даних, які можуть бути застосовані у виробництві. Практично робоча сила характеризується, як правило, показниками здоров'я, освіти та професіоналізму. Людський капітал розглядається як сукупність якостей, які визначають продуктивність і можуть стати джерелами доходу для людини, сім'ї, організації і суспільства. Такими якостями зазвичай вважають здоров'я, природні здібності, освіту, професіоналізм, мобільність.

Трудовий потенціал і його компоненти повинні характеризувати [1, с. 16]:

- можливість участі в суспільно корисній діяльності;
- можливість здійснення соціальних контактів;
- здатність до генерації нових ідей;
- раціональність поведінки;
- наявність знань і навичок, необхідних для виконання певних обов'язків і робіт.

Наведеним аспектам відповідають такі компоненти трудового потенціалу:

- здоров'я;
- моральність і вміння працювати в колективі;
- творчий потенціал;
- активність;
- організованість;
- освіта;
- професіоналізм;
- ресурси робочого часу.

Трудовий потенціал людини є частиною його потенціалу як особистості, тобто щодо індивідуума трудовий потенціал – це частина потенціалу людини, який формується на основі природних здібностей, освіти, виховання і життєвого досвіду.

Трудовий потенціал – це ресурсна категорія, він повинен включати в себе джерела, засоби, ресурси праці, які можуть бути використані для рішення будь-яких завдань, досягнення певної мети окремої особи, або суспільства в конкретній галузі.

Трудовий потенціал організації включає декілька вікових груп працівників з різними потенційними можливостями і характеризується освітнім, професійно-кваліфікаційним рівнем, стажем роботи за обраною спеціальністю. Він формується під впливом технічних і організаційних чинників, оскільки при здійсненні виробничого процесу кожна організація оснащується необхідним обладнанням з урахуванням спеціалізації.

При визначенні величини потенціалу і його використання важливим є правильний вибір показника вимірювання. За основний показник обсягу приймається чисельність, а показника використання – людино-рік. Дослідження, проведені вченими, показують, що різниця в оцінці витрат праці в промисловості країни по величині відпрацьованих людино-годин і середньооблікової чисельності працівників становить п'ятнадцять відсотків. Отже, середньооблікова чисельність працівників, що має змінну величину, не може бути еталоном під час оцінювання величини потенціалу, тому при аналізі динаміки її можна застосовувати тільки з поправочними коефіцієнтами. А оскільки такі коефіцієнти розробити дуже важко, то потрібно знайти новий об'ємний показник.

Дослідження, проведені російськими економістами, переконливо показали, що основним об'ємним показником трудового потенціалу може виступати тільки людино-година [2, с. 126]. Він має стабільність і можливість застосування у всіх економічних розрахунках на будь-якому рівні.

Величина сукупного потенційного фонду робочого часу виробничого колективу являє собою різницю між величиною календарного фонду (Фк) і сумарною величиною неявок та перерв (Тнп), тобто об'ємна величина часу роботи для виконання виробничого завдання цим колективом працівників. До Тнп відносяться регламентовані витрати, які не можуть служити резервом збільшення часу безпосередньої роботи (вихідні та святкові дні, основні та додаткові відпустки та інші законодавчо обумовлені неявки і перерви).

Оскільки базовою розрахунковою величиною може виступати фонд робочого часу, то і показником його можливості, повинна виступати одиниця виміру, що має тільки кількісну відмінність. Правильний вибір єдиного вимірника має не тільки теоретичне, але практичне значення, оскільки створює наукову обґрунтовану базу приведення різ-

них величин до єдиного показника. Розміри величини трудового потенціалу організації визначаються за нижченаведеними формулами [2]:

$$\Phi_n = \Phi_k - T_{nn} \quad \text{або} \quad \Phi_n = Ч \cdot Д \cdot T_p,$$

де Φ_n – сукупний потенціал фонду робочого часу організації, год;

Φ_k – величина календарного фонду робочого часу, год;

T_{nn} – нерезервоутворюючі неявки і перерви, год;

$Ч$ – чисельність працюючих, чол.;

$Д$ – кількість днів роботи в періоді, дні;

T_p – тривалість робочого дня, год.

Отже, потенційна величина виробничого колективу в годинах – це множина чисельності працюючих ($Ч$) на законодавчо встановлену тривалість робочого дня в годинах (T_p) з урахуванням кількості днів ($Д$) роботи в періоді.

T_q – законодавчо встановлена величина робочого часу по групах працівників протягом календарного періоду (рік, квартал, місяць). Вона являє собою добуток кількості робочих днів у періоді на встановлену тривалість робочого дня в годинах: $T_q = Д \cdot T_p$.

Оскільки трудовий потенціал включає всіх громадян, здатних брати участь у процесі суспільного виробництва, з урахуванням їх фізичних можливостей, наявних знань і професійно-кваліфікаційних навичок при нормальному рівні інтенсифікації праці, то і в розрахунок повинні бути включені всі групи працівників з урахуванням характерних для них особливостей. Оскільки структура цих груп неоднорідна за можливостями участі в суспільному виробництві, то для правильного визначення величини трудового потенціалу суспільства необхідно кожну окрему групу осіб привести до базової величини. Такою величиною є повнолітній працівник. Трудовий потенціал суспільства, обчислений у таких працівниках, можна визначити за формулою [2]:

$$P_{\text{общ}} = \Phi_{\text{п.заг.}},$$

де $P_{\text{общ}}$ – трудовий потенціал суспільства повнолітніх працівників;

$\Phi_{\text{п.заг.}}$ – розрахунковий час роботи одного працівника протягом року, год.

Отже, необхідно правильно визначити групу осіб з різними потенційними можливостями, що беруть участь у суспільному виробництві. Причому тривалість календарного періоду такої участі окремих працівників не завжди є однозначним критерієм величини потенціалу. Такі особливості обов'язково повинні бути враховані при групуванні працівників за основною ознакою, яким є в цьому випадку здатність і можливість участі в суспільно корисній праці.

Серед провідних показників, що визначають індекс розвитку людського потенціалу, виділяють три: очікувана тривалість життя, рівень освіти; валовий продукт на душу населення (ВД). Разом вони відображають три головні якості: здорове життя, рівень знань, гідний рівень життя. Однак слід зазначити, що жоден індекс нездатний повністю відобразити таке складне поняття, “людський потенціал”. Кожен показник описується окремими пунктами: тривалість життя – роками життя, освіта – роками навчання, дохід – купівельною спроможністю, грамотність дорослого населення – відсотками.

В умовах переходу економіки на інноваційний шлях розвитку, кадрові ризики у зв'язку з дефіцитом робочої сили будуть тільки посилюватися. Неукомплектованість деяких підприємств і організацій необхідними кадрами відчувається вже зараз. У найгіршому становищі опиняться ті, в яких серед зайнятих висока частка осіб старше 35-40 років, а робочі місця не привабливі для молоді (низька оплата праці, несприятливі умови),

тобто підприємства, які не займаються модернізацією виробництва. Велике значення має і їх територіальне розміщення, оскільки показники народжуваності, смертності, міграції та ситуація з ресурсами праці по регіонах країни істотно розрізняються [3, с. 38].

Новими поколіннями працівників буде потрібно замінити від 70 % до 80 % контингенту нині зайнятих в економіці. Між тим молоді, яка вступає в трудове життя, не вистачить на заміщення людей пенсійного віку, не кажучи про компенсацію втрат робочої сили у зв'язку з високою смертністю серед працездатних. Складніше всього буде забезпечувати відшкодування "втрат" працівників фізичної праці.

Кадрові проблеми виникатимуть, перш за все, по робочих місцях, які за змістом і умовами праці не привабливі для молоді. Тим часом модернізація виробництва здатна змінити попит на робітничі кадри і в кількісному, і в професійно-кваліфікаційному аспекті, часто не розглядається їх керівниками як необхідний інструмент для скорочення попиту на робочу силу. Згідно з вибірковим обстеженням, в останні роки, що характеризуються економічним похваленням, тільки 15 % промислових підприємств нарощували обсяги виробництва за рахунок підвищення ефективності використання ресурсів.

Але навіть благополучні у фінансово-економічному плані підприємства неминуче будуть зазнавати труднощів з кадровим забезпеченням за робітничими професіями, особливо в 2011-2020 рр., коли чисельність працездатного населення стане скорочуватися найбільш інтенсивно (на цей період припадає 2/3 загальних втрат ресурсів праці). В таких умовах досягти збалансованості між попитом на робочу силу та її пропозицією можна за допомогою скорочення потреби в кадрах, або завдяки підвищенню ефективності праці. Перший шлях, пов'язаний зі зменшенням обсягу виробництва, природно не прийнятний. Другий – передбачає модернізацію економіки і рішучий прорив на базі інноваційних технологій.

При нестачі трудових ресурсів і загостренні конкуренції за робочу силу роботодавцям необхідно змінити методи залучення нових працівників. Було б помилкою у кадровій політиці орієнтуватися тільки на механізми оплати праці. Адже зростання останньої, не підкріплену підвищенням її ефективності економічно, не доцільно. Це – класика ринкової економіки. Не менш важливо, щоб зростання доходів працівників відповідало розвитку сфери соціальних та побутових послуг у тому чи іншому регіоні. Тим часом "кадровий голод" у сфері соціально-побутового обслуговування населення багатьох територій стає хронічним. А якщо працівник, який володіє достатньо високим доходом, не може використовувати його для поліпшення умов життя (своєї і сім'ї), то стимулююча роль оплати праці знижується [5, с. 126].

До того ж у міру підвищення рівня життя громадян та зростання оплати праці, її розмір перестане служити основним і єдиним пріоритетом під час вибору місця роботи. Особливо це стосується молоді. Сприятливі виробничі умови, включаючи нормальну інтенсивність праці, а також змістовність трудової діяльності та можливість професійного росту, мають під час вибору робочого місця не менше значення, ніж оплата праці. Роботодавці, які запропонують робочі місця не тільки з гідним рівнем оплати, але зі сприятливими умовами праці, отримають явні переваги.

Серед варіантів соціально-економічного розвитку можна виділити три основні: інерційний, мобілізаційний та інноваційний. Якщо оцінювати їх з погляду кадрового забезпечення, то доведеться визнати, що в межах інерційного та мобілізаційного варіантів розвитку можлива тільки екстенсивна адаптація до потреб виробництва в робочій силі. Це припускає пошук додаткових джерел її поповнення (за рахунок включення в активну трудову діяльність мігрантів та безробітних). Але в цьому випадку не слід очікувати істотного економічного зростання, оскільки працівників у країні просто не буде вистачати.

Для того, щоб стан трудового потенціалу не вступив у конфлікт з необхідністю забезпечення високої динаміки ВВП, необхідний перехід до інноваційної моделі розвит-

ку. Вона орієнтована на постійне нарощування інвестицій у розроблення і впровадження нової техніки, прогресивних технологій, наукові дослідження, а також на принципове оновлення всієї системи трудових відносин, перетворення їх дійсно в партнерські. Реалізація такого варіанта пов'язана з формуванням нової економіки і, відповідно, з підготовкою або "вирощуванням" фахівців і працівників нових поколінь, що володіють високою кваліфікацією, здатних генерувати нові методи праці та управлінські рішення, що базуються на справедливих розподільчих відносинах [6, с. 19].

Головною проблемою української професійної освіти на сьогодні є не стільки надлишок або дефіцит підготовлених фахівців і кваліфікованих робітників (хоча вона вже існує і буде загострюватися), скільки якість їх підготовки. Освіта потребує технічного і технологічного переоснащення, підвищення кваліфікації викладацького корпусу й організаційної перебудови. Мається на увазі перехід до безперервної професійної освіти з включенням в єдину систему всіх її ступенів, а також до дворівневої вищої освіти. Зміни в структурі та формах профосвіти необхідно проводити одночасно з якісним оновленням її змісту.

Перехід на інноваційний шлях розвитку для нашої країни неминучий. І він потребує докорінної зміни поглядів на якість трудового потенціалу, а також вироблення адекватних прийомів, здатних істотно підвищити ефективність його використання.

Вкладення соціальних інвестицій у формування якісного трудового потенціалу та ефективне його використання є запорукою сталого соціально-економічного розвитку, що передбачає зростання конкурентоспроможності економіки, її соціальну орієнтованість, зростання рівня життя населення, формування добробуту суспільства та стимулювання людського розвитку [7, с. 110].

Висновки та пропозиції. Трудовий потенціал підприємства, будучи самостійною економічною категорією, являє собою реальні ресурси живої праці в їх кількісному та якісному вираженні. Комплексне вивчення кількісних і якісних характеристик трудового потенціалу дозволяє визначити, якою мірою підприємства, регіони і суспільство в цілому забезпечені робочою силою, чи відповідає рівень розвитку робочої сили вимогам науково-технічного прогресу і потребам сфери прикладання праці. Отже, розроблення класифікатора якісних характеристик трудового потенціалу підприємства є першорядним завданням. Цей класифікатор повинен відображати найбільш значимі компоненти. Першим кроком у розробленні класифікатора є угруповання якісних факторів трудового потенціалу за найбільш загальними і пріоритетними ознаками, які поділяються на організаційні, соціальні, мотиваційні, освітні, інтелектуальні.

Список використаних джерел

1. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудова відносини : підручник / О. А. Грішнова. – 3-тє видання. – К. : Знання, 2007. – 559 с.
2. Шаталова Н. И. Трудовой потенциал работника / Н. И. Шаталова. – М. : Юнити, 2003. – 399 с.
3. Бухалков М. И. Управление персоналом. Развитие трудового потенциала : учеб. пособие / М. И. Бухалков. – М. : Инфра-М, 2005. – 192 с.
4. Трудовой потенциал регіону: стан та розвиток / В. А. Ільїн, К. А. Гулін, Г. В. Леонідова, В. В. Давидова. – Вологда : ВНКЦ ЦЕМІ РАН, 2004. – 107 с.
5. Рябоконт В. П. Професійно-кваліфікаційна структура робочої сили / В. П. Рябоконт // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 124-128.
6. Лумпов А. Н. Через освоение инноваций – к оздоровлению экономики АПК / А. Н. Лумпов // Экономика сельскохозяйственных предприятий. – 2009. – № 9. – С. 12-20.
7. Скрипник А. В. Інноваційні перспективи України / А. В. Скрипник // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 103-114.

УДК 334.012

А.С. Дядін, асистент

Харківський державний університет харчування та торгівлі, м. Харків, Україна

БАГАТОАСПЕКТНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

У статті визначено пріоритетні напрями мотивації підприємницької діяльності. Розроблено інструментарій досягнення перспективних завдань економічного розвитку, протидії конкурентному середовищу. Досліджено теоретичні підходи щодо обґрунтування створення та розвитку нових суб'єктів господарювання.

Ключові слова: підприємництво, розвиток, власність.

В статье определены приоритетные направления мотивации предпринимательской деятельности. Разработан инструментальный достижения перспективных задач экономического развития, противодействия конкурентной среде. Исследованы теоретические подходы по обоснованию создания и развития новых субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: предпринимательство, развитие, собственность.

The paper defines the priority areas of motivation business. The tool of reaching prospective tasks of economic development, anti-competitive environment. The theoretical approaches to study the creation and development of new businesses.

Key words: business, development, ownership.

Актуальність теми дослідження. У світовій системі господарювання підприємництво визначається як форма господарювання, що є найбільш активним учасником ринкової економіки, забезпечуючи не лише її ефективний розвиток, але й успішно вирішуючи соціальні питання у сфері зайнятості населення і безробіття. Це інтегрована система, для якої притаманним є новаторство, ефективне використання ресурсів, готовність долати ризик, гнучкість технологічних процесів, спрямованість на одержання прибутку й особистого доходу. За таких умов вкрай актуальним є питання постійного вдосконалення теоретичних аспектів підприємництва, його складових і факторів впливу.

Постановка проблеми. Становлення і розвиток підприємницької ініціативи є однією із складових проблем виходу економіки України з кризового стану, пошуку шляхів підвищення економічної ефективності виробництва. Підвищення рівня підприємництва сприяє активізації структурної перебудови економіки, створенню додаткових робочих місць, забезпеченню швидкої окупності витрат, оперативному реагуванню на зміни споживчого попиту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останніх років з'явилося немало досліджень як українських, так і зарубіжних науковців, що досліджували питання підприємництва та перспектив його розвитку. Серед них можна виділити роботи З.С. Варналія, С.Н. Барейка, В.М. Гейця, Л. Вороніна, Н.В. Ігнатової, М.Г. Лапусти, О.О. Блінова, С.М. Григор'єва, В.І. Видяпіна, В.А. Кредісова та інших. Проте ці роботи мають різну спрямованість та характеризують підприємництво з найрізноманітніших сторін, а недосконалості та суперечності щодо трактування підприємництва пояснюються його багатоаспектністю та потребують подальшого вдосконалення.

Метою статті є дослідження пріоритетних напрямів вдосконалення розвитку підприємництва в Україні.

Постановка завдання. Визначення основних аспектів підприємництва, характерних для сучасної економічної системи.

Виклад основного матеріалу. На всіх етапах розвитку суспільства з'являлись люди, що прагнули поліпшити своє буття через створення нових знарядь праці і кращої організації виробництва.

З історії економічної теорії відомі різні підходи до організації безтоварного і товарного виробництва, обміну і збуту результатів праці. Вирішальну роль у цих процесах відіграє форма власності на засоби виробництва, що визначає форми і методи розпорядження результатами праці. Проте найважливішу роль для підвищення ефективності діяльності як окремих індивідуумів, так і організацій та підприємств забезпечує людський фактор. У цьому сенсі можна говорити і про підприємницьку діяльність, що на по-

чаткових стадіях розвитку суспільства розуміли як ініціативу, ідею, спосіб досягнення мети в різних сферах діяльності. Таким чином, ми можемо стверджувати, що підприємницька діяльність, підприємництво, «комерційна жилка» були властиві людині з моменту появи результатів праці, призначених не лише для задоволення первинних потреб, але і для обміну.

Також ми можемо говорити про прояв підприємництва, пов'язаний як з бажанням людини задовольнити певний інтерес, так і прагненням задовольнитися в суспільстві на певному рівні, що є притаманним не лише сфері матеріального виробництва, але й сфері науки, культури та ін.

Таким чином, ми можемо констатувати, що історія підприємництва як сфера діяльності починається з моменту освоєння людиною знарядь праці, а підприємництва як суспільного явища з моменту появи товарного виробництва.

Під час розвитку суспільства підходи до визначення поняття підприємництва змінювались, уточнювались, доповнювались, а деякі твердження відкидались [12]. Це обумовлено, на нашу думку, як зміною форм власності на засоби виробництва і відповідно зміною політичної системи, так і зміною свідомості людини, його уявлень про цінності, моралі, культурі.

Відповідно до Господарського кодексу України підприємництво визначається як «самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку» [4].

Сутність підприємництва найповніше виражається в принципах його діяльності, а саме вільного вибору видів підприємницької діяльності; самостійного формування системи господарювання, у тому числі здійснення зовнішньоекономічної діяльності, розпорядження прибутком, вибору постачальників і споживачів продукції; вільного найму підприємцем працівників; комерційного розрахунку та власного комерційного ризику [4].

Аналіз літературних джерел показує, що у міру цих змін суть підприємництва трактується з врахуванням політичної системи, що діє в певний період, у міру розвитку науки і техніки, культурного й освітнього рівня населення.

У роботі А.О. Блінова і І.М. Шапкина виділені такі тенденції, характерні для сучасного етапу підприємництва:

- зростання дрібнотоварного виробництва, обумовленого індивідуалізацією вжитку у зв'язку зі зростанням платоспроможності населення, що вимагає обліку конкретних потреб споживача;
- використання сучасних технологій, що дозволяють організувати виробництво на відносно дрібних підприємствах;
- інноваційна спрямованість підприємництва, що дозволяє розробляти й упроваджувати нові товари, послуги, сучасне устаткування, форми і методи організації діяльності;
- визнання та підтримка на державному рівні малого підприємництва як важливого чинника соціальної і політичної стабільності;
- інтернаціоналізація і транснаціоналізація малого і середнього бізнесу, впровадження нових форм взаємодії крупного, середнього і малого бізнесу (лізинг, франчайзинг, факторинг)[2].

Таким чином, підприємництво визначається як поєднання середовища, що представляє можливість використання економічних ресурсів і набору особових характеристик підприємця, необхідних для його використання з метою здобуття певного комерційного результату.

Окреме уявлення більшості авторів про суть підприємництва не суперечать одне одному, а доповнює і конкретизує інше, що є додатковою базою для сучасних дослідників.

Проте, на нашу думку, не завжди у визначенні підприємництва враховуються всі аспекти, характерні для сучасних економічних і суспільних стосунків. Обумовлено це тим, що поняття “підприємництво” є багатоаспектним. Ми пропонуємо при характеристиці підприємництва враховувати такі аспекти (рис.).

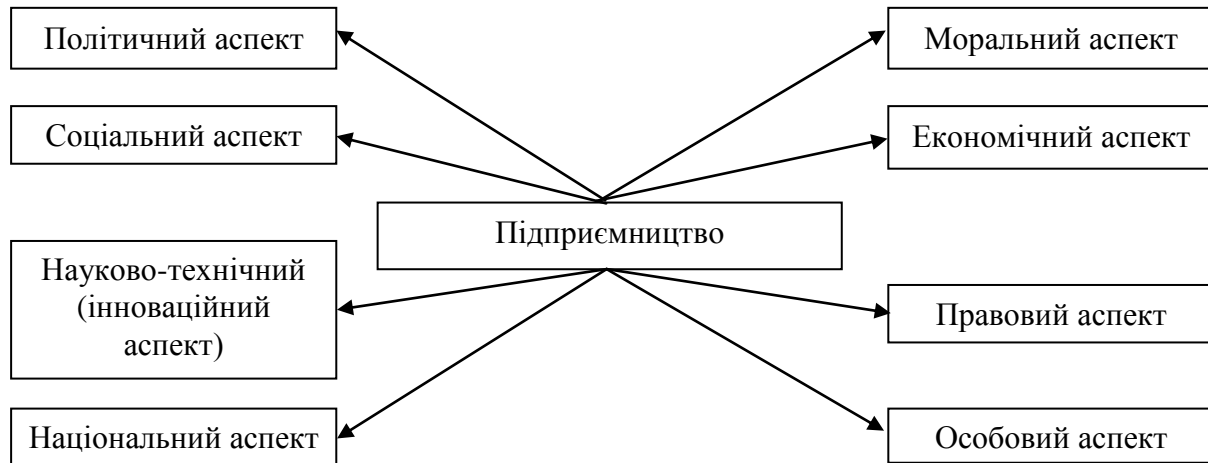


Рис. Багатоаспектність категорії підприємництво

Моральний аспект підприємництва обумовлений тим, що цей вид діяльності сприймається як заняття не цілком пристойне. Такий підхід обумовлений впливом християнської релігії і комуністичної пропаганди, що сформувавши поняття про доброту, ставлення до ближнього. Діяльність окремих фірм, організацій і індивідуальних підприємців не завжди відповідає християнській моралі і тому в суспільстві формується негативне ставлення до підприємництва.

Політичний аспект підприємництва відображає вплив політичної системи на якість життя, тобто на соціально-культурне середовище. Політична система, яка не забезпечує своїм громадянам гідний рівень життя, формує негативне ставлення до власників капіталу, що є джерелом підприємництва.

Соціальний аспект підприємництва виявляється як ставлення окремих груп населення до цього явища, а так само здатністю підприємців надавати товари і послуги, відповідні їх вимогам, гідну зарплату і гарантовані умови праці.

Економічний аспект підприємництва відображає економічний стан у країні, що істотно впливає на підприємницьку діяльність, оскільки від неї залежить можливість фінансування підприємницької діяльності, виробництва і збут товарів і послуг, обсяги грошових коштів, що покупці можуть витратити на придбання відповідних товарів і послуг, зайнятість населення, можливість здобуття позик тощо.

Правовий аспект – підприємницька діяльність у будь-якій країні регулюється правовими нормами і повинна відповідати певним вимогам. Це стосується умов відкриття і реєстрації підприємств, захисту підприємництва від необгрунтованого контролю і нагляду, оподаткування, спільної діяльності підприємців, захисту довкілля, вимог до якості продукції і послуг, безпеки продукції, робіт і послуг, захисту суспільства від неправомірної діяльності підприємців та ін.

Науково-технічний (інноваційний) аспект підприємництва обумовлений здатністю опановувати нові наукові результати, активно впроваджувати нові технології і методи організації виробництва, а також розробляти сучасні бізнес-процеси.

Національний аспект підприємництва полягає в тому, що хоча цей вид діяльності характерний для всіх країн і народів, проте ставлення до нього підприємців в окремих країнах істотно відрізняються, наближуючись до соціального аспекту.

Особовий аспект визначається через моральні, етичні, ділові, організаторські, інноваційні, кваліфікаційні й інші особливі характеристики підприємця.

Враховуючи багатоаспектність підприємництва, сучасні дослідники для характеристики підприємництва використовують різні підходи: системний, поведінковий, концептуальний, процесовий, синергетичний, ситуаційний, функціональний і структурний [7].

Досліджуючи системний підхід, ми можемо говорити, що враховуючи проблем класичної теорії підприємництва в сучасних умовах, залишаються поза увагою питання ознак типів підприємницької діяльності, умов їх функціонування.

Представниками поведінкового підходу підприємництво розглядається лише з позиції інноваційного типу поведінки. Істотним обмеженням вживання цього підходу є та обставина, що в сучасних умовах підприємництво у багатьох випадках носить вимушений характер.

При концептуальному підході підприємництво розглядається як суспільне явище. Приблизниками цього підходу аналізується вся сукупність стосунків, пов'язаних з організацією діяльності підприємця.

Останніми роками у зв'язку з впровадженням систем менеджменту якості для характеристики підприємництва використовується процесовий підхід.

Підприємництво розглядається як процес, направлений на створення нового об'єкта, що володіє вартістю, при цьому підприємець повністю несе відповідальність за результати своєї діяльності, а зазначений підхід до визначення підприємництва враховує лише загальні риси підприємництва.

Окремо слід наголосити, що у структурі процесового підходу виділяється синергетичний підхід. Так, послідовники цього напрямку досліджень вважають, що підприємництво є системою самооновлення і самоорганізації істотних форм і видів підприємництва, залишаючи поза увагою дії регулюючих чинників.

Ситуаційний підхід відображає соціально-психологічні аспекти підприємництва, де підприємництво розглядається як мобілізуюча сила. Обмеженість такого підходу до визначення підприємництва підкреслюється багатьма дослідниками.

При функціональному підході до дослідження підприємництва виділяється лише одна його сторона – вигляд або різновид соціально-економічної діяльності.

Структурний підхід дозволяє виділити підприємництво в системі соціально-економічних інститутів, тобто в соціально-економічній структурі господарської діяльності.

Можна передбачити, що до теперішнього часу не вдалося знайти таке визначення підприємництва, що відображало б всі особливості його прояву як у суспільній свідомості, так і в господарському житті. Доказами цьому можуть служити уточнення визначення підприємництва, представлені М.Г. Лапустою [10]. Автор вказує, що підприємництво як вид господарської діяльності – це принципово новий тип господарювання, що базується на інноваційній поведінці власників підприємства, на умінні знаходити і використовувати цілі, втілювати їх в конкретні підприємницькі проекти, який пропонує розглядати підприємництво як вид господарської діяльності, як явище і як процес.

На нашу думку, таке розширене поняття підприємництва, з одного боку, є виправданим, проте не формує цілісного уявлення про предмет дослідження.

Таким чином, при обґрунтуванні визначення поняття підприємництва доцільно враховувати законодавчу базу, що діє, досягнутий рівень розуміння його суті в межах проведених раніше досліджень. На цій основі необхідно формувати сучасне наукове уявлення про підприємництво з врахуванням умов здійснення підприємницької діяльності.

Висновки. Враховуючи викладене, ми можемо констатувати, що підприємництво як явище відображає всю сукупність відносин як економічних, так і соціальних, організаційних, особистісних.

Стратегія підприємства в умовах багатоаспектності підприємницької діяльності являє собою комплексний план управління, який покликаний зміцнити стан підприємства на ринку і забезпечити координацію зусиль, залучення та задоволення споживачів, успішну конкуренцію і досягнення глобальних цілей, що ґрунтується на ретельному вивченні всіх можливих напрямів розвитку та діяльності і полягає у виборі загального напрямку, освоєваних ринків, обслуговування потреб та методів конкуренції.

Список використаних джерел

1. *Барейко С. Н.* Факторы, обуславливающие необходимость государственного регулирования предпринимательской деятельности на основе инноваций / С. Н. Барейко // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. – СПб. : СПбГИЭУ, 2009. – Вып. 3 (30). – С. 27-34.
2. *Блинов А. О.* Малое предпринимательство. Теория и практика / А. О. Блинов, И. М. Шапкин. – М. : Дашков и К, 2003.
3. *Варналій З. С.* Основи підприємництва : навч. посіб. / З. С. Варналій. – Вид. 3-тє, [переробл. та доповн.]. – К. : Знання-Прес, 2006. – 350 с.
4. *Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436 IV* // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18; 19-20; 21-22. – Ст. 144.
5. *Григор'єв С. М.* Етапи дослідження та характерні риси підприємництва [Електронний ресурс] / С. М. Григор'єв. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Npchdu/Politology/2002_9/9-7.pdf.
6. *Економічна теорія : підручник / под общ. ред. акад. В. І. Видяпіна, А. І. Добриніна, Г. П. Журавлевой, Л. С. Тарасевича.* – М. : Инфра-М, 2007. – 672 с.
7. *Игнатова Н. В.* Предпринимательство: институциональный, экономический и психологический аспекты / Н. В. Игнатова // Российское предпринимательство. – 2010. – № 9. – С. 9-15.
8. *Кредісов В. А.* Підприємництво – вирішальний фактор розвитку країн з перехідною економікою : монографія / В. А. Кредісов. – К. : Знання України, 2003. – 327 с.
9. *Лазур П. Ю.* Історична еволюція феномена підприємництва та його науково-економічні інтерпретації [Електронний ресурс] / П. Ю. Лазур. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/16_6/285_Lazur_16_6.pdf.
10. *Підприємництво : підручник / под ред. М. Г. Лапусти.* – М. : Инфра-М, 2007. – 667 с.
11. *Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: національна доповідь / [К. О. Ващенко, З. С. Варналій, В. Е. Воротін, В. М. Геєць, Е. М. Кужель, О. В. Лібанова та ін.].* – К. : Держкомпідприємство, 2008. – 226 с.
12. *Романенко Е. В.* Малый бизнес: эволюция и перспективы / Е. В. Романенко // Российское предпринимательство. – 2010. – № 7.

УДК 159.9.072

К.С. Озарко, директор

Науково-дослідний інститут інфокомунікацій Одеської національної академії зв'язку ім. О.С. Попова, м. Львів, Україна

Ю.В. Опотяк, канд. техн. наук

Науково-дослідний центр телекомунікаційних систем та мереж зв'язку Одеської національної академії зв'язку ім. О.С. Попова, м. Львів, Україна

ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ ПАРАМЕТРІВ МЕТОДИК ВИЗНАЧЕННЯ ОСОБИСТІСНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ

Досліджено взаємозв'язки параметрів особистісних характеристик персоналу, що визначаються за допомогою декількох загальноприйнятих методик. Виявлений взаємозв'язок окремих параметрів може відігравати роль індикаторів під час аналізу результатів анкетування. Комплексне поєднання методик оцінювання особистісних характеристик із врахуванням виявлених індикаторів забезпечує вирішення практичних завдань підбору і розстановки персоналу та створення спеціалізованих програмних засобів. Використання вказаних взаємозв'язків параметрів покращує достовірність та об'єктивність визначення особистісних характеристик анкетованих і забезпечує підвищення ефективності менеджменту персоналу.

Ключові слова: менеджмент персоналу, методика визначення особистісних характеристик, ефективність діяльності підприємств.

Исследованы взаимосвязи параметров личностных характеристик персонала, которые определяются с помощью нескольких общепринятых методик. Взаимосвязь отдельных параметров может играть роль индикаторов при анализе результатов анкетирования. Комплексное сочетание методик оценки личностных характеристик с учетом выявленных индикаторов обеспечивает решение практических задач подбора и расстановки персонала и создание специализированных программных средств. Использование указанных взаимосвязей параметров улучшает достоверность и объективность определения личностных характеристик анкетуемых и обеспечивает повышение эффективности кадрового менеджмента.

Ключевые слова: менеджмент персонала, методика определения личностных характеристик, эффективность деятельности предприятий.

Relationships of parameters of conventional methods for personality characteristics detection are investigated. The interrelation of individual parameters can play the role of indicators in the analysis of the survey results. Complex combination of methods for personality characteristics detection with regard to the identified indicators provides the solution of practical problems of selection and placement of personnel and the development of specialized software. Usage of these relationships of parameters improves the accuracy and objectivity of determining personality characteristics and enhances the effectiveness of personnel management.

Key words: personnel management, a method of determining personality characteristics, efficiency of enterprises.

Постановка проблеми. Підвищення достовірності визначення особистісних характеристик персоналу, діяльність якого безпосередньо впливає на виробничий процес і визначає результати економічної ефективності підприємства, залишається надзвичайно важливим завданням. Незаперечним є факт, що економічна ефективність діяльності підприємства значною, якщо не вирішальною, мірою залежить від ставлення його працівників до виконуваної праці, умов роботи у колективі, засобів стимулювання та заохочення. А всі ці фактори визначаються особистісними характеристиками окремих працівників. Анкетування персоналу з використанням сучасних методик дозволяє отримати достатньо об'єктивну інформацію, з'являється можливість оперувати цифрами та стандартизованими даними.

Однак, незважаючи на існування різноманітних методик, питання достовірності отримуваної інформації залишається актуальним. Це пояснюється значним впливом людського фактора як під час проведення анкетування, так і під час інтерпретації та опрацювання результатів анкетування. З іншого боку, сьогодні існує достатньо багато методик визначення особистісних характеристик. І хоча кожна методика оперує окремим простором визначень і отримуваних параметрів, логічно припустити існування взаємозв'язків між цими параметрами для різних методик. Визначення таких взаємозв'язків дозволить покращити якість оцінювання особистісних характеристик.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для визначення особистісних характеристик анкетованих розроблено чимало методик: методика DISC для визначення типів

поведінки та вподобань у поведінці, розроблену з врахуванням робіт В. Марстона [11], типологія особи МВТІ, розроблена І. Майєрс-Брігс та К. Брігс [12], методика визначення персональних ролей у команді Р.М. Белбіна [1], методика визначення мотиваційних характеристик персоналу В.І. Герчикова [4]. Серед публікацій останніх років треба зазначити проведений А.В. Букаловим [2] аналіз та оцінювання статистичних даних з використанням індикатора Майєрс-Брігс (МВТІ). Сучасні методи оцінювання персоналу розглянуто К.М. Дідуром [6]. Соціально-психологічні характеристики особистості, її організаційну поведінку, а також вплив особистісних характеристик на настанови і поведінку людей в організації розглядає Л.Г. Шморгун [10]. Н.О. Григор'єва [5] детально зупиняється на питанні оцінювання персоналу та інструментарію, що для цього застосовується. Є.М. Потапчук у статті [8] зупиняється на різноманітних аспектах кадрової роботи з персоналом.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У науковій літературі пропонується різноманіття технологій, методів, інструментів оцінювання особистісних характеристик персоналу. Проте їх якість та обґрунтованість не задовольняють вимогам практики. Сучасна економіка актуалізує проблему оцінювання персоналу у зв'язку зі збільшенням ролі людських ресурсів у забезпеченні конкурентоспроможності організації та необхідністю об'єктивної інформації про стан і перспективи розвитку цих ресурсів. Оцінювання персоналу є інформаційною базою для прийняття обґрунтованих рішень у менеджменті персоналу, під час вироблення стратегії динамічного зростання організації. Об'єктивне оцінювання особистісних характеристик персоналу є одним із вирішальних факторів у керуванні управлінськими, економічними, соціальними процесами, що відбуваються в організації і впливають на темпи та якісний рівень її функціонування і розвитку.

Разом з тим існуючі методики оцінювання особистісних характеристик, відомі авторам, не забезпечують отримання достатньо надійних результатів в умовах практичного застосування у виробничій діяльності. Тут слід враховувати додаткові фактори обмеженості анкетування у часі, стресу персоналу, суттєвого впливу суб'єктивного фактора. На думку авторів, комплексне поєднання методик оцінювання особистісних характеристик забезпечить вирішення практичних завдань підбору та розстановки персоналу. Створення на основі цих комплексних методик програмних засобів підбору, розстановки та контролю кадрів забезпечить підвищення ефективності економічної діяльності підприємств.

Мета статті. Метою цієї статті є дослідження взаємозв'язків методик під час визначення особистісних характеристик цільових груп анкетованих, а саме, учнівської молоді та персоналу підприємств галузі зв'язку. Проведений авторами аналіз показує існування низки індикаторів, що забезпечують можливість взаємного контролю результатів анкетування за різними методиками для окремих цільових груп, що дозволяє ефективно та об'єктивно вирішувати завдання підбору, розстановки та контролю кадрів. Існування таких індикаторів забезпечує створення відповідних спеціалізованих програмних засобів.

Виклад основного матеріалу. Одним з основних завдань кадрового підбору залишається визначення оптимального розподілу кадрів. Для вирішення цього завдання необхідне правильне і достовірне визначення притаманних кожному працівнику особистісних характеристик, що визначають його особливості у сприйнятті інформації, можливі стосунки у колективі, схильність до вдосконалення та навчання, під час спілкування з клієнтами, мотиваційні уподобання тощо. Для визначення цих характеристик розроблено багато методик. Однак під час практичного застосування цих методик в умовах діючого виробництва, що характеризується обмеженістю процедури анкетування у часі, стресу анкетованих, суттєвого впливу суб'єктивних факторів на результати анкетування (наприклад, бажання "сподобатися" тощо) не завжди вдається визначити притаманні конкретному анкетованому особистісні характеристики. А від достовірності їх визначення, наприклад, під час прийому

працівника на роботу у конкретний колектив, буде залежати економічна ефективність діяльності не тільки вказаного працівника, а й усього колективу. Одне з можливих рішень полягає у перехресній перевірці результатів, отримуваних за різними методиками. Для цього необхідно виявити спільні маркери у методиках, які б служили індикаторами достовірності.

Однак тут існує додаткова проблема, що полягає у неможливості прямого порівняння всіх отримуваних параметрів між окремими методиками. Кожна методика оперує своїм окремим простором визначень і результуючих параметрів. Це пов'язано з різною спрямованістю окремих тестів, різним формулюванням опитувальників, і врешті, різною кількістю і представленням результатів. Проте логічно припустити існування взаємозв'язків між окремими параметрами та їх групами для різних методик оцінювання, оскільки тією чи іншою мірою їх простори визначення перетинаються.

Розглянемо можливі взаємозв'язки між параметрами для двох методик. Нагадаємо, що у методиці DISC для визначення типів поведінки та вподобань у поведінці оперують параметрами домінування, впливу, сталості та відповідності, а комбінація цих факторів визначає індивідуальну поведінку людини. У типології особи MBTI визначають 16 типів особистості за чотирма шкалами, що описують основні властивості характеру, а саме, екстраверсія – інтроверсія, сенсорика – інтуїція, логіка – емоції, раціональність – ірраціональність. За вказаними методиками для визначення можливих взаємозв'язків параметрів було проведено анкетування окремих груп персоналу, що працює у галузі зв'язку, та учнівської молоді. Отримані результати аналізувалися з метою оцінювання наявності взаємозв'язків.

Спочатку було проаналізовано рівень взаємозв'язку між окремими параметрами кожної з методик. Найбільш логічно припустити існування взаємозв'язку параметрів домінування та екстраверсії/інтроверсії. Причому великому значенню параметра домінування, в основному, відповідатиме високий рівень екстраверсії, і навпаки. У табл. 1 наведено результати оброблення даних для цього типу можливого взаємозв'язку. У таблицях група 1 – керівний склад підприємств галузі зв'язку, група 2 – середня ланка персоналу, група 3 – учнівська молодь.

Таблиця 1

Рівень взаємозв'язку параметрів домінування та екстраверсія/інтроверсія

| Взаємозв'язок параметрів | “Високе” домінування – екстраверсія | “Низьке” домінування – інтроверсія |
|--------------------------|-------------------------------------|------------------------------------|
| Відсоток підтвердження | % | % |
| Група 1 | 57,9 | 52,1 |
| Група 2 | 47,4 | 67,5 |
| Група 3 | 40,8 | 49,0 |

Аналізувався взаємозв'язок параметрів сталість та екстраверсія/інтроверсія, де великому значенню параметра сталості, в основному, відповідатиме низький рівень екстраверсії, і навпаки. Дані оброблення наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Рівень взаємозв'язку параметрів сталість та екстраверсія/інтроверсія

| Взаємозв'язок параметрів | “Низька” сталість – екстраверсія | “Висока” сталість – інтроверсія |
|--------------------------|----------------------------------|---------------------------------|
| Відсоток підтвердження | % | % |
| Група 1 | 66,6 | 90,1 |
| Група 2 | 61,1 | 86,3 |
| Група 3 | 55,2 | 68,5 |

Взаємозв'язок параметрів вплив та екстраверсії/інтроверсії, де високому значенню параметра впливу, в основному, відповідатиме високий рівень екстраверсії, і навпаки, наведено у табл. 3.

Таблиця 3

Рівень взаємозв'язку параметрів вплив та екстраверсія/інтроверсія

| Взаємозв'язок параметрів | “Високий” вплив – екстраверсія | “Низький” вплив – інтроверсія |
|--------------------------|--------------------------------|-------------------------------|
| Відсоток підтвердження | % | % |
| Група 1 | 96,0 | 85,7 |
| Група 2 | 95,1 | 64,2 |
| Група 3 | 87,5 | 37,5 |

Аналізуючи наведені у табл. 1-3 дані, можна зауважити, що для професійних груп 1 і 2 працівників відсоток підтвердження взаємозв'язку параметрів у всіх випадках вищий, ніж у групі 3 (учнівська молодь). Це можна пояснити меншим рівнем “визначеності” характеру молоді, що впливає і на достовірність визначення їх особистісних характеристик.

У табл. 4, 5 наведено відсоток підтвердження взаємозв'язку визначених субтипів за методикою DISC та параметрів екстраверсія/інтроверсія (табл. 4) і логіка/емоції (табл. 5) відповідно (н/д — немає даних).

Таблиця 4

Взаємозв'язок субтипів DISC – екстраверсія/інтроверсія

| Субтипи DISC | D | DI | I | IS | S | SC | C | CD |
|------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Відсоток підтвердження | % | % | % | % | % | % | % | % |
| Група 1 | 91,6 | 75,0 | 92,3 | 50,0 | н/д | 87,5 | 88,8 | 77,7 |
| Група 2 | 53,8 | 60,8 | 63,2 | 57,1 | 93,7 | 93,7 | 85,7 | 88,2 |
| Група 3 | 50,0 | 80,0 | 50,0 | 66,6 | 75,0 | 50,0 | 75,0 | 80,0 |

Для отримання даних табл. 4 застосовувалося співвідношення, відповідно до якого високим значенням параметрів домінування, впливу відповідають високі значення екстраверсії, а високими значенням сталість, відповідності – високі значення інтроверсії. Для даних у табл. 5 співвідношення: високим значенням параметрів домінування, відповідність відповідають високі значення екстраверсії, а високим значенням сталість, вплив – високі значення інтроверсії. Наведені дані також демонструють високий рівень взаємозв'язку, який доцільно використовувати для взаємної верифікації результатів оцінювання, отриманих під час проведення анкетування персоналу. За іншими показниками субтипів DISC та відповідних показниках властивості характеру анкетованих МВТІ взаємозалежності були менш вираженими.

Таблиця 5

Взаємозв'язок субтипів DISC – логіка/емоції

| Субтипи DISC | D | DI | I | IS | S | SC | C | CD |
|------------------------|-------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|
| Відсоток підтвердження | % | % | % | % | % | % | % | % |
| Група 1 | 100,0 | н/д | н/д | н/д | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Група 2 | 87,5 | 88,8 | 85,7 | 66,6 | 66,6 | 55,5 | 75,0 | 100,0 |
| Група 3 | 75,0 | 50,0 | н/д | 0 | 37,5 | 0 | 50,0 | 50,0 |

Виявлені взаємозв'язки параметрів можуть відігравати роль індикаторів, які під час аналізу результатів анкетування, у випадку одночасного використання декількох тестів, забезпечать підвищення достовірності отримуваних особистісних характеристик персоналу. Індикатор розраховується за допомогою статистичного аналізу результатів анкетування по декількох тестах визначених груп персоналу й описує взаємозв'язки отримуваних параметрів між використаними тестами. Використання такого індикатора дозволяє виявити значення вказаного параметра у випадку невизначеності результату анкетування працівника за окремим параметром по одному із застосованих тестів.

Запропоновані індикатори було використано під час розроблення у Науково-дослідному інституті інфокомунікацій ОНАЗ ім. О.С. Попова програмного комплексу тестування (ПКТ) “Стимул” [3; 7; 9]. Програмний комплекс забезпечує проведення всіх етапів анкету-

вання від введення даних анкет до створення звітів. Розроблений програмний комплекс має достатню інформаційну наповненість, що забезпечує практичне використання та не потребує від користувача спеціалізованих знань із психології, соціоніки, менеджменту.

Висновки і пропозиції. У роботі розглянуто взаємозв'язки між параметрами для методик визначення особистісних характеристик персоналу. Показано існування окремих взаємозв'язків між параметрами та групами параметрів для методик, які відіграють роль специфічних індикаторів для визначених груп анкетованих. З використанням зазначених індикаторів розроблено програмний комплекс "Стимул" для вирішення завдань оперативного визначення особистісних характеристик анкетованих та надання персональних рекомендацій щодо кадрового менеджменту.

Врахування особистісних характеристик персоналу в кадровому менеджменті забезпечує більш коректне й об'єктивне вирішення питань призначення конкретного працівника на визначену посаду, визначення оптимальних мотиваційних програм, виявлення міжособистісних стосунків і, як наслідок цього, підвищує економічну ефективність діяльності підприємства, покращує соціальну взаємодію у колективі тощо.

Перспектива подальших досліджень полягає в аналізі та визначенні додаткових індикаторів за даними анкетування окремих професійних груп для підвищення достовірності визначення особистісних характеристик.

Список використаних джерел

1. Белбин Р. М. Команды менеджеров. Секреты успеха и причины неудач / Р. М. Белбин. – М. : НИРРО, 2006. – 319 с.
2. Букалов А. В. Достоверна ли американская статистика типов и инертных отношений по тесту Майерс-Бриггс [Электронный ресурс] / А.В. Букалов // Соционика, ментология и психология личности. – 1996. – № 4 (7). – Режим доступа : <http://socioinfo.info/t/as-imbi.html#top>.
3. Воробієнко П. П. Дослідження особистісних характеристик персоналу у діяльності підприємств за допомогою програмного комплексу «Стимул» / П. П. Воробієнко, К. С. Озарко, Ю. В. Опомяк // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – № 1 (44). – С. 161-166.
4. Герчиков В. И. Мотивация, стимулирование и оплата труда персонала / В. И. Герчиков. – М. : ГУ-ВШЭ, 2003. – 110 с.
5. Григор'єва Н. О. Оцінка якості персоналу в системі ефективного управління : VIII Міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Сучасність, наука, час. Взаємодія та взаємовплив» (23-25 листопада 2011 р.) [Електронний ресурс] / Н. О. Григор'єва. – Режим доступу : <http://intkonf.org/grigoreva-no-otsinka-yakosti-personalu>.
6. Дідур К. М. Сучасні методи оцінки персоналу [Електронний ресурс] / К. М. Дідур. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php>.
7. Озарко Е. С. Применение инструментальных средств для отбора кадров в сфере информационной безопасности на основе программного комплекса «Стимул» / Е. С. Озарко, Ю. В. Опомяк // Прикладная радиоэлектроника. Состояние и перспективы развития. – X. : АНПРЭ, ХНУРЭ, 2011. – Т. II. – С. 402-403.
8. Потапчук Є. М. Психологічні аспекти кадрової роботи з персоналом Державної прикордонної служби України / Є. М. Потапчук // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Військово-спеціальні науки. – К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2009. – № 22. – С. 56-58.
9. Свідоцтво № 42110 про реєстрацію авторського права на твір "Комп'ютерна програма "Програмний комплекс Стимул" (ДСІВ України).
10. Шморгун Л. Г. Менеджмент організацій : навч. посіб. / Л. Г. Шморгун. – К. : Знання, 2010. – 452 с.
11. Marston, William Moulton. Emotions of Normal People / William Moulton Marston. – Taylor&Francis Ltd., 1999. – 420 p.
12. Myers Is. Br. Gifts Differing: Understanding Personality Type / Isabel Briggs Myers. – Davies-Black Publishing; Reprint edition, 1995. – 228 p.

УДК 658.332.02:657.532.2

С.М. Шкарлет, д-р екон. наук, професор

Л.В. Сахневич, ст. викладач

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СИСТЕМИ У КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті досліджено основні елементи інституціонального походження, що визначають особливості функціонування енергетичних систем на сучасному етапі. Виділено ключові групи інституціональних чинників, розглянуто характер їх взаємозв'язків з метою підвищення ефективності управління енергоефективністю на підприємствах АПК.

Ключові слова: енергоефективність підприємств АПК, виробничі потужності, моделювання домінант, управлінська стратегія, суб'єкти управління енергоефективністю.

В статье исследованы основные элементы институционального происхождения, определяющие особенности функционирования энергетических систем на современном этапе. Выделены ключевые группы институциональных факторов, рассмотрен характер их взаимосвязей с целью повышения эффективности управления энергоэффективностью на предприятиях АПК.

Ключевые слова: энергоэффективность предприятий АПК, производственные мощности, моделирование доминант, управленческая стратегия, субъекты управления энергоэффективностью.

The article considered the main institutional elements that define features of energy system function at present. Key groups of institutional factors are defined; the nature of their relations in order to improve the management of energy efficiency of agricultural enterprises is described.

Key words: providing of efficiency of the use of power resources of enterprises of APK, production capacities, design of dominants, strategy of providing of efficiency of the use of power resources, entities of providing of energy efficiency.

Постановка проблеми. Стратегія енергоефективності має багатогранний зв'язок з економічними, екологічними і соціальними аспектами розвитку країн і світової спільноти в цілому. Для того, щоб забезпечити потреби людей, підтримати економічне зростання і створити умови для боротьби з бідністю у всьому світі, наявність енергетичного потенціалу є однією з базових умов.

Характер функціонування енергетичного сектору багато в чому визначається політикою, здійснюваною як у цій галузі, так і в економіці в цілому. Виробництво, розподіл і використання енергетичних послуг, а також супутні маркетингові процедури залежать від багатьох чинників, у тому числі від функціонування організацій і установ, які виходять за межі енергетичного сектору в звичному його розумінні. Формування стратегії енергоефективності (ЕЕ), законодавче закріплення принципів розвитку енергетичної системи, реалізація розроблених планів і моніторинг виконання цільових показників вимагають залучення людських і фінансових ресурсів як приватного, так і державного сектору. Процес інституціональної і законодавчої реформи енергетики в розвинених країнах і в країнах, що розвиваються, відкриває можливості для розроблення і реалізації стратегії стійкого розвитку енергетики. У всьому світі для досягнення цілей стійкого розвитку необхідно мати в розпорядженні відповідні людські та інституціональні ресурси, здатні розробити і втілити в життя нову стратегію в енергетичному секторі, можливість ефективно функціонувати як енергетичних підприємств, так переробних і агро-виробництв.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, методичні та практичні аспекти реалізації положень стратегічного управління енергоефективністю значною мірою, базуються на розробках О.М. Алімова, О.І. Амоші, О.Ф. Балацького, І.К. Бистрякова, П.П. Борщевського, З.Ф. Бриндзи, П.Ф. Веденічева, В.М. Гейця, А.М. Третяка, А. М. Федорищевої, С.М. Шкарлета, О. М. Шпичака, І. Д. Якушина.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, подальшого дослідження потребують інституціональні чинники, що мають визначальний вплив на ЕЕ суб'єктів господарювання, їх групування та ідентифікація найбільш ефективних методів управління ними в умовах сучасного стану.

Мета статті полягає у визначенні ключових груп інституціональних чинників удосконалення енергетичної системи, дослідження їх взаємозв'язку та впливу з огляду концепції сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Встановлення партнерських відносин держави з іншими суб'єктами господарської діяльності стало в останнє десятиріччя одним з основних завдань як багатьох національних урядів, так і міжнародних організацій. Як свідчить сучасний світовий досвід, досягнення конкурентоспроможного стану економіки неможливо без забезпечення раціонального балансу між державним регулюванням економічних процесів і саморегуляцією внутрішнього ринку. Прозорість економічної політики, розвиток людського капіталу і соціальної сфери повинні стати важливими чинниками розвитку та стабілізації на належному рівні національної економіки та вітчизняного підприємництва, спільної концентрації інтересів різноманітних учасників правовідносин у сфері підприємництва.

Слабка неефективна держава не спроможна забезпечити всеосяжне й довгострокове бачення у прийнятті стратегічних рішень з урахуванням усіх можливих політичних, соціальних, економічних та інших наслідків, це не лише уповільнює процес формування ринку, а й призводить до згортання активної діяльності у соціальній сфері, спричиняє гальмування людського розвитку, стає небезпечним і для суспільства, і для підприємців.

Різноманітні питання, що стосуються місця та ролі держави в системі управління економікою, розглядаються політичними діячами, науковцями, бізнесменами як на національному, так і на міжнародному рівнях. Взаємозв'язок лібералізації та оптимізації впливу держави на суспільні відносини у сфері підприємництва яскраво відображений у праці А. Вебера, де вказано, що “держава повинна сприяти виправленню “провалів ринку”, а приватний сектор та громадянське суспільство повинні бути спроможні сприяти виправленню “провалів політики”. Лібералізація визначається як надання більших свобод, можливостей у здійсненні чогось або як напрям в економіці, що передбачає послаблення, поступки кому-небудь у чомусь. Оптимізація в свою чергу визначається як надання кому-небудь оптимальних, найбільш сприятливих властивостей, співвідношень (покращення) характеристик системи чи як визначення найбільшого або найменшого значення якої-небудь функції.

У цьому сенсі створення нового типу відносин у суспільстві залишається особливо актуальним завданням для країн з трансформаційним типом економіки, у тому числі й для України. Проблема полягає в тому, що окремими державними діячами і вченими неправильно тлумачиться ідея відносного скорочення державного втручання в економіку й інші сфери життя українського суспільства [1, с. 6]. Навпаки, в умовах трансформаційних перетворень в Україні діє доведений принцип, обґрунтований науковими дослідженнями: чим більше країна відстає економічно, тим більш впливовою має бути роль державного управління (регулювання) у сфері економіки, та її матеріальної основи – підприємництва.

Відміна державного контролю і зростаюча роль ринку мали позитивний вплив на формування економічної стійкості у багатьох країнах. Розвиток конкуренції або (в деяких випадках) впровадження нових методів регулювання всюди забезпечили структурну ефективність промислового виробництва, оптимізували його раціональне розміщення і стимулювали підвищення продуктивності праці. У багатьох випадках, це призвело до зниження собівартості енергетичних ресурсів для виробників і дозволило встановити нижчі тарифи для кінцевих споживачів. Такі чинники, як наявність, економічна і територіальна доступність джерел енергії однаково важливі при розгляді питань надання енергетичних послуг. Громадська стурбованість, що так само нарощується внаслідок екологічних проблем, які пов'язані з функціонуванням енергетичних систем, по-

родила потребу в розробленні комплексної політики взаємодії з місцевими, регіональними і глобальними екологічними організаціями. У зв'язку зі зміною звичних ролей в енергетичному секторі, відповідальність за захист довкілля, дотримання стандартів чистого виробництва і міжнародних стандартів екологічних витрат вимагає розвитку нових людських і виробничих потужностей.

Зауважимо, що у 1990-х рр. у термінології спостерігалася тенденція переходу від сталого словосполучення «створення інфраструктури» до вираження «розвиток інфраструктури». «Створення» у цьому контексті має на увазі: сучасні система й інфраструктура потерпіли повний крах і все доводиться відтворювати наново. Використання терміна «розвиток», навпаки, припускає вдосконалення існуючих структур. Саме розвиток інфраструктури став однією з основних сфер пильної уваги під час розроблення стратегії локального і глобального стійкого розвитку енергетики. Крім того, Світовий банк, що приділяє пильну увагу людському капіталу і розвитку людських ресурсів, направив свої зусилля на реалізацію довгострокових проектів зі створення «критичної маси» професійних політичних аналітиків і економістів-менеджерів, здатних ефективніше керувати процесом розвитку найбільш важливих галузей, у т. ч. і енергетичної сфери та АПК.

Стратегія розвитку енергетичної системи «обертається» навколо деяких близьких по суті інституціональних елементів: 1) постановка цілей: бачення, оцінка, політика й інтереси; 2) виконавці: мотивація, етика і продуктивність праці; 3) можливості: знання, уміння, навички; 4) ресурси: людські, природні, технологічні (інфраструктура), культурні і фінансові; 5) організація роботи: планування, проектування, визначення послідовності дій і мобілізація зусиль. Звідси, у сфері вирішення проблем стійкого розвитку, особливо їх екологічних складових, розроблення і реалізація стратегії ЕЕ більше не може припускати створення «оптимального розподілу» традиційних ресурсів або чинників виробництва (енергія, земля, капітал, праця тощо). Завдання полягає ще й у тому, щоб звернутися до соціально-економічної системи в цілому, тобто визначити соціо-еколого-економічні взаємодії, які є істотними компонентами стійкості. Оскільки до недавнього часу будь-яка економічна теорія не розглядала природне довкілля як потенційний чинник обмежуючий зростання. Ніяка парадигма не включає довкілля як певний ресурс сталої економічної функції. Економічна роль основи природного ресурсу та екологічних умов та благ проаналізована і розвинена з позиції екологічного й еколого-економічного підходів. Межі економічних моделей і масштаби ухвалення економічних рішень – нині найчастіше обговорювана проблема в контексті сталого розвитку [1; 3].

Вдосконалення енергетичної системи може бути визначене як процес створення, мобілізації, посилення, модернізації і перетворення існуючих потужностей так, щоб досягти певних бажаних соціально-економічних результатів у контексті сталого розвитку. Нарощування потужності припускає здійснення дій на рівні окремих індивідуумів, організацій і економічної системи в цілому. Зусилля зі збільшення потужностей на кожному з цих рівнів – це дискретні елементи загального процесу удосконалення енергетичної системи. На індивідуальному рівні – «удосконалення» означає процес, який відтворює зміни та суспільні відносини, а також поведінку людей, розвиток їхніх знань, умінь і навичок. Проте на інституціональному рівні – процес вдосконалення фокусується на організації діяльності, нарощенні можливостей забезпечення збалансованого функціонування підприємств, а також – на їх здатності пристосовуватися до умов, що постійно змінюються. Цей процес націлений на розвиток виробничо-економічних систем як єдиної структури, включаючи діяльність індивідуумів, їхніх груп і підприємства в цілому. Традиційно такі процеси на системному рівні трактували як «інституціональне зміцнення». Однак надалі вдосконалення термінології та категоріального апарату на інституціональному рівні передбачає зосередження зусиль на розробленні політичних

основ взаємодії суб'єктів управління і суб'єктів господарювання з НПС. Ці три рівні – індивідуальний, інституціональний та системний – присутні у будь-якому тимчасовому зрізі вирішення проблеми забезпечення ЕЕ. Таким чином, вдосконалення може розглядатися як у короткостроковому (для вирішення невідкладних проблем), так і у довгостроковому контекстах (вплив потужностей на зміни у НПС). Для різних країн потрібне удосконалення різних елементів енергетичної системи в короткостроковому і довгостроковому періоді, особливо в контексті швидких економічних, соціальних або екологічних змін. Формування пріоритетів в удосконаленні цих елементів – одна з найважливіших, часто недооцінюваних, складових процесу стійкого розвитку.

Тому розроблення і впровадження стратегії забезпечення ЕЕ – це циклічний процес, що припускає здійснення певної послідовності дій. Одним із найважливіших його елементів є організаційно-психологічна підготовка учасників процесу, включаючи реалізацію формальних і неформальних довгострокових програм навчання, повне використання існуючого кадрового потенціалу, проведення короткострокових курсів, симпозіумів, семінарів, встановлення певних стандартів, до яких прагнутимуть подальші покоління тощо. І, нарешті, «стратегія забезпечення ЕЕ» має ґрунтуватися на застосуванні принципів і методів, включаючи:

- 1) визначення глобальних цілей стійкого розвитку;
- 2) ідентифікацію потреб, обмежень і проблем;
- 3) залучення зацікавлених осіб до процесу планування і встановлення пріоритетів;
- 4) здійснення дій, націлених на встановлення довгострокових міжсекторальних зв'язків;
- 5) впровадження механізму моніторингу й оцінювання, щоб аналізувати просування до поставлених цілей;
- 6) максимізацію переваг учасників, що забезпечує стимули, для їх тривалої залученості.

Зазначені чинники та елементи ідентифікації допомагають визначити стратегію забезпечення ЕЕ в динамічній та інтегральній перспективі. Удосконалення енергетичної системи та параметрів функціонування певного підприємства необхідно розглядати з погляду взаємодії різних елементів, що впливають на довкілля, у тому числі визначення ролі енергетичних послуг і умов їх надання для забезпечення сталого розвитку. Без адекватних виробничих і людських потужностей не можуть бути створені умови для отримання очікуваних результатів стійкого розвитку окремих регіонів, країн і світової спільноти в цілому. Управління такими процесами має на увазі три ключові елементи: 1) форму політичного режиму; 2) методи, які використовує влада для управління економічними і соціальними ресурсами; 3) здатність законодавчих органів влади формувати адекватну нормативно-правову базу, а для органів виконавчої влади – втілювати прийняті рішення в життя. Таким чином, управління і визначення напрямів реалізації відповідної політики, яка стосується забезпечення ЕЕ, вимагає вдосконалення громадської системи задля того, щоб вона виконувала покладені на неї функції ефективніше.

Тісний взаємозв'язок між стратегічним управлінням і вдосконаленням є результатом ролі уряду в протидії можливому спотворенню чисто ринкового підходу до розвитку. Вслід за реформами вільного ринку, які поширилися останніми роками по всьому світу, уряди залишаються основними дійовими особами у визначенні макроекономічної політики, розвитку інфраструктури і здійсненні соціальних програм. Навіть найуспішніша ринкова економіка не може обійтися без структур і правил регулювання ринку. Громадське управління приватизацією, акціонуванням, зміною форм власності багатьох підприємств вимагає додаткових зусиль із захисту довкілля. Для того, щоб учасники вільного ринку могли нормально функціонувати, повинні ефективно працювати урядові установи. У ліберальній економіці встановлені правила повинні стимулювати рух до бажаних для суспільства економічних, соціальних і екологічних результатів і вигод. Таким чином,

стратегічне управління і вдосконалення енергетичної системи – взаємопов'язані проблеми в контексті ускладнення структури енергетичного сектору й економіки в цілому.

Процес економічної і державної реформи був спрямований на зміну структури енергетичної системи (включаючи інституціональні, законодавчі і регулюючі аспекти), а також ролі різних учасників системи генерації, транспортування, розподілу і споживання енергії. У багатьох країнах з'являється розвиненіша і складніша енергетична система. Вона характеризується новими функціями державних і приватних установ, а також появою нових установ і нових «гравців». З числом «гравців», що збільшується, або учасників системи генерації, транспортування, розподілу і споживання енергії, характер функціонування таких систем змінюється, а також змінюється реакція системи на різні ринкові і неринкові методи впливу. Звідси, нові проблеми у сфері управління забезпеченням ЕЕ, пов'язані з процесами ринкової і макроекономічної реформи, набагато ширше, ніж проблеми в самому енергетичному секторі.

При цьому вирішення проблем стратегічного управління і вдосконалення, пов'язані з новою енергетичною системою, включають більше дезінтегровану і сегментовану промисловість, велику невизначеність ключових макроекономічних показників, цінних характеристик, зміну правового статусу компаній з виробництва і розподілу енергії, включаючи нові закони і правила управління власністю. Відзначимо, що в процесі реформування енергетичної системи мають бути вирішені конфлікти між короткостроковими і довгостроковими інтересами державного і приватного сектору. Ці проблеми пов'язані зі зміною макроекономічних умов, в яких функціонує енергетична система, а також з новими технологічними рішеннями, які докорінно змінюють принципи функціонування енергетики і процеси, що відбуваються у цій сфері управління ЕЕ. Крім цього, роль і відповідальність уряду і державних структур полягає у тому, щоб забезпечити наявність енергії та енергетичних послуг, або створювати умови для виробництва і надання приватними компаніями енергії та енергетичних послуг, що відповідають потребам домашніх господарств, промисловості і громадського сектору. Ці потреби стають все більше складними в перетвореній ринковій економіці і її енергетичному секторі. Для досягнення соціальних цілей можливий вибір перехресного субсидування в електроенергетичному секторі між різними видами палива або між областями і поселеннями. Це було характерною особливістю багатьох державних енергетичних систем і часто залишається особливістю місцевих енергетичних систем навіть в умовах сучасних змін. А безпечне, прогнозоване забезпечення ЕЕ та достатніми в обсягах і якості енергетичними послугами – є передумовою для розвитку підприємництва, промислового виробництва й економічного зростання в усіх країнах.

У деяких випадках для вирішення цих проблем може використовуватися механізм енергетичного ринку, особливо там, де є економічно обґрунтовані, децентралізовані варіанти отримання енергії і платоспроможність споживачів енергії знаходиться на досить високому рівні. Необхідність просувати і підтримувати доступ широких верств населення до комерційної енергії і сучасних енергетичних послуг – одна з головних причин нарощування потужностей і створення нової енергетичної системи. У контексті розв'язання екологічних проблем і збільшення міжнародної уваги до питань використання природних ресурсів (глобальне потепління, загибель лісів та інших об'єктів живої природи, деградація землі, запустинювання і тому подібне) енергетична система розглядається як джерело, і як жертва багатьох із цих змін. Зміна клімату і проблеми адаптації новітніх технологій мають на увазі повністю новий підхід до реалізації функції енергетичної системи, вимагаючи прогресивних знань, нових концептуальних структур і технологій, вдосконалення методологічних засад, ідей і нових рішень. У цілому енергетична система й енергетика все більш і більш інтернаціоналізуються. У багатьох ви-

падках процесу регіональної інтеграції і глобалізації впливають на місцевих підприємців і можуть збільшити або зменшити їх роль у процесі ухвалення рішення. Разом із новими ризиками і проблемами з'являються і нові можливості. Ця динамічна та невизначена ситуація характеризується дисперсією і різноманітністю інформації (кількісною та якісною). Оскільки процес отримання інформації, що характеризує різні аспекти функціонування енергетичного сектору, супроводжується складнощами і вимагає застосування нових інструментів і методів. Основні проблеми, що перешкоджають проведенню якісного еколого-економічного аналізу діяльності енергетичного сектору, такі: 1) надання компаніями свідомо неправильних даних з яких-небудь причин; 2) нестача надійної статистичної інформації у відповідних державних органах; 3) неадекватний доступ до інформації, перешкоди для збору даних у силу уявної секретності; 4) висока вартість інформації в деяких компаніях; 5) неоднорідність збору даних, відсутність єдиних, законодавчо встановлених вимог до надання повної, своєчасної та об'єктивної інформації.

Ці проблеми здійснюють негативний вплив на ефективне функціонування приватного і державного сектору, проте не всі зацікавлені особи готові заплатити за поліпшення інформаційного забезпечення енергетичної системи. До того ж і необхідність розглядати будь-які проблеми у сфері стійкого розвитку енергетики з позиції комплексного підходу й обліку інтересів усіх учасників стала одним з головних висновків дев'ятої сесії Комісії з життєздатного розвитку (СЗО-9). Оскільки зміна поведінки одного учасника системи генерації, транспортування, розподілу і споживання енергії або вдосконалення тільки одного аспекту функціонування енергетичної системи (законодавства, економіки, технології) не здатна вирішити усього різноманіття проблем нарощування потужностей і стійкого розвитку енергетики. Таким чином, існування внутрішніх і зовнішніх ризиків вимагають пошуку рішень і відповідей на питання при відкритому обговоренні, а також пошуку гнучкіших і прагматичніших стратегій, підходів, методів, інструментів і дій, що перевершують за ефективністю стандартні державні підходи, напрацьовані за минулі два десятиліття. Краще розуміння та ясніший прогноз функціонування нових енергетичних систем і розвитку їх структури потрібний, але, на жаль, ці питання часто випускаються з уваги під час обговорення макроекономічної реформи, управління і ролі держави. Нова якість довкілля, в якому мають бути знайдені рішення для енергетичної системи, пропонує вагому роль уряду в забезпеченні роботи ринкових механізмів. Зазначені зміни впливають на поведінку і приватного сектору, і науково-технічних осередків, і громадянського суспільства [2].

Зазначимо, що основні групи учасників енергетичної системи, які здійснюють вплив на стійкий розвиток і мають бути залучені в процес розроблення і реалізації стратегії ефективного використання енергетичних ресурсів, такі: 1) державний сектор (включаючи урядові органи і чиновників державної служби); 2) приватний сектор (включаючи енергетичну промисловість й інші галузі виробництва товарів і надання послуг); 3) громадський сектор (включаючи неурядові організації і представників різних громадських груп); 4) науково-освітній сектор (включаючи вищі і середні спеціальні навчальні заклади, науково-дослідні інститути, учених, організації, що надають консультативні послуги); 5) засоби масової інформації, функції яких не обмежуються рекламними акціями щодо стимулювання процесів енергозбереження та енергоефективності.

В енергетичній сфері саме істотний вплив на сталий розвиток мають суб'єкти управління, що займаються плануванням на макрорівні, а також політичні особи, які ініціюють розвиток енергетичної сфери, агентства з регулювання ЕЕ в реструктурованих секторах енергетики. У багатьох країнах регулюючі інструменти у сфері ЕЕ є слабоборозвиненими або не діють зовсім, тому цілі реформи у зазначеній сфері з погляду

економічної оптимізації і соціального удосконалення не можуть бути досягнуті у стислі терміни (якщо не створені ефективні цілі, що регулюють потужності). Для досягнення цілей сталого розвитку потрібні нові потужності як у державному енергетичному секторі, що швидко змінюється, так і в приватному. Приватний сектор включає не лише кредитні установи, фірми і промислові підприємства, які вкладають капітал у виробництво енергії і споживають енергетичні послуги, але також і громадянське суспільство, групи споживачів, науково-дослідні організації і ЗМІ. Відповідальність за розвиток цих нових потужностей не лежить цілком на державному секторі. Для набуття ознак сталого розвитку потрібним є розвиток і поширення суспільно-приватних товариств, особливо в галузі впровадження чистих, ефективніших нових енергетичних технологій, включаючи вихід на ринки країн, що розвиваються.

Тоді як уряди повинні закладати основи для сталого розвитку та активного провадження енергетичної політики, приватний сектор включає основних учасників реалізації економічної, соціальної і політичної життєздатності цих планів. Пріоритетні напрями проведення досліджень необхідності вдосконалення для приватного сектору (включаючи кредитні установи, підприємців і виробників устаткування) пов'язані з такими обставинами: а) вплив реформи енергетичного сектору і зайвого регулювання на виробничу діяльність; б) масштаби і природа існуючого й потенційних ринків енергії; в) підприємницькі можливості в енергетичному секторі в міських і сільських районах; г) альтернативні моделі бізнесу для фінансування енергетичних послуг; д) збір інформації про існуючі технології та нові варіанти генерації і транспортування енергії; е) концесії, ліцензування, ліцензійні платежі й інші організаційні аспекти розвитку енергетичної системи; є) аналіз ринку для ідентифікації варіантів впровадження екологічно чистих технологій; ж) підвищення енергоефективності споживання; з) альтернативні засоби оцінювання і фінансування проектів; и) вплив глобальної і регіональної торгівлі на внутрішні ринки; і) можливості, пов'язані з глобальними екологічними угодами, включаючи Кіотський протокол.

У контексті окреслених завдань угруповання інших учасників енергетичної системи є гетерогенним, тому виділення загальних напрямів їх удосконалення досить важко реалізується. Таким чином, визначальним чинником тут має бути специфіка країни. Оскільки ця група може служити засобом для вдосконалення, її члени повинні мати точну інформацію про фактичні енергетичні умови в країні. Зазначений аспект може бути обговорений з іншими учасниками енергетичної системи, визнавши його як основу для проведення ефективних дебатів, вироблення політики та її реалізації. Вдосконалення для цієї групи повинне зосередитися на тому, як ця інформація може бути отримана і проаналізована. Цей процес включає такі ознаки, як: 1) придатність, якість і реальна вартість поточних енергетичних послуг; 2) внутрішні тенденції у виробництві, соціальному забезпеченні та якості довілля; 3) роль і ринкові важелі впливу споживачів на зміну енергетичної системи; 4) вплив макроекономічної реформи на формування тарифів на енергію та енергетичні послуги; 5) загальнодоступні технологічні варіанти поліпшення енергетичних систем; 6) готовність і здатність споживачів заплатити за удосконалення енергетичних послуг; 7) альтернативні моделі надання енергетичних послуг та їх фінансування; 8) зв'язок енергії та сталого розвитку; 9) енергія у світовому контексті, безпека енергозабезпечення і вплив глобалізації.

Зауважимо, у зв'язку із взаємозалежністю функцій між деякими учасниками енергетичної системи сфери їхніх інтересів щодо вдосконалення матимуть певні області, які накладаються та які мають бути врахованими у відповідних проектах і програмах забезпечення ЕЕ. Діалог між усіма учасниками енергетичної системи, включаючи представників урядових і неурядових установ, потрібен для зміни енергетичних систем відповідно до цілей сталого розвитку. Для того, щоб стратегії розвитку національної енер-

гетики були успішними, в процес їх розроблення і реалізації також мають бути залучені усі учасники енергетичної системи. Таким чином, програма щодо вдосконалення та нарощення ефективності функціонування енергетичної системи має бути комплексними з технічного й адміністративного погляду і вимагає створення інтегрованої структури управління. До них залучаються різні установи (урядові структури, фінансові агентства, науково-дослідні інститути, неурядові організації), які повинні розробити і включити в інтегрований план по вдосконаленню енергетичної системи заходи, що відносяться до них. Відповідна інерційна динаміка має на увазі координацію, чіткість і безперервність взаємодії, гнучкість, можливість внесення необхідних змін і циклічність процесу.

Попри певні розбіжності, можна вважати, що відправна точка будь-якого процесу вдосконалення – це ясне визначення цілей. Чим чіткіше сформульовані цілі, тим конкретнішим і очікуванішим буде результат. Коли результати, яких необхідно досягти, будуть чітко визначені, легше буде ідентифікувати коло учасників енергетичної системи, які будуть причетні до процесу досягнення цих результатів. Потенціальні результати у сфері удосконалення та забезпечення результативності функціонування енергетичної системи включають: 1) застосування ринкових інструментів для підвищення якості і доступності енергетичних послуг; 2) впровадження нового регулюючого механізму енергетичної системи; 3) впровадження механізму стимулюючого збільшення міри енергозабезпеченості сільських територій; 4) впровадження механізму стимулюючого застосування екологічно чистих видів енергії і технологій, що відповідають місцевим умовам і ресурсам. Зазначене, на нашу думку, є однією з найактуальніших на сьогодні проблем забезпечення ЕЕ, яку необхідно вирішити задля посилення ролі енергетичної системи в досягненні цілей сталого розвитку.

Відповідно, щоб визначити усе коло учасників процесу вдосконалення енергетичної системи, починати треба саме з ідентифікації результатів, яких необхідно досягти, а не з установ, які необхідно «посилити», або цільових груп, які необхідно навчити чи реформувати. Щоб чітко визначити цілі, необхідно добре уявляти собі реальний стан справ у цій сфері або, принаймні, заздалегідь проаналізувати поточну ситуацію. Тому об'єктивна оцінка існуючої ситуації – наступна стадія в замкненому циклі, яка допомагає визначити, які потужності вже існують і що вже робиться учасниками енергетичної системи для її вдосконалення. Як виявляється у більшості випадків, країна (чи, принаймні, регіон) вже робить певні дії з вдосконалення енергетичної системи (можливо, заохочуючи з цією метою науково-дослідні установи, консалтингові фірми або неурядові організації). Оцінювання існуючої ситуації також дозволить виявити «ключових гравців цього процесу», а також окреслити коло необхідної інформації. На цьому етапі також корисно ідентифікувати потреби в підвищенні обізнаності, кваліфікації і зацікавленості учасників енергетичної системи. Багато процесів удосконалення, на жаль, проводяться занадто «вузько» і зосереджуються лише на створенні нових організаційних структур. У цьому випадку, на наш погляд, не приділяється увага питанням навчання, не береться до уваги існуюча компетентність співробітників, упускається можливість обміну знаннями та інформацією.

Обґрунтування критеріїв доцільності залучення до процесу вдосконалення енергетичної системи тих або інших суб'єктів дозволяє звузити діапазон учасників, досягаючи максимального ефекту при оптимізації витрат. У цьому контексті необхідно провести чітку межу між необхідністю і можливістю поліпшення того або іншого елементу системи (підвищення кваліфікації окремих співробітників або вдосконалення структури установи в цілому). Критерії доцільності відрізнятимуться залежно від результату, якого необхідно досягти, а у кожному конкретному випадку до уваги повинні братися можливостей людей і установ. Вони можуть включати вік, знання мови, освіту, становище й авторитет в організації, досвід роботи і знання з цієї теми. Якщо є така інформація, то можна враховувати і

частку співробітників в активах компанії. Принагідно зазначимо, що розроблення проекту вдосконалення енергетичної системи і його обговорення з усіма зацікавленими особами припускає залучення національних, а в деяких випадках регіональних і міжнародних джерел експертизи і досвіду. Необхідно скласти бюджет, щоб визначити витрати на заходи, їхній розподіл між учасниками процесу вдосконалення і джерела покриття витрат. Установи, обрані суб'єктами вдосконалення енергетичної системи, повинні продемонструвати компетентність, здатність задовольнити потреби клієнтів і відповідність вимогам по проведенню навчання. Для реалізації ЕЕ проекту має бути визначений реалістичний період. Світовий досвід засвідчує, що чим більше критерії орієнтовані на вимоги конкретних людей і об'єктивніше обґрунтовано межі очікуваного результату від провадження ЕЕ проекту, тим вище відсоток його результативності.

Реалізація проекту удосконалення енергетичної системи припускає залучення різних учасників. На цій стадії роль національних і регіональних експертів і неурядових організацій є центральною. Спрямована організація і правильна послідовність дій у реалізації проекту дуже істотні. План дій має бути оснований на точному знанні існуючої ситуації і застосовності на регіональному і національному рівні. Необхідно систематизувати наявну інформацію, у тому числі і про доступні фінансові ресурси, щоб полегшити роботу потенційних учасників. На жаль, часто на національному рівні така інформація носить фрагментарний характер. Електронне зберігання інформації, обмін даними і дослідження створюють нові можливості для реалізації заходів. Адекватні механізми, консультування та управління інформацією будуть необхідними елементами процесу вдосконалення. Точне розуміння стимулів і перешкод для участі в процесі удосконалення енергетичної системи кожного суб'єкта (індивідуума або організації), а також очікуваних результатів і вигод для кожного учасника буде ключовим моментом у визначенні методів мотивації, а іноді й примусом до участі.

Відзначимо, що у кожному з наведених випадків діяльність щодо здійснення об'єктивного оцінювання повинна проводитися відносно організацій і суб'єктів управління, які передусім відповідальні за вдосконалення енергетичної системи та політики забезпечення ЕЕ. Не можна сказати, що кожен захід повинен в обов'язковому порядку піддаватися незалежному оцінюванню, щоб бути успішним, але це дозволяє проаналізувати допущені помилки, щоб не повторювати їх у майбутньому. Оцінювання результативності проекту повинно проводитися як на стадії розроблення, так і на стадії реалізації, щоб визначити, чи є отримані результати адекватними витраченим зусиллям. Оцінювання може проводитися як у короткостроковій, так і у довгостроковій перспективі. Оцінювання повинно піддаватися виконання намічених програм навчання і консультування учасників енергетичної системи, підвищення громадського розуміння значущості проблем енергетики, досягнення кінцевої мети реалізації програм та очікуваного розвитку та удосконалення енергетичної системи – логічний результат ефективного контролю.

Таким чином, задля розроблення ефективних програм щодо вдосконалення енергетичної системи, слід досліджувати деякі типові проблеми, які можуть виникнути на кожній стадії, зокрема: 1) іноді ідентифіковані на стадії оцінювання потреби і пріоритети не мають прямого відношення до проблем, пов'язаних з функціонуванням місцевої енергетичної системи; 2) обмеженість фінансових ресурсів (місцевих і глобальних фінансових ресурсів може бути недостатньо для реалізації розробленої програми); 3) недостатня координація (оскільки проблеми сталого розвитку взаємопов'язані і не можуть бути вирішені зусиллями одних учасників енергетичної системи, потрібна сильна координація дій між різними агентствами і міністерствами); 4) недостатня кооперація (конкуренція між учасниками енергетичної системи за зовнішній капітал і прагнення перекласти один на одного обов'язки, якщо вони не мають чіткого розмежуван-

ня, може пошкодити співпраці); 5) неоптимальний розподіл ресурсів (коли не беруться до уваги накопичені науковими установами, неурядовими організаціями або іншими регіональними структурами знання про енергетичні проблеми і шляхи їх вирішення, можуть витратитися засоби на те, для чого рішення вже знайдене); 6) фінансове управління (зовнішні засоби, наприклад, засоби міжнародних організацій, виділені на фінансування заходів програми з вдосконалення енергетичної системи, можуть сприйматися як «додатковий вільний ресурс» і використовуватися на інші цілі); 7) оцінювання ефективності реалізації програми (не здійснення закладених у програмі заходів перешкоджає досягненню очікуваних результатів сталого розвитку).

Висновки і пропозиції. Програми щодо вдосконалення енергетичної системи повинні зміцнювати провідну роль держави в управлінні стійким розвитком, включаючи значну роль енергії в забезпеченні стійкості безпосередньо в енергетичному секторі й в інших галузях. Використання ключової ролі держави особливо доцільно при вирішенні інституціональних проблем.

Удосконалення енергетичної системи необхідне для сталого розвитку, не має бути обмежене «енергетичним сектором». Тоді встановлення чітких взаємозв'язків і розподіл обов'язків між учасниками енергетичної системи залишається одним з вирішальних чинників консолідації ефективної політики стійкого розвитку. Навіть якщо усі необхідні структури створені, визначені їх компетентність, права й обов'язки, може існувати значний розрив між розробленою інфраструктурою та її функціями насправді. Більшу увагу необхідно приділяти створенню ефективного механізму взаємодії і регулюючої функції державних структур, щоб гарантувати послідовне проведення політики і стійкість отриманих результатів.

Список використаних джерел

1. Алимов О. М. Стратегічний потенціал – сукупні можливості національної економіки по досягненню цілей збалансованого розвитку / О. М. Алимов, В. В. Микитенко // Продуктивні сили України. – К. : РВПС НАН України, 2006. – № 1. – С. 135-151.
2. Акімова І. М. Промисловий маркетинг : [монографія] / І. М. Акімова. – К. : Граніт думки, КОО, 2000. – С. 294.
3. Junginger, M. Experience Curves in the Wind Energy Sector: Use, Analysis and Recommendations, in Proceedings of the International Energy Workshop, International Institute for Applied Systems Analysis, Laxenburg, Austria, June 19-21, 2001 [Electronic resource]. – Access mode : www.iasa.ac.at/research/ECS/IEW/2001/papers/Junginger.pdf.

УДК339.166.82:004.77

Т.В. Дубовик, канд. екон. наук, доцент

Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ ПРОДОВОЛЬЧИМИ ТОВАРАМИ В ІНТЕРНЕТІ

У статті проаналізовано сучасний стан, тенденції та перспективи розвитку роздрібною торгівлі продовольчими товарами в мережі Інтернет у світі та Україні, досліджено особливості здійснення роздрібною торгівлі підприємствами торгівлі з урахуванням мультиканальності – за допомогою традиційних технологій продажу та інтернет-технологій, визначено типи продовольчих інтернет-магазинів, запропонована інтеграція маркетингових комунікацій продовольчих підприємств торгівлі у соціальних мережах.

Ключові слова: роздрібна торгівля продовольчими товарами, підприємство торгівлі, мережа підприємств торгівлі, інтернет-магазин, інтернет-торгівля, мережа Інтернет, соціальні мережі.

В статье проанализированы современное состояние, тенденции и перспективы развития розничной торговли продовольственными товарами в сети Интернет в мире и Украине, исследованы особенности осуществления розничной торговли предприятиями торговли с учетом мультиканальности – с помощью традиционных технологий продажи и интернет-технологий, определены типы продовольственных интернет-магазинов, предложена интеграция маркетинговых коммуникаций продовольственных предприятий торговли в социальных сетях.

Ключевые слова: розничная торговля продовольственными товарами, предприятие торговли, сеть предприятий торговли, интернет-магазин, интернет-торговля, сеть Интернет, социальные сети.

In the article analyzes the current status, trends and prospects of the retail food trade in the Internet world and in Ukraine, studied the peculiarities of retail trade enterprises considering multichannel - using traditional technology sales and internet technology, defines types of food online stores proposed integration of marketing communications food companies trading in social networks.

Key words: enterprises trade network, Internet shopping, Internet-stores, Internet network, Internet, social networking.

Постановка проблеми. Дослідницька компанія Forrester Research прогнозує зростання обсягів продажів продовольчих товарів через Інтернет у Європі: до 2015 р. частка обсягів роздрібних продажів продуктів харчування через Інтернет у загальному обсязі у Великобританії збільшиться до 15 %, у Франції – до 6 % і в Німеччині – до 5 %. За даними дослідження, проведеного в 2011 р. інформаційним агентством Firstnews, російські продуктові інтернет-магазини будуть «відбирати» частку ринку в традиційних роздрібних підприємств [1]. Така ж ситуація розвитку інтернет-торгівлі продовольчими товарами буде й в Україні.

За результатами дослідження Nielsen, за останні два роки кількість споживачів, готових купувати продукти харчування та напої в Інтернеті, збільшилася на 44 %. Чверть (25 %) респондентів збирається в найближчі 3-6 місяців купувати продукти харчування та напої за допомогою електронних пристроїв з доступом в Інтернет (комп'ютер, мобільний телефон, планшет тощо) [2]. Крім того, 61 % респондентів використовує Інтернет для пошуку інформації під час покупки продовольчих/непродовольчих товарів. Також проаналізовано статистику інтернет-аудиторії та її активності на ринку продовольчих товарів: 61 % споживачів під час покупки продовольчих товарів вивчають ціни, читають/пишуть відгуки; 44 % інтернет-аудиторії дивляться інформацію про конкретні продукти, 43 % – шукають інтернет-пропозиції, 33 % споживачів читають рекламні проспекти й флаєри на сайтах магазинів; 33 % – заходять в Інтернет у пошуках купонів; 18 % – залишають відгуки в соціальних мережах; 26 % – вивчають сайти виробників; 11 % – користуються електронним списком покупок [2]. Ці цифри ще раз підтверджують доцільність просування продовольчих товарів в Інтернеті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою розвитку й управління підприємствами у сфері торгівлі займаються такі українські вчені: В. Апопій, І. Бланк, Є. Виноградова, Н. Власова, В. Герасимчук, Н. Голошубова, Ю. Дайновський, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, Т. Футало, І. Успенський, Ф. Хміль, В. Царьов, І. Школа та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак в опублікованих роботах системні наукові дослідження структурних особливостей роздрібною тор-

гівлі продовольчими товарами в мережі Інтернет, особливості її розвитку на сучасному етапі, глибинні процеси формування конкурентного середовища в торговельній сфері і механізм інтенсифікації інтернет-торгівлі не розроблені достатньою мірою.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення сучасного стану, проблем і пріоритетів розвитку роздрібно торгівлі продовольчими товарами в мережі Інтернет.

Виклад основного матеріалу. Згідно з даними, отриманими Tesco, на частку інтернет-торгівлі продовольчими товарами у Великобританії за підсумками 2009 р. припадає близько 3 % загального роздрібного обсягу продажів продовольчих товарів (табл. 1). При цьому до 2014 р. очікується збільшення інтернет-продажів продовольчих товарів до 5,5 %. Як свідчать дані Інституту торгівлі продовольчими товарами, британський споживач усе більше схиляється на користь інтернет-магазинів для покупки продовольчих товарів. Майже третина учасників опитування, проведеного Інститутом торгівлі продовольчими товарами, повідомили, що будуть робити інтернет-покупки, щоб уникнути витрат на бензин [3].

Таблиця 1

Динаміка продажів мережі роздрібних підприємств торгівлі й інтернет-магазину Tesco (2000-2011 рр.) [за даними Tesco]

| Показник | Роки | | | | | | | | | |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
| Інтернет-магазин, млн фунтів | 200 | 365 | 560 | 630 | 760 | 1000 | 1500 | 1900 | 2375 | 3392 |
| Обсяг продажу мережі, млн фунтів | 18000 | 20900 | 23653 | 26337 | 30814 | 33000 | 51773 | 59426 | 62537 | 67573 |
| Частка інтернет-магазину в обсязі продажу в мережі, % | 1,11 | 1,70 | 2,37 | 2,39 | 2,47 | 3,03 | 3,10 | 3,40 | 3,70 | 5,00 |

Україна поки серйозно відстає від вищевказаних тенденцій, тому що продовольчі товари в загальному обсязі інтернет-торгівлі займають незначний відсоток. Витрати більше 65 % українських родин на продовольчі товари перевищують 50 % від сімейного бюджету. У межах середньоєвропейського нормативу перебуває менш 6 % домогосподарств, у яких на цю статтю витрат доводиться до 20 % сукупного сімейного доходу. Дані опитування, проведеного компанією IVOX Ukraine, свідчать про те, що менше половини сукупного доходу на продовольчі товари витрачають родини, сукупний дохід яких перевищує 5000 грн [4].

Аналіз літературних джерел дав змогу виявити, що в Росії питома вага інтернет-продажів продовольчих товарів мережі «Семерки» не перевищує 2 % щодо традиційного товарообороту [5].

Як свідчать результати власних досліджень, головними труднощами для непродовольчих традиційних підприємств торгівлі є цінова політика на товари конкурентів в Інтернеті. Розвиток мультिकанальності – за допомогою традиційних технологій продаж та інтернет-технологій за рахунок розширення пунктів видачі замовлень у багатьох інтернет-магазинів надає більше можливостей непродовольчим традиційним підприємствам торгівлі, що дозволяє не тільки залучити споживачів, які купують товари через різні канали збуту, і максимально збільшити активи традиційних магазинів, але й одержувати аналітичні відомості. Майбутнє непродовольчих традиційних підприємств торгівлі за інтегрованими каналами продажів, що об'єднає в собі традиційні роздрібні підприємства торгівлі, інтернет-магазини, додатки для мобільних пристроїв, соціальних мереж тощо. На сьогодні спостерігається тенденція, що непродовольчі традиційні підприємства торгівлі переходять додат-

ково у формат інтернет-торгівлі. У той же час непродовольчі інтернет-магазини збільшують кількість пунктів видачі товарів, розвиваючи високотехнологічні складські технології.

Таким чином, основними особливостями здійснення інтернет-торгівлі продовольчими товарами є те, що для споживача є важливим якість товарів, їх походження та строки придатності, на відміну від фактора ціни під час вибору непродовольчих товарів.

Доцільно виділити основні типи продовольчих підприємств торгівлі:

- Самостійний повноцінний традиційний магазин. У цьому випадку торгівля ведеться через розподільний центр.
- Сайт (інтернет-візитка) традиційного магазину або мережі підприємств торгівлі.
- Незалежний інтернет-магазин – не має свого розподільного центру, а закуповує товари під замовлення.
- «Мультиканальне підприємство торгівлі», тобто гібридна форма «традиційний магазин + інтернет-магазин» – торгівля здійснюється за допомогою традиційних технологій продажу та інтернет-технологій.
- Підприємство типу «Служба доставки» – компанія привозить додому продовольчі товари з конкретного магазину, за цінами магазину, заробляючи на сервісі доставки.

На сьогодні українські традиційні супер- і гіпермаркети недостатньо представлені в Інтернеті. Ситуація в Україні докорінно відрізняється від світової практики, де всі основні мережі роздрібних підприємств (Walmart, Sears, J.P. Penney, Tesco) уже давно представлені й здійснюють торгівлю через Інтернет. Українські торговельні підприємства зосереджують увагу на основному виді діяльності й поки не приділяють належну увагу інтернет-продажам. Важливими факторами такого відставання є відсутність практичного досвіду, кваліфікованого менеджменту, бажання освоювати нові технології.

За даними дослідження компанії GT Partners Ukraine «Ринок роздрібної торгівлі України: існуючий стан та прогнози розвитку на другу половину 2012-2013 рр.», на кінець 2010 р. в Україні налічувалося лише 4 продовольчі мережі підприємств торгівлі, на сьогодні інтернет-продажі здійснюють близько 10 мереж роздрібних підприємств торгівлі (табл. 2) [6].

Таблиця 2

Мережі торговельних підприємств України, які розвивають власну інтернет-торгівлю [6]

| Мережа торговельних підприємств | В яких містах існує інтернет-торгівля | Сайт | Дата запуску інтернет-магазину |
|---------------------------------|---|---|--------------------------------|
| Таврія В | Одеса, Київ, Миколаїв, Харків, Хмельницький, Ізмаїл, Білгород-Дністровський, Іллічівськ | http://www.universam.com.ua | 2008 |
| NOVUS | Київ, Севастополь, Бориспіль | http://novus.zakaz.ua/ru/store | 2011 |
| Фуршет | Київ | http://zakaz.furshet.ua | 2009 |
| Обжора | Одеса | http://produkty24.com.ua | 2011 |
| Копійка | Одеса | http://kopeyka.od.ua | 2012 |
| Чумацький шлях | Київ | http://shlyah.kiev.ua | 2011 |
| Рост | Харків | http://rost-shop.com.ua | 2012 |
| Перекресток | Київ | http://perekrstok.com.ua | 2011 |
| Торговий світ | Тернопіль | http://torgsvit.com | 2004 |
| Мегамаркет | Київ | http://megamarket.ua | 2010 |

Слід зазначити, що серед мереж роздрібних підприємств України, що мають інтернет-магазин, дуже мало національних компаній (тільки «Фуршет», NOVUS і «Таврія В»). Тому цілком імовірно, що найближчим часом на цей напрямок бізнесу можуть звернути увагу найбільші вітчизняні й іноземні підприємства торгівлі. Звичайно, продовольчі ін-

тернет-магазини України обслуговують споживачів не в розрізі всього покриття мережі підприємств торгівлі, а тільки в межах одного-двох регіонів або окремих міст (наприклад, «Таврія В» – в Одесі, Києві й Хмельницькому, NOVUS – у Києві й Севастополі). З огляду на обмежені розміри населених пунктів, це дозволяє заощадити витрати на логістику, скоротити час доставки замовлень і запобігти простоям у пробках.

За результатами досліджень компанії Gfk Ukraine, число регулярних інтернет-користувачів старше 16 років в Україні збільшилось у 2012 р. у порівнянні з 2011 р. на 32 % і становило 15,09 млн чоловік, що становить 32 % населення України (перепис 2010 року) [7].

При цьому основними напрямками використання Інтернету регулярними користувачами в 2012 році стали [4]:

- соціальні мережі – 56 %;
- електронна пошта – 52 %;
- завантаження фільмів і музики – 41 %;
- пошук інформації – 36 %;
- новинні сайти, читання газет – 29 %;
- інтернет-відео – 23 % й ін.

На сьогодні споживачі очікують від роздрібних торговельних підприємств більше, ніж просто пропозиції товарів. Споживачі, в сучасному світі, проводять все більше часу на сайтах соціальних мереж, і все більше й більше будуть сподіватися використати цей вид функціональних можливостей в інших напрямках. Потенціальні та існуючі покупці бажають активно спілкуватися із брендом, а також читати відгуки й думки таких же споживачів, як вони. Підприємствам торгівлі доцільно навчитися використовувати контент, що створює додану вартість, та інші соціальні властивості Інтернету, такі як блоги, відгуки користувачів і спільноти.

Як свідчать результати власних досліджень, виявлено, що досить незначна часина торговельних підприємств направляють свої зусилля на формування іміджу, проводять не тільки рекламні кампанії та кампанії зі зв'язків з громадськістю в соціальних мережах, але й створюють власні сторінки. Сторінки українських торговельних мереж представлені в основному в Facebook і «ВКонтакте», формат яких здатний створити максимально широку аудиторію сторінки й налагодити ефективне спілкування з покупцем, з'ясувати його потреби та врахувати побажання. Як допоміжний канал комунікації, деякі інтернет-магазини використовують YouTube, але найчастіше для інтеграції з корпоративним сайтом або сторінкою в соціальній мережі.

Підприємства торгівлі використовують соціальні мережі для інформування клієнтів про нові товари, відкриття нових магазинів, акції і розпродажі, проведення акцій для залучення нових клієнтів і підвищення лояльності до своєї мережі.

Основний контент на сторінках «Еко-маркета» в Facebook і «ВКонтакте» – інформування клієнтів про акційні ціни на ту або іншу позицію, товари під власною торговою маркою, відкриття нових магазинів (включаючи анонси, звіти й відеосюжети), а також опитування споживачів, що стосуються побажань щодо асортименту певних товарних категорій і новини компанії з приводу позиції компанії на ринку роздрібних підприємств торгівлі. Крім цього, «Еко-маркет» розміщує звіти про власні соціальні програми («Еко-маркет - школам») і проводить конкурси для шанувальників своєї сторінки в режимі реального часу (наприклад, «У ногу з літом» – конкурс на кращу історію про літо).

Мережа «АТБ» просуває акційні товари в соціальних мережах Facebook і «ВКонтакте». Крім цього, «АТБ», як і «Еко-маркет», інформує покупців про товари під власною торговою маркою, пропонує рецепти страв на основі продуктів зі свого магазину й проводить акції для шанувальників сторінки. А мережа «Велика кишеня» позиціонує свої

площадки в соціальних мережах, у першу чергу, як інформаційно-розважальні сторінки для споживачів. Головний зміст сторінок бренда «Велика кишеня» в соціальних мережах – цікаві факти, рецепти страв, комічні фото на кулінарну тематику. При цьому інформація про акційні товари й новини компанії публікується набагато рідше, ніж на сторінках «Еко-маркета» й «АТБ».

Доцільно відзначити, що регіональні мережі підприємств торгівлі також використовують соціальні мережі в маркетингових комунікаційних програмах. Так, наприклад, мережа «Амстор», магазини якої представлені в Донецькій, Запорізькій, Миколаївській і Полтавській областях, основну інтернет-активність здійснює в «ВКонтакте», оскільки Facebook не дуже популярний у цих регіонах. Активність сторінки «Амстор» зосереджена в основному на акціях мережі магазинів і просуванні певних торгових марок. Також «Амстор» публікує новини про відкриття нових магазинів і про плани свого розвитку.

Таким чином, виявлено, що мережі підприємств торгівлі використовують соціальні мережі як інформаційну площадку, де покупець може ознайомитися з акціями й цікавими пропозиціями, промоакціями й новинами мережі про запуск нових позицій і відкриття нових магазинів. Також сторінки мереж підприємств торгівлі являють собою комунікаційні площадки, де покупець висловлює свою думку про товари й обслуговування в мережі, обговорює з іншими учасниками сторінки й представниками мережі.

На сторінках всіх мереж підприємств торгівлі була відзначена активність клієнтів, що висловлюють свої коментарі й побажання щодо асортиментів продукції, якості обслуговування й роботи персоналу. Тому мережам продовольчих підприємств рекомендовано активно залучати споживачів у діалог, а також здійснювати інтегровані маркетингові комунікації у соціальних мережах.

Висновки і пропозиції. Таким чином, у майбутньому основною стратегією роздрібних продовольчих підприємств торгівлі буде збільшення пропозиції товарів і послуг в Інтернеті, і побудова моделі ведення бізнесу так, щоб традиційна й інтернет-торгівля не перетиналися, а якісно доповнювали одна одну. Тому роздрібним підприємствам доцільно підтримувати тісний взаємозв'язок з клієнтами в мережі Інтернет та розробляти маркетингові стратегії, в тому числі і комунікаційні та соціально-етичні, в мережі Інтернет, які охоплювали б цільову аудиторію як на власному сайті або інтернет-магазині, так й у соціальних мережах.

Список використаних джерел

1. *Воскресенский М.* Виртуальная полка / М. Воскресенский // Мое дело. Магазин. – 2012. – Сентябрь (№ 146). – С. 14-18.
2. *Количество потребителей готовых покупать продукты питания и напитки онлайн за два года выросло на 44 %* [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rbc.ua/rus/newslineshow/kolichestvo-potrebiteluy-gotovuyh-pokupat-produkty-pitaniya-03092012160000>.
3. *Потребители Великобритании жаждут экономить* [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://allretail.ua/news/24982/>.
4. *Все уходит на еду* [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://markets.eizvestia.com/full/vse-uhodit-na-edu>.
5. *Интернет-рынок продуктов питания* [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://habeas.ru/prod/2012/01/onlajn-trapeza>.
6. *Рынок розничной торговли Украины: Текущее состояние и прогнозы развития на вторую половину 2012-2013 гг.* [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://allretail.ua/research/20/>.
7. *Онлайн-маркетинг на пальцах: пришел, увидел, применил* [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://edab2b.com/opinions/>.

УДК 338.242.2

Т.В. Глубіцька, здобувач

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк, Україна

ВИНИКНЕННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ РИЗИКІВ НА ХІМІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ТА УПРАВЛІННЯ НИМИ

У статті розглянуто економічну категорію еколого-економічного ризику. Проведено їх класифікацію на мікро- та макрорівні. Проаналізовано особливості виникнення еколого-економічних ризиків. Наведено шляхи природоохоронних заходів по їх зменшенню.

Ключові слова: еколого-економічний ризик, хімічні підприємства, навколишнє природне середовище, класифікація, природоохоронні заходи.

В статье рассмотрено экономическую категорию эколого-экономического риска. Проведена их классификация на микро- и макроуровне. Проанализированы особенности возникновения эколого-экономических рисков. Приведены пути природоохранных мероприятий по их уменьшению.

Ключевые слова: эколого-экономический риск, химические предприятия, окружающая среда, классификация, природоохранные мероприятия.

In the article the author considered the economic category of ecologo-economic risk. There is a classification of risk on micro and macro level. There are causes of ecologico-economic risks. The author gave way how to reduce them.

Key words: ecological and economic risks, chemical plants, environmental, classification, conservation measures.

Постановка проблеми. Сучасний стан природних ресурсів і навколишнього середовища змушує змінювати погляди щодо подальшого економічного розвитку і технічного прогресу й оцінювати їх з урахуванням екологічних пріоритетів, наявності екологічних ризиків та стану екологічної безпеки. Так, підприємства хімічного комплексу є екологічно небезпечними об'єктами. Такі підприємства щороку викидають 72,9 тис. т шкідливих викидів в атмосферу та скидають 120 млн м³ неочищених забруднених стоків [8, с. 42]. Сучасне хімічне виробництво забруднює повітря, води і ґрунти, що призводить до збіднення ландшафтного і біологічного різноманіття та негативно впливає на живі організми і людей. У зв'язку з чим, виникає гостра необхідність дослідження еколого-економічних ризиків на підприємствах хімічної і нафтохімічної промисловості, що підтверджує актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженням проблеми взаємозв'язку та взаємодії економічних процесів та екології протягом останніх років займаються провідні вітчизняні науковці, зокрема: В.В. Вітлінський [1], В.Ф. Семенова, О.Л. Михайлюк, Т.П. Галушкіна [3], Л. Г. Мельник, М. К. Шапочка [5], О. О. Павленко [6], В. С. Симоненко [8] та інші. Однак, незважаючи на велику кількість досліджень у цьому напрямку, питання, пов'язані з вивченням небезпечних процесів у навколишньому природному середовищі, спричинені виробничо-господарською діяльністю хімічних підприємств, є маловивчені.

Мета статті. Тому головною метою нашого дослідження є визначення головних причин виникнення та управління еколого-економічними ризиками на хімічних підприємствах. На основі опрацьованих літературних джерел можна виокремити **питання, які раніше не розглядалися або окреслені лише частково**, а саме: визначення поняття еколого-економічного ризику на хімічних підприємствах; встановлення основних особливостей виникнення та управління еколого-економічним ризиком; класифікація та причини виникнення еколого-економічних ризиків на мікро- та макрорівнях.

Виклад основного матеріалу. Еколого-економічна діяльність підприємства супроводжується ймовірністю виникнення небажаних ситуацій, ризиків особливо під час виробництва продуктів хімічного походження, які є досить токсичними та становлять велику загрозу для навколишнього середовища та в першу чергу – здоров'я людей. На хімічних підприємствах у великих обсягах знаходяться отруйні та вибухонебезпечні речовини, з яких виробляються значні за об'ємами та різноманітні за найменуваннями хімікати, властивості яких недостатньо вивчені. Для більшості хімікатів (75 % за деякими оцінками фахівців-екотоксикологів) повна інформація про їхні токсичні властивості відсутня [8, с. 40].

Цей вплив характеризується значними обсягами та високою токсичністю викидів у повітря, скидів стічних вод та утворюванням відходів. Крім того, хімічний комплекс являє собою потенційне джерело аварійних ситуацій: вибухів, пожеж тощо.

Ми погоджуємося з думкою В. В. Вітлінського [1, с. 160] про те, що «аналіз еколого-економічного ризику, як і в цілому питань взаємодії людини з природою та гарантій безпеки її існування, вимагає детального вивчення на основі системного підходу», враховуючи усі аспекти впливу виробничо-господарської діяльності та стан навколишнього природного середовища. Загальна категорія ризику Л. Г. Мельником розглядається як імовірність настання небажаних подій та наслідків [5, с. 250]. Тобто поняття ризику у цьому контексті слід розглядати як настання негативних наслідків та непередбачуваних подій, що має суб'єктивне значення для необмеженого кола осіб. Головною проблемою визначення поняття "еколого-економічний ризик" є його комплексний характер, тому необхідно враховувати усі фактори, що супроводжують виникнення критичних ситуацій, і аналізу всіх наслідків, до яких вони можуть призвести, та управління ними.

Тому на основі опрацювання наукових джерел нами охарактеризовано основні особливості виникнення еколого-економічних ризиків, а саме:

1) супроводжується виникненням несприятливого для людини ефекту за певних умов [2, с. 83];

2) оцінюється як ймовірність пошкодження, захворювання чи смерті за певних обставин; при цьому кількісно ризик виражається величинами від нуля, що відображає впевненість у тому, що пошкодження не буде нанесене, до одиниці, яка відображає впевненість у тому, що пошкодження буде нанесене [5, с. 255];

3) це ризик цивілізації, пов'язаний з необмеженими людськими потребами [4, с. 249];

4) це ознака, передумова екологічної небезпеки (екологічно небезпечної діяльності), оскільки відображає її об'єктивну сутність — імовірність настання цього небезпечного явища [8, с. 39];

5) управління еколого-економічним ризиком вважається найбільш оптимальним, коли його можна кількісно оцінити [5, с. 158].

Тобто еколого-економічний ризик є передумовою виникнення еколого-економічної небезпеки; виникає внаслідок необхідності задоволення постійно зростаючих суспільних потреб; результатом його є негативний ефект для здоров'я людини та стану навколишнього природного середовища; управління ризиком вимагає кількісного визначення настання усіх несприятливих подій.

Тому враховуючи окреслені особливості та комплексний характер еколого-економічного ризику, на нашу думку, еколого-економічний ризик на хімічних підприємствах слід трактувати як ймовірність настання негативних наслідків від сукупності шкідливих впливів хімічних сполук на навколишнє природне середовище, які утворилися від виробничо-господарської діяльності хімічних підприємств та спричиняють незворотну деградацію екосистеми, впливають на здоров'я населення та роботу самого підприємства.

Розглядаючи еколого-економічний ризик як фактор екологічної небезпеки хімічних підприємств, необхідно провести аналіз різних видів взаємодії виробничо-господарської діяльності цих підприємств з навколишнім природним середовищем. При цьому Л. Г. Мельник та М. К. Шапочка [5, с. 260] розрізняють такі види взаємодії:

1) стихійна антропогенна взаємодія, коли людина в процесі господарської діяльності використовує природне середовище як деякий "амортизатор" між джерелами взаємодії та людиною. Прикладом такої взаємодії на хімічних підприємствах є викиди відходів, забруднюючих речовин в атмосферне повітря, скиди у водні ресурси тощо;

2) взаємодія з навколишнім середовищем, головним чином з ненавмисним впливом на природу та перетворенням біосфери. Це будівництво нових споруд хімічного підприємства (об'єктів основного чи додаткового виробництва) і т. ін.

3) використання навколишнього середовища через цілеспрямоване широкомасштабне перетворення природи. Прикладом такого впливу на хімічних підприємствах є споживання природних ресурсів, необхідних для технологічного процесу, перш за все газу та водоспоживання тощо.

Нинішні масштаби виробництва забезпечують тісний взаємозв'язок економічних процесів та стану навколишнього природного середовища, який проявляється не лише в екодеструктивному впливі на довкілля, а й навпаки – з'явилися економічні проблеми, породжені екологією, потенційно здатні переростати в економічні кризи, якщо не для держави в цілому, то для окремих районів (в Україні таким прикладом є Чорнобиль). Отже, ці дві системи «економіка» та «екологія» зливаються у потужний фактор, що безпосередньо і прямо впливає на суспільство у різних рівнях. Тому, на нашу думку, еколого-економічні ризики слід розглядати на двох рівнях: мікро (ймовірність виникнення небажаних ситуацій для підприємства), макро (для регіону, країни), оскільки негативні наслідки для цих рівнів є різними. Основні сфери впливу на виникнення еколого-економічних ризиків відображено у таблиці.

Таблиця

Основні сфери впливу на виникнення еколого-економічних ризиків на мікро- та макрорівнях

| Рівень ризику | Сфера впливу на виникнення еколого-економічних ризиків | Причини виникнення ризику |
|----------------------|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Ризики мікрорівня | Виробнича | Значна зношеність основних виробничих фондів, зростання кількості випадків порушень техніки безпеки та експлуатації небезпечних виробничих об'єктів, використання застарілих систем протиаварійного захисту, незадовільний стан експлуатації очисних споруд, їхнє перевантаження чи повний вихід з експлуатації; порушення проектних технологічних режимів, використання технологічного обладнання та процесів, які не відповідають вимогам безпеки |
| | Логістична | Неякісна упаковка вантажів, що допускає їх висипання, витікання, випаровування, небезпеки виникнення аварійних ситуацій; недоброякісність упаковки (затарювання) продукції, руйнування місткостей, в яких зберігається товар |
| | Природоохоронна | Незадовільний стан збереження, утилізації, захоронення відходів |
| | Культури виробництва | Низький рівень культури виробництва |
| | Інформатизації | Приховування чи неповне висвітлення інформації, пов'язаної з виробничо-господарською діяльністю, яка впливає на навколишнє середовище |
| | Фінансова | Фінансові труднощі, які обмежують можливості підприємств виконувати природоохоронні заходи |
| Ризики макрорівня | Територіального розташування | Висока концентрація потенційно небезпечних виробництв на певній території країни може перетворити цілі райони в зону екологічного лиха |
| | Природоохоронна | Незадовільний стан збереження, утилізації, захоронення відходів |
| | Менталітет | Низький рівень екологічної свідомості підприємств, державних органів влади, населення |
| | Техніки безпеки | Ймовірність виникнення катастроф, аварій, надзвичайних ситуацій, викликаних економічним розвитком галузей країни, порушення проектних технологічних режимів, виробничого процесу, умов праці, може перетворити цілі райони в зону екологічного лиха |
| | Фінансова | Недостатність бюджетних асигнувань на природоохоронні проекти, утримання державних контролюючих органів за станом навколишнього природного середовища |
| | Нормативно-правова | Зміни в законодавчій і нормативній базі, прийняття все більш жорстких національних, регіональних екологічних вимог |

Закінчення табл.

| 1 | 2 | 3 |
|---|-------------------------------|---|
| | Інформатизації | Приховування чи неповне висвітлення інформації, яка пов'язана з охороною навколишнього природного середовища країни |
| | Споживання природних ресурсів | Використання сировинномістких технологій, експорт сировини породжує загострення ресурсо-сировинного дефіциту країни |

Джерело: сформовано автором на основі [1-3; 6; 8].

Найбільші ризики виникнення надзвичайних ситуацій, пов'язані з виробничо-господарською діяльністю хімічних підприємств, яка супроводжувалася викидом небезпечних хімічних речовин у 2012 року, існували на [7]: ДП „Горлівський хімічний завод” (на промисловому майданчику накопичені відходи виробництва мононітрохлорбензолів); ДП „Укрхімтрансміак” (транспортування рідкого аміаку магістральними трубопроводами територією України); ДП „Калійний завод” ВАТ „Оріана” (накопичення розсолів хвостосховищах, яке загрожує проривом дамби та засоленням басейну р. Дністер); ПАТ „Севєродонецьке об'єднання „Азот” (накопичення кислот органічних сполук ароматичного ряду, синтетичного аміаку); ПАТ „ДніпроАзот” (використання у виробництві аміаку, хлору, соляної кислоти); на території збанкрутілого державного підприємства ВО „Хімпром”, де зберігається понад 700 тис. т відходів хімічного виробництва – фосфогіпсу та фосфатних шлаків, що забруднюють атмосферне повітря, поверхневі і підземні води; на ПАТ „Суміхімпром” та ПАТ „Рівнеазот”, де залишається невирішеним питання утилізації фосфогіпсу, що створює надзвичайну ситуацію в зонах діяльності цих підприємств тощо.

Існуючі еколого-економічні ризики на хімічних підприємствах вимагають впровадження природоохоронних заходів, пов'язаних з попередженням забруднення навколишнього природного середовища. Тому актуальними залишаються питання щодо способів зменшення та попередження еколого-екологічного ризику. Основними шляхами здійснення таких превентивних заходів для підприємств хімічної та нафтохімічної промисловості є:

- *на макрорівні:*
 - збалансований еколого-економічний розвиток підприємства;
 - екологізація виробництва;
 - зміна політики використання природних ресурсів хімічними підприємствами в напрямку їх раціоналізації та рециркулювання;
 - розвиток високотехнологічних виробництв;
 - відповідність техніко-економічних показників виробничо-господарської діяльності хімічних підприємств та їх продукції європейським нормам (міжнародним стандартам ISO 14000 (стандарти охорони навколишнього середовища); європейському регламенту REACH);
 - проведення регулярних еколого-економічних заходів на підприємстві щодо запобігання причинам виникнення катастроф аж до відмови від продукції небезпечних виробництв, закриття аварійних об'єктів і т. ін. та запобігання виникненню надзвичайних ситуацій у випадку, коли неможливо відвернути причини катастроф;
 - реалізація проектів освоєння природних ресурсів за участю іноземних інвесторів із застосуванням природоохоронних та енергозберігаючих технологій;
- *на макрорівні:*
 - удосконалення екологічного законодавства України, зокрема в частині оподаткування за використання природних ресурсів, забруднення навколишнього природного середовища та екологічних штрафів відповідно до міжнародних стандартів та нормативів;
 - запровадження екологічного страхування;
 - удосконалення економічного та фінансового механізмів реалізації національної еколого-економічної політики сталого розвитку;

– розширення екологічної освіти тощо.

Крім того, як свідчить зарубіжний досвід: управління ризиком може ґрунтуватися на виборі рівня ризику в межах від мінімального (який вважається досить малим) до максимально допустимого. Так, у Нідерландах під час планування промислової діяльності, разом із географічними, економічними та політичними картами, використовуються й карти ризику для території країни. Щоб побудувати промислове підприємство та ввести його в експлуатацію, конструкторам необхідно кількісно визначити рівень ризику від його експлуатації та обґрунтувати його прийнятність. При ліцензуванні нового підприємства додатково вимагається карта ризику району, де розташовується це підприємство [1, с. 155]. Таким чином, здійснюється попередження виникнення небажаних ситуацій, мінімізується збиток і досягається компроміс між необхідністю витрат на підвищення екологічної безпеки й очікуваною вигодою.

Висновки і пропозиції. Еколого-економічні ризики значною мірою є ризиками цивілізації, пов'язаними з необмеженими людськими потребами. Оскільки еколого-економічні проблеми набувають нового глобального значення (навіть політичного), то часто не враховуються екологічні реалії, а керуються лише політико-економічною доцільністю. Еколого-економічний ризик є важливою ознакою екологічної небезпеки (екологічно небезпечної діяльності), оскільки відображає її об'єктивну сутність – імовірність настання цього явища. Тому за характером свого походження він є проявом об'єктивно здійснюваної екологічно ризикованої діяльності, що продукує доцільність проведення природоохоронних заходів щодо попередження та усунення впливу виробничо-господарської діяльності хімічних підприємств на стан навколишнього природного середовища. Причинами виникнення небезпечних ситуацій на хімічних підприємствах є: специфіка хімічних виробництв та характеристика сировини, що використовується при цьому; низький технологічний рівень; спрацьоване обладнання; недостатня екологічна свідомість; низька ефективність очисних споруд і недосконалість правових та економічних механізмів; нерозвинена технічна база з утилізації, перероблення відходів хімічних виробництв; недостатнє використання безвідходних технологій тощо. Пропозиціями подальшого дослідження є дослідження оптимізації еколого-економічних ризиків на хімічних підприємствах за допомогою методів математичного моделювання, детального аналізу, проведення прогнозування можливості виникнення небажаних ситуацій на хімічних підприємствах тощо.

Список використаних джерел

1. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком : навч. посіб. / В. В. Вітлінський, П. І. Верчено. – К., 2000. – 287 с.
2. Гавадзин Н. О. Еколого-економічні ризики виникнення шкідливих впливів на навколишнє природне середовище при розробленні нафтогазових родовищ / Н. О. Гавадзин // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 4 (33). – С. 82-86.
3. Екологічний менеджмент : навчальний посібник / під заг. ред. В. Ф. Семенова, О. Л. Михайлюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 407 с.
4. Залевський Р. А. Еколого-економічні ризики у сучасних економічних умовах: соціальний аспект / Р. А. Залевський, О. П. Князева // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3 (53). – С. 248-251.
5. Основи екології. Екологічна економіка та управління природокористуванням / за ред. Л. Г. Мельника, М. К. Шапочки. – Суми : Університетська книга, 2006. – 759 с.
6. Павленко О. О. Еколого-економічна оцінка взаємодій в господарсько-торговельній діяльності : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец 08.08.01 / Сумський держ. ун-т. – Суми : Вид-во СумДУ, 2005. – 24 с.
7. Регіональні доповіді про стан навколишнього природного середовища за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.menr.gov.ua>.
8. Симоненко В. Економіка й екологія: взаємозв'язок і проблеми управління / В. Симоненко // Вісник Національної академії наук України. – 2008. – № 2. – С. 38-44.

УДК 656.025.2:656.078

К.В. Гнедіна, асистент

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ АЛЬТЕРНАТИВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ МІСЬКОГО ПАСАЖИРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ

Стаття присвячена питанню вибору альтернативи розвитку системи міського пасажирського транспорту. Застосовано метод аналізу ієрархій та здійснено ранжування видів міського пасажирського транспорту за рівнем їх пріоритетності.

Ключові слова: міський пасажирський транспорт, критерій, альтернатива.

Стаття посвячена вопросу выбора альтернативы развития системы городского пассажирского транспорта. Применён метод анализа иерархий и произведено ранжирование видов городского пассажирского транспорта по уровню их приоритетности.

Ключевые слова: городской пассажирский транспорт, критерий, альтернатива.

The article is devoted to a question of a choice of optimum alternative of development of city passenger transport system. The method of the analysis of hierarchies is applied and ranging of types of city passenger transport on level of their priority is carried out.

Key words: city passenger transport, criterion, alternative.

Актуальність проблеми. Економічний розвиток міста та держави в цілому не можливий без формування ефективно функціонуючої транспортної системи. Нині в Україні стан пасажирських перевезень не відповідає екологічним вимогам, внаслідок того, що системи пасажирського транспорту в містах розвиваються переважно за рахунок автомобільних перевезень, а також потребує підвищення якості надання послуг пасажиром. Різні види транспорту у великому сучасному місті функціонують та розвиваються не взаємоузгоджено, що знижує загальну ефективність роботи транспортної системи міста та призводить до нераціонального розподілу пасажиропотоків, зростання невдоволення пасажирів рівнем якості транспортних послуг та посилення негативного впливу транспорту на довкілля.

Отже, з метою зниження негативного впливу транспорту на довкілля, з одночасним підвищенням якості надання послуг з перевезення пасажирів, проблема вибору альтернатив розвитку системи міського пасажирського є актуальною для кожного міста.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості формування, функціонування та розвитку системи міського пасажирського транспорту відображені в роботах Н.О. Брайловського, Є.М. Васильєвої, Г.А. Заблоцького, О.С. Ігнатенка, Р.В. Ігудіна, В.Н. Лівшиця, Є.В. Овечнікова, Ю.А. Ставничого, М.С. Фішельсона, В.В. Шештокаса та інших учених.

Дослідженню різних аспектів функціонування міського пасажирського транспорту присвячені праці таких учених: Т.Є. Василенко, В.В. Величко, В.І. Вербицька, В.О. Вдовиченко, В.В. Костецький, О.І. Мірошник, Я.Я. Назаренко, В.Х. Далека, В.В. Димченко, М.Ю. Радченко, В.Г. Шинкаренко та багатьох інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на потужний науковий доробок, питанню вибору виду транспорту, розвиток якого має бути пріоритетним у місті, приділено недостатню увагу.

Метою роботи є розкриття методики вибору оптимальної альтернативи розвитку системи міського пасажирського транспорту.

Виклад основного матеріалу. Під час формування стратегії розвитку системи міського пасажирського транспорту необхідно визначитися з тим, який вид транспорту повинен бути пріоритетним та розвиток якого має бути першочерговим у місті. Як стратегічно важливий, для міста може бути обраний будь-який вид електричного чи автомобільного пасажирського транспорту: метрополітенний, трамвайний, тролейбусний, автобусний або маршрутні таксі. Однак для кожного міста з урахуванням певних факторів та вимог пасажирів пріоритетним має стати такий вид транспорту, який найбільш

повно задовольнятиме вимоги пасажирів щодо їх транспортування та відповідатиме рельєфу та розміру міста.

На формування системи міського пасажирського транспорту впливають демографічні, економічні, природні, технічні фактори. Залежно від кількості населення, географічного положення та розміру міста, економічного потенціалу та інших факторів система міського транспорту може включати кілька видів громадського транспорту в їх поєднанні або один.

Враховуючи фактори формування та функціонування системи міського пасажирського транспорту та характеристики кожного його виду, необхідно обрати один із можливих варіантів її розвитку. Постає питання вибору та виникає потреба оцінювання альтернатив для прийняття управлінського рішення.

Прийняття рішень є важливою функцією управління [2]. Обов'язковою вимогою під час вибору рішення є оцінювання підготовлених варіантів за допомогою тих самих критеріїв. Критерій – це мета на перспективу, або вимога до проекту, яка кількісно не виражена, правило порівняння та вибору альтернатив, а також результатів дій та ефекту рішення, що приймається [3].

Для оцінювання альтернативних рішень застосуємо метод аналізу ієрархій Томаса Сааті, який використовується для вирішення завдань, що потребують оцінювання альтернативних варіантів рішень за багатьма критеріями в умовах невизначеності та ризику [4; 5]. Цей метод є математичним інструментом системного підходу до складних проблем прийняття рішень та дозволяє структурувати проблему прийняття рішень у вигляді ієрархії та здійснити кількісне оцінювання альтернативних варіантів. Ієрархічна структура проблеми включає мету, критерії та альтернативи. Визначені пріоритети альтернативних рішень стосовно головної мети дозволяють обрати найкращу альтернативу – з максимальним значенням пріоритету.

Для будь-якого міста альтернативою розвитку системи пасажирського транспорту може виступати пріоритетний розвиток:

- тролейбусного транспорту;
- трамвайного транспорту;
- метрополітенного транспорту;
- автобусного транспорту;
- маршрутного таксі.

Критерії вибору альтернативи розвитку міського пасажирського транспорту можуть оцінюватися з погляду двох зацікавлених сторін: пасажирів та перевізників. Під час формування стратегії розвитку системи міського пасажирського транспорту мають враховуватися та бути врегульованими інтереси обох сторін.

Для пасажирів одним із основних критеріїв вибору виду транспорту, яким він буде пересуватися містом, є вартість проїзду. Споживач при всіх рівних умовах обиратиме той вид транспорту, вартість проїзду в якому буде нижчою порівняно з іншими видами міського транспорту. Перевізник, у свою чергу, зацікавлений у встановленні вищої ціни для отримання більшого прибутку від перевезень. Обираючи вид транспорту, пасажир, окрім вартості послуги із перевезення, оцінює рівень її комфортності, а саме: облаштування салону транспортного засобу, зручність сидінь, наявність у салоні поручнів. При рівних тарифах на проїзд перевага буде надаватися більш комфортному транспорту. Пасажир зацікавлений також у безпеці перевезень. Незважаючи на зручність, під час перевезення він обиратиме той вид транспорту, переміщення яким буде безпечнішим для його здоров'я та життя. Перевізник також зацікавлений у наданні якісних транспортних послуг, оскільки комфортабельне та безпечне перевезення пасажирів робить послуги більш конкурентоспроможними.

Важливим критерієм вибору транспорту пасажиром є швидкість руху. В умовах високої мобільності мешканці міста бажають мінімізувати час, витрачений на поїздку як

до місця роботи, так і до зон відпочинку. Тривалі переміщення до робочого місця призводять до транспортної втоми та знижують рівень продуктивності праці. Тому швидкість перевезень є значущим фактором під час вибору транспорту пасажиром. Водночас, перевізник також зацікавлений у переміщенні пасажирів із потрібним рівнем швидкості, оскільки це дозволить дотримуватися графіка руху, перевозити більшу кількість пасажирів та раціонально використовувати транспортні засоби.

Дотримання перевізником розкладу руху на маршрутах дуже важливе для пасажирів, оскільки вчасне прибуття транспорту на зупинку скорочує час очікування та вивільняє додатковий час, який можна витратити в інших цілях. У той же час регулярність та висока частота руху дозволяє перевізнику транспортувати більшу кількість пасажирів, а отже – отримати більший дохід від перевезень. Із загостренням екологічних проблем зростає зацікавленість жителів міста у розвитку екологічного виду транспорту. Викиди в атмосферу шкідливих речовин автомобільним транспортом щорічно збільшуються, що негативно позначається на довкіллі та здоров'ї людини. У великих містах із пріоритетним розвитком автомобільного транспорту рівень захворюваності людей є вищим, ніж у містах, де функціонує переважно електричний транспорт.

Отже, під час визначення критеріїв оцінювання альтернатив розвитку міського пасажирського транспорту слід враховувати інтереси обох сторін – і споживачів транспортних послуг, і перевізників. Таким чином, альтернативи розвитку міського пасажирського транспорту слід оцінювати за такими показниками: вартість проїзду, рівень комфортності та безпеки перевезень, швидкість, регулярність та частота руху, екологічність. Модель проблеми вибору пріоритетного транспорту в місті наведено на рисунку.

Визначені критерії можуть оцінюватися як пасажирами, так і перевізниками. З огляду на соціальний характер послуг громадського транспорту перевага надається побажанням пасажирів, але з урахуванням вимог перевізників. Тому для вибору альтернативи розвитку міського пасажирського транспорту використовуємо оцінки обраних критеріїв саме пасажирами – споживачами транспортних послуг.

Для оцінювання критеріїв нами було здійснено анкетування пасажирів різних вікових груп із різним рівнем транспортної рухливості. В анкетах було запропоновано оцінити значення кожного показника за 10-бальною шкалою. Опитування щодо задоволення пасажирів рівнем обслуговування тролейбусним, автобусним та таксомоторним транспортом проводилося в м. Чернігів, а для оцінювання послуг трамвайного та метрополітенного транспорту було проведено анкетування пасажирів у м. Києві. Опитування проводилось у 2012 році. Усього опрацьовано анкет: у м. Чернігів – 300 од., у м. Київ – 100 од. Середні показники за анкетами наведено в таблиці 1. Оскільки для оцінювання альтернатив використовуються різноякісні показники, то для критеріїв необхідно встановити вагові коефіцієнти. Кожному із критеріїв на основі оцінки значимості його для споживача присвоєно ваговий коефіцієнт за десятибальною шкалою (таблиця 1).

Таблиця 1

Оцінка критеріїв за 10-бальною шкалою та рівень їх значущості

| Критерій | Середня оцінка критерію | Рівень значущості критерію (ваговий коефіцієнт (K_j)) (ст. 2*10/47,99) |
|------------------------------|--------------------------------|---|
| Вартість проїзду | 9,78 | 2,03 |
| Безпека перевезень | 8,45 | 1,76 |
| Рівень комфортності | 7,71 | 1,61 |
| Швидкість руху | 7,68 | 1,60 |
| Регулярність та частота руху | 7,65 | 1,60 |
| Екологічність | 6,72 | 1,40 |
| Всього: | 47,99 | 10,0 |

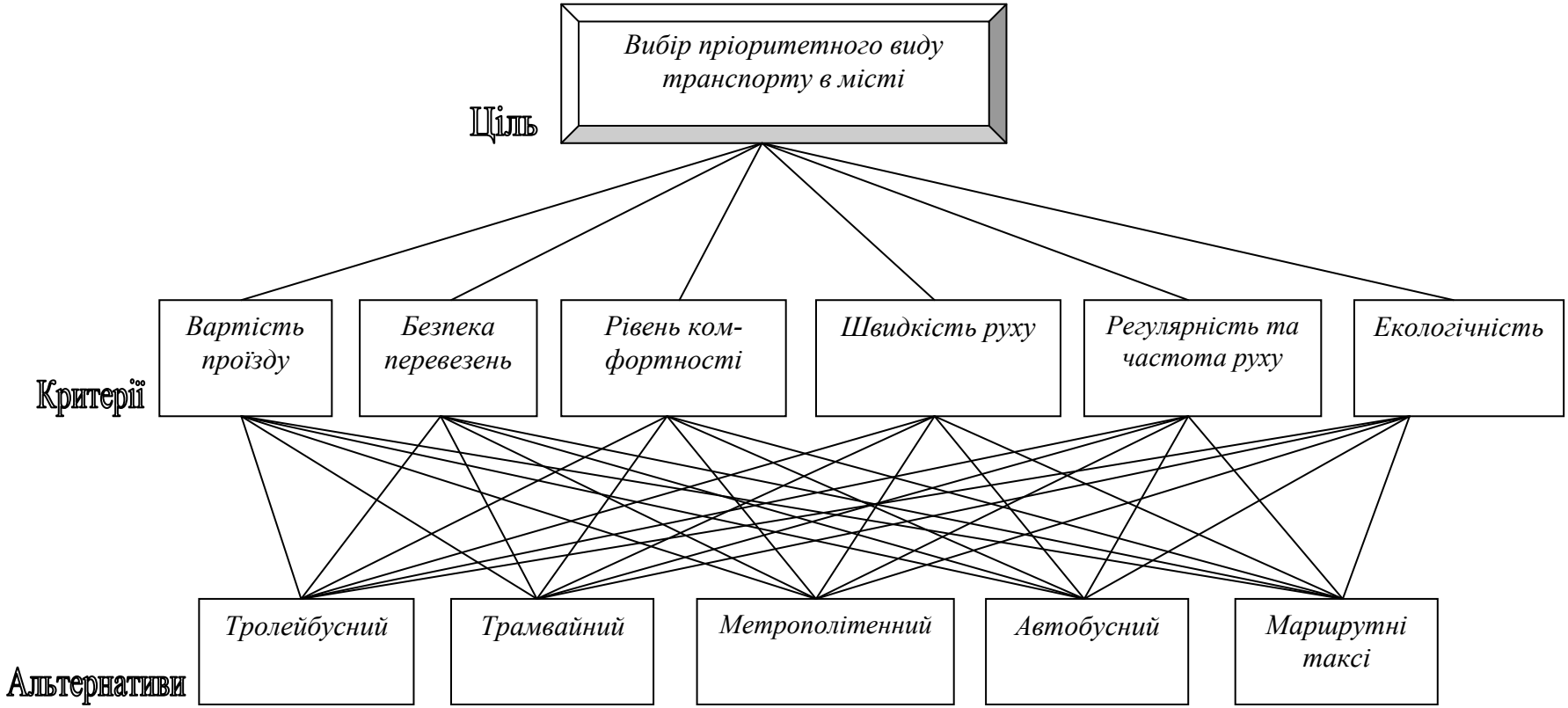


Рис. Модель проблеми вибору пріоритетного виду транспорту в місті

Результати дослідження ставлення пасажирів до послуг міського пасажирського транспорту свідчать про те, що найбільш значущим критерієм під час вибору виду транспорту є вартість проїзду (середній бал 9,78). Важливою для пасажирів є також безпека перевезень (середній бал 8,45), яка є більш вагомим критерієм, ніж комфортність поїздки (середній бал 7,71). Майже однакову значущість мають для пасажирів швидкість руху та його регулярність і частота (7,68 та 7,65 відповідно). Екологічність є найменш вагомим критерієм під час вибору виду транспорту (значення показника 6,72).

За даними анкетування було здійснено також оцінювання різних видів транспорту за названими критеріями. Дані такого оцінювання зведені в таблицю 2. Споживачами оцінювалася за десятибальною шкалою задоволеність та відповідність вимогам за кожним критерієм.

Таблиця 2

Оцінка критеріїв за рівнем задоволення вимог споживачів

| Вид транспорту | Критерії | | | | | |
|-----------------|------------------|--------------------|---------------------|----------------|------------------------------|---------------|
| | Вартість проїзду | Безпека перевезень | Рівень комфортності | Швидкість руху | Регулярність та частота руху | Екологічність |
| Тролейбусний | 8 | 8 | 4 | 5 | 4 | 10 |
| Трамвайний | 7 | 8 | 6 | 6 | 4 | 7 |
| Метрополітенний | 5 | 9 | 7 | 10 | 10 | 9 |
| Автобусний | 6 | 6 | 9 | 8 | 7 | 2 |
| Маршрутні таксі | 4 | 5 | 9 | 9 | 9 | 2 |
| Середній бал | 6 | 7,2 | 7 | 7,6 | 6,8 | 6 |

Аналіз оцінок пасажирами критеріїв за рівнем відповідності їх вимогам виявив особливу невдоволеність рівнем тарифів на проїзд та екологічністю транспортних послуг. На думку споживачів, найбільш незадовільним є рівень вартості проїзду в маршрутному таксі (4 бали), більш прийнятні тарифи на проїзд у тролейбусному транспорті (8 балів). Тролейбусний транспорт сприймається споживачами як найекологічніший вид громадського транспорту (10 балів), а рівень екологічності автомобільного громадського транспорту пасажири оцінюють як найнижчий (2 бали) у зв'язку зі зростанням викидів шкідливих речовин в атмосферне повітря пересувними засобами. Не повністю задовольняє пасажирів і регулярність та частота руху. За цим критерієм лише метрополітенний транспорт повністю відповідає вимогам споживачів (10 балів), а тролейбусний та трамвайний оцінені як види транспорту з найнижчою частотою руху (4 бали). Такому критерію, як швидкість руху пасажири дали найвищу оцінку, вони задоволені швидкістю руху метрополітену (10 балів), маршрутного таксі (9 балів), автобуса (8 балів), у той же час рівень швидкості руху тролейбуса та трамвая не задовольняє вимог повною мірою.

Метрополітенний транспорт, на думку споживачів, є найбезпечнішим (9 балів), трамвайний та тролейбусний транспорт також отримали високу оцінку за цим критерієм (8 балів). Перевезення маршрутними таксі оцінені пасажирами як найменш безпечні (5 балів). За рівнем комфортності перше місце посідає автобусний транспорт та маршрутки (9 балів). Найбільш дискомфортним для пасажирів є перевезення тролейбусним транспортом (4 бали). Пасажири, що користуються послугами тролейбусного транспорту, оцінюють його як екологічний (10 балів), безпечний вид транспорту (8 балів), вартість проїзду в якому є прийнятною (8 балів), однак поїздки характеризуються низьким рівнем комфортності (4 бали). Частота та швидкість руху тролейбусів, за оцінкою пасажирів, є досить низькою (4 та 5 балів відповідно). Аналогічно оцінюються пасажира-

ми перевезення трамвайним транспортом. Головною перевагою цього виду транспорту, на думку пасажирів, є безпека перевезень (8 балів). Метрополітенний транспорт задовольняє вимоги пасажирів щодо швидкості, регулярності та частоти руху (10 балів), рівня екологічності (9 балів) та безпеки перевезень (9 балів). Однак вартість проїзду, на думку пасажирів, є високою.

Пасажири, що пересуваються містом автобусним транспортом, віддають перевагу цьому виду громадського транспорту через достатній рівень комфортності (9 балів), високу швидкість руху (8 балів) та регулярність (7 балів). Недоліком цього виду громадського транспорту, на думку пасажирів, є забруднення атмосферного повітря транспортними засобами, тобто низький рівень екологічності (2 бали). Пересування маршрутними таксі з погляду пасажирів має такі переваги: високий рівень комфортності (9 балів), швидкості (9 балів), регулярності та частоти руху (9 балів). Основними недоліками є висока вартість проїзду (4 бали), низький рівень безпеки перевезень (5 балів) та екологічності (2 бали).

За оцінкою пасажирів можна визначити загальну оцінку по кожному виду транспорту й обрати оптимальну альтернативу розвитку системи пасажирського транспорту в місті. Визначення загальної оцінки по кожній альтернативі розвитку міського пасажирського транспорту наведено в таблиці 3.

Таблиця 3

Оцінка альтернатив розвитку міського пасажирського транспорту

| Альтернатива | Критерії та їх вагові коефіцієнти | | | | | | Загальна оцінка альтернативи (E) | Ранг оцінки |
|-----------------------------|-----------------------------------|------------------------|------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|----------------------------------|-------------|
| | K1=2,03 | K2=1,76 | K3=1,61 | K4=1,60 | K5=1,60 | K6=1,40 | | |
| Тролейбусного транспорту | $8 \cdot 2,03 = 16,24$ | $8 \cdot 1,76 = 14,08$ | $4 \cdot 1,61 = 6,44$ | $5 \cdot 1,60 = 8$ | $4 \cdot 1,60 = 6,4$ | $10 \cdot 1,40 = 14$ | 65,16 | 2 |
| Трамвайного транспорту | $7 \cdot 2,03 = 14,21$ | $8 \cdot 1,76 = 14,08$ | $6 \cdot 1,61 = 9,66$ | $6 \cdot 1,60 = 9,6$ | $4 \cdot 1,60 = 6,4$ | $7 \cdot 1,40 = 9,8$ | 63,75 | 4 |
| Метрополітенного транспорту | $5 \cdot 2,03 = 10,15$ | $9 \cdot 1,76 = 15,84$ | $7 \cdot 1,61 = 11,27$ | $10 \cdot 1,60 = 16$ | $10 \cdot 1,60 = 16$ | $9 \cdot 1,40 = 12,6$ | 81,86 | 1 |
| Автобусного транспорту | $6 \cdot 2,03 = 12,18$ | $6 \cdot 1,76 = 10,56$ | $9 \cdot 1,61 = 14,49$ | $8 \cdot 1,60 = 12,8$ | $7 \cdot 1,60 = 11,2$ | $2 \cdot 1,40 = 2,8$ | 64,03 | 3 |
| Маршрутного таксі | $4 \cdot 2,03 = 8,12$ | $5 \cdot 1,76 = 8,80$ | $9 \cdot 1,61 = 14,49$ | $9 \cdot 1,60 = 14,4$ | $9 \cdot 1,60 = 14,4$ | $2 \cdot 1,40 = 2,8$ | 63,01 | 5 |

Загальна оцінка альтернативи (E) є сумою добутків оцінки критерію (дані таблиці 2) та рівня значущості критерію (ваговий коефіцієнт) (дані таблиці 1). Наприклад, для тролейбусного транспорту $E = 8 \cdot 2,03 + 8 \cdot 1,76 + 4 \cdot 1,61 + 5 \cdot 1,60 + 4 \cdot 1,60 + 10 \cdot 1,40 = 65,16$.

Ранжування видів міського пасажирського транспорту за рівнем пріоритетності їх розвитку в місті дає можливість зробити такі висновки. Відповідно до даних таблиці 3 найбільш високу загальну оцінку має метрополітенний транспорт ($E = 81,86$), однак функціонування цього виду транспорту є економічно обґрунтованим та доцільним виключно у містах-мільйонерах із чисельністю населення понад 1 млн осіб [1], оскільки в таких містах пасажиропотоки є дуже значними. В інших містах із пасажиропотоками меншої потужності використання такого транспорту є неефективним. У великих та надвеликих містах першочергово повинен розвиватися тролейбусний транспорт ($E = 65,16$) разом з одночасним розвитком та узгодженим функціонуванням автобусного транспорту та маршрутного таксі. Отже, вибір пріоритетного виду транспорту необхідно здійснювати за рівнем ефективності кожного виду та з одночасним врахуванням основного фактора формування системи міського пасажирського транспорту – чисельності населення у місті, від якої залежать пасажиропотоки. При цьому поряд із пріоритетним транспортом у місті мають розвиватися та узгоджено функціонувати й інші види транспорту.

Висновки і пропозиції.

Проведене дослідження дозволяє зробити такі висновки і пропозиції:

- альтернативи розвитку міського пасажирського транспорту необхідно оцінювати за такими основними критеріями: вартість проїзду, безпека перевезень, рівень комфортності, швидкість руху, регулярність і частота руху, екологічність;
- у зв'язку із використанням для оцінювання альтернатив різноякісних показників, під час визначення узагальнюючого показника, для обраних критеріїв необхідно встановлювати вагові коефіцієнти;
- для вибору альтернативи розвитку системи міського пасажирського транспорту пропонується застосовувати алгоритм, наведений у таблиці 3;
- стратегія розвитку системи міського пасажирського транспорту повинна базуватись на обраній альтернативі.

Список використаних джерел

1. *Коссой Ю. М.* Экономика, организация и планирование ГЭТ / Ю. М. Коссой, А. И. Файнберг. – М. : Транспорт, 1987. – 232 с.
2. *Мартемьянов Ю. Ф.* Экспертные методы принятия решений / Ю. Ф. Мартемьянов, Т. Я. Лазарева. – Тамбов : Изд-во Тамбов. гос. техн. ун-та, 2010. – 80 с.
3. *Лень В. С.* Управлінський облік / В. С. Лень. – К. : Знання-Прес, 2006. – 317 с.
4. *Саати Т.* Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати. – М. : Радио и связь, 1993. – 320 с.
5. *Saaty Thomas L.* Decision making with the analytic hierarchy process / Thomas L. Saaty // Int. J. Services Sciences. – 2008. – Vol. 1. – No. 1. – P. 83-98.

УДК 338.47(047.31)

Є.М. Сич, д-р екон. наук, професор

О.В. Бойко, канд. екон. наук, доцент

Національний авіаційний університет, м. Київ, Україна

ЛОГІСТИЧНО-КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД ДО РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОГО РИНКУ

У статті обґрунтовується необхідність використання логістично-кластерного підходу до розвитку транспортного ринку регіону. Досліджено фактори та передумови формування транспортно-логістичних кластерів, розглянуто типову структуру, а також можливі соціально-економічні наслідки.

Ключові слова: логістика, кластер, транспортний ринок, розвиток.

В статье обосновывается необходимость использования логистично-кластерного подхода к развитию транспортного рынка региона. Исследованы факторы и предпосылки формирования транспортно-логистических кластеров, рассмотрено типовую структуру, а также возможные социально-экономические последствия.

Ключевые слова: логистика, кластер, транспортный рынок, развитие.

The necessity of logistichno-cluster approach to the development of the transport market in the region. The factors and prerequisites for the formation of transport and logistics clusters at the regional level, consider its structure, and the possible socio-economic impacts.

Key words: logistics, cluster, transport market, development.

Постановка проблеми. Світова фінансово-економічна криза вкрай негативно вплинула на економіку країни, виявивши з особливою гостротою суперечності та диспропорції, що нагромаджувалися тривалий час. Зумовлене кризою значне падіння обсягів промислового виробництва в реальному секторі економіки поставило країну перед системним викликом щодо необхідності пошуку нових шляхів і напрямів розвитку. Тому в умовах, коли економіка країни є надзвичайно вразливою до коливань світової зовнішньої кон'юнктури у стратегічному періоді немає іншої альтернативи, як формування конкурентоспроможної та водночас адаптивної до зовнішніх впливів національної економіки. Стратегія повинна бути побудована на фундаментальних складових підвищення конкурентоспроможності, що свідчить про необхідність координації зусиль на посиленні тих конкурентних переваг, що пов'язані з формуванням сприятливого підприємницького середовища й конкурентних галузевих ринків. Проте засадничим чинником конкурентоспроможності економіки має стати здійснення якісних структурних зрушень завдяки переходу на інвестиційно-інноваційну модель розвитку.

У вирішенні цих стратегічних завдань провідна роль належить транспорту, що не лише забезпечує реалізацію потреб у перевезеннях вантажів і пасажирів у внутрішньому та міжнародному сполученнях, але й виступає важливою складовою інфраструктури, що формує матеріально-технічну базу територіального розподілу праці, впливаючи на динамічність й ефективність соціально-економічного розвитку окремих регіонів і країни в цілому. При цьому підвищення конкурентоспроможності економіки у частині, залежній від транспорту, стосується, передусім, питань транспортної забезпеченості територій, тобто наявності розвинутої транспортної мережі та відповідної інфраструктури транспортно-економічних зв'язків, що створюють умови для посилення ділової активності та прискорення процесів товароруху, адже більша частина витрат у сфері товарообігу припадає саме на транспортно-перевізні операції. Реалізація можливостей зниження питомих транспортних витрат у кінцевій ціні товарів, а також необхідність забезпечення відповідності транспортних послуг вимогам комерційної швидкості, якості та надійності потребують здійснення суттєвих змін у системи організаційно-економічних взаємин між всіма учасниками транспортного ринку на засадах логістичного підходу.

При цьому також важливо враховувати дію, як мінімум двох протилежних глобалізаційних тенденцій. Перша пов'язана з поглибленням інтеграційних процесів, що відбуваються в економіці, і зокрема на транспорті, а друга проявляється у посиленні

конкуренції як на внутрішньому, так і міжнародному ринках транспортних послуг. У таких умовах по-новому актуалізуються питання щодо формування ефективних відносин у системи вантажо- і товароруку, що зумовлює пошуки адекватного механізму їх забезпечення на принципах симбіозу конкуренції та співпраці, які складають основу кластерної форми організації бізнесу на транспортному ринку.

Зарубіжний досвід також свідчить про те, що перехід на якісно новий рівень транспортного обслуговування на ринку транспортних послуг стає можливим лише на основі комплексного використання логістичних та кластерних підходів до його розвитку. З одного боку, такий розвиток повинен відбуватися на засадах інноваційної логістики як найбільш ефективної, ринково-орієнтованої методології управління товароматеріальними, транспортними та супутніми потоками з найменшими витратами, а з іншого, на основі формування транспортно-логістичних кластерів (сформованих, як правило, за регіональним принципом) – як найбільш оптимальної форми організації партнерських відносин, інтеграції й узгодження інтересів всіх учасників.

Отже, враховуючи вищенаведене, а також мережевий характер розвитку сучасної економіки з підвищеним значенням та роллю транспортних, інфраструктурних і комунікаційних елементів, виникає необхідність дослідження проблеми забезпечення якісно нового рівня транспортного обслуговування на ринку транспортних послуг на засадах логістично-кластерного підходу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у розвиток логістики окремих сфер діяльності на різних управлінських рівнях внесли такі відомі вчені, як Д. Дж. Бауерсокс, Д. Дж. Клосс, Дж. Р. Сток, Д. М. Ламберт, Дж. Шапіро, Д. Уотерс. Значний науковий доробок у розвиток теорії та практики логістики, розгляд її концептуальних засад у процесі генезису внесли українські та російські дослідники. Зокрема, йдеться про наукові праці таких учених, як В. Г. Алькеми, Г. Л. Багієва, А. М. Гаджинського, М. П. Гордона, М. Ю. Григорак, В. В. Дибської, Є. І. Зайцева, А. А. Кизима, Є. В. Крикавського, Л. Я. Міротіна, Ю. М. Неруш, В. І. Сергєєва, І. Г. Смирнова, А. Н. Стерлігової, Н. В. Чухрай, П. А. Сльяшевич та багатьох інших.

Дослідження сутності та теоретичних аспектів формування економічних кластерів проводилося, насамперед, такими зарубіжними авторами, як Є. Дахменом, Є. Лімером, М. Портером, Я. Суомінен, М. Тодаро, І. Толенадо, М. Фельдманом, П. Фішером, Д. Якобсоном, А. Янгом. Проте в останні роки зріс інтерес до кластерного підходу серед учених пострадянського простору. Концептуальним особливостям кластерів присвячені роботи деяких вітчизняних і російських науковців, зокрема, О.І. Амощі, М.П. Войнаренко, В.І. Дубніцького, Т.Б. Клейнера, А.А. Кизима, В.В. Кистанова, Н.В. Копилова, І.О. Коробейникова, С.В. Куріцина, В.І. Ляшенко, Н.А. Мікули, С.І. Соколенко й інших авторів.

Серед науковців, які концентрують свою увагу на проблемі формування логістичних кластерів, слід відзначити С.І. Гриценка, Л.А. М'ясникову та ін. Проте, незважаючи на широке висвітлення теорії кластерів вітчизняними та зарубіжними дослідниками, відчувається недостатність розроблення теоретичних основ формування взаємозв'язків підприємств у галузевих кластерах, особливо питань, що стосуються забезпечення умов організації кластерів у транспортній сфері.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Визнаючи значимість фундаментальних теоретичних і емпіричних наукових досліджень логістизації процесів товароруку та кластерної форми організації економіки, слід відзначити відсутність комплексного дослідження проблем розвитку регіональних ринків транспортних послуг на основі впровадження логістично-кластерної моделі, що стало необхідною пе-

редумовою економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності не тільки транспорту як такого, але і в цілому економіки на різних рівнях функціонування.

У зв'язку з цим виникає потреба теоретичного обґрунтування необхідності використання логістично-кластерного підходу до розвитку транспортного ринку, розкриття його економічної сутності, а також розроблення методологічних засад формування транспортно-логістичного кластера, що зумовило **мету написання цієї роботи.**

Виклад основного матеріалу. Транспорт, будучи однією з базових галузей національної економіки та найважливішою складовою частиною виробничої інфраструктури країни, є тією основою, що забезпечує зростання економічної активності інших галузей, сприяє соціальній стабільності, розширенню міжрегіональних зв'язків, а також міжгалузевої інтеграції.

Впровадження та розвиток ринкових відносин у сфері транспорту зумовило формування транспортного ринку (ТР), який виступає важливою з'єднувальною ланкою у системі матеріального виробництва, розподілу та споживання товарів; від ефективності його функціонування (як особливого механізму товарообігу) залежить мінімізація витрат обігу, що безпосередньо впливає на конкурентоспроможність товарів, що поставляються на внутрішній і зовнішній ринки.

Необхідною об'єктивною умовою подальшого розвитку транспортного ринку стає використання *логістичного підходу* до транспортування та доставки вантажів, що на перший план виводить процес управління рухом товаропотоків на основі їх оптимізації. За даними експертних оцінок, застосування логістичного підходу на макrorівні сприяє позначається, перш за все, на сфері обігу і насамперед стосується процесів транспортування та складування, що скорочує час руху продукції, значно зменшує кількість операцій з вантажем, суттєво знижує транспортні витрати та рівень запасів.

Логістика як наука та практична діяльність виникла, коли в суспільстві змінилася постановка проблеми щодо зниження витрат, і фокус з окремих функцій був перенесений на потоки та поточкові процеси – матеріальні, інформаційні, фінансові, трудові, сервісні (і, зокрема, транспортні), що переміщуються від джерела виникнення до місця призначення в межах певної господарської системи. Проте широке впровадження логістики в економіці нашої країни відбулося тільки на початку 90-х років ХХ ст. Цьому сприяла необхідність формування після розпаду СРСР нової системи господарювання з сучасними схемами руху матеріальних, інформаційних і фінансових потоків, зміною інфраструктурної складової економіки, а також появою нових посередників, які і виконують логістичні функції. Подальший розвиток логістики як однієї зі складових економічної системи суспільства безпосередньо пов'язаний із загальними еволюційними тенденціями. До найбільш вагомих факторів, що впливають на трансформацію логістичної діяльності, відносяться інформатизація суспільства, що вирівнює можливості всіх учасників бізнес-процесів, а також домінування ринку споживача, що зумовлює, в свою чергу, домінування та розвиток сервісної економіки.

Зважаючи на те, що рух товарів у сфері обігу вимагає врахування великої кількості факторів і пов'язаний з великими витратами виникає необхідність створення макрологістичних систем, що поєднують по горизонталі конкуруючі між собою підприємства логістичного сервісу, які доповнюють виробничі системи. Але така горизонтальна кооперація фірм на базі спільного надання логістичних послуг з перевезення, зберігання та перероблення запасів зустрічається нечасто, адже більша частина витрат на рух товару у сфері обігу припадає на перевізні операції, що акцентує увагу на необхідності об'єднання, насамперед, транспортних підприємств [1, с. 37]. Тому якщо метою застосування логістики виступає доставка клієнтові необхідних товарів у потрібне місце і з прийнятним рівнем витрат, то її продуктом – надійний й якісний сервіс транспортного обслуговування. Впровадження логістичного підходу на ТР сприяє формуванню горизонтальних зв'язків

між підприємствами транспорту й іншими сферами обслуговування товароруку, в результаті яких виникають і формуються макрологістичні транспортні системи, які комплексно керують рухом потоків. При цьому має бути знайдений розумний компроміс між витратами та якістю транспортного обслуговування при оперативній реакції на виникаючі потреби клієнтів. Ефективні транспортні послуги стали розглядатися як важлива складова, що сприяє отриманню стратегічної конкурентної переваги в забезпеченні процесу товароруку.

Однак сьогодні важливо враховувати і те, що в результаті масштабних перетворень в логістиці, а також у відповідь на зростаючі запити споживачів з'являється нова форма сервісу – надання інтегрованих логістичних послуг. Її першоджерелами служать п'ять видів бізнесу: транспортні та експедиторські послуги, інформаційне забезпечення, складське господарство, а також підтримка споживачів. В таких умовах забезпечення ефективного та якісного обслуговування споживачів, а також управління та координація роботи численних транспортних і експедиторських фірм, логістичних і розподільних центрів, логістичних і інших посередників стає неможливим без створення транспортно-логістичних систем (ТЛС).

У таких системах *основні логістичні посередники* мають спеціальну спрямованість по обслуговуванню основних потоків і здійсненню основних логістичних функцій – перевізники, експедитори, підприємства оптової торгівлі, комерційні організації. *Допоміжні логістичні посередники* доповнюють основних посередників по обслуговуванню інформаційних, фінансових, сервісних потоків – підприємства інформаційно-комп'ютерного сервісу, митні, страхові, банківські, лізингові, пакувальні фірми. Якщо провідною ланкою логістичної системи виступає транспортний логістичний посередник, а саме – перевізник, агент або експедитор, який виконує основну логістичну функцію, – транспортування, тоді така система отримує пріоритетний статус транспортно-логістичної системи, що здійснює міжорганізаційну координацію ланок логістичної системи. Особливістю ланок логістичної системи транспорту є перетворення матеріального потоку на вході в сервісний потік на виході. Об'єкт управління транспортно-логістичної системи, перетворюючи матеріальний потік, що поступає опосередковано через вантажовідправників з ринку матеріальних ресурсів, на виході створює сервісний потік, який надходить на ринок транспортних послуг до вантажоодержувачів.

На жаль, рівень розвитку як логістичної інфраструктури, так і логістичних посередників в Україні поки що досить низький, тому ініціатива створення подібних систем повинна належати державі. Як правило, регіональна влада є найбільш зацікавленою стороною в розвитку ТЛС, оскільки створення умов для управління рухом товаропотоків забезпечує отримання регіоном додаткових конкурентних переваг. Адже цільовою функцією таких систем стає оптимізація та раціоналізація руху потоків вантажів, а також супроводжуючих їх інформаційних, фінансових, сервісних та інших за умови мінімальних витрат при дотриманні необхідного рівня сервісу та досягнення максимального загального ефекту для суб'єктів системи. При цьому створення ТЛС дозволяє не тільки підвищити якість транспортного обслуговування, а й подолати відставання у розвитку регіональної інфраструктури, що підтримує виробничі та збутові бізнес-процеси та сприяє вирішенню соціально-економічних завдань регіонів.

Регіональна транспортно-логістична система – це складне відкрите формування, що складається із сукупності взаємопов'язаних підсистем, найбільш важливими серед яких є транспортна, інформаційно-аналітична, страхова, складська, банківська та митна. У будь-якій системі виділяють об'єкт управління (керовану підсистему, тобто ту, на яку спрямовано вплив) та суб'єкт управління (керуючу підсистему). До таких суб'єктів відноситься логістичний центр (ЛЦ), керуючий системою на підставі логістичного підходу.

Транспортно-логістичний центр (ТЛЦ) являє собою багатофункціональний виробничий об'єкт, що координує взаємодію різних видів транспорту та процеси виконання окремих функцій (перевантаження товарів з одного виду транспорту на інший, сортування і комплектацію партій вантажів, довго- та короткострокове зберігання вантажів, митні процедури тощо). Поряд з організацією вантажопотоків здійснюється повний склад сервісних, комерційно-ділових і інформаційних послуг. Транспортно-логістичний центр повинен забезпечити задоволення підвищених вимог користувачів транспортних послуг щодо комплексності та якості обслуговування, а також реалізацію нових видів послуг – «від дверей до дверей», «точно в строк», «в одному вікні» та інших. Фактично такі ТЛЦ виступають як товаропровідні центри або вузли, у яких з'єднуються транспортні, промислові, торговельні, фінансові та інформаційні потоки, а також йде переробка вантажів. Головна характерна особливість ТЛЦ у тому, що є багатоцільовими вузлами, які пов'язують товаровиробників з організаціями торгівлі, транспорту, банківської та страхової сфери, митниці. Багатоцільова спрямованість таких центрів полягає також у виконанні виробничих, складських, розподільних, інформаційних, фінансових, аналітичних і прогнозних функцій для реалізації потреб економіки [1, с. 43].

Зауважимо, що моделлю створення локальних відомчих логістичних центрів є локальні ефекти, що не дозволяє в повному обсязі розвивати регіональний і загальнодержавний логістичний сервіс з використанням єдиного інформаційного простору зони обслуговування. Саме тому регіональні транспортно-логістичні системи, засновані на термінальній технології і логістичних принципах руху товару, що створюються навколо великих міст або на основних «вузлах» перевалок вантажів магістралей міжнародних транспортних коридорів.

Стратегія формування регіональних ТЛС основана на поетапному створенні навколо великих міст країни мережі вантажопереробних і вантажонакопичувальних терміналів і мультимодальних термінальних комплексів багатоцільового призначення, логістичних центрів. Так, наприклад, відповідно до Програми розвитку логістичних центрів інтермодальних перевезень на мережі залізниць України, передбачено створення логістичних центрів на базі транспортних підприємств. Логістичні центри будуть надавати повний комплекс транспортно-експедиційних послуг (оформлення перевізних документів, декларування вантажу, доставку вантажу за принципом «від дверей до дверей», «точно в строк», послуги збереження вантажу, страхові послуги і т. ін.) і забезпечувати ефективну взаємодію різних видів транспорту.

Для того, щоб сьогодні на транспортному ринку гарантовано забезпечити споживачів набором транспортно-експедиційних, складських, вантажопереробних, митних і сервісних послуг, що відповідають світовим стандартам як за виробничо-технологічним рівнем, так і комплексністю сервісного й логістичного обслуговування, необхідно створити регіональну ТЛС.

Слід зауважити, що у такій системі необхідно координувати діяльність як мінімум п'яти сторін, забезпечуючи при цьому їх ефективний взаємозв'язок:

- вантажовідправник (первинна сторона);
- вантажоодержувач або консигнатор (сторона, якій призначений вантаж);
- комісійний посередник між вантажовідправником і кінцевим споживачем;
- перевізник, в особі транспортних організацій, що безпосередньо здійснюють перевізний процес;
- держава (в особі урядових організацій і регіональних адміністрацій) і населення.

Вантажовідправники та вантажоодержувачі переслідують спільну мету – «потрібний товар заданої якості та кількості доставити в заданий час і з мінімальними витратами».

Стосовно завдань держави, то найважливішою складовою державної економічної політики стає координація та регулювання ТЛС через створення відповідних управлінських структур міністерств, координаційних органів, громадських організацій. Регулювання здійснюється на підставі нормативно-правових і ліцензійних методів.

Інтереси населення стосуються, насамперед, питань доступності транспорту, його безпеки, вартості проїзду, а також впливу транспорту на довкілля. В свою чергу, зростаючий попит населення на товари, що надходять зі світових ринків, впливає на розвиток транспорту.

Транспортні організації, що безпосередньо здійснюють перевезення, зацікавлені в максимізації свого доходу від угоди при найменших операційних витратах. Для цього потрібні: транспортна система з інфраструктурною мережею у складі шляхів сполучення, вантажних станцій, портів, складів, навантажувально-розвантажувальних терміналів, інформаційних об'єктів, що забезпечують доставку продуктів і матеріалів споживачам; різні види транспортних засобів незалежно від форми власності; забезпеченість людськими ресурсами, що здійснюють процес транспортування та створення доданої вартості; система управління усіма видами транспорту на території регіонів з інституціональною й інформаційною координацією.

Кожна група функціональних посередників у ТЛС, маючи свої інтереси в максимізації доходу від угоди, знаходиться в певній стадії ринкових взаємин на динамічному рівні кооперації, конфліктів, конкуренції. Якщо відносини у певній стадії розвитку орієнтовані на кооперацію та співпрацю, то з'являється можливість добровільних союзів (асоціацій), що створюють основу для формування транспортно-логістичних кластерів. Отже, регіональна ТЛС, що на стадії розвитку ринкових відносин її підсистем і ланок досягла рівня кооперації, стає основою та каркасом, що забезпечує формування добровільних об'єднань – транспортно-логістичних кластерів (ТЛК).

При цьому регіональні ТЛС є елементами системної форми організації, а ТЛК – мережевої форми організації, що відповідає прогресивним тенденціям трансформації організаційних структур і характеризуються як регіональні мережі підприємств [2]. Загально визнано, що будь-яка мережа, у тому числі і транспортно-логістична, володіє, принаймні, трьома ознаками: по-перше, в мережі беруть участь як мінімум три компанії-контрагента; по-друге, учасники погоджують, але не об'єднують свої функції і встановлюють довгострокові взаємозв'язки; по-третє, контрагенти здійснюють операції на підставі укладеного між ними контракту [3]. Відзначених ознак недостатньо для відображення мережевої форми організації взаємодії між суб'єктами ТР; тому пропонуються додаткові характеристики транспортно-логістичних мереж, представлені у порівнянні з системами в табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика ТЛС і ТЛК

| Критерій | Транспортно-логістична система (системна форма) | Транспортно-логістичний кластер (мережева форма) |
|---------------------------------------|--|---|
| Автономність сторін | відсутня | присутня |
| Методи управління | адміністративні | ринкові |
| Інтеграція | вертикально-горизонтальна | горизонтальна |
| Тривалість відносин | довгострокові /середньострокові | середньострокові/короткострокові |
| Форма взаємодії учасників | застосування влади | співробітництво |
| Основа взаємодії | взаємозалежність | загальні цілі |
| Використовуваний ціновий механізм | закрите ціноутворення: нормування витрат, бюджетування | відкрите ціноутворення |
| Форма закріплення договірних відносин | класичний контракт | неокласичний контракт |
| Ступінь рівноправності взаємин | етноцентризм | поліцентризм |

З урахуванням наведеного ТЛК, як мережева форма організації відносин суб'єктів, що діють на транспортному ринку, досліджується як сукупність принципово рівноправних і незалежних партнерів, між якими встановлені взаємозв'язки, засновані на взаємних зобов'язаннях і відповідальності, що функціонують за рахунок наявних ресурсів. Таким чином, транспортно-логістичні кластери виступають новим етапом у розвитку транспортно-логістичних систем на принципах добровільного об'єднання фірм, що є їх ланками і які зберігають свою незалежність у цьому співтоваристві, сприяючи більш ефективнішому використанню транспортно-логістичного потенціалу.

Без сумніву, об'єднання підприємств на основі кластерних технологій є одним із проявів інституційних відносин [4]. Інституційна природа кластерів обумовлена, в першу чергу, тим, що їхній появі на певній території повинні передувати певні соціально-економічні передумови, що сприяють об'єднанню підприємств в бізнес-мережі та налагодженню взаємин з органами влади регіону. Систематизація передумов формування ТЛК представлена на рис.

Так, наприклад, *просторові* передумови тісно пов'язані з проблемою територіального охоплення кластера та його межами, і, як правило, визначаються регіональною локалізацією. Зауважимо, що у світовій практиці кластерні моделі в різних країнах відрізняються за територіальним охопленням і можуть бути сформовані на рівні міста, регіону або країни. При цьому формування кластера на рівні країни можливе лише при її відносно невеликих розмірах [1, с. 94]. До важливих передумов формування кластерів у межах певної території необхідно віднести наявність агломерації, учасники якої починають кооперуватися навколо основної діяльності та реалізовувати загальні можливості через тісну співпрацю та взаємодію.

Інституційні передумови формування ТЛК пов'язані з упорядкуванням взаємодії (кооперація, тривалі господарські зв'язки і т. п.) між учасниками кластера та встановленням «правил гри» для подібного роду інтегрованих утворень, і в першу чергу на законодавчому рівні [1, с. 93]. Крім цього, реальні економічні відносини завжди характеризуються наявністю трансакційних витрат, диспропорціями в поширенні ринкової інформації (інформаційна асиметрія) і нерациональною поведінкою економічних агентів, що зумовлює як мінімум дві проблеми. Перша – пов'язана з недостатністю повної та об'єктивної інформації щодо напрямків кооперації, що має забезпечити загальні вигоди від міжгалузевої та міжсекторальної взаємодії, друга проблема стосується можливостей учасників чітко ідентифікувати свої інтереси з перспективами та завданнями розвитку «свого» регіону або території. Таким чином, об'єктивне існування вищезначених «провалів ринку» зумовлює неможливість ефективного кластерного будівництва шляхом самоорганізації його учасників. Тому виникає необхідність втручання держави в процес кластероутворення – у формі активного посередництва та реалізації підтримуючої функції, орієнтованої на подолання існуючих «провалів ринку». Процедура створення кластерів припускає залучення: представників регіональної та місцевої влади, які мають свої інтереси у ході розвитку територій, володіють достатніми важелями (правовими, фінансовими, адміністративними) для впливу на ситуацію у певному регіоні або території.

Доступність специфічних природних, а також факторних ресурсів впливає на спеціалізацію постачальників з урахування сформованих у межах певного регіону ринку праці, капіталу або технологій, що забезпечує *ресурсні* передумови для створення кластера.

Наявність базових інфраструктурних елементів, таких як розвинена транспортна мережа, транспортні організації, транспортні вузли, логістичні центри, великі складські приміщення тощо характеризують *інфраструктурні* передумови формування ТЛК.

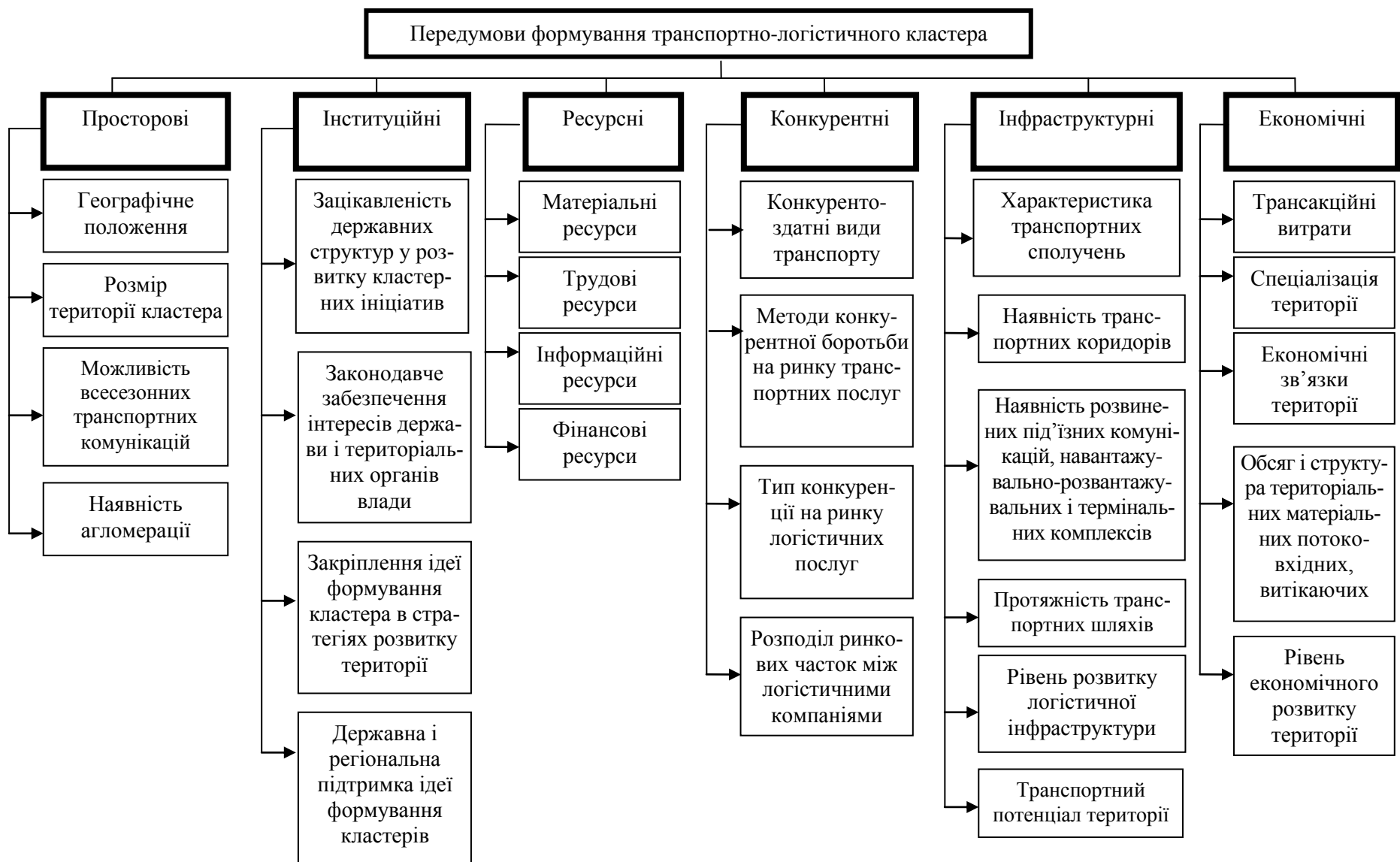


Рис. Передумови формування транспортно-логістичного кластера

Конкурентні умови формування ТЛК визначаються типом конкуренції, що існує на ринку транспортних та логістичних послуг, розподілом ринкових часток між транспортними та логістичними компаніями, що впливає на форми та методи конкурентної боротьби.

Рівень економічного розвитку регіону, його спеціалізація, які обумовлюють та визначають обсяги та структуру територіальних матеріальних вхідних та вихідних товаропотоків, створюють *економічні* передумови для формування ТЛК. З іншого боку, виникнення кластерів призводить до зміни економічної поведінки учасників ринку, визначає потребу створення нових елементів інфраструктури, сприяє виявленню «точок економічного зростання території» і, в кінцевому підсумку, виведенню економіки регіону на якісно новий рівень.

Типова структура, що характерна для будь-якої форми кластерного утворення, формується суб'єктами, організаціями та підприємствами, об'єднаними єдиними матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками. При цьому кластер концентрує в собі: ринкових суб'єктів, що формують, перетворюють і поглинають матеріальні потоки – виробників, комерційних посередників і споживачів; транспортні та експедиторські компанії, складські комплекси, розподільчі центри та термінали; інституційні органи; допоміжні організації (наприклад, ремонтно-сервісні підприємства); організації, які надають супутні послуги (наприклад, страхові) та ін.

На регіональному рівні ТЛК визначається як група географічно локалізованих взаємозалежних компаній, що спеціалізуються на зберіганні, супроводженні та доставці вантажів і пасажирів, а також організацій, що обслуговують об'єкти інфраструктури та інших організацій, взаємодоповнюючих і підсилюючих сильні сторони один одного і реалізують конкурентні переваги цієї території [1, с. 49]. Структуру ТЛК формують:

- транспортна підсистема, що включає перевізників і транспортну інфраструктуру всіх видів транспорту, які входять до транспортного комплексу;
- фірми-посередники транспортно-логістичної діяльності (ТЛЦ, фірмові ЛЦ підприємств транспорту, експедиторських фірм); складська підсистема, що об'єднує всі складські термінали та організації, розташовані на території регіону; підсистема управління транспортно-логістичними ризиками; підсистеми страхування та охорони матеріального потоку;
 - підсистема науково-технічного та кадрового забезпечення;
 - підсистема інформаційного забезпечення, яка охоплює підприємства послуг зв'язку та передачі даних, техніку та канали зв'язку, техніку збору, зберігання й оброблення інформації;
 - підсистема фінансового забезпечення, тобто банківська й інвестиційна інфраструктура;
 - підсистема нормативно-правового забезпечення, поряд з юридичними особами, що включає державні та місцеві органи влади; підсистема митного оформлення [1, с. 47].

Найважливішою складовою ТЛК є транспортні та логістичні підприємства, а також ТЛЦ, що формують його ядро. Саме ядро кластерного утворення є джерелом зростання основних конкурентних переваг регіону і найбільш інвестиційно-привабливою складовою.

Фінансово-кредитна підсистема, стержнем якої, як правило, виступає регіональний банк з розгалуженою філіальною мережею, також є важливим елементом кластера, що розцінюється як його конкурентна перевага.

У забезпеченні єдності ТЛК суттєву роль відіграють органи державної влади та місцевого управління, створюючи рамкові умови взаємодії учасників цього інтеграційного утворення, формуючи міжнародний імідж і розвиваючи транспортну інфраструктуру. Крім того, заходи з боку держави стосуються стимулювання розвитку трьох чинників конкурентоспроможності кластера: людських ресурсів, інфраструктури та науково-дослідного потенціалу, що створюють факторні умови інноваційного розвитку кластера.

Ефективне функціонування таких кластерів здійснюється через створення необхідних умов для оптимізації управління товарно-матеріальними та пов'язаними інформаційними і фінансовими потоками на основі системного підходу й узгодження економічних інтересів усіх учасників.

Система відносин між учасниками ТЛК є складною за своєю природою і повинна включати в себе правовий, організаційний, економічний, інноваційний, інформаційний та інші механізми. Формування кластера пов'язано з налагодженням співробітництва між його учасниками, в результаті якого формуються економічні, технологічні й організаційні умови для спільної діяльності. Відносини усередині транспортно-логістичних кластерів засновані на довірчій взаємодії з перевізниками, клієнтами, посередниками, митницею, банком і багатьма іншими контрагентами. Розвиток ТЛК здійснюється також на основі укладання партнерських угод між різними галузями транспорту задля: надання комплексних послуг споживачам, розроблення схеми взаємодії між ними; створення єдиної логістичної бази даних з метою оптимального вибору маршрутів для перевезення вантажів клієнтів й аналізу всіх наданих транспортних послуг; аналізу вантажопотоків, створення та розвитку єдиної транспортної інфраструктури.

Прозорість каналів руху товару учасників ТЛК є однією з умов їх довірчих партнерських взаємин; зумовлює отримання інформації про потоки продукції, показники функціонування та забезпечує управління фактичними подіями в режимі реального часу. Відстежуючи за допомогою набору прикладних інструментів виконання трансакцій у масштабі усього ланцюга постачань, необхідно своєчасно вирішувати проблеми, що виникають, здійснюючи при цьому необхідні корективи для поліпшення виконання окремих операцій. Інтеграція взаємопов'язаних, але часто географічно розсіяних транспортно-логістичних операцій сьогодні стає можливою завдяки інноваціям у сфері веб-технологій: електронного обміну даними, глобальної системи позиціонування у вигляді супутникової системи зв'язку та навігації, що демонструють отримання переваги в інтеграції транспортних функцій, співпраці між учасниками транспортно-логістичних кластерів, що дозволяють знижувати витрати та підвищувати ефективність ланцюга постачань.

Науково-технічна та кадрова складова ТЛК забезпечує формування потенційних конкурентних переваг кластерів, адже фірми, які входять у кластерне утворення, гостріше відчують тенденції попиту й оперативно реагують на них, пропонуючи інноваційні продукти та послуги за рахунок тісної співпраці та взаємодії. Постійна взаємодія сприяє формальному та неформальному обміну знаннями, співпраці між організаціями з взаємодоповнюючими активами та професійними навичками, що забезпечує отримання синергетичного ефекту.

Отже, ТЛК як стійке партнерство взаємопов'язаних організацій може мати потенціал, який перевищує суму потенціалів окремих складових. Це збільшення виникає як результат співпраці й ефективного використання можливостей партнерів на засадах тривалого поєднання кооперації та конкуренції. З погляду кластера як суб'єкта ринку результативність його функціонування може оцінюватися показниками самого кластера: прибутковість, сприйнятливість до інновацій, фінансові потоки і т. п.

Організація транспортного обслуговування на ТР на засадах використання логістично-кластерного підходу дозволяє подолати деякі недоліки галузевого (табл. 2).

Логістично-кластерний підхід спрямований на забезпечення стійкого та безпечного функціонування ТР, на якому гарантовано й ефективно задовольняється попит на транспортні послуги, що спирається на оновлену систему пріоритетів. Акцент має бути зроблений на мережеві форми співпраці на транспортному ринку у формі ТЛК, на удосконалення правових, економічних і адміністративних механізмів, що приводять до стійкого його якісного розвитку. Кінцевою метою, або основною ідеєю використання

логістично-кластерного підходу є підвищення рівня конкурентоспроможності усіх учасників кластера за рахунок: ефекту масштабу, зниження витрат, спільних проектів та оптимізації виробничих ланцюжків і структур, доступу до специфічних матеріальних і людських ресурсів, обміну знаннями і технологіями.

Таблиця 2

Порівняння характеристика логістично-кластерного та галузевого підходів

| Параметри порівняння | Логістично-кластерний підхід | Галузевий підхід |
|-------------------------------|---|---|
| Відносини та взаємозв'язок | Міцні та гнучкі форми взаємозв'язку. Сталий союз взаємозалежних компаній | Відсутність залежності учасників від успіху один одного, автономність |
| Економічний інтерес | Наявність спільного економічного інтересу в отриманні максимального прибутку та підвищення конкурентоспроможності кластера | Відсутність загального економічного інтересу між організаціями |
| Довгострокове співробітництво | Взаємодія для досягнення та підтримки конкурентних переваг. Спільне бачення майбутнього для кластера (загальна стратегічна мета) | Співпраця не на постійній основі; короточасні зв'язки для отримання одноразового результату |
| Роль інформації | Ключова роль інформації у формуванні кластера, існує інформаційний обмін між фірмами та їх співпраця, що забезпечує зниження трансакційних витрат | Відсутність інформаційних потоків між різними видами підприємств; високі трансакційні витрати |
| Територіальні межі | Географічна локалізація (як правило, за регіональним принципом) | Відсутність географічної компактності |
| Корпоративна культура | Сформовано певну корпоративну культуру, що забезпечує можливість обміну інформацією, досвідом, а також спільного навчання | Відсутність єдиної системи цінностей, зразків поведінки, обміну інформацією та досвідом |
| Інноваційний потенціал | Спільне використання компаніями інновацій | Великим компаніям належить провідна роль у інноваційному розвитку |
| Форми взаємодії | Поєднання двох принципів: конкуренції та кооперації | Конкурентна боротьба за місце на ринку за відсутності коопераційних зв'язків |

Слід зауважити, що при високому рівні розвитку підприємства територіальних ТЛК обслуговують не тільки місцеві потреби у вантажних перевезеннях і мобільності населення, але і міжміські, міжрегіональні, а також міжнародні перевезення. Транспортно-логістичні послуги, що надаються клієнтам інших територій, регіонів і країн, забезпечують отримання доходів місцевими компаніями, спрямовуючи податки до місцевого бюджету. В цьому випадку ТЛК разом з іншими кластерами (переважно промисловими та товарними) складають виробниче ядро економіки країни, здійснюючи свій внесок до конкурентоспроможності.

Подальший розвиток економіки на основі логістично-кластерного підходу передбачає створення опорної мережі ТЛЦ і кластерів у межах формування інтегрованої транспортно-логістичної системи країни. За таких умов загальні соціально-економічні результати виходять за межі розв'язання суто транспортних проблем і стосуються вирішення проблем більш широкого плану щодо впровадження інноваційних логістичних технологій і стимулювання інноваційних процесів, що дозволить підвищити конкурентоспроможність як регіонів, так і окремих галузей економіки. Проте головним підсумковим результатом стає формування нового образу мислення та способу ведення бізнесу. Це дозволить пов-

ною мірою реалізувати потенціал використання логістики як на мікро-, так і на макрорівні, за рахунок чіткої узгодженості дій усіх сторін, що беруть участь у відтворенні ВВП.

Однак до теперішнього часу в Україні ще не сформувалася «критична маса» необхідних передумов для вільного виникнення мезоструктур, що утворюють структуровану мережу найтісніше пов'язаних між собою господарськими зв'язками підприємств, тобто кластерів. За цих обставин саме держава повинна стати ініціатором створення транспортно-логістичних кластерів, розробивши державну стратегію випереджаючого розвитку ТЛК [5] і прийнявши відповідну програму, стержнем якої виступають: регіоналізація, максимальне підключення підприємств окремих регіонів до потужних міжнародних транспортних коридорів [6] на макрорівні, транспортно-логістичних або логістичних центрів на мікрорівні з використанням інформаційних технологій. Основною метою стратегії є посилення конкурентоспроможності національної економіки на ринку транспортних послуг, що передбачає інтеграційне перетворення української економіки у напрямі мережевої співпраці суб'єктів у формі регіональних ТЛК. При цьому вирішуються завдання не тільки оптимізації вантажних і транспортних потоків, зниження логістичних витрат, розвантаження транспортної мережі, але і надається довгостроковий імпульс розвитку економіки регіону, що активізує створення нових конкурентних переваг території.

Отже, врахування інноваційного логістично-кластерного підходу в реалізації вже затвердженої Транспортної стратегії України на період до 2020 року має забезпечити прискорення та безперервність просування товароматеріальних потоків, формування логістичної товаропровідної мережі, розширення міжрегіональних та міжнародних транспортно-економічних зв'язків тощо. Головною ж перевагою використання таких підходів стає можливість досягнення значного економічного ефекту за рахунок скорочення, як мінімум, на 30-40 % сукупних логістичних витрат у дистрибуції під час транспортування, зберігання і розподілу товароматеріальних потоків на основі оптимізації логістичних схем доставки, що впливає на ціни та конкурентоспроможність вітчизняних товарів на світових ринках.

Висновки та пропозиції. Мережевий характер розвитку сучасної економіки з підвищеною роллю транспортно-інфраструктурної складової в забезпеченні конкурентоспроможності територій зумовлює необхідність застосування логістично-кластерного підходу до розвитку транспортного ринку. Впровадження цього підходу передбачає формування транспортно-логістичних кластерів з підприємств, що виконують різні функції, але об'єднані одним технологічним процесом – транспортування та доставки товарів від виробників до їх споживачів, результатом якого є комплексний продукт – надійний та якісний сервіс транспортного обслуговування, створений зусиллями всіх учасників кластера, починаючи з тих, хто займався науковими розробками та підготовкою кадрів, і закінчуючи транспортними підприємствами та логістичними посередниками. Логістично-кластерний підхід засновано на врахуванні позитивних синергетичних ефектів регіональної агломерації, мережевих принципах організації господарського процесу та дифузії знань і вмінь на основі тісної співпраці між суб'єктами ТЛК регіону, що забезпечує ефективні інструменти для стимулювання як галузевого, так і регіонального розвитку.

Проте на цьому етапі, коли ще не сформувалася «критична маса» необхідних умов для вільного виникнення транспортно-логістичних кластерів, логічною передумовою їх формування в Україні стає створення регіональних транспортно-логістичних систем, що координують діяльність багаточисельних транспортних, експедиторських, інформаційних і інших логістичних посередників у регіонах, забезпечуючи високий рівень розвитку логістичного сервісу та транспортно-логістичної інфраструктури. При цьому вирішуються завдання не тільки оптимізації вантажних і транспортних потоків, зниження

логістичних витрат, розвантаження транспортної мережі, але і створюється довгостроковий імпульс розвитку економіки регіону, активізують нові конкурентні переваги території.

Загальні ж соціально-економічні результати створення опорної мережі ТЛЦ і кластерів у межах формування інтегрованої логістичної системи країни виходять за межі розв'язання суто транспортних проблем окремих регіонів, і стосуються вирішення проблем більш широкого плану, пов'язаних з підвищенням логістичного потенціалу нашої держави.

Список використаних джерел

1. *Меньшенина И. Г.* Кластерообразование в региональной экономике : монография / И. Г. Меньшенина, Л. М. Капустина. – Екатеринбург : Изд-во УГЭУ, 2008. – 154 с.
2. *Паламарчук Г.* Трансформация организационных структур в экономике Украины / Г. Паламарчук, А. Паламарчук // Экономика Украины. – 2005. – № 12. – С. 40-46.
3. *Евтодиева Т. Е.* Сравнительная характеристика системной и сетевой форм организации логистики / Т. Е. Евтодиева // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 1 (37). – С. 169-171.
4. *Войнаренко М. П.* Кластеры в інституційній економіці : монографія / М. П. Войнаренко. – Хмельницький : ХНУ, ТОВ «Тріада-М», 2011. – 502 с.
5. *Гриценко С. І.* Стратегія випереджального розвитку транспортно-логістичних кластерів в Україні / С. І. Гриценко // Маркетинг в Україні. – 2007. – № 2. – С. 56-60.
6. *Сыч Е.* Проблемы развития транспортной системы приграничного региона / Е. Сыч, Е. Романенко // Экономика Украины. – 2001. – № 11. – С. 31-35.

УДК 338.432

І.Б. Черкаський, д-р. екон. наук, професор**В.С. Садчиков**, аспірант

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ПРИНЦИПИ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР В АГРАРНОМУ БІЗНЕСІ

Досліджено взаємодію різних організаційних структур в аграрному бізнесі, розроблені рекомендації щодо покращення їхньої діяльності як у Чернігівському, так і в інших регіонах України та сформульовані принципи розвитку організаційних структур в аграрному секторі економіки.

Ключові слова: аграрний бізнес, організаційна структура, аграрне підприємство, аграрний сектор економіки, акціонерне товариство, сільськогосподарське підприємство, сільськогосподарський виробничий кооператив, комунальне господарське підприємство, агропромислове об'єднання.

Исследовано взаимодействие различных организационных структур в аграрном бизнесе, разработаны рекомендации по улучшению их деятельности как в Черниговском, так и в других регионах Украины и сформулированы принципы развития организационных структур в аграрном секторе экономики.

Ключевые слова: аграрный бизнес, организационная структура, аграрное предприятие, аграрный сектор экономики, акционерное общество, сельскохозяйственное предприятие, сельскохозяйственный производственный кооператив, коммунальное хозяйственное предприятие, агропромышленное объединение.

The interaction of the different organizational structures in the agricultural business, to develop recommendations to improve their performance in Chernigov, and other regions of Ukraine and formulated the principles of institutional development in the agricultural sector.

Key words: agricultural business, organizational structure, agricultural enterprise, the agricultural sector of the economy, corporate enterprise, agricultural enterprises, agricultural production cooperative, and public economic enterprise, agribusiness association.

Постановка проблеми. Від ефективної роботи сільськогосподарських підприємств багато в чому залежить забезпечення населення високоякісними продуктами харчування та продовольча безпека країни.

На новому етапі розвитку національної економіки, пов'язаному з неухильним входженням у світовий ринок, можливе виникнення складного становища вітчизняного бізнесу, особливо в аграрному секторі економіки. Така ситуація обумовлюється, насамперед, низькою конкурентоспроможністю аграрних підприємств у порівнянні з зарубіжними виробниками. Такий стан вимагає активного використання вітчизняного і світового досвіду роботи аграрних форм бізнесу, які відповідають сучасним світовим тенденціям розвитку. У цьому випадку для розв'язання цієї проблеми потрібно сформулювати основні принципи формування, ефективного функціонування та розвитку різних форм аграрних підприємств з метою підвищення їх конкурентоспроможності та забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблем підвищення ефективності аграрного виробництва, принципів становлення та розвитку організаційних структур аграрного бізнесу в економіці багатьох країн приділяється значна увага. Вагомий внесок у розвиток зазначеної тематики дослідження зробили А.В. Козаченко, А.Є. Воронкова, А.С. Шевченко, В.В. Назаров, В.Ю. Медяник, Н.А. Ясинська, П.Т. Саблук, С.Г. Дрига та інші.

Незважаючи на значну кількість наукових праць за цією тематикою, актуальними залишаються дослідження принципів, форм і методів діяльності аграрних підприємств та регіональних особливостей ведення аграрного бізнесу в Україні.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах розвитку вітчизняного регіонального аграрного сектору економіки підвищення ефективності аграрних підприємств відноситься до вкрай складної і багатоаспектної проблеми, пов'язаної з вирішенням багатьох економічних, соціальних та інституціональних завдань. Вони обумовлюються низьким технічним і технологічним рівнем виробництва, високим диспаритетом цін, слабким проявом інноваційної діяльності, недостатнім рів-

нем організаційної культури та значним відставанням у соціальному розвитку. Послаблення дії цих негативних факторів неможливе без державного регулювання та державної підтримки підприємництва.

За останні роки певною мірою вдалося подолати застій у розвитку аграрного бізнесу в Чернігівському регіоні, завдяки посиленню уваги до його проблем з боку держави. Однак вжиті заходи далеко не достатні, що проявляється в недосконалості чинного законодавства, не обґрунтованому податковому тиску на підприємства, незадовільній державній підтримці ведення аграрного бізнесу, труднощами кредитної політики та не повному інформаційному забезпеченні. Відсутній налагоджений механізм державного регулювання малих і середніх підприємств у сільськогосподарському секторі регіону. Потребує свого вдосконалення система лізингу, інформаційне забезпечення процесів функціонування та інноваційного розвитку підприємств аграрного бізнесу.

Тільки на основі розв'язання вказаних проблем стає можливим пошук реальних напрямків та заходів підвищення ефективності виробничої діяльності аграрного підприємства регіону.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз найбільш поширених організаційних форм ведення аграрного бізнесу та визначення основних принципів формування, функціонування та розвитку організаційних структур в аграрному секторі економіки.

Виклад основного матеріалу. Відносини в сільському господарстві будуються на співпраці між різними організаційними структурами в агробізнесі. Сьогодні демонструє нам більшість проблем, які пов'язані з недосконалістю побудови організаційних форм агробізнесу як основних структурних одиниць сільського господарства країни.

Система організаційних форм відповідних сільськогосподарських підприємств (фірм, організацій) може бути представлена в такому вигляді:

- державні сільськогосподарські підприємства;
- колективно-кооперативні підприємства – сільськогосподарські підприємства, які зберегли статус колективних господарств, але змінили економічний механізм управління на права володіння селянами паями на землю та майно;
- акціонерні товариства – організаційна форма об'єднання підрозділів підприємств і окремих осіб із різною часткою власної участі (кількості акцій);
- асоціації селянських господарств, кооперативів;
- підприємства приватної та змішаної форми власності;
- фермерські господарства;
- підсобні господарства громадян;
- комунальні сільськогосподарські підприємства;
- сільськогосподарські виробничі кооперативи – підприємства, створені для спільного виробництва продукції сільського господарства з обов'язковою трудовою участю в його діяльності з метою отримання прибутку;
- сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи – підприємства, створені для здійснення обслуговування в основному членів кооперативу на засадах взаємодопомоги та економічного співробітництва переважно на безприбутковій основі;
- агрофірми – відносно новий вид агропромислового формування галузевого характеру, які виробляють не тільки продукцію для продажу, але й надають різні виробничі послуги;
- агропромислові об'єднання – конкретні організаційні форми управління виробництвом обов'язковою умовою яких є добровільність входження, збереження господарської та юридичної самостійності;
- агропромислові комбінати – форма інтегрованого багатогалузевого виробництва на регіональному рівні;

- агропромислові концерни – об'єднання різноманітних підприємств, які здійснюють спільну діяльність на основі добровільної централізації своїх основних функцій;

- агропромислові фінансові групи – об'єднання, до складу яких можуть входити сільськогосподарські та промислові підприємства, банки, наукові, проектні та інші установи;

- агрохолдинги – групи юридичних, самостійних сільськогосподарських, переробних і обслуговуючих організацій, контрольні пакети статутного капіталу яких належить одній особі. Агрохолдинги включають у себе сільськогосподарські, переробні і торговельні організації, що об'єднали або повністю, або частково свої ресурси на основі договору про взаємовигідне економічне співробітництво. До їхнього складу обов'язково повинні входити господарства, які орендують землю або мають свої земельні угіддя та використовують їх для виробництва продукції. Вітчизняні агрохолдинги орендують землі в багатьох регіонах України. Орендовані сільськогосподарські угіддя в середньому мають площу від 60 до 300 тис. га [13].

Розглядаючи різні організаційні структури в аграрному бізнесі, необхідно враховувати всі позитивні і негативні аспекти кожної організаційної форми (результати представлені в таблиці 1).

Таблиця 1

Позитивні і негативні аспекти найбільш поширених організаційних форм аграрного сектору економіки

| Агрохолдинги | |
|--|---|
| Позитивні сторони | Негативні сторони |
| 1 | 2 |
| 1. Відносно невелика вартість входження в бізнес, можливість надзвичайно стрімкого "відбивання" витрат (1-2 роки) та швидкого виходу з бізнесу (вартість основних фондів, якщо порівняти з оброблюваними площами – мінімальна) | 1. Складність підбору менеджерів. У них є багато можливостей для крадіжок і, як наслідок, низький рівень керованості 2. Складність залучення трудових ресурсів (керівники часто не виконують соціальні та інші зобов'язання перед працівниками) |
| 2. Стимулюючий вплив на створення агрохолдингів дозволяє перебувати на спецрежимі оподаткування (фіксований сільськогосподарський податок), який є привабливим інструментом формування «законних» схем ухилення від сплати значної частини податків | 3. Агрохолдинги йдуть лінією "найменшого опору" і впроваджують практично виробництво монокультур (зерно-олійні, цукровий буряк), з тваринництвом справи ніхто мати не хоче, а тому, коли не вносять органічні добрива, стрімко погіршується стан земель |
| Колективні сільськогосподарські підприємства (КСП) | |
| 1. КСП є добровільним об'єднанням громадян | 1. Членами КСП можуть бути лише фізичні, а отже, не можуть бути юридичні особи |
| 2. КСП є юридичною особою, має поточні та вкладні (депозитні) рахунки в установах банку і печатку зі своїм найменуванням – "самостійним", повноправним суб'єктом господарювання на ринку | 2. Нездатність КСП здійснювати ефективну виробничо-фінансову діяльність в умовах ринкових перетворень у силу багатьох факторів економічного, соціального та правового характеру |
| 3. Гарантується недопустимість втручання держави у здійснення господарських функцій КСП, обмеження його прав та інтересів з боку органів державної влади й управління, забезпечуються рівні права КСП з державними підприємствами, фермерськими господарствами, іншими суб'єктами господарювання | 3. Неефективна система управління підприємством, так звана «зрівнялівка» у розподілі і використанні отриманих економічних результатів |
| 4. КСП створюється для спільного виробництва сільськогосподарської продукції та товарів | 4. Байдуже ставлення членів КСП до належного їх підприємству майна і відсутність серйозних мотивацій для різкого підвищення ефективності використання колективних земель та майна |

Продовження табл. 1

| 1 | 2 |
|--|--|
| 5. КСП самостійно визначає напрями сільськогосподарського виробництва, його структуру і обсяг, самостійно розпоряджається виробленою продукцією та доходами, здійснює будь-яку діяльність, що не суперечить законодавству України; має право кооперуватися з промисловими підприємствами та установами під час переробки сільськогосподарської продукції, виготовленні промислових та інших товарів, розширення сфери соціально-культурного, комунально-побутового обслуговування сільського населення, підготовки і перепідготовки кадрів | 5. Непривабливість КСП, як форми господарювання, у ринковому середовищі |
| Селянське (фермерське) господарство | |
| 1. Забезпечення створення нових робочих місць | 1. Жорсткі вимоги СОТ до товаровиробників стосовно технологій виробництва та якості сільськогосподарської продукції |
| 2. Фермерське господарство може більш якісно реінвестувати свій прибуток і управляти сукупним доходом | 2. Відсутність у достатній кількості власного оборотного капіталу |
| 3. Підтримка постійного тісного зв'язку із всіма постачальниками, продавцями і покупцями продукції | 3. Неспроможність держави на належному рівні підтримувати розвиток фермерських господарств в аграрному секторі економіки |
| 4. Більш продуктивне досягнення поставлених цілей завдяки кращій згурпованості колективу працівників підприємства | 4. Складний рівень економіки регіону і неспроможність достатнього виділення коштів на реалізацію регіональних програм розвитку фермерських господарств у регіоні |
| 5. Швидке розповсюдження інформації між фермерськими господарствами | 5. Складні та непрозорі умови надання пільгових кредитів |
| 6. Невисокі сукупні витрати порівняно з іншими видами підприємств | 6. Наявність кризових процесів в економіці держави |
| | 7. Великі темпи інфляції |
| Сільськогосподарські кооперативи | |
| 1. Кооператив вправі передати своє майно в довірче керування іншій особі (довірчому керуючому) | 1. Утворення майна кооперативу, у тому числі за рахунок пайових внесків членів кооперативу не означає, що ця частина майна належить членам кооперативу |
| 2. Немає статутного капіталу, а тому закон не передбачив для засновників кооперативу обов'язок внести якийсь мінімум засобів, без яких неможливе створення кооперативу | 2. Якщо протягом першого року діяльності кооперативу, починаючи з дня його державної реєстрації, не буде цілком сформований пайовий фонд, кооператив може бути ліквідований за рішенням суду |
| 3. На відміну від інших організацій, кооперативи можуть створювати з визначеної частини свого майна неподільний фонд, тобто який не підлягає поділу між членами, крім випадків, передбачених законом. На неподільне майно не може бути звернене стягнення по особистих боргах члена кооперативу | 3. Наявність у майні кооперативу паїв його членів не перетворює власність кооперативу в загальну часткову, тому що власником залишається кооператив як юридична особа |
| Акціонерне товариство | |
| 1. Обмеження економічного ризику для окремих учасників | 1. Виникнення фіктивного капіталу, який часто функціонує відірвано від реального капіталу |
| 2. Підвищення підприємницької активності та об'єднання різних економічних можливостей – капіталів, умінь, знання та ідей | 2. Зниження можливостей контролю за діяльністю акціонерних товариств з боку дрібних акціонерів |
| 3. Жорстке відокремлення власності акціонерного товариства і власності його учасників | 3. Наявність можливостей спекулятивного або навіть злочинного акціонерного засновництва |

Закінчення табл. 1

| 1 | 2 |
|---|---|
| Підсобне господарство (ПГ) | |
| 1. Співпраця у своїй діяльності з іншими економічними суб'єктами АПК і спираючись на допомогу колективних господарств | 1. Чисто споживчий, а не товарний характер сільськогосподарського виробництва |
| 2. Виплачуваний власниками ПГ земельний податок, в силу своєї незначної величини, не робить істотного впливу на рентабельність цієї категорії господарств | |
| 3. ПГ – сприяє набуттю навичок економного та ефективного господарювання на землі, формування у сільського населення соціальних якостей, адекватних ринковій економіці, таких як діловитість, підприємливість, самостійність | 2. Ведеться громадянином або громадянином спільно з іншими громадянами, які проживають з ним і (або) спільно здійснюють з ним ведення ПГ з метою задоволення лише особистих потреб на земельній ділянці |
| 4. Свобода економічної діяльності, самостійність у прийнятті господарських рішень і повна економічна відповідальність за результати своєї роботи. Іншими словами, особисте підсобне господарство сприяє формуванню суб'єктів господарювання нового типу | |
| 5. З'явилися ознаки багатокладності економіки, різноманіття форм власності | 3. Селяни, що проживають у віддалених населених пунктах, не мають ринку збуту продукції, виробленої в самих господарствах |
| 6. ПГ швидше пристосовується до кон'юнктури ринку й оперативно реагує на динаміку попиту і пропозиції. Збуту його продукції сприяє вища якість і товарний вигляд, а також гнучкий компромісний підхід під час формування ринкових цін | |
| 7. Забезпечення соціального захисту низькооплачуваних груп сільського і міського населення за умови ринкових відносин, що дозволяє згладжувати невиправдані регіональні відмінності в доходах від суспільного господарства | 4. Вимушений характер підприємницької діяльності у галузях, які є не вигідними для власника ПГ внаслідок погіршення умов ведення бізнесу |
| 8. Забезпечення соціального захисту низькооплачуваних груп сільського і міського населення за умови ринкових відносин, що дозволяє згладжувати невиправдані регіональні відмінності в доходах від суспільного господарства | |

Розглянувши детальніше позитивні і негативні аспекти діяльності різних організаційних форм аграрних підприємств можна зробити висновок, що багато моментів не досить чітко прописані законодавчо і потребують більш детального наукового дослідження.

Більшість із названих вище організаційних форм зародились за межами України, але у ході здійснення аграрної реформи, якої досить гостро потребують вітчизняні аграрні підприємства, потрібно опиратись на формування нових організаційних структур, таких, які будуть найбільш досконалими для конкретного регіону або для конкретної держави. Тільки почавши відбудовувати сільське господарство з "чистого аркуша", можна досягнути певного результату, тому пропонується провести статистичне дослідження щодо структури організаційних форм сільських господарств у Чернігівському регіоні (таблиця 2).

Таблиця 2

*Структура діючих суб'єктів господарювання
у сільському господарстві Чернігівського регіону*

| Вид суб'єкта господарювання | Роки | | | | | |
|--|---------|----------------------------|---------|----------------------------|---------|----------------------------|
| | 2009 | | 2010 | | 2011 | |
| | одиниць | у % до загальної кількості | одиниць | у % до загальної кількості | одиниць | у % до загальної кількості |
| Усього | 1058 | 100,0 | 1030 | 100,0 | 1019 | 100,0 |
| Господарські товариства | 145 | 13,7 | 142 | 13,8 | 141 | 13,8 |
| Приватні підприємства | 80 | 7,6 | 77 | 7,5 | 75 | 7,4 |
| Виробничі кооперативи | 18 | 1,7 | 18 | 1,7 | 16 | 1,6 |
| Фермерські господарства | 780 | 73,7 | 760 | 73,8 | 753 | 73,9 |
| Державні підприємства | 6 | 0,6 | 6 | 0,6 | 6 | 0,6 |
| Підприємства інших форм господарювання | 29 | 2,7 | 27 | 2,6 | 28 | 2,7 |

Як бачимо із таблиці 2, майже 74 % у загальній кількості у кожному із періодів займали фермерські господарства, питома вага яких за два останніх періоди зросла на 0,2 %. Тим не менше багато сільськогосподарських підприємств фермерського типу є збитковими, що не може позитивно відбиватися на економіці регіону. На основі державної власності функціонують лише 0,6 % підприємств. Це досить малий відсоток, який пов'язаний з тим, що державні сільськогосподарські підприємства не можуть витримати конкуренції з приватними підприємствами.

Структура діючих суб'єктів господарювання показує нам, що потрібно переформувати сільське господарство таким чином, щоб більшість складала саме виробничі кооперативи, корпорації та інші конгломеративні форми, оскільки тільки маючи стабільний великий капітал можна швидше підняти економіку, ніж велика кількість збиткових малих підприємств фермерського типу.

Доцільним у такій ситуації є створення фермерських виробничо-торгових кооперативів. Фермерські виробничо-торгові кооперативи – це добровільне об'єднання фермерських господарств з метою спільного виробництва, зберігання, перероблення і збуту виробленої сільськогосподарської продукції та забезпечення її належного фінансування, постачання і реалізації.

Ця організаційна форма могла об'єднати всі великі, середні і малі сільськогосподарські підприємства, які знаходяться на території однієї області в одне велике, яке б означало напрямки спеціалізації області і направляло всі зусилля на розвиток сільського господарства конкретного регіону. Для кожного такого кооперативу доцільно мати державне замовлення на виготовлення конкретного виду сільськогосподарської продукції, яке буде гарантовано розподілятися між своїми підприємствами.

Таким чином, створена система кооперативів дасть можливість великим, малим, середнім сільськогосподарським підприємствам на взаємовигідних умовах концентрувати виробництво продукції і таким чином на більш вигідних умовах організувати збут, забезпечуючи собі стабільний високий прибуток і знижувати можливість банкрутства в кризових і нестабільних економічних умовах.

На основі проведених вище досліджень можуть бути сформовані принципи формування, функціонування та розвитку організаційних структур в аграрному бізнесі регіону (рисунок).

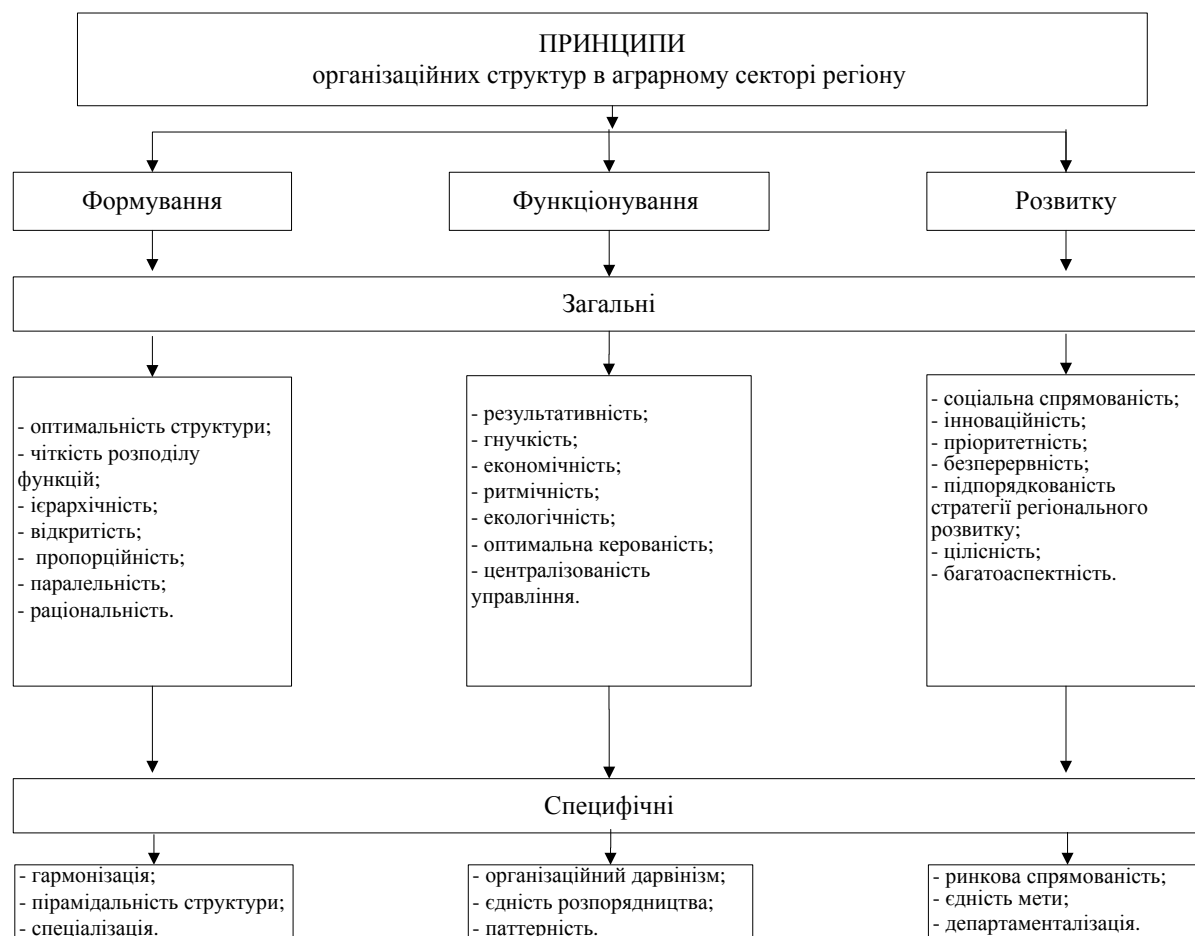


Рис. Принципи формування, функціонування та розвитку організаційних структур в аграрному бізнесі регіону

Принципи формування:

1. Принцип оптимальної структури передбачає раціональне співвідношення спеціалізації та кооперації виробничої діяльності.

2. Принцип чіткого розподілу функцій між підрозділами і посадовими особами включає дублювання і паралелізм у роботі, ліквідує подвійність підпорядкування і забезпечує встановлення чітко окреслених меж у діяльності функціональних підрозділів і керівників. Цей принцип ґрунтується на такому правилі: кожна ланка повинна мати одного безпосереднього керівника і точно визначені функції.

3. Принцип ієрархічності передбачає вертикальний поділ управління організаційною структурою, тобто виділення рівнів управління і підпорядкування нижчих рівнів управління вищим.

4. Принцип відкритості полягає у відкритій, прозорій, публічній діяльності організаційної структури.

5. Принцип пропорційності – чисельність персоналу підрозділів має бути пропорційна обсягові їх діяльності.

6. Принцип раціональності – організаційна структура по можливості створення повинна бути якомога простішою та прозорою.

7. Принцип паралельності – одночасне протягом періоду виконання двох і більше робіт.

Принципи функціонування:

1. Принцип результативності означає, що при здійсненні будь-яких видів діяльності слід постійно порівнювати витрати, понесені в результаті діяльності з отриманим результатом.

2. Принцип гнучкості означає, що організаційна структура повинна оперативно адаптуватися до зміни економічних, соціальних та політичних умов.

3. Принцип економічності структури забезпечує зменшення витрат на створення і вдосконалення організаційних структур управління.

4. Принцип ритмічності – рівномірний розподіл праці протягом певного відрізка часу.

5. Принцип екологічності полягає в досягненні кращих показників у всіх екологічних аспектах діяльності організаційної структури.

6. Принцип оптимальної керованості – передбачає, що кожна дія, кожний елемент виробництва та кожна структура повинні бути керованими і контрольованими, що узгоджено з принципом зворотного зв'язку.

7. Принцип централізованості управління – процес, при якому глобальні команди, сигнали, що управляють, формуються в єдиному центрі управління і передаються з нього численним об'єктам управління.

Принципи розвитку:

1. Принцип соціальної спрямованості означає, що в плануванні діяльності підприємства необхідно враховувати інтереси людей, забезпечувати соціальні потреби.

2. Принцип інноваційності – це орієнтація на інноваційний шлях розвитку новоствореного підприємства, впровадження сучасної техніки та технологій.

3. Принцип пріоритетності полягає в тому, що організаційна структура сама вирішує, що є пріоритетним для її економічного розвитку.

4. Принцип безперервності – постійна, безперервна, ефективна економічно-доцільна та логічно-обґрунтована діяльність організаційної структури.

5. Підпорядкованість стратегії регіонального розвитку полягає в тому, що кожна організаційна структура повинна займати свою нішу в регіональному розвитку економіки і відповідати певній регіональній стратегії.

6. Принцип цілісності потребує розглядати організаційну структуру як об'єкт, як цілісне утворення, всі складові якого функціонують на реалізацію спільної мети.

7. Принцип багатоаспектності припускає сполучення різних аспектів економічної та соціальної діяльності організаційної структури.

- особистісний аспект припускає вплив, спрямований на розвиток ресурсів організаційної структури;

- поведінковий аспект припускає цілеспрямоване формування стратегії поведінки в ринкових умовах;

- просторово-централізований аспект припускає активне формування систем соціальної підтримки в межах економічної діяльності певної організаційної структури.

Специфічні принципи:

1. Принцип гармонізації – гармонізована та ефективна взаємодія однієї організаційної структури з іншими суб'єктами економіки.

2. Принцип пірамідальності структури полягає в тому, що в ієрархічній системі кожен працівник може вирости тільки до рівня своєї некомпетентності.

3. Принцип спеціалізації – окремі групи працівників організаційної структури зайняті певною діяльністю, спрямованою на досягнення загальної мети.

4. Принцип організаційного дарвінізму – основні принципи природного добору можуть бути застосовані і до організаційних структур. Так, підприємства, що зуміли адап-

туватися до умов «агресивного» зовнішнього середовища, виживають, розвиваються і розкривають свій потенціал, а ті, що не змогли цього зробити, – гинуть.

5. Принцип єдності розпорядження – віддавати накази щодо будь-яких дій може тільки керівник, і відповідальність за виконання його підлегли несуть лише перед ним.

6. Патерність – закономірна регулярність, повторюваність певних економічних елементів у діяльності конкретної організаційної структури.

7. Принцип ринкової спрямованості вказує на те, що новостворена організаційна структура має орієнтуватися на ринкові відносини між конкурентами.

8. Принцип єдності мети вимагає поєднання в управлінні організаційною структурою мети організації, її структурних підрозділів і окремих працівників.

9. Департаменталізація – групування працівників організаційної структури за функціями, продуктами, розміщенням підрозділів організаційних структур та за споживачами.

Дослідження будь-якого процесу, традиційно передбачають процедури з'ясування його природи як феномену виникнення або створення. Саме тут приховано багато положень, що визначають не тільки появу процесу, який вивчається, а й сутність та зміст подальших метаморфоз його становлення та розвитку.

Досліджуючи організаційні форми й принципи діяльності сучасних агробізнесових структур в Україні та в Чернігівській області, ми зможемо в подальшому сформувати нові раціональні організаційні форми діяльності агробізнесу на регіональному і державному рівнях.

Висновки і пропозиції. Проаналізувавши всі фактори, які впливають на діяльність організаційних структур в агробізнесі, були виділені основні позитивні і негативні аспекти кожної організаційної форми аграрного сектору економіки.

Проведені дослідження дозволили визначити причини, що гальмують розвиток найбільш перспективних організаційних форм ведення агробізнесу на прикладі Чернігівського регіону і взагалі всієї України.

У результаті аналізу факторів впливу на організаційні форми агробізнесу були сформульовані принципи формування, функціонування та розвитку організаційних структур в аграрному бізнесі регіону.

Після реалізації всіх наведених вище вимог і принципів, діяльність організаційних структур в аграрному секторі економіки значно покращиться, що дасть можливість їм вийти на регіональні, міжнародні та європейські ринки збуту своєї продукції.

Список використаних джерел

1. Ажнюк М. О. Основи економічної теорії : навчальний посібник / М. О. Ажнюк. – Ужгород : Гражда, 2005. – 204 с.
2. Бізнес середовище в Україні. Міжнародна Фінансова Корпорація [Електронний ресурс] / Бізнес середовище в Україні 2003. – Режим доступу : <http://www.ifc.org/ifcext/uspp.nsf/Content/PMS>.
3. Головне управління статистики в Чернігівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://chernigivstat.gov.ua/>.
4. Дикань Н. В. Менеджмент : навчальний посібник / Н. В. Дикань, І. І. Борисенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 478 с.
5. Калінін А. В. Аналіз розвитку і стан малого та середнього бізнесу в світі / А. В. Калінін // Економіка, підприємництво та право. – 2011. – № 4 (4). – С. 3-12.
6. Осовська Г. В. Основи менеджменту : навчальний посібник / Г. В. Осовська, О. А. Осовський. – К. : Кондор, 2006. – 664 с.
7. Принципи формування ефективної виробничої структури [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://libfree.com/102902472.html>.
8. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні : Національна доповідь / К. О. Ващенко, З. С. Варналій, В. Є. Воротін, В. М. Геєць, Е. М. Кужель, О. В. Лібанова та ін. – К., 2008. – 226 с.

9. Сапабаров А. Д. Теоретические основы функционирования и развития сельскохозяйственных предприятий в условиях рыночных отношений / А. Д. Сапабаров, Р. К. Бекбулатова // Аль-Пари. – 2004. – № 1. – С. 32-37.

10. Сільське господарство Іспанії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ispaniya.net/ekonomika-ispanii/selskoe-hozyaistvo-ispanii.html>.

11. Скібіцька Л. І. Менеджмент : навчальний посібник / Л. І. Скібіцька, О. М. Скібіцький. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 416 с.

12. Тільки правдиві факти про економіку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://onlymyfacts.in.ua/economy301.html>.

13. Top-25 українських латифундистів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vd.ua/img/st_img/195/012_latifundia.png.

14. Феофілов С. Майбутнє України – за агрохолдингами [Електронний ресурс] / С. Феофілов. – Режим доступу : http://agroua.net/news/news_18517.html.

УДК 338.2:639.2/3(477.75)

О.В. Демчук, канд. экон. наук, доцент

Керченский государственный морской технологический университет, г. Керч, Украина

ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ РЫБНОГО ХОЗЯЙСТВА АР КРЫМ И ОЦЕНКА ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ОТРАСЛИ

В статье изучена экономическая сущность и понятие деловой активности предприятий рыбного хозяйства и проведен анализ показателей, характеризующих ее. Рассмотрена программа государственной поддержки рыбной отрасли.

Ключевые слова: деловая активность, рыбное хозяйство, коэффициент оборачиваемости активов, государственная поддержка, финансовая отчетность, статистическая информация.

У статті вивчена економічна сутність та поняття ділової активності підприємств рибного господарства і проведено аналіз показників, що характеризують її. Розглянуто програму державної підтримки рибної галузі.

Ключові слова: ділова активність, рибне господарство, коефіцієнт оборотності активів, державна підтримка, фінансова звітність, статистична інформація.

The paper studied the economic substance and the concept of business enterprises Fisheries and analysis of indicators characterizing it. Consider the program of state support the fishing industry.

Key words: business activity, fisheries, asset turnover ratio, the government support, financial statements, statistical information.

Постановка проблемы. Деловая активность является комплексной и динамичной характеристикой предпринимательской деятельности и эффективности использования ресурсов. Уровни деловой активности конкретной отрасли или предприятия отражают этапы ее жизнедеятельности (зарождение, развитие, подъем, спад, кризис, депрессия) и показывают степень адаптации к быстроменяющимся рыночным условиям, а так же уровень качества управления.

Анализ исследований и публикаций. Проблемам изучения и оценки степени деловой активности отраслей и предприятий национальной экономики уделяли внимание известные ученые, такие как: Т. И. Юркова и С. В. Юрков, А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев, В. В. Ковалев.

Выделение не решённых ранее частей общей проблемы. Деловая активность любого предприятия имеет важное значение в любой отрасли национальной экономики. В связи с тем, что предприятия рыбной отрасли взаимодействуют с предприятиями различных отраслей, роль деловой активности приобретает одно из важнейших значений в формировании имиджа предприятия на рынке. Однако проблемам поддержания деловой активности предприятий рыбного хозяйства в национальной экономике не уделяется достаточного внимания.

Цель статьи. Целью статьи является определение экономической сущности и содержания деловой активности, а также оценка коэффициентов деловой активности субъектов рыбного хозяйства АР Крым за 2000-2011 гг.

Изложение основного материала. В литературе существуют различные подходы к понятию деловая активность. Так, В. В. Ковалев определяет деловую активность в широком смысле как весь спектр усилий, направленных на продвижение отрасли на рынках продукции, труда, капитала. В контексте анализа финансово-хозяйственной деятельности этот термин понимается в более узком смысле – как текущая производственная и коммерческая деятельность предприятия. При этом деловая активность коммерческой организации проявляется в динамичности ее развития, достижении ею поставленных целей, эффективном использовании экономического потенциала, расширении рынков сбыта своей продукции [2, с. 324].

Некоторые авторы заменяют сущность деловой активности показателями ее характеризующими. Так, О. В. Ефимова и М. В. Мельник в качестве анализа деловой активности иллюстрируют операционный цикл хозяйствующего субъекта [6, с. 412].

Р. С. Сайфулин под деловой активностью подразумевает эффективное использование ресурсов предприятия, которое может оцениваться с помощью качественных и количественных критериев. Анализ на качественном уровне предполагает оценку деятельности отрасли по неформальным критериям: широта рынков сбыта (внутренних и внешних), деловая репутация, конкурентоспособность, наличие постоянных поставщиков и покупателей, имидж отрасли, торговые марки. Данные критерии целесообразно сопоставлять с аналогичными параметрами других хозяйствующих субъектов, действующих в данной отрасли или сфере бизнеса. Количественные критерии деловой активности характеризуются системой абсолютных и относительных показателей. Среди абсолютных показателей необходимо выделить объем реализованной продукции, товаров, работ, услуг, прибыль, величину авансируемого капитала, оборотных средств, денежных потоков. Целесообразно сравнивать эти параметры в динамике за ряд периодов (месяцев, кварталов, лет).

Деловая активность организации в финансовом аспекте проявляется в оборачиваемости ее средств и их источников. Поэтому финансовый анализ деловой активности заключается в исследовании динамики показателей оборачиваемости. Эффективность работы организаций характеризуется оборачиваемостью и рентабельностью продаж, средств и источников их образования. Следовательно, показатели деловой активности, измеряющие оборачиваемость капитала, относятся к показателям эффективности хозяйственной деятельности.

Показатели оборачиваемости важны для предприятия по следующим причинам: во-первых, от скорости оборота средств зависит размер годового оборота отрасли; во-вторых, с размерами оборота, а, следовательно, и с оборачиваемостью, связана относительная величина условно-постоянных расходов: чем быстрее оборот, тем меньше на каждый оборот приходится этих расходов; в-третьих, ускорение оборота на той или иной стадии кругооборота средств влечет за собой ускорение оборота и на других стадиях [3, с. 193].

Источником информации оценки деловой активности выступает финансовая, бухгалтерская и статистическая информация.

Бухгалтерская отчетность организации служит основным учетным источником информации о ее деятельности. Тщательное изучение бухгалтерских отчетов раскрывает причины достигнутых успехов, а также недостатков в работе организации, помогает наметить пути совершенствования ее деятельности.

Статистическая информация – это цифровая информация в виде числовых рядов различных показателей, прогнозных моделей и оценок. Данные представлены в виде средних или относительных величин и позволяют выявлять закономерности развития социально-экономических явлений и процессов на уровне отрасли или государства в целом.

Одной из отраслей национальной экономики выступает рыбное хозяйство Украины. В настоящее время рыбное хозяйство входит в состав агропромышленного комплекса Украины наряду с сельским хозяйством, животноводством и лесным хозяйством.

Одной из главных предпосылок развития рыбной отрасли Украины выступают природные ресурсы Черного и Азовского морей, которые служат огромной сырьевой базой рыбохозяйственного комплекса. Озерное хозяйство сосредоточено преимущественно на Полесье и в заводи нижнего течения Дуная. На Полесье есть 268 озер общей площадью 16 000 га. Прудовый фонд Украины (около 22 000 прудов) представляет около 170 000 га водной площади, из них зарыблено около 75 000 га [8, с. 148].

Рыбная отрасль расширяет хозяйственную структуру того или иного экономического района и стимулирует рост местных производительных сил, способствует комплексному развитию всего национального хозяйства страны в целом. Под влиянием рыбной отрасли в значительной мере находятся отраслевая структура АР Крым, а так же Одес-

ской, Херсонской, Николаевской, Запорожской, Донецкой, Черкасской и Киевской областей [7, с. 62].

К сожалению, 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.

В последние десятилетия уровень потребления рыбы в мире относительно стабилен – около 15-18 кг на человека. В Украине уровень потребления рыбы и морепродуктов не превышает 13 кг в год на одного жителя. На первом же месте в мире находится Южная Корея (до 86 кг), на втором – Япония (до 65 кг) на человека и на третьем Исландия (55 кг) [5, с. 27].

Стабильность финансового положения отрасли в условиях рыночной экономики обусловлена в значительной степени деловой активностью, которая зависит от широты рынков сбыта продукции, деловой репутации, степени выполнения планов по основным показателям хозяйственной деятельности, уровня эффективности использования ресурсов и устойчивости экономического роста [1, с. 267].

Анализ деловой активности позволяет проанализировать эффективность основной деятельности предприятия, что характеризуется скоростью оборота финансовых ресурсов предприятия. Анализ деловой активности предприятия осуществляется путем расчета таких показателей: коэффициента оборачиваемости активов; коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности; коэффициента длительности оборота дебиторской задолженности; коэффициента оборачиваемости запасов; коэффициента оборачиваемости банковских активов; коэффициента оборачиваемости собственного капитала.

Коэффициент оборачиваемости активов вычисляется как отношение чистой выручки от реализации продукции (работ, услуг) к средней величине итога баланса предприятия и характеризует эффективность использования предприятием всех имеющихся ресурсов независимо от источников их привлечения.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности рассчитывается как отношение чистой выручки от реализации продукции (работ, услуг) к среднегодовой величине дебиторской задолженности и показывает скорость обращения дебиторской задолженности предприятия за период, который анализируется, расширение или снижение коммерческого кредита, которое предоставляется предприятием.

Коэффициент оборачиваемости запасов рассчитывается как отношение себестоимости реализованной продукции к среднегодовой стоимости материальных запасов и характеризует скорость реализации товарно-материальных запасов предприятия.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала рассчитывается как отношение чистой выручки от реализации продукции (работ, услуг) к среднегодовой величине собственного капитала предприятия и показывает эффективность использования собственного капитала предприятия.

Коэффициенты деловой активности характеризуют эффективность использования ресурсов отрасли как собственных, так и привлеченных в нее для осуществления нормальной хозяйственной деятельности [6, с. 459].

Проведем анализ динамики коэффициентов оценки деловой активности субъектов РК АР Крым, используя данные ежегодного статистического сборника «Статистична оцінка фінансового стану та інвестиційної привабливості підприємств та організацій Автономної Республіки Крим за 2011 рік» Государственного комитета статистики Украины Главного управления статистики в Автономной Республике Крым.

Данные, характеризующие коэффициенты оценки деловой активности субъектов РХ АР Крым в 2000 г., определим в качестве базы сравнения для периода 2005-2011 гг. Сведем статистическую информацию в таблицу.

Таблица

Динамика коэффициентов деловой активности субъектов рыбного хозяйства АР Крым за 2000-2011 гг.

| Коэффициенты | Годы | | | | | | | |
|---|--------|--------|---------|--------|---------|---------|--------|--------|
| | 2000 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
| Оборачиваемости всех оборотных активов | 1,473 | 0,546 | 0,855 | 0,284 | 0,309 | 0,310 | 2,162 | 1,481 |
| Оборачиваемости запасов | 2,809 | 1,744 | 3,458 | 1,376 | 1,614 | 2,546 | 4,804 | 3,441 |
| Оборачиваемости дебиторской задолженности | 4,409 | 1,094 | 1,527 | 0,455 | 0,409 | 0,405 | 7,975 | 5,065 |
| Оборачиваемости собственного капитала | 2,535 | 2,107 | 9,685 | 1,737 | 4,644 | -0,949 | 1,108 | 2,978 |
| Оборачиваемости банковских активов | 98,441 | 49,995 | 114,089 | 87,750 | 104,856 | 232,291 | 80,907 | 53,376 |

На основании данных табл. можно сделать заключение, что динамика коэффициента оборачиваемости всех оборотных активов за период 2005-2011 гг. носила прерывный характер. Так, период с 2005 года по 2006 годы характеризовался ростом величины коэффициента с 0,546 до 0,855 доли единиц. В периоде с 2006 года по 2009 величина коэффициента сократилась до 0,31 доли единиц. Наименьшее значение коэффициента оборачиваемости всех оборотных активов было отмечено в 2007 году и составило 0,284. Наибольшее значение данного коэффициента было достигнуто в 2011 г. и составило 1,481 доли единиц. В целом за период 2000-2011 гг. величина коэффициента осталась неизменной, увеличившись с 1,473 в 2000 году до 1,481 в 2011 году.

В отличие от коэффициента оборачиваемости всех оборотных активов коэффициент оборачиваемости запасов за период 2005-2011 гг. имел значительную тенденцию к росту. Так, если в 2005 году величина этого коэффициента составляла 1,744, то к концу 2011 года он увеличился почти в два раза и составил 3,441. Наибольшее значение этого коэффициента было отмечено в 2010 г. и составило 4,804. Наименьшее значение было зарегистрировано в 2007 году и составило 1,376.

Динамика коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности за период 2005-2011 гг. была аналогична динамике коэффициента оборачиваемости запасов. Так, величина этого коэффициента увеличилась с 1,094 в 2005 году до 5,065 в 2011 году, то есть почти в 5 раз.

В отличие от коэффициента оборачиваемости запасов, минимальное значение которого было отмечено в 2007 году, минимальное значение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности было отмечено в 2008 году и составило 0,409.

Максимальное значение было отмечено в аналогичном периоде, что и коэффициента оборачиваемости запасов – 2010 г. и составило 7,975. За период 2000-2011 гг. величина коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности возросла с 4,409 в 2000 году до 5,065 в 2011 году, что характеризует положительную динамику данного коэффициента.

Динамика коэффициента оборачиваемости собственного капитала имела в отличие от двух предыдущих коэффициентов прерывный характер. Так, если в 2005 году величина коэффициента оборачиваемости собственного капитала составляла 2,107, то к концу 2009 года она составила – 0,949. В принципе величина данного коэффициента не может быть ниже нулевого значения. Однако данная ситуация, сложившаяся в целом по

отрасли в 2009 году, была обусловлена тем, что величина нераспределенной прибыли и непокрытых убытков превысила величину собственного капитала, отражаемую как сумму первого раздела пассива баланса.

В целом за период 2000-2011 гг. величина коэффициента осталась практически неизменной, увеличившись с 2,535 в 2000 году до 2,978 в 2011 году.

Динамика коэффициента оборачиваемости банковских активов характеризовалась неуклонным падением величины данного коэффициента с 114,089 доли единиц на конец 2006 года до 53,376 к концу 2011 г. Наибольшее значение данного показателя было зарегистрировано в 2009 году и составило 232,29, а наименьшее значение данного показателя было отмечено в 2005 году и составило 49,995.

Падение коэффициента за два года составило почти 4,5 раз, и он сократился с 232,29 доли единиц в 2009 году до 80,91 доли единиц в 2010 году и 53,38 доли единиц к концу 2011 года.

В целом за период 2000-2011 гг. величина коэффициента оборачиваемости банковских активов сократилась с 98,441 в 2000 году до 53,376 в 2011 году.

Проведенный анализ коэффициентов деловой активности (капиталоотдачи) РХ АР Крым за период 2000-2011 гг. показал неуклонную тенденцию к падению всех коэффициентов на конец 2011 года по отношению к 2005 году. Исключением явился только коэффициент оборачиваемости собственного капитала, величина которого осталась неизменной.

Вышеприведенный анализ свидетельствует об ухудшении финансового состояния отрасли в целом и деловой активности в частности. Для ликвидации наметившейся негативной тенденции рыбной отрасли Украины необходимо применение комплексного подхода в сочетании с организационными и экономическими мерами, а также актуализация нормативных документов, обеспечивающих регулирование в сфере рыбного хозяйства, что позволит в корне изменить ситуацию в рыбной отрасли и обеспечить устойчивое развитие рыбного хозяйства.

В связи с этим в Украине в 2011 году была представлена и утверждена Верховной Радой «Концепция Государственной целевой экономической программы развития рыбного хозяйства Украины на 2012-2016 годы» [4, с. 24].

Целью Программы является создание нормативно-правового, экономического и организационного механизма для обеспечения развития рыбного хозяйства и конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынке, что позволит обеспечить население Украины рыбной продукцией в соответствии с научно обоснованными нормами потребления [4, с. 13].

Финансирование Программы будет осуществляться в пределах расходов, предусмотренных законом о Государственном бюджете Украины на соответствующий год, и за счет других источников, не запрещенных законодательством.

Объем расходов, необходимых для выполнения Программы, определяется ежегодно, исходя из возможностей государственного бюджета, при формировании его показателей.

Общая ориентировочная потребность в средствах на выполнение Программы составляет около 2578,97 млн грн, из которых при использовании средств инвесторов и других источников финансирования из государственного бюджета необходимо выделить около 65 % общего объема средств.

Выводы и предложения. Таким образом, деловая активность означает весь спектр усилий, направленных на продвижение фирмы на рынках продукции, труда, капитала. В контексте анализа финансово-хозяйственной деятельности этот термин понимается в более узком смысле – как текущая производственная и коммерческая деятельность предприятия. В широком смысле деловая активность оценивается данными о динамике важнейших экономических и финансовых показателей работы организации за ряд лет,

описанием будущих капиталовложений, осуществляемых экономических мероприятий, природоохранных мероприятий и другой информацией о деятельности организации.

Осуществление реализации «Концепция Государственной целевой экономической программы развития рыбного хозяйства Украины на 2012-2016 годы» позволит достичь необходимого уровня продовольственной безопасности Украины в разрезе норм потребления рыбы и рыбных продуктов, а саму рыбную отрасль вывести из состояния тяжёлого финансово-экономического кризиса, и обеспечить ее стабильное развитие.

Список использованных источников

1. *Гринькевич О. С.* Інформаційно-аналітичне забезпечення управління діловою активністю підприємств / О. С. Гринькевич // Економічний аналіз : збірник наукових праць. Вип. 6. – Тернопіль : Видавництво Тернопільського національного економічного університету, 2010.
2. *Ковалев В. В.* Финансовый анализ: методы и процедуры : [учеб. пособие] / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 560 с.
3. *Покропивный С. Ф.* Экономика предприятия : учебник / С. Ф. Покропивный. – К. : КНЕУ, 2008. – 605 с.
4. *Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми розвитку рибного господарства на 2012-2016 роки* : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 5 жовтня 2011 р. № 1003-р.
5. *Рыбная* отрасль Украины: состояние и перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://edab2b.com/opinions/rybnaya-otrasl-ukrainy/>.
6. *Савицкая Г. В.* Экономический анализ : учебник / Г. В. Савицкая. – 12-е изд., испр. и доп. – М. : Новое знание, 2006. – 679 с.
7. *Стеченко Д. М.* Розміщення продуктивних сил і регіоналістика : [навч. посіб.] / Д. М. Стеченко. – К. : Вікар, 2008. – 262 с.
8. *Чернюк Л. Г.* Розміщення продуктивних сил України : [навч. посіб.] / Л. Г. Чернюк, Д. В. Кліновий. – К. : ЦУЛ, 2002. – 354 с.

УДК 338.439.02

О.О. Зеленська, канд. екон. наук, доцент

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ВИКОРИСТАННЯ ЗАГАЛЬНОНАУКОВОЇ МЕТОДОЛОГІЇ В ОЦІНЮВАННІ РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧИХ СИСТЕМ І РІВНЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

У статті визначено можливості застосування загальнонаукової методології, зокрема біхевіористичного, системного та синергетичного підходів при вивченні сучасних тенденцій розвитку агропродовольчих систем та оцінюванні рівня продовольчої безпеки територій різного рангу.

Ключові слова: загальнонаукова методологія, біхевіористичний підхід, системний підхід, синергетичний підхід, агропродовольча система, продовольча безпека.

В статье определены возможности применения общенаучной методологии, в частности биовиористического, системного и синергетического подходов при изучении современных тенденций развития агропродовольственных систем и оценке уровня продовольственной безопасности территорий разного ранга.

Ключевые слова: общенаучная методология, биовиористический подход, системный подход, синергетический подход, агропродовольственная система, продовольственная безопасность.

In the article the possibility of applying scientific methodology, in particular behavioral sciences, systems and synergistic approaches in the study of contemporary trends of agrifood systems and evaluation of food security areas of different rank.

Key words: scientific methodology, behavioristic approach, system approach, synergetic approach, agro-food system, food security.

Постановка проблеми. Дослідження сучасних тенденцій розвитку агросфери та механізмів забезпечення продовольчої безпеки має базуватися на комплексному застосуванні філософської, загальнонаукової методології, методології конкретних наук і часткової методології. Особливо важливу роль у науковому пошуку, з нашого погляду, відіграють загальнонаукові методи пізнання. З їх допомогою можна дати адекватну та комплексну оцінку сучасним тенденціям розвитку агропродовольчих систем і систем продовольчої безпеки різних рангів у сучасних умовах агроглобалізації, а також обґрунтувати дії національного уряду у відповідь на новітні виклики агропродовольчого розвитку, актуальність чого для України нині важко переоцінити.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методології дослідження агропродовольчих систем та продовольчої безпеки територій різного рангу присвячено велику кількість праць зарубіжних та вітчизняних науковців, зокрема Є. Аронова, С.Г. Афанасьєва, С.С. Бекенова, З. Біктімірової, О. Бородіної, П.Т. Бурдукова, П. Гайдуцького, А. Гальчинського, В.М. Гейця, О.І. Гойчук, В.Г. Гусакова, М.Я. Дем'яненка, З.М. Ільїної, С.М. Кваші, В.М. Ключка, Є.В. Ковальова, Д.Ф. Крисанова, В. Месель-Веселяка, Л.В. Молдаван, М.С. Оглуздіна, О.Д. Орлова, Б.Й. Пасхавера, П.Т. Саблука, Г.О. Севрюкової, І.Г. Ушачова, Е. Холт-Хіменеса, О.В. Чернової, О.М. Шпичака, О.В. Шубравської, В. Юрчишина та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на існування потужного наукового доробку у сфері загальнонаукової методології, на нашу думку, з огляду на нинішнє посилення глобальних, а також внутрішніх загроз сталому розвитку систем продовольчої безпеки всіх рангів, подальший науковий пошук, пов'язаний з використанням сучасних методологічних підходів, здатних сприяти вирішенню згаданої проблеми, є доцільним і актуальним.

Мета статті. Метою цієї статті є пошук можливостей застосування загальнонаукової методології, зокрема біхевіористичного, системного та синергетичного підходів під час вивчення агропродовольчих систем та систем продовольчої безпеки різних рангів.

Виклад основного матеріалу. Важливу роль у науковому пошуку відіграє методологія, яка дозволяє поєднати бачення науковцем сутності об'єкта дослідження з напрацьованими наукою масивом знань і методами пізнання. Незалежно від галузі знань та об'єкта дослідження розрізняють: філософську методологію; загальнонаукову методологію;

логію; методологію конкретних наук і часткову методологію (методика і техніка досліджень) [1, с. 67].

Загальнонаукова методологія є перехідним шаблоном між рівнями філософської методології та методології конкретних наук, а отже, передбачає застосування міждисциплінарних підходів і методів у дослідженні продовольчої безпеки. Оскільки продовольча безпека є складовою національної безпеки, то з метою її вивчення обґрунтованим вважається використання біхевіористичного, системного та синергетичного підходів.

Особливе місце в числі загальнонаукових методів пізнання посідає біхевіористичний підхід. Він передбачає сприйняття певної категорії (наприклад, агропродовольчої системи, продовольчої безпеки тощо) як образу, що формується в уявленні людини. Зараз біхевіоризм широко використовується і в економічних дослідженнях, тоді як донедавна ним користувалися лише в психології, зокрема таких її галузях, як енвайронментальна та когнітивна психологія.

Нині можна визначити кілька напрямів використання біхевіористичного підходу під час дослідження проблем продовольчої безпеки:

1. Він дозволяє виділити сукупність суттєвих проблем у сфері продовольчого забезпечення, що разом із використанням традиційних методів дослідження посилює ймовірність їх об'єктивної ідентифікації.
2. Він сприяє встановленню пріоритетності згаданих проблем, а також ранжуванню офіційних індикаторів їх глибини.
3. Порівняння офіційно визначеного переліку "вузьких місць" у забезпеченні продовольчої безпеки з їх перцепційними образами, сприяє формуванню об'єктивного бачення перспективного розвитку агропродовольчої системи та розробленню адекватної системи заходів у межах відповідної державної, в т. ч. бюджетної політики.
4. Перцепційні портрети ключових проблем доцільно використовувати для розроблення стратегій розвитку агропродовольчих систем з метою забезпечення реальної продовольчої безпеки країни та регіонів [1, с. 73].

Використання системного підходу під час вивчення агропродовольчих систем, продовольчих ринків, продовольчої безпеки тощо вважається доцільним з огляду на те, що перераховані вище об'єкти дослідження мають системну природу.

Агропродовольча система, продовольча безпека – системи відкритого типу, що перебувають у стані динамічної рівноваги, а їх стабільність та цілісність визначаються комплексом внутрішніх та зовнішніх зв'язків, способом взаємодії складових елементів системи. Важливими властивостями згаданих систем є: динамізм, інерційність, конкурентність, цілісність та організованість, централізація, ієрархічність, нерівномірність розвитку окремих підсистем, адаптивність, самоорганізація, конфліктність, еволюційність, відкритість, функціональність тощо.

На думку З.М. Ільїної, системі продовольчої безпеки притаманні такі принципи формування:

- комплексність, яка передбачає як сукупний вплив на систему одночасно всіх елементів, що її складають, так і кожного з них окремо;
- послідовність у виборі стабілізаційних факторів, пов'язана з неоднозначністю дії елементів в різні періоди розвитку економічної системи;
- пропорційність на кожному етапі становлення і розвитку системи та на кожному рівні взаємодії елементів;
- циклічність розвитку, обумовлена впливом процесів глобального характеру (загальних закономірностей функціонування світової продовольчої системи);
- стійкість системи, що передбачає обов'язкове дотримання всіх вищезгаданих принципів за наявності змін у зовнішньому середовищі [3, с. 24].

Продовольча безпека як система формується з певних підсистем. Зокрема, виділяють функціонально-цільові (агропромисловий комплекс, споживання, збут, розподіл продовольства та резерв) та забезпечуючі (управління, фінансове, інформаційне, матеріально-технічне, технологічне, наукове забезпечення) підсистеми [3, с. 10]. Такий поділ пояснюється тим, що складові першої підсистеми покликані безпосередньо реалізувати головну мету системи продовольчої безпеки, а другої – виконувати обслуговуючу функцію, сприяючи тим самим реалізації цієї мети.

О.І. Гойчук у складі системи продовольчої безпеки розрізняє: 1) підсистему забезпечення (фінансове, матеріально-технічне, інформаційне, кадрове та наукове забезпечення); 2) функціональну підсистему (виробництво продовольства, формування і розподіл продовольчих ресурсів); 3) цільову підсистему (споживання продуктів харчування); 4) контролюючу підсистему (індикатори продовольчої безпеки) та 5) регулюючу підсистему (ринкові механізми регулювання системи та заходи державного управління) [2, с. 86].

Перераховані вище підсистеми характеризуються різною динамічністю, їм властиві суперечності, наприклад, між потребами в задоволенні населення країни якісними продуктами харчування і прагненням виробників максимізувати свій прибуток за рахунок скорочення витрат на виробництво продовольчих товарів, між вимогами СОТ щодо обмеження фінансової підтримки вітчизняної аграрної сфери і національними інтересами, що полягають у збереженні потужного продовольчого комплексу держави і т. д.

Забезпечення взаємоузгодженого функціонування окремих підсистем продовольчої безпеки має базуватися на таких принципах [2, с. 86; 3, с. 110]:

1) ресурсному (підсистеми в процесі виконання власних функцій пов'язані між собою ресурсними потоками для забезпечення себе всіма необхідними ресурсами з метою реалізації генеральної мети – забезпечення продовольчої безпеки);

2) інформаційному (підсистеми пов'язані між собою інформаційними потоками в процесі забезпечення стійкості як окремих підсистем, так і системи продовольчої безпеки в цілому);

3) організаційному (підсистеми пов'язані між собою та організаційно підпорядковані одна одній так, щоб найкращим чином забезпечити реалізацію генеральної мети);

4) технологічному (підсистеми мають власні технології, які використовуються в процесі перетворення ресурсів, необхідних для досягнення поставлених цілей продовольчого забезпечення);

5) функціонально-цільовому (підсистеми, маючи свої цільові функції, забезпечують результатами своєї діяльності реалізацію генеральної мети системи).

Відповідно до визначених принципів, між елементами досліджуваної системи формуються зв'язки 5 типів: функціональні, організаційні, ресурсні, інформаційні й технологічні.

З погляду системного підходу, пріоритетними напрямками наукових досліджень безпеки в продовольчій сфері є такі:

- вивчення продовольчої безпеки як системи, що складається з обмеженої кількості взаємозалежних елементів;
- дослідження способів взаємодії складових системи та комплексу внутрішніх і зовнішніх зв'язків між ними;
- визначення цілей, завдань та функцій системи, а також її місця в ієрархії систем більш високого рівня (економічній, національній безпеці тощо);
- встановлення тенденцій і закономірностей розвитку системи;
- постановка завдань суб'єктів, покликаних сформулювати механізм забезпечення продовольчої безпеки та попередження її загроз [3, с. 10].

Таким чином, системний підхід є важливою методологічною основою дослідження продовольчої безпеки, в т.ч. механізмів її забезпечення. У той же час, відсутність стабільності та постійна непрогнозована зміна умов функціонування економічних систем різного рангу в сучасному світі стала причиною того, що системний підхід поступається своєю актуальністю на користь синергетичної парадигми наукового пізнання.

Синергетика (від грецького *synergetikos* – спільний, погоджений, сумісно діючий) – це міждисциплінарна наука, що вивчає процеси виникнення і самоорганізації, розвитку і розпаду систем різної природи, в т. ч. економічних. Теоретичною базою цього наукового підходу є термодинаміка нерівноважних процесів, теорія випадкових процесів, теорія нелінійних коливань і хвиль.

На відміну від системного підходу, синергетичний базується на дослідженні нелінійних, нестійких, нерівноважних, дисипативних систем (такими є в тому числі сучасні економічні системи) і головний акцент робить на виникненні впорядкованості з хаосу, тобто на явищах самоорганізації в системах. В нових умовах функціонування економічні системи проходять свої рівноважні стани як проміжні етапи на траєкторіях нерівноважної самоорганізації. Нерівноважності є необхідною умовою появи нових якостей, властивостей, організації систем, тобто їх розвитку.

Доцільність застосування елементів синергетичного підходу в дослідженні проблем забезпечення продовольчої безпеки обумовлюється тим, що розвиток досліджуваних нами категорій не завжди вписується в традиційні схеми наукового пізнання і тому вимагає застосування нових підходів до їх аналізу та оцінювання. Процеси сучасного розвитку агропродовольчих систем і продовольчих ринків, а також формування бюджетної політики в аграрній сфері найчастіше є нелінійними, а тому їх не можна вивчити, використовуючи лінійні математичні методи.

Разом із тим, детерміністська логіка не може пояснити багатьох процесів, які відбуваються в складних динамічних системах. З позицій синергетичного підходу негативні тенденції і процеси в розвитку продовольчого комплексу, несумісні з глобальною метою забезпечення продовольчої безпеки держави, можна трактувати як наслідок втрати продовольчими системами стану рівноваги, переходу їх до біфуркаційного, а не адаптаційного розвитку, де різні флуктуації (внутрішні та зовнішні впливи), як-то: невдалі аграрні реформи, відсутність чіткої стратегії розвитку аграрної сфери країни та регіону, недоліки ресурсного забезпечення, передусім, виробничого і фінансового, недосконала структура продовольчого комплексу і т. д., обумовлюють негативні непередбачувані наслідки [1, с. 71].

Депресивність, спонтанність та розбалансованість розвитку агропродовольчих систем можна розглядати як різновид дисипативних (хаотичних) процесів, поряд із негативними явищами загострення соціальних проблем у суспільстві (бідність, депопуляція, зокрема сільського населення і т. д.). На нашу думку, глибина кризових явищ у агропродовольчих системах найчастіше детермінуються не стільки зовнішніми флуктуаціями, скільки особливостями побудови самих систем.

Оцінюючи перспективи подальшого розвитку агропродовольчих систем в Україні, слід враховувати автокаталітичні процеси, коли концентрація певних негативних явищ в агропродовольчій сфері обумовлює посилення інших подібних тенденцій у майбутньому. Так, руйнування виробничого потенціалу аграрної сфери, систем селекції і племінного тваринництва, меліоративної системи, знищення багаторічних насаджень, піддрив природної родючості ґрунтів, міграційний відтік працездатного населення з сільської місцевості, знелюднення поселенської мережі і т. д. ставлять під сумнів можливість швидкого виходу АПК з кризи в близькому майбутньому.

Водночас хаос та наявність нерівноважних станів агропродовольчої системи є моментом її переходу до якісно нового стану, в якому вона може здобути більш високий рівень організації та продуктивності (як уже відзначалося тільки тоді, коли економічна система втрачає функціональну стійкість, виникають самоорганізаційні процеси формування нових ефективних структур). Нерівновага дає змогу здійснювати вільний вибір варіанта перспективного розвитку системи з цілого спектра можливих напрямків. Однак слід пам'ятати, що в точці біфуркації система продовольчого забезпечення може бути притягнута як прогресивним, так і регресивним атрактором (кінцева точка розвитку системи), а отже, можливе підвищення чи зниження ступеня її організованості та складності; перехід на новий, вищий рівень розвитку або руйнування. За таких обставин актуалізується необхідність якісного управлінського впливу на систему.

Із погляду синергетики, ефективне управління системою продовольчої безпеки полягає в узгодженні заходів управлінського впливу із власними законами еволюції та тенденціями динаміки агропродовольчої системи; неефективне – у нав'язуванні системі такого поведіння, яке їй не властиве. Таким чином, навіть незначний, але погоджений вплив у точках біфуркації може детермінувати помітні бажані зміни в траєкторії руху (поводженні) системи.

Згідно з синергетичним підходом, до самоорганізації здатна лише відкрита система, закрита ж повинна, в кінцевому рахунку, прийти до стану з максимальною ентропією і припинити будь-яку еволюцію. Підтвердженням цього висновку стало руйнування АПК колишнього СРСР. З одного боку, на відміну від відритої, закрита агропродовольча система здатна захистити себе від несприятливих зовнішніх впливів (кон'юнктура, передусім цінова, світових продовольчих ринків, коливання світових обсягів продовольчого виробництва, зміна торговельної політики найбільш помітних гравців міжнародного продовольчого ринку, використання окремими країнами системи демпінгових заходів, диктат з боку відповідних міжнародних структур стосовно заходів і розмірів державної підтримки розвитку сільського господарства тощо) і нестабільності, хоча з часом нейтралізація їх дії потребує все більших зусиль; з іншого – неминуче настає критичний момент, коли система стає нездатною до такого протистояння, втрачає рівновагу й руйнується.

Річ у тому, що закрита система організовується ззовні (відкриті самоорганізуються), через тоталітарне державне управління. Рівноваги така система прагне досягти завдяки директивному плануванню, зорієнтованому на забезпечення збалансованого розвитку окремих підсистем (сільське господарство, харчова промисловість, сільськогосподарське машинобудування і хімічна промисловість, системи транспортування, складування, зберігання, збуту продовольства тощо). Зростання ж ентропії, виведення якої в середовище затруднене, робить неминучим перетворення закритої системи у відкриту.

Висновки і пропозиції. Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що застосування згаданих вище підходів як методологічної основи дослідження продовольчої безпеки, дозволяє зробити такі висновки:

- розвиток агропродовольчих систем не завжди підпорядковується законам лінійності, а значить його дослідження не може опиратися лише на використання детерміністської логіки (аналіз причин);
- у відкритих системах можуть здійснюватися процеси самоорганізації, трактування та аналіз яких перебуває за межами традиційних наукових підходів;
- під впливом різноманітних факторів система продовольчого забезпечення переходить до нерівноважного стану, точки біфуркації, за якою відкриваються альтернативні варіанти її розвитку;

- агропродовольча система прагне досягнення стійкого стану, що проявляється в її русі до оптимального варіанта свого розвитку (атрактора);
- депресивні, спонтанно сформовані та незбалансовані агропродовольчі системи можна розглядати як різновид дисипативних структур, що виникають у нерівноважних системах під впливом різних факторів;
- пояснення характерних рис трансформації структури агропродовольчих систем може перебувати у сфері реалізації процесів їх самоорганізації та хаотичності;
- хаос, який виникає в системі продовольчого забезпечення, є певним індикатором її “хвороби”;
- від ступеня хаотичності залежить вибір методів подолання негативних тенденцій у розвитку агропродовольчих систем.

Список використаних джерел

1. *Барановський М. О.* Наукові засади суспільно-географічного вивчення сільських депресивних територій України : монографія / М. О. Барановський. – Ніжин : ПП Лисенко М.М., 2009. – 396 с.
2. *Гойчук О. І.* Продовольча безпека : монографія / О. І. Гойчук. – Житомир : Полісся, 2004. – 348 с.
3. *Система продовольственной безопасности: закономерности формирования и факторы развития* / З. М. Ильина, В. Г. Гусаков, В. И. Бельский и др. ; под ред. З. М. Ильиной. – Минск : Ин-т экономики НАН Беларуси, 2007. – 112 с.

УДК 338.48

Т.Н. Каджаметова, канд. екон. наук, доцент

РВУЗ «Крымский инженерно-педагогический университет», г. Симферополь, Украина

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

Исследованы сущность, состав, роль и значение туристско-рекреационного комплекса региона. Обосновываются принципы, определяются функции и задачи формирования основных типов современных туристско-рекреационных комплексов.

Ключевые слова: рекреация, туризм, туристско-рекреационный комплекс.

Досліджено сутність, склад, роль і значення туристсько-рекреаційного комплексу регіону. Обґрунтовуються принципи, визначаються функції та завдання формування основних типів сучасних туристсько-рекреаційних комплексів.

Ключові слова: рекреация, туризм, туристсько-рекреаційний комплекс.

The essence, composition, role and importance of tourist and recreational complex in the region were investigated. The functions and tasks of creation of the basic types of modern tourism and recreational facilities are defined, just as their principles are justified.

Key words: recreation, tourism, tourist and recreational complex.

Постановка проблемы. Современный туристско-рекреационный комплекс, как составная часть мировой экономики, является одной из доходных и быстроразвивающихся отраслей экономики, которая по доходам занимает в мировом рейтинге второе место после топливно-энергетического комплекса. Необходимость изучения прогрессивного мирового опыта функционирования индустрии туризма обусловлена снижением конкурентоспособности санаторно-курортного и туристского комплекса в сравнении с западноевропейскими зонами отдыха, туризма и реабилитации.

В настоящее время существует множество нерешенных проблем, которые тормозят развитие рекреационного комплекса региона и не позволяют конкурировать на международном рынке рекреационных услуг. Не отработанный экономический механизм функционирования туристско-рекреационного комплекса региона, отсутствие единой регионально-маркетинговой стратегии развития отрасли требует трансформации системы управления туристско-рекреационного комплекса и актуальности исследования теоретических и концептуальных основ регионального развития туристско-рекреационного комплекса.

Анализ последних исследований и публикаций. Разработкой понятийного аппарата и методологических вопросов, которые касаются рекреации, теорией и методологией ее функционирования и развития, ученые стали заниматься с 70-80-х годов XX века. Обстоятельными являются труды таких русских ученых, как Ю. Веденин, И. Зорин, В. Квартальнов, М. Мироненко, В. Преображенский, А.Д. Чудновский. В Украине вопросами методологии рекреации занимаются Н. Алешугина, О. Бейдик, В. Безносок, Н. Буто, В. Евдокименко, Ю. Гуменюк, М. Крачило, В. Куценко, О. Любичева, В. Мацола, А. Мопнар, Я. Олійник, В. Павлов, И. Смаль, А. Степаненко, Л. Черчик, И. Швец, В. Шмагина и другие.

Цель статьи. Целью данной статьи является изучение теоретических основ формирования и функционирования туристско-рекреационного комплекса региона (Автономной Республики Крым).

Изложение основного материала. Понятие “рекреация” ученые трактуют по-разному, акцентируя свое внимание на отдельных характеристиках этого явления (временных, пространственных и т. д.). По мнению многих ученых [1-5] “рекреация” связана с воссозданием физических, психических, духовных, интеллектуальных сил человека, которое происходит в процессе оздоровительной, познавательной, спортивной, культурно-развлекательной деятельности, которая занимает часть свободного времени. Ю.Б. Храмов определяет рекреацию как все формы досуга человека в закрытых помещениях и на

открытых пространствах в природной и урбанизированной среде [6]. И.В. Зорин и В.М. Кривошеев отмечают, что “рекреация характеризуется количеством времени, в рамках которого происходит восстановление сил человека (физических, интеллектуальных и эмоциональных), и деятельностью, осознанно или инстинктивно направленной на восстановление жизненных сил” [7]. Н.С. Мироненко и И.Т. Твердохлебов под рекреацией понимают совокупность явлений и отношений, возникающих в процессе использования свободного времени для оздоровительной, познавательной, спортивной и культурно-развлекательной деятельности людей на специализированных территориях, находящихся вне населенного пункта, являющегося местом их постоянного жительства [8]. Коллектив авторов экономической энциклопедии под ред. В.Д. Гаврилишина трактует это понятие как восстановление сил, отдых в свободное время [9].

На наш взгляд, под рекреацией следует понимать комплекс оздоровительных мер и отдыха, направленный на восстановление физических и духовных сил человека, утраченных в процессе деятельности.

Определенный вклад в разработку теории и организации туристско-рекреационной деятельности, исследования в области развития, управления и становления отрасли и обоснование общеметодологических подходов к определению экономики рекреации и туризма как науки внесли О.О. Вишневская [10], В.А. Квартальнов [11], теоретические основы и методы оценки туристско-рекреационных ресурсов разработали О.О. Любичева [12], М.И. Рутинский [13]. Особенности развития рекреационного комплекса посвятили свои труды М.И. Долишний, В.К. Евдокименко, Л.М. Корецкий, В.К. Стеченко, О.И. Шаблий и др.

Изучая теоретические основы формирования и функционирования туристско-рекреационного комплекса необходимо выделить этапы его регионального развития. Основанием для периодизации развития рекреации АРК послужила общая периодизация эволюции социокультурных систем, предложенная Д.В. Николаенко [14]. Формирование в Украине туристских регионов начинается со второй половины XIX ст. и первым таким регионом был Крым. В составе Российской империи Крым не сразу стал рекреационным районом. Крымская война 1853-1856 гг. разорила регион, способствовала массовой эмиграции тюркского населения Крыма и привлечению населения со всей Российской империи. Зарождение рекреационной специализации Крыма приходится на 1860-е годы. В Крым приезжают писатели, ученые, художники, композиторы, военные и общественные деятели. Происходит интенсивное развитие районов Крыма для специализированного лечения туберкулеза на Южном берегу и грязелечение в Саках. С 1917 по 1924 гг. Крым развивается как центр рекреации для всей страны: в короткие сроки восстанавливается туристско-рекреационная инфраструктура, увеличиваются рекреационные потоки. С 1924 по 1941 гг. начинается интенсивное развитие южного и западного побережья: открывается большое количество здравниц, обслуживающих рекреантов и туристов со всего СССР. С 1941 по 1944 гг. Великая Отечественная война практически полностью разрушила рекреационный комплекс Крыма, но Крым быстро восстанавливает свой прежний статус всесоюзной здравницы. С 1944 до конца 1980-х гг. быстро развиваются ЮБК, Евпатория, Саки, путем создания мощной рекреационной инфраструктуры. С конца 1980-х годов началось падение популярности, деградация Крыма, который становится депрессивным районом. В 1991-1999 гг. Крыму достался мощный рекреационный потенциал СССР, значительная часть которого была ориентирована на советские формы отдыха. Государство покрывало значительную часть расходов на поддержание туристско-рекреационного потенциала, а также осуществляло реализацию рекреационных услуг и заполнение санаторно-курортных учреждений рекреантами. В 2000-2012 гг. – экономика АРК ориентирована на рыночные отношения,

начинает модернизироваться инфраструктура ТРК, функционирует большое количество частных учреждений, развиваются различные виды туризма, расширяется перечень рекреационных услуг.

В настоящее время региональный рынок туристско-рекреационных услуг охватывает в основном юго-западную часть региона, где наиболее развиты инфраструктура и гостиничное хозяйство. Туристские ресурсы региона во многом остаются недоступными для массовых потоков туристов вследствие незначительного количества современных гостиниц, недостаточно высокого качества предоставляемых услуг.

Роль и значение туристско-рекреационного комплекса состоят в создании материальной базы для лечения, оздоровления, туризма, отдыха отечественных и иностранных граждан; способствует росту занятости населения региона, а также пополняет бюджет региона, повышает уровень благосостояния населения. Туристско-рекреационный комплекс способствует сохранению и поддержанию здоровья, а также удовлетворению эмоциональных, физических, духовных, интеллектуальных, социальных потребностей. Спрос на туристско-рекреационные услуги зависит от качества рекламы, культурного уровня населения, моды, популярности услуг и пр. Среди отраслей социальной сферы важное место отводится рекреации. В мировом потреблении рекреационных услуг самая большая доля приходится на европейские страны. Например, доля туристско-рекреационных услуг в общем объеме потребления услуг населением Италии – 2 %, Австрии – 9 %, Норвегии – 6,5 %, Германии – 3,7 %, Швейцарии – 5,6 %.

Туристско-рекреационный комплекс является катализатором развития различных секторов экономики, а рекреационная хозяйственная деятельность – сложный процесс, который охватывает отрасли материального и нематериального производства, выполняет специфические общественные функции, которые непосредственно направлены на удовлетворение материальных и духовных потребностей человека. Поэтому относительно рекреационной деятельности используют понятие «комплекс», «хозяйство», «система», «индустрия». Проведем сравнительный анализ данных терминов.

В.С. Преображенский понимает под термином «туристическая индустрия» – отрасль народного хозяйства, включающую два крупных блока – отдыхающие и рекреационные ресурсы, в состав которых входят природные комплексы, инженерные сооружения и обслуживающий персонал [15]. Е.П. Пузакова, В.А. Чесникова придерживаются системного подхода к данному понятию: «индустрия туризма – сложная межотраслевая система, состоящая из совокупности производственных, транспортных предприятий, производящих и реализующих туристические услуги и товары туристского спроса [16]. Согласно Конференции ООН по торговле и развитию в 1971 г. туристская индустрия – это совокупность производственных и непроизводственных видов деятельности, направленных на создание товаров и услуг для путешествующих лиц [17]. А.Ю. Александрова трактует данное понятие как совокупность гостиниц и иных средств размещения, средств транспорта, объектов познавательного, делового, оздоровительного, спортивного и иного назначения, организаций, осуществляющих туроператорскую и турагентскую деятельность, а также организаций, предоставляющих экскурсионные услуги и услуги гидов-переводчиков [18].

Понятие «индустрия» применимо в основном к туристической сфере оказания услуг, к рекреационной сфере же чаще применяется понятие «хозяйство». А.А. Бейдик понимает под рекреационным хозяйством составную часть хозяйственного комплекса страны, в рамках которой реализуется основной технологический процесс планирования, управления, обслуживания рекреантов; комплексная, сложная, динамичная отрасль обслуживания населения. По его мнению выделение в общественном разделении труда области, которая объединяет специализированные предприятия, характеризующиеся единством

управления и планирования, общностью экономического назначения последствий труда и технологических процессов, составляет объективную основу формирования рекреационного обслуживания как самостоятельной хозяйственной единицы [19]. А.Е. Васильева под рекреационным хозяйством в современных условиях понимает совокупность средств размещения рекреантов, средств транспорта, связи и рекламы, объектов общественного питания, объектов и средств отдыха и лечения, организаций, осуществляющих рекреационную деятельность и предоставляющих рекреационные услуги [20].

На наш взгляд, рекреационное хозяйство – совокупность учреждений, удовлетворяющих потребности населения в лечении, оздоровлении и отдыхе. Рекреационное хозяйство представлено санаториями, курортами, пансионатами, домами и базами отдыха и т. д.

Рекреационное хозяйство является составным элементом туристско-рекреационной системы. Туристско-рекреационная система – пространственно организованная на определенной территории совокупность туристско-рекреационных учреждений, функционирующих на основе использования ресурсов этой территории и пространственно-территориально связанных между собой. В.С. Преображенский под территориальной туристско-рекреационной системой понимает социальную географическую систему, состоящую из следующих взаимосвязанных подсистем: природных и культурных комплексов, технических сооружений (инженерных сооружений), обслуживающего персонала, органа управления, отдыхающих (рекреантов) [21]. ТПРС характеризуется функциональной целостностью (состояние подсистем зависит от функций системы в целом) и территориальной целостностью (в рамках некоторого территориального масштаба). Н.В. Фоменко под территориальной туристско-рекреационной системой понимает категорию, в которой находят отражение и интенсивно формируются территориальные курортно-туристические комплексы. Важной особенностью ТРС является то, что они органически включают в себя объективно существующие территориальные образования [22].

На наш взгляд, туристско-рекреационная система представляет собой систему учреждений прямого и косвенного обслуживания рекреантов в пределах одной территории.

Более широкое значение имеет понятие рекреационный комплекс, поскольку в его состав входят рекреационные системы, содержащие в себе рекреационные хозяйства. Так, О.О. Бейдик считает, что туристско-рекреационный комплекс может рассматриваться как особая форма территориальной организации, которая формируется в процессе взаимосвязанного развития рекреационной и других видов хозяйственной деятельности на компактной территории, которая имеет специфические социально-экономические и природные характеристики; территориальная система нескольких видов хозяйственной деятельности, организационно и функционально направленная на получение максимального рекреационного эффекта [17]. О.Е. Баева рассматривает туристско-рекреационные комплексы как сложные институциональные социально-экономические и материальные образования, основным системообразующим фактором которых является обеспечение человеческой жизнедеятельности за счет осуществления профилактики, лечения, оздоровления, отдыха, рекреации и результатом чего является создание и потребление специфического туристско-рекреационного продукта как исходной основы формирования и реализации высококачественного пакета лечебно-оздоровительных услуг в условиях функционирования целостного санаторно-курортного комплекса [23].

На наш взгляд, туристско-рекреационный комплекс – это совокупность всех учреждений, функционирующих для удовлетворения потребностей туристов, сконцентрированных на одной территории, обладающей туристско-рекреационными ресурсами и развитой инфраструктурой.

Таким образом, можно сделать вывод, что наиболее емкое значение имеет понятие «туристско-рекреационный комплекс».

Применительно к ТРК некоторые ученые применяют термин «кластер». Кластеры – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в родственных отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций в определенных областях, которые конкурируют, но при этом ведут совместную работу [23]. Кластер – это территориально-отраслевое добровольное объединение предприятий, которые тесно сотрудничают с научными учреждениями и органами местной власти с целью повышения конкурентоспособности собственной продукции и экономического роста региона [24]. Немецкий ученый Элснер в своих трудах определяет кластер как группы фирм, которые являются «функционально» взаимосвязаны и «вертикально» и «горизонтально», но представлены в различных отраслях промышленности и отраслей, в том числе производства и услуг [25].

На наш взгляд, кластер представляет собой группу взаимозависимых, взаимодополняющих и взаимодействующих предприятий, организаций, органов власти, учебных заведений, функционирующих в пределах одной туристско-рекреационной зоны с уникальными рекреационными ресурсами, и деятельность которых направлена на оказание туристско-рекреационных услуг.

В середине 1980-х гг. Лейпером был введен термин "туристская дестинация". Данный термин в переводе с английского означает "местонахождение; место назначения". Это территория со всеми удобствами и услугами, средствами обслуживания для обеспечения нужд туристов. Туристская дестинация состоит из необходимых для туристов элементов туризма, так как их имидж мотивируют визит, привлекают туристов, а следовательно, активизируют весь туристско-рекреационный комплекс. Современная дестинация – это территория, способная удовлетворять потребности всех групп туристов. Анализируя термин «дестинация», можно констатировать, что данное понятие имеет территориальное ограничение и носит узкую смысловую направленность в отличие от понятия «туристско-рекреационный комплекс».

Различия экономических и природных факторов территорий и их туристско-рекреационных учреждений влияют на отраслевую структуру, специализацию, размеры, интенсивность развития ТРК, которые необходимо учитывать, классифицируя типы ТРК.

В основу классификации типов территориально-рекреационных комплексов могут быть положены 2 признака: в зависимости от территориальной структуры рекреационного комплекса Украины можно выделить первичное звено этого комплекса – санатории, пансионаты, дома и базы отдыха, туристические базы. Отдельно размещенные санатории, пансионаты, базы создают рекреационные пункты. Населенный пункт с несколькими рекреационными пунктами называется курортом. Курорт – это освоенная охраняемая территория, имеющая лечебные природные ресурсы, объекты инфраструктуры и используется для рекреации, лечения, профилактики, реабилитации [26]. Курортом может называться также часть большого города, в которой сконцентрированы рекреационные пункты: санатории, базы и т. п. (например, в Ялте – курорты Ливадия, Массандра, Партенит, Гурзуф, в Судаке – Новый Свет и др.).

Совокупность рекреационных пунктов и курортов, которые используют отмеченную территорию и размещенную на ней инфраструктуру, создают рекреационные районы. Поскольку рекреация и туризм характеризуются совокупным использованием экономического потенциала большого количества отраслей, туристско-рекреационные районы называют территориальными туристско-рекреационными комплексами.

Группа рекреационных районов создает рекреационный регион (например, Крымский, приморские территории Одесской и Николаевской областей). Рекреационные

районы благодаря транспортным и функциональным связям создают рекреационные зоны (Центральноукраинская, побережье Черного и Азовского морей).

Туристско-рекреационная зона – это природно или искусственно созданная территория, где туристы и рекреанты проводят время (скверы, парки и пр.). Туристско-рекреационная зона – экономическая зона, созданная для оказания туристско-рекреационных услуг [27]. ТРЗ образуют ТРК регионов страны.

ТРК регионов страны – система природных, лечебных, оздоровительных, туристских, социально-культурных подсистем, способствующих обеспечить условия для лечения, оздоровления туризма и отдыха. В этой связи туристско-рекреационный комплекс регионов страны характеризуется территориальной целостностью и функциональной взаимосвязью с множеством отраслей: торговля, сельское хозяйство, общественное питание, пассажирский транспорт, пищевая промышленность, связь и др., для обеспечения условий для лечения, оздоровления туризма и отдыха. Туристско-рекреационный комплекс регионов страны с входящими в их состав отдельными туристско-рекреационными зонами формируют туристско-рекреационный комплекс национальной экономики.

Состав туристско-рекреационного комплекса национальной экономики определяется в зависимости от специфики входящих в него видов деятельности.

Инфраструктура туристского комплекса – это подсистема, обеспечивающая оказание услуг, способствующих возможности использования и реализации туристских мотивов, достижению цели поездки потребителем с учетом требований последнего к составу и качеству этих услуг. Вся туристскую инфраструктуру можно условно разделить на обеспечивающую и туристскую инфраструктуру.

Туристская инфраструктура, к которой относятся поставщики туристских услуг и товаров и сферы производства товаров и услуг, опосредованно относящихся к туристской индустрии: транспортное обслуживание; гостиничное обслуживание; сфера общественного питания; сфера развлечения и отдыха; спортивно-оздоровительный сервис; экскурсионное обслуживание; сфера бытовых услуг; производство сувенирной продукции и изделий народного промысла; финансовое обслуживание; производство туристской и спортивной продукции; розничная торговля.

Элементы обеспечивающей инфраструктуры туристского комплекса: транспортная инфраструктура; электро- и водоснабжение, средства связи и т. п.

Таким образом, туристско-рекреационные учреждения условно можем поделить на 2 группы: учреждения прямого обслуживания (пассажирского транспорта, питания, размещения, торговли) и учреждения косвенного обслуживания (бытового обслуживания, коммунального хозяйства, городского транспорта, науки, системы образования, связи, культуры). Без взаимодействия этих составляющих туристско-рекреационного комплекса невозможно создание конкурентоспособных туристско-рекреационных услуг. Звеном, объединяющим представленные выше элементы туристско-рекреационного комплекса, являются предприятия туристской индустрии: туроператоры, турагенты и экскурсионные бюро, которые осуществляют формирование, продвижение и реализацию туристского продукта, создаваемого на территории туристско-рекреационного комплекса.

Структура туристско-рекреационного комплекса региона представлена на рис.



Рис. Структура туристско-рекреаційного комплексу регіону

В зависимости от уровня специализации, функционального назначения и преимущественного развития рекреационных отраслей выделяют следующие типы туристско-рекреационных комплексов:

– Санаторный – предназначается для санаторно-курортного лечения и включает в себя специализированные санаторно-лечебные учреждения, оказывающие реабилитационные услуги больным после перенесенных заболеваний.

– Туристский – предназначен для различных видов отдыха и туризма, удовлетворяющих духовные и эмоциональные потребности туристов, и объединяет в себя туристские гостиницы, дома отдыха, лагеря, базы, мотели.

– Оздоровительный – применяемый для улучшения качества и увеличения продолжительности жизни. Служит для обслуживания туристов и санаторно-курортного лечения.

– Курортный – предназначен для снижения заболеваемости населения и сохранения и воспроизводства трудовых ресурсов.

– Многофункциональный – сочетает в себе медицинские, оздоровительные, реабилитационные, спортивные, анимационные услуги.

Территориальная и отраслевая структура туристско-рекреационного комплекса развивается и совершенствуется с учетом потребностей рекреантов и туристов в туристско-рекреационных услугах. В связи с этим имеют значение и факторы, влияющие на способность региона оказывать рекреационно-туристические услуги.

Можно выделить три основные группы факторов, которые тесно взаимодействуют с главными факторами функционирования всей экономики: туристско-рекреационные ресурсы, финансовые ресурсы (капитал); трудовые ресурсы.

Рекреационно-туристскими ресурсами являются используемые для туризма и рекреации объекты антропогенного, природного, социального происхождения и влияющие на формирование рекреационно-туристических учреждений, территориальную организацию рекреационной деятельности, экономическую эффективность и специализацию учреждений.

Под туристическими ресурсами понимают совокупность природных и искусственно созданных человеком объектов, которые имеют комфортные условия и пригодные для создания туристического продукта (уникальные явления природы, пещеры, водопады, скалы, заповедники, горы, реки, моря, лечебные воды и грязи, климатические явления, а также музеи, архитектурные и этнографические объекты, заповедники, достопримечательности природы, региональные ландшафтные парки, заповедные урочища, бота-

нические сады, пещерные города). Наличие определенных туристско-рекреационных ресурсов оказывает влияние на формирование учреждений туристско-рекреационного комплекса в том или другом регионе.

Рекреационные ресурсы – антропогенные и природные объекты и явления природы, имеющие потребительскую стоимость для туристско-рекреационной деятельности и используемые в определенное время для оздоровления и отдыха с помощью существующих технологий.

Стоимость природных ресурсов, а также историко-культурных достопримечательностей зависит от их доступности и качественных характеристик. А это значит, что для развития туризма они приобретают экономическое значение. Одним из главных факторов региональной конкурентоспособности экономики АРК является природно-культурный комплекс АРК.

Рекреационная система очень требовательна к состоянию окружающей среды – основному компоненту рекреационных ресурсов. Кроме своеобразной, неповторимой природы большой интерес для рекреации представляют памятники архитектуры, культуры и истории, этнографические особенности населения, обладающего самобытной культурой.

Немаловажным фактором создания конкурентоспособных туристско-рекреационных услуг является капитал. Развитие туризма требует развитой инфраструктуры, а для этого нужны большие капиталовложения. За 9 месяцев 2011 г. поступило прямых иностранных инвестиций на сумму 336,5 млн дол США, это в 5,1 раза больше, чем за аналогичный период предыдущего года. Сравнительное преимущество региона в туризме предопределено наличием трудовых ресурсов, а также уровнем их профессионализма. Наличие трудовых ресурсов можно определить как важный фактор производства туристического продукта, его реализации, поскольку это продукт сферы обслуживания. Наличие всех этих факторов имеет решающее влияние на функционирование и развитие ТРК.

Выделим основные функции современного туристско-рекреационного комплекса:

– реабилитационная – реабилитация рекреантов после перенесенных заболеваний, воспроизводство трудовых ресурсов;

– оздоровительная – осуществляется в период отпуска на основе использования лечебных природных ресурсов для профилактики заболеваний. При воздействии на факторы риска осуществляется восстановление здоровья человека.

– превентивно-валеологическая, т. е. профилактика здорового образа жизни – предполагает медицинские, спортивные, косметологические, анимационные услуги.

При формировании рекреационного комплекса, решаются следующие задачи: рациональное размещение учреждений туристско-рекреационного комплекса на территории региона с учетом природно-климатических факторов; эффективное использование рекреационного потенциала; оптимальное соотношение между основными, сопутствующими отраслями и инфраструктурой; улучшение объектов инфраструктуры путем их создания или получения из других регионов страны; обеспечение рекреантов культурными и коммунально-бытовыми услугами, сувенирной продукцией, услугами общественного питания; развитие сельского хозяйства и пищевой промышленности, в максимальной мере обеспечивающих потребности местного населения и отдыхающих в высококачественных продуктах питания; развитие современного сервиса, транспортной системы, различных видов связи; рациональное использование трудоспособного населения и обеспечение их занятости; обеспечение безопасности отдыхающих и местного населения; улучшение природной среды и охрана рекреационных территорий.

Рассмотрим специфические принципы развития туристско-рекреационного комплекса.

Принцип доступности рекреационных услуг широким слоям населения обеспечивает конституционное право всех граждан Украины на отдых, здравоохранение, удовлетворения духовных потребностей и др. Таким образом, должны развиваться разнообразные отрасли и направления рекреационного дела, которые бы учитывали возможности всех слоев населения государства относительно реализации этих прав, а именно: социальный, молодежный, семейный, детский туризм и т. п.

Принцип рационального использования рекреационных ресурсов заключается как в приоритетном использовании в рекреационных целях территорий с богатым естественным, историко-культурным потенциалом, так и в рациональном проведении рекреационной деятельности на таких территориях (ведение кадастра, оценка рекреационных ресурсов, определение направлений освоения и развития рекреационных ресурсов, разработка показателей допустимых нагрузок на рекреационные территории и пр.).

Принцип повышения качества рекреационных услуг реализуется в следующих направлениях деятельности: учет индивидуальных интересов каждого рекреанта, разработка гибкой системы рекреационных услуг, улучшение качества рекреационного сервиса, совершенствование технологий предоставления услуг и производства продукции рекреационного назначения.

На практике учет закономерностей принципов развития рекреационного хозяйства выражается во всестороннем анализе и максимальном учете конкретных факторов, игнорирование которых приведет к неудовлетворению основных требований общества относительно размещения производительных сил.

Выводы. Обобщенный анализ сущности, состава, роли и значения туристско-рекреационного комплекса региона, взаимодействия со смежными отраслями национальной экономики позволил определить теоретические основы формирования и функционирования туристско-рекреационного комплекса. Проблема требует дальнейшего углубленного изучения регионального туристско-рекреационного комплекса как объекта управления и государственного регулирования, разработки организационно-экономического механизма регулирования развития ТРК региона. Успешное функционирование рекреационных комплексов зависит от формирования рациональной структуры комплекса, способствующей созданию эффективного механизма регионального управления туристско-рекреационным комплексом, рационализировав функционирование всех отраслей для удовлетворения туристско-рекреационных потребностей рекреантов и местного населения.

Список использованных источников

1. *Эколого-географические основы планирования и развития туризма в Байкальском регионе* / [В. В. Воробьев, А. Н. Антипов, А. В. Белов и др.] // География и природные ресурсы. – 1994. – № 3. – С. 5.
2. *Веснин В. Р.* Основы менеджмента / В. Р. Веснин. – М. : Знание, 1996. – С. 11.
3. *Веденин Ю. А.* Динамика территориальных рекреационных систем / Ю. А. Веденин. – М. : Наука, 1982. – С. 254.
4. *Берлянт А. М.* Введение в картографию / А. М. Берлянт. – М. : Изд-во Российского открытого университета, 1993. – С. 10.
5. *Веденин Ю. А.* Социальные аспекты изучения территориальных рекреационных систем / Ю. А. Веденин, И. В. Зорин // Вопросы географии. – 1973. – Вып. 93. – С. 18.
6. *Храмов Ю. Б.* Планировочная организация зон отдыха в городах и групповых системах расселения / Ю. Б. Храмов. – Л. : Стройиздат, 1976. – 176 с.
7. *Кривошеев В. М.* Население и рекреация / В. М. Кривошеев, И. В. Зорин // Окружающая среда и народонаселение. – М. : Финансы и статистика, 1988. – Вып. 35. – С. 60.
8. *Мироненко Н. С.* Рекреационная география / Н. С. Мироненко, И. Т. Твердохлебов. – М. : МГУ, 1981. – 208 с.

9. *Економічна енциклопедія* : у 3-х т. / [ред. : Б. Д. Гаврилишин (голова) та ін.]. – К. : Академія; Тернопіль : Акад. нар. госп-ва, 2000. – Т. 3 / [редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред) та ін.]. – 2002. – 951 с.
10. *Вишневська О. О.* Феномен туризму у сучасному соціокультурному просторі : монографія / О. О. Вишневська. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2009. – 296 с.
11. *Квартальнов В. А.* Стратегический менеджмент в туризме / В. А. Квартальнов. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 496 с.
12. *Любицева О. О.* Рынок туристических услуг / О. О. Любицева. – К. : Альтерпрес, 2002. – 436 с.
13. *Рутинський М. Й.* Географія туризму України : навч.-метод. посіб. / М. Й. Рутинський. – Вид. 2-ге, переробл. і доповн. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 160 с.
14. *Николаенко Д. В.* Theory of the Socio-Cultural Systems: Definitions, Typology, Time-Spatial Models / Д. В. Николаенко // Культура народов Причерноморья. – 1998. – № 2. – С. 152-239.
15. *Теоретические основы рекреационной географии* / под ред. В. С. Преображенского. – М. : Наука, 1975. – 223 с.
16. *Пузакова Е. П.* Международный туристический бизнес / Е. П. Пузакова, В. А. Чесникова. – М. : Экспертное бюро, 1996. – 176 с.
17. *Конференция ООН по торговле и развитию – ЮНКТАД: место и роль в регулировании МЭО* [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sakharov.ru/meo/meo2/48.htm>.
18. *Александрова А. Ю.* Международный туризм : учебник / А. Ю. Александрова. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 470 с.
19. *Бейдик О. О.* Словник-довідник з географії туризму, рекреації та рекреаційної географії / О. О. Бейдик. – К. : Палітра, 1997. – 130 с.
20. *Васильева А. Е.* Территориальная организация рекреационного хозяйства Башкирии: автореф. дис. ... канд. геогр. наук : спец. 25.00.24 «Экономическая, социальная и политическая география» / А. Е. Васильева. – Пермь, 2007. – 20 с.
21. *Преображенский В. С.* Теоретические основы рекреационной географии / В. С. Преображенский. – М. : Наука, 1975. – 224 с.
22. *Фоменко Н. В.* Рекреационні ресурси та курортологія / Н. В. Фоменко. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 312 с.
23. *Портер М. Е.* Конкуренция / М. Е. Портер. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с.
24. *Войнаренко М. П.* Механізми адаптації кластерних моделей до політико-економічних реалій України / М. П. Войнаренко // Світовий та вітчизняний досвід запровадження нових виробничих систем (кластерів) для забезпечення економічного розвитку територій : конференція (1-2 листопада 2001р.). – К. : Спілка економістів України, 2001. – С. 25-33.
25. *Elsner, W.* (2000) An Industrial Policy Agenda 2000 and Beyond - Experience, Theory, and Policy, in: W. Elsner & J. Groenewegen (Eds.) Industrial Policies After 2000. Pp.411-486 (Boston, Dordrecht, London, Kluwer Acad. Publ.).
26. *Про курорти* : Закон України [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 50. – Ст.435. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2026-14>.
27. *EdwART.* Словарь экологических терминов и определений, 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dic.academic.ru/searchall.php?SWord>.

УДК 338.43:351.863

О.М. Кальченко, канд. екон. наук, доцент

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ

У статті розглянуто поняття економічної безпеки підприємств туристичної сфери, її функціональні складові, проведена систематизація загроз, що притаманні основним функціональним складовим економічної безпеки туристичного підприємства.

Ключові слова: економічна безпека підприємств, загрози економічній безпеці, туристичне підприємство.

В статье рассмотрено понятие экономической безопасности предприятий туристической сферы, ее функциональные составляющие, проведена систематизация угроз, присущих основным функциональным составляющим экономической безопасности туристского предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятий, угрозы экономической безопасности, туристическое предприятие.

The article deals with the notion of economic security business tourism, its functional components drawn systematization dangers inherent in the basic functional components of the economic security of the tourist business.

Key words: economic security firms, the threat of economic security, a tour company.

Постановка проблеми. За об'єктивними оцінками багатьох учених сучасне суспільство переходить на нову стадію розвитку – постіндустріальну, що супроводжується зміною співвідношення між матеріальним виробництвом і сферою послуг на користь затвердження провідної ролі останньої.

У промислово розвинених країнах частка сфери послуг у валовому внутрішньому продукті зросла з 55 % у 1970 році до 70 % на початку нинішнього тисячоліття. За оцінками Євростату більше половини обсягу ВВП та до 3/4 робочих місць у країнах Євросоюзу забезпечується за рахунок сфери послуг [2]. Таким чином, саме цей сектор у багатьох країнах активно розвивається та забезпечує значне зростання економіки і досить помітну частку в структурі зайнятості. І навіть ті вчені, які не схильні перебільшувати значення сфери послуг у вітчизняній економіці, відзначають, що в Україні в найближчий час її роль істотно підвищиться.

У процесі глобальних структурних трансформацій зростає роль туристичної сфери, що також належить до сфери послуг. За оцінками фахівців, на сьогодні частка туристичних послуг у світі становить 75 % від загального обсягу виробництва товарів і послуг у туристичній сфері. На теперішній час у міжнародній торгівлі послугами туристична галузь є одним із секторів економіки, що розвивається найбільш високими темпами.

Сучасна туристична сфера представлена туристичними підприємствами, що визначаються як будь-які організації, які виробляють туристичні товари чи надають послуги туристам. У нинішніх умовах господарювання туристичне підприємство розглядається як відкрита система, що функціонує в нестабільному та динамічному зовнішньому середовищі, яке створює загрози та небезпеки ефективного господарювання суб'єктів туристичної діяльності. В умовах невизначеності та мінливості зовнішнього середовища проблема забезпечення економічної безпеки туристичних підприємств, яка значною мірою визначається ефективною системою захисту від внутрішніх та зовнішніх загроз, є достатньо актуальною та є одним з пріоритетів сучасних наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням забезпечення економічної безпеки підприємств нині приділяється значна увага як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями. Так, вагомий внесок у висвітлення проблем, що пов'язані з економічною безпекою підприємств, здійснено науковцями, серед яких: О.В. Ареф'єва [1], Т.Г. Васильців, А.О. Заїчковський [4], Т.М. Іванюта [4], С.М. Ілляшенко [3], Д. Ковальов [5], Г.В. Козаченко [6], Т.С. Покропивний, Т.В. Руда [10], Т. Сухорукова, С.М. Шкарлет [12] та ін.

Проблемам економічної безпеки в туристичній сфері присвячені праці відомих вітчизняних та зарубіжних фахівців: О.С. Камушкова [11], О.В. Кокоревої [7], О.М. Корнієнко, О.С. Мацови, С.П. Наливайченко, В.О. Ткач [11], С.Ю. Цьохли та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У зв'язку з розвитком вітчизняного туризму, значним природним та історико-культурним потенціалом України зростає науковий інтерес щодо ефективного функціонування підприємств вітчизняної туристичної сфери. Однак окремі завдання, що пов'язані з дослідженням умов економічної безпеки туристичних підприємств, залишаються недостатньо вирішеними та розробленими як у теоретичних, так і у практичних аспектах.

Мета статті. Метою статті є визначення економічної безпеки підприємств туристичної сфери, враховуючи специфіку їх діяльності та особливості господарювання в сучасних умовах, а також дослідження потенційних загроз їх функціонування.

Виклад основного матеріалу. Дослідження наукових джерел щодо сутності економічної безпеки підприємства засвідчує, що ця наукова категорія різними науковцями трактується неоднозначно. Переважна більшість визначень економічної безпеки зводиться до трактування економічної безпеки як стану. Одні науковці його розуміють як стан захищеності, що є найбільш обґрунтованим, адже такий підхід відображує зміст самого поняття «безпека». Так, Д. Ковальов та Т. Сухорукова зазначають, що економічна безпека підприємства – це стан захищеності діяльності підприємства від негативного впливу зовнішнього середовища, а також здатність своєчасно усунути різноманітні загрози або пристосуватися до існуючих умов, які не відображуються негативно на його діяльності [5].

Інші розглядають економічну безпеку як стан використання ресурсів або потенціалу. Так, С. Ілляшенко [3] вважає, що економічна безпека підприємства – це стан ефективного використання ресурсів підприємства й існуючих ринкових можливостей, який дозволяє запобігати внутрішнім і зовнішнім загрозам та забезпечує його тривале виживання й стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії.

А.А. Меліхов і Е.В. Камишнікова трактують економічну безпеку підприємства як стан ефективного використання ресурсів підприємства (капіталу, персоналу, інформації, технології, техніки тощо) та наявних ринкових можливостей, що дозволяє попередити негативний вплив внутрішніх і зовнішніх загроз та забезпечити його довгострокове виживання та стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії (статутних завдань) [8].

Існують й інші визначення економічної безпеки. Так, Г.В. Козаченко зазначає, що економічна безпека підприємств – це міра гармонізації в часі і просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів зовнішнього середовища, що діють поза межами підприємства [6].

«Економічна безпека підприємства – це система створення механізму мобілізації й найбільш оптимального управління корпоративними ресурсами цього підприємства з метою найбільш ефективного їх використання і забезпечення стійкого функціонування того чи іншого підприємства, його активної протидії будь-яким негативним чинникам впливу на свою економічну безпеку» [4].

Також деякі науковці вбачають в економічній безпеці заходи по досягненню стану захищеності його діяльності. Але такі підходи до визначення економічної безпеки мають більше управлінський аспект та є ближчими до поняття управління економічною безпекою і не повністю розкривають сутність самого поняття «економічна безпека».

Економічну безпеку туристичного підприємства можна розглядати як стан захищеності суб'єкта господарювання від зовнішніх і внутрішніх загроз, що характеризує його здатність забезпечувати стабільні результати виробничо-господарської діяльності та стійкі позиції на туристичному ринку.

Успішне функціонування та розвиток туристичних підприємств багато в чому залежить від ефективних управлінських рішень щодо забезпечення їх економічної безпеки. Підприємства туристичної галузі особливо чутливо реагують на зміни факторів зовнішнього середовища, адже їх виробничо-господарська діяльність та продукти праці характеризуються специфічними особливостями.

Функціонування туристичних підприємств спрямовано на створення туристичного продукту, який являє собою попередньо розроблений комплекс туристичних послуг, який поєднує не менше ніж дві такі послуги, що реалізується або пропонується для реалізації за визначеною ціною, до складу якого входять послуги перевезення, послуги розміщення та інші туристичні послуги, не пов'язані з перевезенням і розміщенням (послуги з організації відвідувань об'єктів культури, відпочинку та розваг, реалізації сувенірної продукції тощо) [9]. Поняття туристичного продукту є ширшим від поняття туристичної послуги, адже турпродукт включає в себе як послуги, так і товари, що призначені для задоволення потреб туристів.

Особливості управління туристичним підприємством та економічною безпекою суб'єктів господарювання цієї сфери обумовлені специфічними характеристиками туристичного продукту, такими як:

- невідчутність – неможливість відчутти до споживання;
- нерозривність виробництва і споживання – процес надання туристичної послуги (виробництво) відбувається паралельно зі споживанням;
- залежність від часу і місця одержання туристичного продукту;
- неможливість збереження;
- висока еластичність попиту на туристичний продукт щодо доходів та цін;
- сезонні коливання попиту на турпродукт;
- суб'єктивність оцінки якості туристичного продукту;
- туристичний продукт створюється зусиллями багатьох підприємств, кожне з яких має свою специфіку, методи роботи тощо.

У зв'язку з виділеною специфікою туристичного продукту, а також зі значною залежністю туристичного бізнесу від факторів зовнішнього середовища та сезонністю функціонування особливого значення набуває підтримка належного рівня економічної безпеки туристичних підприємств. Тому для підвищення ефективності функціонування суб'єкти туристичної діяльності повинні проводити в цьому напрямку роботу щодо дослідження та забезпечення максимальної безпеки основних функціональних складових економічної безпеки підприємства (рис.).

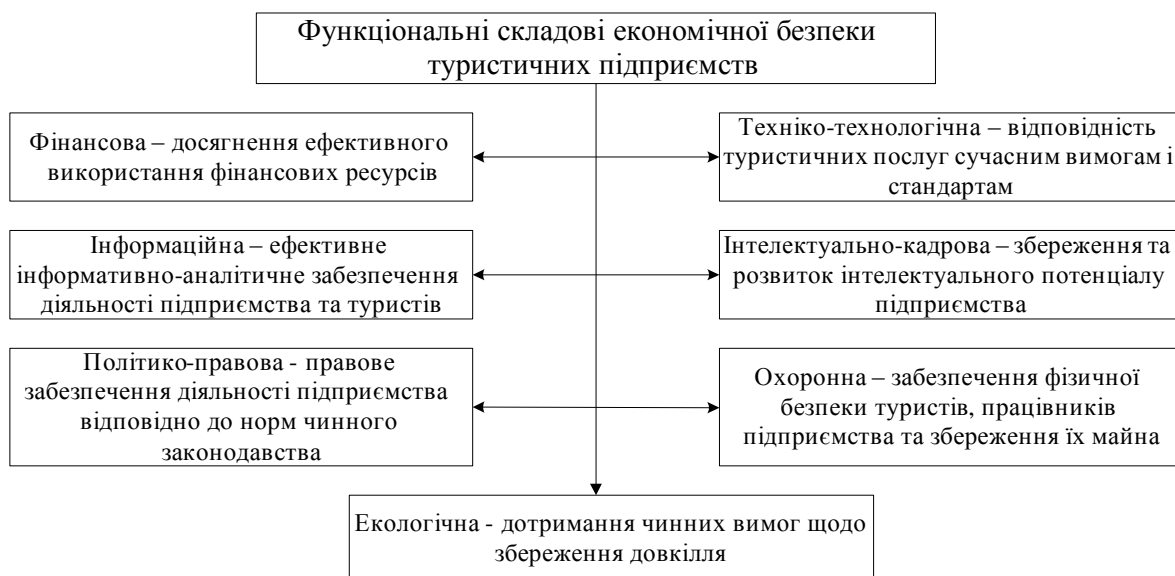


Рис. Схема функціональних складових економічної безпеки підприємства

Функціональні складові економічної безпеки – це множина або сукупність основних складових економічної безпеки підприємств, істотно відмінних одна від одної за своїм змістом, способами забезпечення рівня економічної безпеки кожної з них [3].

Більшість науковців дотримуються думки про те, що економічна безпека включає такі основні функціональні складові: фінансову, інтелектуально-кадрову, техніко-технологічну, політико-правову, інформаційну, екологічну та силову (охоронну).

Як зазначено в [10], фінансову складову більшість дослідників відносять до фундаментальних у структурі економічної безпеки і розглядають як сукупність фінансових результатів діяльності підприємства, що відображають його спроможність пристосуватися до мінливих умов та факторів зовнішнього і внутрішнього середовища.

Інтелектуально-кадрова складова містить у собі два тісно пов'язані між собою напрямки забезпечення ефективної діяльності підприємства. Кадрова складова включає всі аспекти, що стосуються роботи з персоналом, підвищення ефективності його праці, планування й управління персоналом. Інтелектуальна ж стосується всіх аспектів, що визначають якість персоналу підприємства [10].

Техніко-технологічна складова ґрунтується на забезпеченні підприємства новітньою технікою й технологіями, на всіх аспектах, які визначають наскільки рівень технологій підприємства відповідає стандартам, а також, чи є у підприємства потенціал для подальшого розвитку [10].

Політико-правова складова враховує всі аспекти, що формують правове забезпечення діяльності підприємства, а також можливості його адаптації до змін у законодавстві, державному управлінні тощо [10].

Інформаційна складова стосується всіх аспектів, що формують інформаційне забезпечення функціонування підприємства, якість та кількість наявної інформації. Інформаційна складова для підприємств туристичної сфери має особливо важливе значення, адже належний рівень використання інформаційних та телекомунікаційних технологій дає можливість розширювати обмін інформацією між підприємствами, збільшувати рівень інформованості споживачів про туристичні продукти, підвищувати якість наданих туристичних послуг.

Екологічна складова передбачає врахування всіх аспектів діяльності підприємства, а особливо виробничого процесу, що спричиняють негативний вплив на навколишнє середовище та екологію регіону і держави, ступеню забезпечення екологічного контролю та ефективності витрат підприємства на природоохоронні заходи [10].

Силова складова враховує всі аспекти діяльності підприємства, що визначають фізичну безпеку його працівників, туристів, що ним обслуговуються, ступінь збереження майна від негативних впливів та захищеність інформаційних ресурсів суб'єкта господарювання [10].

Стійкий розвиток підприємства досягається за допомогою використання всіх видів ресурсів і підприємницьких можливостей, за якими гарантується найефективніше їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішньому і зовнішньому негативному впливу (загрозам) [12]. Забезпечення економічної безпеки підприємства за всіма функціональними складовими можливо за допомогою діагностики, аналізу та оцінювання зовнішніх та внутрішніх загроз, розроблення заходів щодо їх усунення, а рівень економічної безпеки туристичного підприємства залежить від здатності його керівництва своєчасно реагувати та усувати наслідки негативного впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.

Загроза безпеці підприємства – це потенційна чи реальна дія, процес або явище, яке здатне порушити його стійкість та розвиток або призвести до припинення його діяльності [1].

У туристичній сфері загрози безпеці суб'єктів туристичної діяльності можна визначити як поняття, що характеризує дію, процес або явище, в результаті яких виникає можливість зниження конкурентоспроможності туристичного продукту, що призводить

до зменшення попиту на нього, недоотримання очікуваної величини прибутку або понесення збитків підприємством.

У процесі господарювання аналіз, оцінка та заходи зниження загроз економічної безпеки туристичних підприємств повинні стати невід’ємною складовою прийняття стратегічних і тактичних управлінських рішень щодо діяльності суб’єктів господарювання, оскільки повністю уникнути їх проявів дуже складно. При цьому система негативних факторів повинна розглядатись як структурована сукупність взаємопов’язаних компонентів.

Аналіз потенційних загроз та їх негативних наслідків для підприємства дає можливість керівництву визначити взаємозв’язки між найбільш характерними факторами загроз та оцінити їх вплив на виробничо-господарську діяльність, а також дозволить передбачити виникнення пріоритетних для туристичної сфери загроз та вжити запобіжних заходів. Але в сучасних ринкових умовах забезпечення економічної безпеки підприємств ускладнюється через нестачу ресурсів, неможливість передбачення змін у зовнішньому середовищі, прорахунки в управлінській сфері.

Більшість учених-економістів при класифікації загроз економічної безпеки підприємства виділяють внутрішні (джерелом виникнення яких є суб’єкт господарювання) та зовнішні загрози, що не залежать від діяльності самого підприємства, але негативно впливають на його функціонування.

На нашу думку, зовнішнє функціонування підприємств туристичної сфери багаторівневе, тому слід окремо розрізняти зовнішні загрози мега- (світового рівня), макро- (загальнодержавного рівня) та мезорівня (регіонального). Такі загрози мають непрямий вплив на функціонування туристичних підприємств. До загроз мегарівня можна віднести правову, економічну та соціальну ситуацію в країнах, що формують туристичні та інвестиційні потоки в Україну; тенденції та темпи розвитку світового ринку туристичних послуг; події міжнародного масштабу (економічна криза, війни, терористичні акти та ін.); законодавчі акти міжнародних туристичних організацій тощо.

Крім зазначених вище груп загроз, у туристичній сфері можна також виділити окрему групу внутрішніх загроз – мікрорівня (рівня окремого підприємства), що характеризують відносини підприємства з туристами, контрагентами, персоналом та ін.

Залежно від функціональної спрямованості можна виділити: загрози фінансовій складовій економічної безпеки туристичного підприємства, загрози техніко-технологічній, інформаційній, інтелектуально-кадровій, політико-правовій, екологічній та охоронній складовим (табл.).

Таблиця

Характеристика загроз економічній безпеці туристичних підприємств залежно від функціональної спрямованості

| Складові економічної безпеки туристичних підприємств | Загрози економічній безпеці |
|--|--|
| 1 | 2 |
| Фінансова складова | - економічна невизначеність та світові економічні кризи; - високі темпи інфляції; - несвоєчасне та неповне фінансування програм щодо розвитку туризму; - мінливість валютних курсів; - нестабільність умов оподаткування суб’єктів туристичної діяльності; - банкрутство або неплатоспроможність контрагентів; - коливання цін на складові туристичного продукту; - зниження купівельної спроможності потенційних споживачів туристичного продукту; - низький рівень інвестицій у туристичну сферу; - неефективне фінансове планування, слабкий контроль за фінансовими по- |

| | |
|--|--------|
| | токами |
|--|--------|

Закінчення табл.

| 1 | 2 |
|---------------------------------|---|
| Техніко-технологічна складова | - недостатній рівень застосування туристичними підприємствами новітніх комп'ютерних та комунікаційних технологій, інноваційних розробок; - моральне та фізичне старіння матеріально-технічної бази туристичної сфери; - неповна завантаженість потужностей; - недостатня розвинутість ринкової інфраструктури; - можливість виходу на ринок конкурентів з якісно новими туристичними продуктами, що ґрунтуються на використанні новітніх технологій |
| Інтелектуально-кадрова складова | - низький рівень кваліфікації персоналу; - низький рівень менеджменту на підприємстві; - використання недосконалих форм і методів організації праці і виробництва; - низька корпоративна культура; - соціальна незабезпеченість працівників |
| Інформаційна складова | - неможливість своєчасного отримання необхідної інформації про туристичні маршрути, туристичні продукти тощо; - неможливість своєчасного отримання необхідної інформації від партнерів; - підрив репутації підприємства |
| Політико-правова складова | - міжнародні політичні або військові конфлікти; - політична нестабільність всередині країни; - ускладнення візового режиму або обмеження виїзду чи в'їзду громадян; - загрози законодавчо-правового характеру (наприклад, зміни законодавства у сфері ліцензування та сертифікації суб'єктів туристичної діяльності); - несприятлива державна туристична політика; - професіоналізм юридичних робітників підприємства |
| Екологічна складова | - природні або техногенні катастрофи; - несприятливі погодні умови; - недотримання суб'єктами туристичної діяльності чинних екологічних норм і стандартів; - штрафування і скасування ліцензій за порушення екологічних норм і стандартів |
| Охоронна складова | - небезпека туристичних маршрутів; - фізична небезпека туристів; - фізична небезпека працівників підприємства; - недостатня захищеність майна та інформаційних ресурсів підприємства від негативних впливів |

Негативними наслідками неврахування загроз економічній безпеці туристичних підприємств у разі їх настання є зниження рівня конкурентоспроможності туристичних послуг, втрата покупців туристичних продуктів, фінансові збитки, недоотримання прибутків. Успішне запобігання настанню загроз забезпечує стійкість роботи туристичних підприємств, що виражається у стабільності результуючих показників, зокрема, стабільному збільшенні кількості споживачів туристичних послуг, стабільному зростанні прибутків, стабільному нарощуванні туристичних ресурсів [11]. Тому забезпечення економічної безпеки туристичного підприємства є одним з актуальних завдань менеджменту суб'єкта господарювання. Складові процесу управління економічною безпекою туристичних підприємств повинні бути враховані в загальній концепції стратегічного та оперативного управління суб'єктами туристичної діяльності.

Ефективним напрямком забезпечення і підтримки стійкого стану економічної безпеки туристичних підприємств є моніторинг зовнішнього і внутрішнього середовища з метою завчасного попередження загроз та проведення необхідних заходів захисту. Система моніторингу передбачає постійне спостереження за станом і тенденціями розвитку потенціалу туристичного підприємства, а також за станом загальноекономічного розвитку туристичної галузі та інших факторів зовнішнього середовища.

Основними цілями такого моніторингу є такі:

- оцінювання стану і динаміки розвитку туристичних послуг;
- виявлення деструктивних тенденцій ресурсного забезпечення суб'єкта туристичної діяльності;
- визначення факторів, причин та інтенсивності впливу зовнішніх загроз на діяльність підприємства;
- прогнозування наслідків дії загрозливих факторів для суб'єкта господарювання.

Важливе місце в забезпеченні економічної безпеки туристичних підприємств займає державне управління в туристичній сфері як на загальнодержавному, так і регіональному рівні.

На рівні економічної безпеки туристичного підприємства система державного управління покликана вирішувати такі важливі для його функціонування завдання:

- здійснення цілеспрямованої координації та управління на всіх етапах життєвого циклу туристичного підприємства;
- захист принципу економічної і соціальної справедливості;
- формування механізму самоорганізації та адаптації зовнішнім збурюванням;
- захист інтересів виробників та споживачів туристичного продукту [7].

Одним з позитивних впливів держави на рівень економічної безпеки підприємств є формування політики, направленої на залучення інвестицій, створення умов для партнерських відносин, а також створення умов для ефективного співробітництва між підприємствами [7].

Висновки. Таким чином, рівень економічної безпеки туристичних підприємств залежить від того, наскільки ефективно підприємство запобігає внутрішнім та зовнішнім загрозам та усуває наслідки їх негативного впливу на функціонування підприємства. Для забезпечення економічної безпеки підприємств туристичної галузі необхідно вжити таких заходів:

- підвищення конкурентоспроможності вітчизняних туристичних продуктів на внутрішньому і міжнародному ринках через: використання новітніх інформаційних та телекомунікаційних технологій; поліпшення якості обслуговування туристів; умов праці та соціального захисту персоналу підприємств туристичної сфери, підвищення професіоналізму та кваліфікації кадрів туристичної сфери;
- підвищення рівня особистої безпеки туристів та туристичних маршрутів, розроблення стандартів безпеки туристичних послуг;
- диверсифікація фінансових та ін. економічних ризиків, пов'язаних з діяльністю туристичного підприємства, робота за франчайзингом, страхування;
- удосконалення менеджменту туристичних підприємств;
- збереження природної та культурної спадщини, забезпечення сприятливих екологічних умов для відпочинку туристів, зменшення навантаження на природні ресурси від туристичної діяльності.

Реалізація зазначених заходів надасть можливість прискорити стабілізаційні тенденції в туристичній галузі та дозволить наблизити не лише кількісні, а і якісні показники розвитку туризму України до міжнародних стандартів.

Список використаних джерел

1. *Ареф'єва О. В.* Планування економічної безпеки підприємств / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2005. – 170 с.
2. *Заиченко С. А.* Развитие инноваций в сфере услуг / С. А. Заиченко // Форсайт. – 2007. – № 1 (1). – С. 30-33.
3. *Ильяшенко С. Н.* Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С. Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3(21). – С. 12-19.

4. *Іванюта Т. М.* Економічна безпека підприємства : навч. посіб. / Т. М. Іванюта, А. О. Заїчковський. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 256 с.
5. *Ковалев Д.* Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – № 10. – С. 48-52.
6. *Козаченко Г. В.* Экономическая безопасность: сущность и механизмы обеспечения : монография / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарев, О. М. Ляшенко. – К. : Либра, 2003. – 280 с.
7. *Кокорева О. В.* Економічна безпека туристичного підприємства в системі державного управління [Електронний ресурс] / О. В. Кокорева. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Nppdaa/econ/2011_2_2/098.pdf.
8. *Мелихов А. А.* Эволюция подходов к содержанию категории «экономическая безопасность предприятия» / А. А. Мелихов, Э. В. Камышникова // Вісник Приазовського державного технічного університету. – 2009. – № 19. – С. 316-319.
9. *Про туризм* [Електронний ресурс] : Закон України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80>.
10. *Руда Т. В.* Сутність та структуризація економічної безпеки [Електронний ресурс] / Т. В. Руда. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mbez/econ/2012_1-2/5.pdf.
11. *Ткач В. О.* Зовнішньоекономічна безпека підприємств туристичної сфери [Електронний ресурс] / В. О. Ткач, О. С. Камушков. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/dtr/ep/2010_3/files/DU310_36.pdf.
12. *Шкарлет С. М.* Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект : монографія / С. М. Шкарлет. – К. : Книжкове видавництво НАУ, 2007. – 432 с.

УДК 332.122:338.45:330.341.1:330.322

І.М. Олійченко, д-р держ. упр., професор

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

Г.М. Сміленко, канд. екон. наук, доцент

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПРОМИСЛОВОСТІ РЕГІОНУ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ МОДЕЛІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

У статті запропоновано створення трьох кластерів: лісопромислового, харчового та будівельних матеріалів на основі визначених пріоритетних галузей промисловості Чернігівської області, визначено їх склад та структуру, окреслено слабкі та сильні сторони їх функціонування, а також можливості та загрози, спільні для зазначених кластерів, розроблено стратегії розвитку нових формувань з урахуванням регіональних особливостей. Обґрунтовано, що реалізація кластерної моделі щодо формування та розвитку промисловості області приведе до позитивних результатів у промисловому комплексі та його складових, а також в інших складових регіону, які в свою чергу позитивно впливають на розвиток регіональної економіки в цілому.

Ключові слова: кластерний підхід, кластерна структура, промисловість регіону, інноваційно-інвестиційна модель розвитку.

В статье предложено создание трех кластеров: лесопромышленного, пищевого и строительных материалов на основе определения приоритетных отраслей промышленности Черниговской области, определены их состав и структура, слабые и сильные стороны их функционирования, а также возможности и угрозы, общие для указанных кластеров, разработаны стратегии развития новых формирований с учетом региональных особенностей. Обосновано, что реализация кластерной модели для формирования и развития промышленности области приведет к положительным результатам в промышленном комплексе и его составляющих, а также в других составляющих региона, которые в свою очередь положительно влияют на развитие региональной экономики в целом.

Ключевые слова: кластерный подход, кластерная структура, промышленность региона, инновационно-инвестиционная модель развития.

In this article proposes the creation of three clusters: forestry, food and building materials based on identified priority industries Chernihiv region, defined by their composition and structure, outlined the strengths and weaknesses of their operation, as well as opportunities and threats common to these clusters developed a strategy for the development of new groups with regard to regional differences. Proved that the implementation of cluster model for the formation and development of regional industry, will lead to positive results in the industrial sector and its components, as well as in other parts of the region, which in turn positively influence the development of the regional economy.

Key words: cluster approach, cluster structure, industry region, innovation and investment development model.

Постановка проблеми. Формування та розвиток структурних сегментів промислового комплексу регіону в умовах реалізації інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки потребує реалізації певних заходів щодо підвищення ефективності його функціонування. Сталий розвиток промисловості регіону в контексті інноваційної моделі потребує:

- технічного та технологічного оновлення, модернізації виробництв відповідно до пріоритетних видів промислової діяльності;
- створення інноваційної інфраструктури задля налагодження взаємозв'язків «наука-виробництво»;
- раціонального використання природних ресурсів, енергозощадження та екологічної безпеки;
- взаємодії промислових підприємств, наукових установ, закладів освіти, фінансово-кредитної системи;
- ефективного використання ринкових механізмів, підтримки малого бізнесу у сфері промисловості;
- підтримки кооперації, захисту вітчизняної промисловості на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній ринок;
- підготовки кадрів у сфері пошуку продукування та тиражування нововведень.

При цьому серед головних пріоритетів промислового розвитку Чернігівської області слід виокремити необхідність модернізації основного капіталу, підвищення конкурентоспроможності продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові напрацювання останніх років свідчать про велику увагу науковців до різних аспектів та проблем промислового розвитку як на рівні країни, так і на регіональному рівні. Серед сучасних вітчизняних дос-

лідників слід зазначити праці О. Амоші, О. Алімова, М. Бутка, Б. Буркинського, В. Гейця, В. Горника, Б. Данилишина, Л. Дейнеко, С. Дорогунцова, В. Захарченка, Ю. Кіндзерського, В. Семиноженка, Л. Чернюк, М. Чумаченка та інших.

Вивчення різнобічних аспектів кластерів та кластеризації відображено у працях таких вітчизняних та закордонних дослідників: М. Войнаренка, В. Гейця, А. Гойка, А. Гребьонкіна, Б. Данилишина, В. Івантера, В. Кондратьєва, А. Коробкова, Ж. Мингальової, М. Портера, В. Прайса, Г. Семенова, С. Соколенка, С. Ткачої, І. Толенадо, В. Федоренка, В. Чевганової та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак багато теоретичних та практичних питань ефективного функціонування промислового комплексу регіону в контексті реалізації моделі інноваційно-інвестиційного розвитку залишаються невирішеними, зокрема, організаційні та стратегічні аспекти кластеризації промисловості.

Мета статті. Метою цієї статті є розроблення структури та складу запропонованих кластерів з визначенням їх ядер та взаємозв'язків між суміжними галузями, визначення сильних та слабких сторін, можливостей та загроз спільних для зазначених кластерів, а також розроблення стратегії їх розвитку.

Виклад основного матеріалу. Функціонування структурних сегментів промислового комплексу регіону на сучасному етапі економічного розвитку не можливе без визначення та забезпечення подальшого функціонування пріоритетних напрямів промислової діяльності. Такими напрямками нами визначено: оброблення деревини та виробництво виробів з деревини; виробництво меблів; целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність; виробництво будівельних матеріалів; виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів [1].

Зазначені галузі обробної промисловості повинні стати базовими для створення та розвитку кластерних структур.

Окремо слід зазначити, що інші галузі промисловості також зазнають позитивних змін під час реалізації кластерного підходу. Передусім, це машинобудівна галузь, яка буде орієнтована на виробництво машин, обладнання, апаратів тощо для підприємств-учасників кожного з запропонованих кластерних структур. Позитивний вплив також повинні відчувати на собі і такі види економічної діяльності, зокрема, будівництво, сільське господарство, туризм тощо. Основні напрямки впливу кластерного підходу на функціонування економічних видів діяльності Чернігівської області відображено на рис. 1.

Для налагодження стійкого функціонування кластерних структур, створення яких пропонується в роботі, необхідно приділити значну увагу внутрішній структурі кластерів, тобто визначенню елементів та встановленню зв'язків між ними.

Спираючись на попередні напрацювання стосовно складових кластера, зазначимо, що кожній такій структурі, на нашу думку, притаманна наявність трьох підсистем, по-перше, суб'єктів підприємницької діяльності, об'єднаних спільною місією; по-друге, спільної виробничої інфраструктури, по-третє, інститутів освітньо-наукового супроводу [2].

Внутрішня будова кластера розпочинається з визначення ядра кластера.

У межах структури кластерного утворення лісопромислового комплексу, ядром пропонується вважати підприємства та компанії, які займаються обробленням деревини та виробництвом виробів з деревини, виробництвом меблів, целюлозно-паперовим виробництвом та видавничою діяльністю.

Задля плідної роботи кластерної структури, крім досягнення взаємодії між підприємствами всередині ядра кластера, необхідне налагодження їх стійких зв'язків з компаніями супутніх, споріднених та підтримуючих галузей. Передусім це потреби в обладнанні, допоміжних матеріалах, фурнітурі, засобах кріплення, оздоблення виробів тощо.

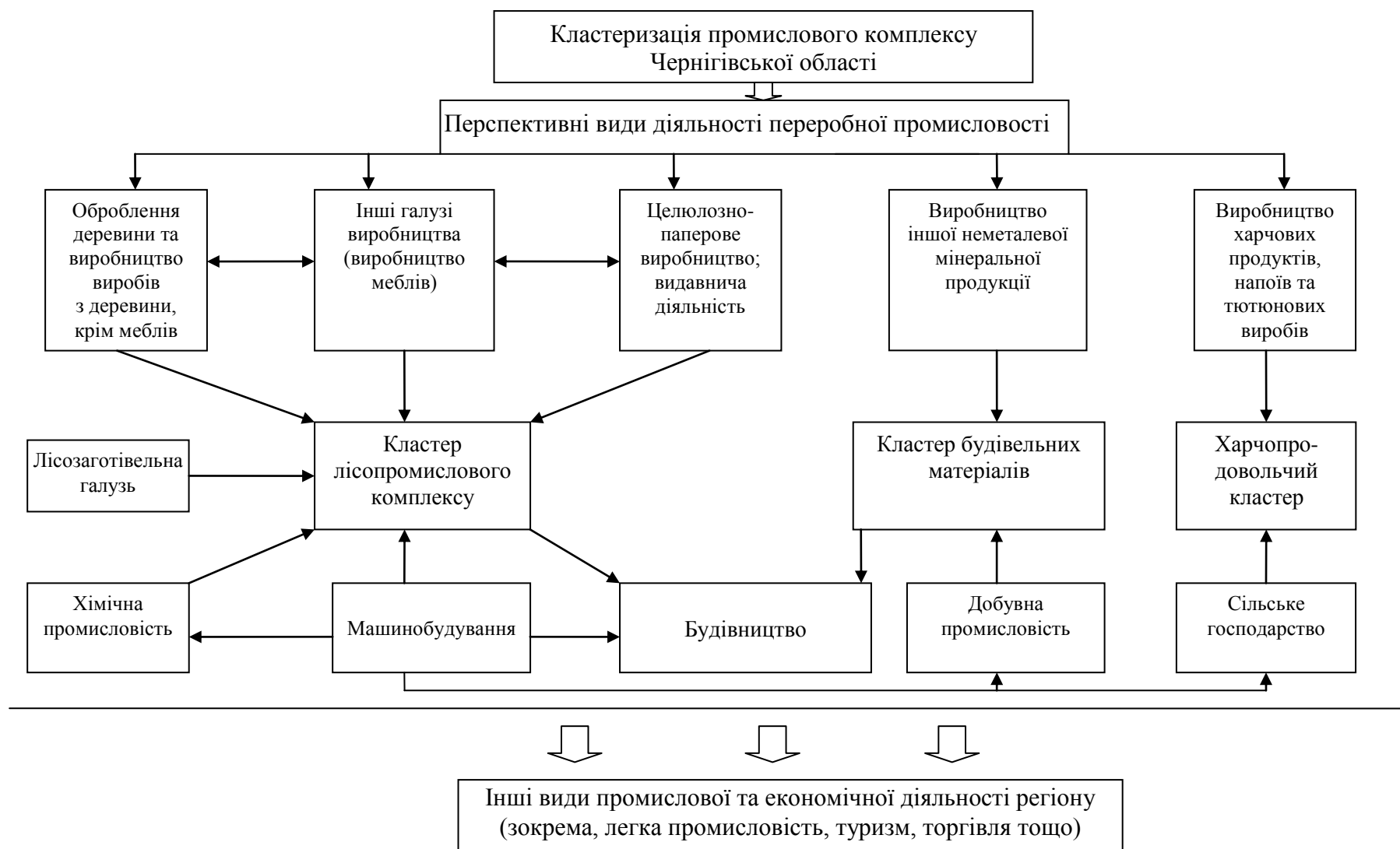


Рис. 1. Схема взаємодії видів промислової та економічної діяльності Чернігівської області при реалізації кластерного підходу

Велике значення для функціонування кластерної структури набуває також взаємозв'язок між підприємствами кластерного ядра та в партнерів у сфері науки та освіти, фінансів тощо.

Так, до інститутів співпраці у сфері науки слід віднести наукові, науково-дослідні установи тощо. Інститутами співпраці у сфері освіти слід вважати вищі навчальні та професійно-технічні заклади, які покликані забезпечити підготовку, перепідготовку фахівців дійсно потрібних спеціальностей, які відповідають вимогам кластерних структур.

Таким чином, на нашу думку, найбільш економічно доцільним у межах реалізації кластерної моделі промисловості області є налагодження взаємодії «навчальні заклади – наукові установи – промисловість».

Формами запропонованого партнерства можуть бути і створення стипендіального фонду для найбільш обдарованих студентів, а також таких, які займаються науковими пошуками або вирішать продовжити своє навчання та діяльність у науковій площині; а також створення та реалізація спільних дослідницьких програм, господарських договорів, програм навчання тощо. Реалізація цих, а також інших форм співробітництва сприятиме підвищенню рівня комерціалізації технологій, допоможе визначити та здійснити стратегічні напрямки досліджень та розробок.

У сфері фінансів інститутами співпраці є фінансові установи, а саме, банки, страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні компанії, кредитні спілки тощо. Їх роль у діяльності кластерних структур значна, вони надають широкий спектр фінансових послуг та здійснюють фінансову підтримку підприємств-членів кластера, наприклад, кредитування чи страхування ризиків. Деякі з перелічених фінансових інститутів, зокрема, пенсійні, інвестиційні фонди не мають широкого розповсюдження, з цієї причини залучити їх до функціонування кластерних структур дуже складно. Тому в сучасних умовах найбільш реально використовувати позитивні аспекти від взаємодії передусім з банківськими установами, до того ж у сфері наявні регіональні банки, співпраця з якими була б найбільш взаємовигідною.

До інститутів співпраці у сфері інформації відносяться передусім засоби масової інформації, роль яких складно переоцінити, оскільки саме ЗМІ мають опікуватися всіма інформаційними аспектами діяльності кластера.

Серед інститутів співпраці в інших сферах діяльності слід виокремити торгово-промислову палату, основним завданням якої є допомога розвитку регіонального бізнесу та представлення його учасників та їх результатів на міжнародній арені. Значну роль відіграють і торговельні підприємства, ефективна діяльність яких дуже суттєво впливає на ефективність функціонування всієї кластерної структури.

Таким чином, ядро лісопромислового кластера включатиме чотири основні сегменти: оброблення деревини та виробництво виробів з деревини; виробництво меблів та предметів інтер'єру; целюлозно-паперовий сегмент; видавнича діяльність.

У подальшому прогнозується, що кластер надасть поштовх для створення або розвитку та стійкого функціонування (на основі аутсорсингу) таких напрямів діяльності, як постачання різноманітних послуг, зокрема технічних (здійснення ремонту обладнання, проведення технічного обслуговування тощо); консультаційних, у тому числі юридичних; дизайнерських (фірми з розроблення дизайну меблів, інтер'єру тощо); маркетингових і логістичних (дослідження ринку, постачання сировини, матеріалів, збут готової продукції тощо); рекрутингових (здійснення підбору та підготовки кадрів, у тому числі й наукових) тощо. Також прогнозується розвиток фірм, діяльність яких пов'язана з програмних забезпеченням. Наявність компаній такого роду особливо важлива для такого сегмента лісопромислового кластера, як виробництво меблів.

Одна з головніших переваг та позитивних аспектів створення лісопромислового комплексу в Чернігівській області є можливість утворити ланцюжок доданої вартості, а також організувати повний технологічний цикл виробництва продукції кластера від моменту вирубки лісу до створення високотехнологічних продуктів з деревини, іншої продукції та безвідходного використання деревини. Для цього необхідно вжити певних заходів, серед яких:

- створення підприємств по виробництву ДВП, MDF, OSB задля усунення технічних прогалин;
- створення єдиного бренду кластера та його продукції, а також створення Центру дизайну в м. Чернігові;
- налагодження виробництва по виробленню електроенергії з деревини та використанню дерев'яних відходів;
- використання інших, крім дерев'яних, лісових продуктів;
- лісовідновлення за рахунок запровадження для всіх підприємств-членів кластера такого правила: «За кожне використане підприємством дерево висаджувати два нових». Реалізація останнього запропоновано заходу дасть змогу, по-перше, збільшити лісові ресурси області, особливо за рахунок заліснення малопродуктивних та еродованих земель; по-друге, підвищить якість сировини; виховувати членів колективу в дбайливому ставленні до лісових ресурсів регіону, по-третє, перехід до безвідходного виробництва та відмови від спалювання відходів лісозаготівель та деревооброблення.

До ядра харчового кластера Чернігівської області слід віднести підприємства з виготовлення продуктів харчування. Конкурентною перевагою цієї кластерної структури є наявність у регіоні потужного аграрного сектору, його значний потенціал та можливість налагодження тісної співпраці між сільським господарством та підприємствами кластерного ядра. Таке партнерство є взаємовигідним, оскільки сільське господарство постачатиме сировину для підприємств харчової галузі, а ті, в свою чергу, спрямовуватимуть аграрні підприємства області до прибуткової та конкурентоспроможної діяльності.

У межах харчового кластера велику роль відіграватимуть інститути співпраці, особливо у сфері науки, освіти, фінансів тощо. До споживачів харчового кластера слід віднести як населення та підприємства області, так і міжрегіональні зв'язки, нарощування експертного потенціалу.

Кластер будівельних матеріалів складається з підприємств по виробництву неметалевої мінеральної продукції, які пов'язані з видобутком будівельних матеріалів (основні постачальники сировини), а також підприємств допоміжного та обслуговуючого виробництва. Завдяки унікальним природним ресурсам області готовою продукцією кластера будівельного матеріалу будуть: цегла керамічна, силікатна та інші стінові матеріали, суміші будівельні сухі, скловироби, черепиця, а також елементи збірних конструкцій для будівництва, блоки та різні вироби з цементу, бетону або штучного каменю тощо.

Серед інститутів співпраці кластера будівельних матеріалів окремо слід виділити оптові та роздрібні торговельні мережі, роль яких є провідною в реалізації результатів діяльності кластера. Слід також зазначити сильний взаємозв'язок підприємств кластера з будівельними компаніями, які є основними споживачами його продукції. Результатом взаємодії повинно стати будівництво нового житла різного цінового сегмента, об'єктів виробничого та соціального призначення. А завдяки добре скоординованій дії торговельних фірм з реалізації будівельних матеріалів населенню зазначені споживачі зможуть здійснювати якісні різнопланові ремонтні роботи.

Таким чином, у межах кластерної моделі функціонування промисловості Чернігівської області, необхідно виявити всі позитивні аспекти кластеризації промислового комплексу зазначеної території. Це стосується і складових кластерних структур, і скла-

дових регіонального оточення, зокрема, бізнесу, ринкового середовища, а також інформаційного простору, наукового та освітянського напрямків, які в свою чергу позитивно впливають на промисловий розвиток регіону. При цьому позитивні зрушення в промисловості регіону позитивно вплинуть на активізацію інноваційно-інвестиційного розвитку, міжрегіональних зв'язків, перспективних напрямів діяльності, підвищення рівня конкурентоспроможності продукції і послуг. Наслідки кластеризації промисловості на регіональний розвиток зображений на рис. 2.

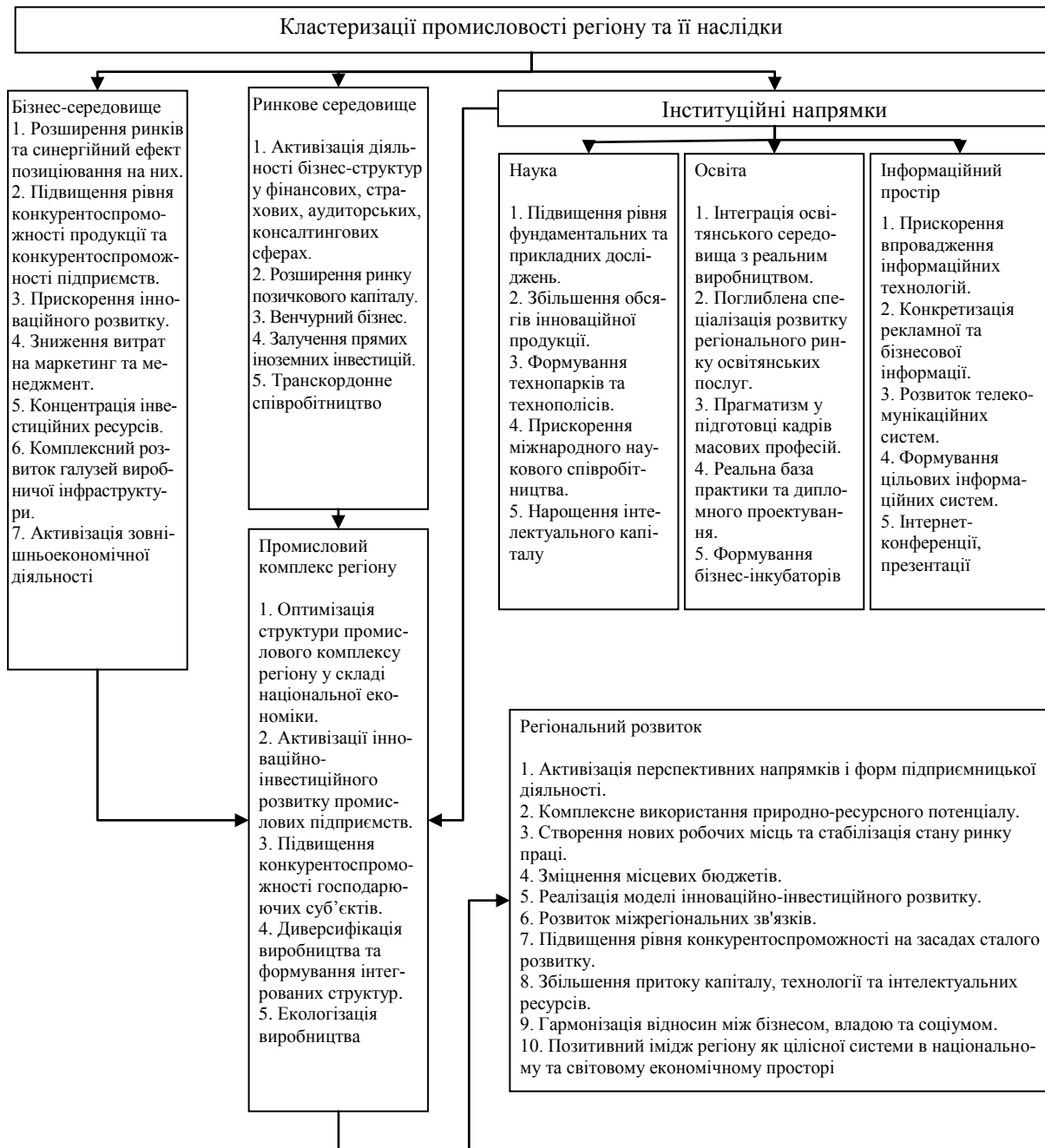


Рис. 2. Блок-схема оцінки результатів кластеризаційного розвитку промислового комплексу регіону

Задля прогнозування позитивів та труднощів у функціонуванні та розвитку запропонованих кластерів слід зробити прогноз сильних та слабких сторін їх діяльності, а також можливостей та загроз. Оскільки в межах дослідження нами пропонується реалізація кластерного підходу для декількох перспективних видів промислової діяльності Черні-

гівської області, то слід, передусім, спрогнозувати сильні, слабкі місця, можливості та ризики загальні для них у цілому кластерів унаслідок застосування кластеризації.

Таким чином, серед сильних сторін майбутніх кластерів відзначимо такі:

- можливість налагодження взаємодії та взаємозв'язків у кластері між його учасниками;
- підвищення інноваційно-інвестиційної активності підприємств-членів кластера та кластера в цілому;
- здатність до підвищення конкурентоспроможності складових кластера, їх елементів та кластера в цілому як системи.

Серед слабких сторін слід вказати на:

- відсутність попереднього досвіду у сфері реалізації кластерної моделі, що може вплинути на якість управлінських, технологічних аспектів тощо;
- сприйняття кластера як новачка в бізнесі, у якого відсутній імідж та репутація, що буде ускладнювати відносини з потенційними партнерами;
- об'єктивні труднощі, що виникають у будь-якої соціально-економічної системи на початковому етапі її розвитку (етапі народження), головною метою якого є виживання.

До прогнозних можливостей кластер-структур слід віднести:

- завоювання лідируючих позицій на регіональному ринку, а згодом і національному ринку;
- можливість залучення в діяльність кластерних структур інших сфер діяльності регіону;
- можливість розширення діяльності, по-перше, за рахунок зростання кількості членів кластер-структур, по-друге, за рахунок оновлення продукції, її асортименту та якості на підприємствах кластерів.

До прогнозних загроз діяльності кластерних структур слід віднести:

- відсутність правових засад створення та розвитку кластерних структур як на національному, так і на регіональному рівнях;
- перманентна політико-економічна нестабільність країни, яка негативно впливає на функціонування будь-якої сфери діяльності, заважає та гальмує прийняття ключових рішень щодо реалізації кластерного підходу на державному та регіональному рівнях;
- важкий демографічний стан області, який негативно впливає на розвиток кластерних структур з позицій зменшення трудових ресурсів та споживачів;
- незадовільний екологічний стан області та його постійне погіршення, що з різним ступенем, але однаково негативно впливатиме на діяльність кластерних структур.

На основі прогнозних компонентів можливо розробити стратегії, спрямовані на подолання загроз та усунення слабких місць [3, с. 83], і навпаки, формування стратегії відбувається при зіставленні сильних і слабких сторін, можливостей і ризиків [4, с. 161].

Спираючись на існуючі основні види стратегій, їх характеристики, переваги та недоліки [4], для визначених нами кластерів пропонується реалізація таких стратегій.

Для кластера лісопромислового комплексу пропонується стратегія «Виробництво унікальної промислової продукції, конкурентоспроможної на внутрішніх та зовнішніх ринках».

Місія кластера полягає в об'єднанні підприємств, фірм, компаній установ тощо, їх інтелектуальних, інформаційних, технологічних ресурсів задля максимального задоволення потреб споживачів, забезпечуючи розширення діяльності кластера.

Філософія:

- кластер діє в інтересах своїх учасників, партнерів та споживачів;
- кластер у своїй діяльності дотримується законів України та етичних норм та правил;
- кластер розвиває нові напрямки та види діяльності;

– кластер у своїй діяльності реалізує принципи сталого розвитку, демократичності, транспарентності;

– кластер відмовляється від участі в проєктах та діяльності, що несуть у собі соціальну або екологічну загрозу для області та країни в цілому;

– реалізація діяльності з відновлення та омолодження лісових ресурсів.

Стратегічні напрямки розвитку кластера лісопромислового комплексу:

– зайняття лідируючого становища на внутрішньому ринку;

– вихід членів кластера та їх продукції на зовнішній ринок.

Стратегічна мета кластера ґрунтується на досягненні максимальної універсальності діяльності, яка орієнтується на виробництві широкої номенклатури продукції та розробленні нової продукції.

Звідси пріоритетне завдання кластера полягає в забезпеченні своїх споживачів максимально широким асортиментом продукції найвищої якості.

Досягнення мети здійснюватиметься за рахунок виконання таких завдань:

– розроблення і реалізація корпоративної стратегії, яка сприяла закріпленню позицій кластера на традиційних внутрішніх ринках та виходу на зовнішні;

– формування позитивного іміджу кластера на регіональному рівні, створення єдиної торгівельної марки для підприємств-членів кластера;

– залучення нових членів кластера;

– розвиток інформаційної системи кластера.

Маркетингова та рекламна стратегія.

– створення єдиного корпоративного стилю;

– спонсорство;

– добročинність;

– створення системи public relation (PR) з метою закріплення торгівельної марки кластера у свідомості споживачів;

– використання інформаційних каналів розміщення реклами.

Для харчового кластера пропонується стратегія «Виробництво екологічно чистих продуктів харчування для задоволення потреб внутрішніх та зовнішніх споживачів».

Загальні положення. Концепція розвитку харчового кластера, його місія і бачення сформульовані у вигляді Стратегії. Стратегія є інструментом довгострокового ефективного управління кластером і основою для складання середньо- та короткострокових планів та програм діяльності. Завдяки реалізації Стратегії розвитку харчовий кластер займе лідируюче місце в області.

Місія кластера – задоволення потреб споживачів в екологічно чистій, якісній продукції різних цінових порогів, допомога партнерам у досягненні успіху, а населенню – в підвищенні життєвого рівня.

Основні стратегічні цінності в діяльності кластера:

– покращення добробуту населення;

– інтереси споживачів;

– відповідальність перед членами кластера;

– налагодження та підтримка партнерських відносин.

Стратегічний розвиток кластера передбачає:

– стабільність та надійність (створення та постійне поліпшення іміджу та репутації);

– активна діяльність на ринках основної продукції;

– зовнішньоекономічна діяльність (агресивна присутність на зовнішніх ринках СНГ (Росії, Білорусі, Молдови тощо), європейському, азіатському та американському континентах; міжнародне визнання);

- постійне збільшення розміру (залучення нових членів, розширення кордонів діяльності, збільшення обсягів продукції);
- динамічний розвиток (дослідження та прогнозування факторів мікро- та макроекономічного середовища на ринку харчових продуктів і технологій з метою гнучкого реагування та швидкої адаптації до їх зміни);
- якісне обслуговування споживачів (залишати незмінною якість продукції та її покращення при зниженні цін).

Стратегічні цілі розвитку кластера.

З метою забезпечення ефективності діяльності, стабільності кластера необхідно визначити основні цілі, які кластер повинен реалізувати:

- завоювання позиції лідера на регіональному ринку;
- досягнення прибутковості;
- удосконалення технологічної бази;
- створення ефективної системи контролю витрат;
- створення адекватної системи бюджетування;
- побудова структури кластера, спрямованої на задоволення потреб споживачів.

Основні шляхи досягнення стратегічних цілей:

1. Постійне оновлення, модернізація виробничих потужностей.
2. Стандартизація продукції.
3. Розвиток інформаційних технологій.
4. Співпраця з постачальниками.
5. Проведення політики економії ресурсів.
6. Збільшення обсягів та підвищення рентабельності продукції.

Основні напрями збутової політики:

- задоволення потреб масового споживача продукції;
- виробництво та реалізація стандартного асортименту продукції, який призначений для різних груп споживачів;
- підвищення збуту масової продукції завдяки її стандартизації та уніфікації, включаючи організацію, інформаційне супроводження з метою зниження трудомісткості та підвищення якості;
- управління асортиментом продукції, яке полягає у визначенні переліку основних продуктів та заміщення неефективної продукції, яка не користується попитом.

Цінова політика. Збільшення обсягу продукції знижує собівартість продукції, що робить її більш привабливою та конкурентною для споживачів.

Для кластера будівельних матеріалів пропонується стратегія «Задіяння місцевої сировини для виробництва будівельних матеріалів з заданими властивостями».

Пріоритетний напрям кластера будівельних матеріалів – це співпраця з підприємствами будівельної галузі.

Позиція лідера в цьому ринковому сегменті створює реальні передумови для розвитку діяльності, створення вигідних умов для споживачів та знайти та зайняти своєї ніші в цьому ринковому сегменті.

Місія кластера. Кластер повинен стати провідним щодо цілісності, прозорості, якості, прибутковості та інноваційної потужності.

Кластер спрямовує свої зусилля на те, щоб стати провідним партнером для підприємств будівної галузі не лише для регіону, а й для країни в цілому.

Філософія кластера:

- дотримується чинного законодавства, етичних норм і правил цивілізованого ведення бізнесу, повного та швидкого виконання своїх обов'язків;
- діяти виключно в інтересах своїх членів, партнерів, споживачів;

– не підтримує та не бере участі в екологічно шкідливих та соціально небезпечних виробництвах, проєктах, програмах;

– усвідомлює соціальну значимість своєї діяльності та розглядає соціальний фактор поряд з економічним.

Кластер сповідує принцип: «Клієнт для нас понад усе і саме ми для нього».

Стратегічні цілі кластера:

– чітке позиціонування на ринку з огляду на пріоритетну продукцію та галузі співробітництва;

– розроблення та впровадження інноваційних підходів до діяльності;

– налагодження співпраці з вітчизняними споживачами регіонального та національного рівня.

Заходи, спрямовані на реалізацію стратегічних цілей кластера, полягають у:

– виборі основних напрямів діяльності та закріплення їх позицій на ринку;

– застосуванні та розвитку інформаційних систем та технологій;

– залученні інститутів співпраці з метою активізації інноваційної діяльності;

– формуванні бренду кластера.

Висновки і пропозиції. Таким чином, кластеризація промислового комплексу регіону приведе до позитивних наслідків, серед яких головний, на нашу думку, полягає в появі якісно нових позитивних зрушень та змін у такому пріоритетному сегменті регіональної господарської системи, як промисловість, розв'язанні завдань розвитку промисловості проблемних і депресивних регіонів, адаптації регіонального економічного простору до вимог відкритої ринкової економіки.

Список використаних джерел

1. Самійленко Г. М. Визначення напрямів розвитку промислового комплексу Чернігівської області / Г. М. Самійленко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія „Економічні науки” : зб. – Чернігів : ЧДТУ, 2010. – № 44. – С. 160-168.

2. Самійленко Г. М. Сучасний погляд на формування промислового комплексу [Електронний ресурс] / Г. М. Самійленко // Економіка. Управління. Інновації. – 2009. – № 2 (2). – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2009_2/09sgmpkr.pdf.

3. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : навч. посіб. / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.

4. Портер М. Стратегія конкуренції / Майкл Портер ; пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільський. – К. : Основи, 1998. – 390 с.

УДК 339.9

Т.В. Черницька, канд. екон. наук, доцент

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ, Україна

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ НАНОТЕХНОЛОГІЙ У ГЛОБАЛЬНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Досліджено сучасні тенденції розвитку світового ринку нанотехнологій, здійснено детальний сегментарний аналіз його видової структури, вивчено диспозиції країн-лідерів, сформовано стратегічні пріоритети підвищення конкурентного статусу України у сфері нанотехнологій.

Ключові слова: нанотехнології, конкурентоспроможність, глобальний ринок, інновації, науково-технологічна діяльність.

Исследованы современные тенденции развития мирового рынка нанотехнологий, проведен детальный сегментарный анализ его видовой структуры, изучены диспозиции стран-лидеров, сформированы стратегические приоритеты повышения конкурентного статуса Украины в сфере нанотехнологий.

Ключевые слова: нанотехнологии, конкурентоспособность, глобальный рынок, инновации, научно-технологическая деятельность.

Current trends of development of the world market of nanotechnologies are investigated, the detailed segmentary analysis of its specific structure is carried out, dispositions of the leading countries are studied, strategic priorities of increase of the competitive status of Ukraine in the sphere of nanotechnologies are created.

Key words: nanotechnologies, competitiveness, global market, innovations, scientific and technological activity.

Постановка проблеми. Сучасне суспільство знаходиться на тій стадії свого функціонування, незмінними компонентами якої стають широке застосування інформаційних технологій, посилення інноваційної складової в економіці, розвиток наукомістких галузей виробництва, глобалізація та інтернаціоналізація досліджень, зростання глобальної конкуренції саме на тих ринках, основною продукцією яких є інноваційні та наукомісткі товари та послуги. У таких умовах ключовим поняттям стає термін «нанотехнології», що означає нову галузь науки, яка оперує матерією на нанорівні, таким чином надаючи їй нових, революційних властивостей. Нанотехнологія являє собою міждисциплінарну сферу фундаментальної та прикладної науки і техніки, що має справу із сукупністю теоретичного обґрунтування, практичних методів досліджень, аналізу та синтезу, а також методів виробництва і застосування продуктів з атомарною структурою за допомогою контрольованих маніпуляцій окремими атомами та молекулами [1]. Все це робить нанотехнології одним із найперспективніших напрямів інновацій у світі, а отже, і головним джерелом глобальної конкурентоспроможності в майбутньому світі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти нанотехнологій у своїх роботах розглядали такі вчені, як П. Алівісатос, В. Балабанов, С. Глазьев, Б. Джой, Е. Дрекслер, Н. Кобаясі, А. Ковальов, Т. Кравченко, О. Литвин, В. Лук'янець, Р. Меркле, Ч. Пул, М. Ратнер, М. Рибалкін, М. Роко, Н. Танігучі, Р. Фейнман та інші. Праці цих науковців присвячені з'ясуванню сутності нанотехнологій, їх становленню та розвитку, практичному застосуванню у різних галузях, розвитку світового ринку нанотехнологій.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим багато аспектів, пов'язаних з нанотехнологіями, досі залишаються нерозкритими або недостатньо вивченими. Головним чином, така низька розробленість теми є наслідком «молодості» галузі нанотехнологій. Потребують подальшого дослідження прикладні засади нанотехнологічних розробок, етичний та екологічний аспекти їх застосування. Надзвичайно важливим напрямом сучасних досліджень є вивчення методологічних засад формування глобального ринку нанотехнологій, а також принципів і закономірностей його функціонування.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження сучасних тенденцій розвитку світового ринку нанотехнологій та його трансформації у глобальну форму на основі сегментарного аналізу видової та географічної структури, а також формування страте-

гічних пріоритетів підвищення міжнародної конкурентоспроможності України на світовому ринку нанотехнологій.

Виклад основного матеріалу. З появою у 1994 році першої комерційної продукції – наноматеріалів, формування глобального ринку стало лише питанням часу. Хоча варто відзначити, що ринки товарів з нанотехнологічною складовою вже розвивалися і на той час, а такі комп'ютерні гіганти, як IBM, Intel та інші постійно розробляли інтегральні мікросхеми на основі кристалів.

Аналізуючи передумови формування глобального ринку нанотехнологій, поряд із загальними, які є характерними для будь-якого світового ринку, варто виокремити специфічні фактори, що притаманні лише для ринку нанотехнологій. Таким чином, до специфічної категорії передумов формування глобального ринку нанотехнологій належать:

- перехід сучасного суспільства до шостого технологічного укладу;
- активний розвиток прикладних нанотехнологій;
- прагнення світового виробництва до використання інновацій, ноу-хау тощо, якими є нанотехнології;
- дослідження різних аспектів нанотехнологій розвиненими країнами світу, що спричинило поштовх до застосування наявних розробок на практиці.

Під впливом загальних і специфічних факторів становлення глобального ринку нанотехнологій відбувалося в три етапи:

1. *Перший етап (1994-2000 рр.)* – комерціалізація досягнень прикладних нанотехнологій: поява у продажу перших нанопорошків, нанопокриття, наноматеріалів тощо; утворення перших організацій і клубів з проблематики розвитку нанотехнологій.

2. *Другий етап (2000-2005 рр.)* – інтенсивний розвиток дослідницьких програм (які були започатковані ще на початку 90-х рр.) та запровадження нанотехнологічних ініціатив багатьма країнами світу на державному рівні, які закріплювалися законодавчо, і фінансувалися як пріоритетна галузь, що, у свою чергу, сприяло швидшому становленню ринку нанотехнологій.

3. *Третій етап (2005 р. - дотепер)* – розширення ринку, поява нової продукції, збільшення частки нанотехнологій у світовому виробництві, а також посилення впливу нанотехнологій на інші галузі економіки.

Визначальною характеристикою сучасного етапу розвитку світового ринку нанотехнологій, поряд із бурхливим розвитком галузей нанотехнологій, можна визначити вплив самих нанотехнологій на інші галузі економіки (табл.).

Таблиця

Вплив нанотехнологій на інші галузі господарства

| Вплив | Галузі |
|-----------|---|
| Сильний | Авіакосмічна та оборонна, хімічна, електроніка, напівпровідники, медичинська продукція та обладнання, металургія, фармацевтика |
| Середній | Швейна, харчова, будівельні матеріали, продовольчі товари, обладнання для с/г, автомобілебудування |
| Слабкий | Авіап перевезення, продаж автомобілів, будівництво, лісова промисловість, видобуток сировини, перероблення відходів, страхування, меблева промисловість |
| Відсутній | Реклама, маркетинг, банківська сфера, програмне забезпечення, нерухомість |

Джерело: [2].

Глобальний ринок нанотехнологій поступово розширюється: щорічно кількість компаній, що випускають нанотехнологічну продукцію, збільшується, зростають обсяги інвестицій у галузь (виняток становить 2008 р. через світову фінансову кризу). Так, загальний обсяг світових інвестицій у наноіндустрію у 2011 році становив близько 64 млрд дол США, а до 2015 року прогнозується зростання цього показника до 117 млрд дол США.

Ринок нанотехнологій формується під впливом принципу «Bringing product from laboratory to the market» – «з лабораторії на ринок», тобто компанії одразу після винаходу починають комерціалізацію своїх наноінновацій. У 2011 році ємність світового ринку нанотехнологій сягнув 1 трлн дол США, що становить 1,2 % світового ВВП [4].

На сьогодні лідерами глобального ринку нанотехнологій є такі країни, як США, Німеччина, Японія та Південна Корея, також високий рівень розвитку нанотехнологій спостерігається у Тайвані, Ізраїлі, Сінгапурі, Швеції, Швейцарії, Франції, Нідерландах, Великобританії та Китаї. Таким чином, можна говорити про такий регіональний розподіл глобального ринку: США – 46 %, країни Європи – 28 % (Великобританія, Франція, Німеччина, Фінляндія, Швейцарія, Італія, Швеція, Данія, Нідерланди), країни Східної Азії – 20 % (Китай, Тайвань, Корея, Японія), інші країни – 6 % (Австралія, Канада, Мексика, Ізраїль, Нова Зеландія, Малайзія, Таїланд, Сінгапур, Філіппіни) [3].

Якщо ж аналізувати ступінь активності проведення досліджень у сфері нанотехнологій, то тут безперечними лідерами виступають п'ять країн: США, Японія, Китай, Німеччина та Франція. А найбільшими інвесторами у сферу нанотехнологій за результатами 2011 року стали: США – 2,5 млрд дол США, Російська Федерація – 2 млрд дол США та Китай – близько 1,5 млрд дол США. Обсяги аналогічних інвестицій у Європейському Союзі знаходяться на рівні 1 млрд дол США, причому Німеччина інвестує в наноіндустрію 0,7 млрд дол США [4].

Отже, доречним буде розділити всі країни, що беруть участь у розробленні та впровадженні нанотехнологій, на 4 групи: 1) *домінуючі лідери* – США, Японія, Німеччина, Південна Корея; 2) *перша ліга* – країни, що активно працюють за окремими напрямками: Тайвань, Ізраїль, Сінгапур; 3) *друга ліга* – країни з високим науковим потенціалом, але помірною реалізацією досягнень: Великобританія, Франція; 4) *нижча ліга* – Китай, Канада, Австралія, Росія, Індія.

Щорічно світовий ринок нанотехнологій зростає на 15-17 % і така тенденція буде зберігатися ще протягом досить тривалого часу. Щодо сегментарного аналізу видової структури, то нині на ринку нанотехнологій найбільші частки належать наноприладам і нанобіотехнологіям – відповідно 420 і 415 млн дол США; наноматеріалам і наноінструментам належать відповідно 145 і 50 млн дол США. Передбачається, що сегментами ринку, які матимуть найвищі темпи зростання, стануть нанокompозитні матеріали та тверді наночастинки з темпами росту 28,8 % та 17,5 % відповідно. Темпи росту сегмента наноплівки і наноструктурних монолітних матеріалів становитимуть 7,5 % та 9,4 %. Прогнозується також зміна у структурі попиту на нанопродукти та нанотехнології (рис.). Так, до 2015 р. у структурі попиту спостерігатиметься переважання виробництва наноматеріалів (32 %), друге місце закріпиться за наноелектронікою (27 %), третє – за фармацевтикою та наномедициною (16 %), хімічна промисловість та охорона навколишнього середовища займатимуть по 9 %, а транспорт – 7 % [3].

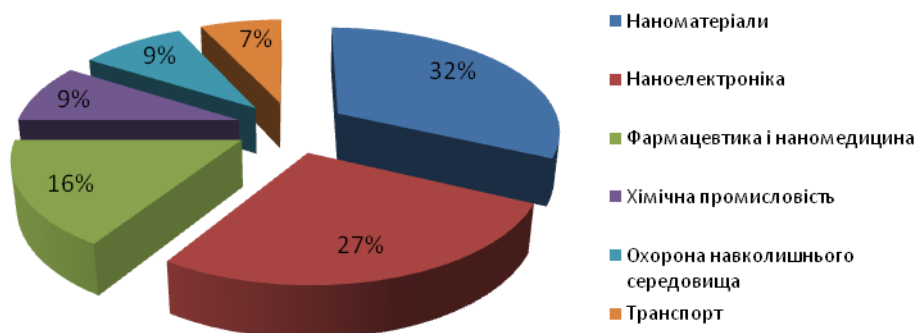


Рис. Прогнозована структура попиту на нанотехнології до 2015 р.

Джерело: складено автором на основі [3].

Оцінка динаміки розвитку глобального ринку нанотехнологій дає підстави для формування прогнозу щодо вартісного зростання окремих його сегментів до 2015 р.: ринок твердих наночастинок зросте з 1,7 млрд до 4,2 млрд дол США; ринок наноплівки збільшиться з 7 млрд до 9,8 млрд дол США; ринок наноструктурованих монокристалічних матеріалів очікує зростання з 1,5 млрд до 2,4 млрд дол США; ринок нанокомпозитів зросте до 1,3 млрд дол США, а ринок нанотрубок та інших пологих частинок сягне 743,3 млн дол США.

За багатьма прогнозними оцінками міжнародних аналітичних компаній, обсяги продажу продукції з застосуванням *нано* до 2015 року становитимуть близько 3 трлн дол США, тобто 4 % від усієї світової продукції. Проте в цій оцінці є один принциповий момент, пов'язаний із самим визначенням нанотехнології, під якою розуміють усі технології розміром менше 100 нм. Але ж технології в напівпровідниках, що є основою усієї електроніки, вже пройшли цей етап на початку ХХІ ст. у межах розвитку попереднього технологічного укладу (мікротехнологій). Межею переходу на принципово новий рівень технологій у мікроелектроніці є рівень 10 нм. Відповідно, в оцінку експертів у 3 млрд дол США кінцевих продуктів із використанням нанотехнологій входять усі кінцеві продукти, які містять напівпровідники. Такі продукти до 2015 року будуть становити близько 1,4 млрд дол (обсяг ринку продукції з напівпровідниками – 2 трлн дол США, частка напівпровідників з використанням технологій менше 100 нм – 70 %). А тому цей сегмент ринку необхідно розглядати самостійно, оскільки він належить не до принципово нових технологій, а є частиною попереднього укладу.

Щодо іншої частини ринку нанотехнологій, то її також варто розділити на дві групи: 1) проривні технології, що дозволяють створювати принципово нові продукти та 2) технології, які використовуються для вдосконалення споживчих якостей існуючих продуктів. Так, технології першої групи до 2015 року займуть близько 5 % всього ринку нанотехнологій, а інші 95 % – технології другої групи.

Можна справедливо стверджувати, що розвиток глобального ринку нанотехнологій створить масштабні зовнішні ефекти для розвитку всієї світової економіки, що значно перевищать розміри обсягу самого ринку нанотехнологій. Такий ефект можна буде співставити з розвитком мікротехнологій, коли поява комп'ютерних технологій, мобільного зв'язку привели до суттєвих змін у світовому господарстві та пришвидшення економічного зростання. Тобто розвиток нанотехнологій здатен суттєво підвищити ефективність промисловості, а також сприяти остаточному переходу від економіки ресурсів до економіки знань. Саме тому для держави інвестування у нанотехнології має принести значний економічний ефект, базою якого буде зовнішній ефект від значного збільшення ефективності економіки в цілому, а не масштабне виробництво нанотехнологій. Одночасно поява принципово нових продуктів і зародження нових галузей створить можливості для відчутної зміни сил у світі.

Україна нині посідає 29 місце серед усіх країн світу у сфері нанотехнологічних інновацій, про це свідчить індикатор технологічного потенціалу, розрахований RAND Corporation [5]. Одним із пріоритетних напрямів інтеграції вітчизняних інновацій до глобального ринку нанотехнологій, що забезпечує високий рівень міжнародної конкурентоспроможності, стало виробництво наногетероструктур різноманітного призначення, зокрема надяскраві світлодіоди, концентраторні сонячні батареї, НВЧ транзистори, тобто нових приладів оптоелектроніки на базі нанотехнологій. Вже укладено міжнародні угоди між Україною та країнами ЄС щодо поставок наногетероструктур. Таким чином, за належного фінансування вітчизняного сектору нанотехнологій, Україна найближчим часом здатна зайняти 1 % світового ринку нанотехнологій, що дасть змогу

отримувати щорічний прибуток у 200 млн дол США. Проте такий прогноз справдиться лише за умови здійснення інвестицій у цей сектор НДДКР на рівні 83 млн дол США.

Іншим перспективним напрямом, який дозволить вивести Україну на наступний рівень розвитку ринку нанотехнологій, є виготовлення готової продукції на основі наносировини (зокрема, у фармацевтичній, косметичній, харчовій промисловості та в АПК). Значущості цьому сектору надає те, що найближчим десятиліттям кожен другий продукт, представлений на світовому ринку, буде виготовлений із використанням нанотехнологій.

Висновки і пропозиції. Для подальшого просування України на світовий ринок нанотехнологій та забезпечення високого конкурентного статусу вітчизняних інновацій необхідно розробити та впровадити комплексну програму дій, що охоплювала б питання інвестування та стимулювання розвитку НДДКР, а також комерціалізації результатів науково-технологічної діяльності. Зокрема такими кроками можуть стати: оцінювання позитивних і негативних наслідків розроблення та практичного впровадження нанотехнологій у близькій, середній і віддаленій перспективах; забезпечення відкритості програм для громадськості та ознайомлення її з перспективами, що відкривають нанотехнології; всебічне міжнародне науково-технологічне співробітництво; розроблення нормативно-правової бази з регулювання питань, що пов'язані з нанотехнологіями, та їх узгодження з існуючими програмами та концепціями. Для посилення спроможності держави у фінансуванні нанотехнологій доцільним є створення відповідної інституційної інфраструктури, зокрема: інститутів спільного інвестування; інститутів НДДКР, які спрямовані на забезпечення технологічних проривів; інститутів підтримки прикладних інновацій (Національна мережа трансферу технологій).

Проте найважливішими заходами щодо розвитку вітчизняного сектору нанотехнологій мають стати створення наукових кластерів, що дозволить активізувати інноваційний процес через створення позитивних зовнішніх ефектів від концентрації дослідників і розробників у межах певної території. Учасниками нанокластерів можуть бути університети, науково-дослідні лабораторії, промислові компанії, спеціальні фінансові інститути, маркетингові агентства, експертні ради, патентні агентства.

Таким чином, комплексне впровадження системи вищезазначених заходів дозволить Україні суттєво покращити свій конкурентний статус на світовому ринку нанотехнологій.

Список використаних джерел

1. Балабанов В. И. Нанотехнологии: правда и вымысел / В. И. Балабанов. – М. : Эксмо, 2010.
2. Глазьев С. Ю. Новый технологический уклад в современной мировой экономике / С. Ю. Глазьев // Международная экономика. – 2010. – № 5. – С. 5-27.
3. Ковалев А. Концептуальные модели прогноза глобального нанорынка и его структура / А. Ковалев // Маркетинг. – 2010. – № 3, 4.
4. *Investment in Nanotechnology, 2012* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://marketing.rbc.ru/news_research/06/11/2012/562949985078554.shtml.
5. *RAND Corporation Report The Global Technology Revolution, 2012.*

УДК 332.05

Н.Т. Шадура-Никипорець, канд. екон. наук, доцент

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

РОЗВИТОК ПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ: РЕГІОНАЛЬНИЙ ВИМІР

У статті розглянуто методичні підходи до оцінювання рівня розвитку продовольчої сфери. Проведено оцінювання сучасного розвитку продовольчої сфери України на регіональному рівні.

Ключові слова: регіональний харчопродовольчий комплекс, розвиток, індекс локалізації, напрямки розвитку, швидкість розвитку, асиметрія розвитку.

В статье рассмотрены методические подходы к оценке уровня развития продовольственной сферы. Проведена оценка современного развития продовольственной сферы Украины на региональном уровне.

Ключевые слова: региональный пищевой комплекс, развитие, индекс локализации, направление развития, скорость развития, асимметрия развития.

The article reviews the methodological approaches to assess the level of the food industry. The estimation of the development of food sector of Ukraine on the regional level.

Key words: region food stuff complex, development, post index localization, development directions, speed of development, the asymmetry of development.

Постановка проблеми. Основне завдання функціонування продовольчої сфери України полягає у задоволенні потреб суспільства якісними продовольчими товарами, що є можливим лише за умови забезпечення його безперервного розвитку. Оскільки розвиток – це багатofакторний процес, важливим є визначення не лише теоретичного змісту цієї дефініції, а й розроблення системи індикаторів, які б надавали інформацію про його кількісну оцінку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження теоретичних та методичних основ функціонування продовольчої сфери в регіоні та практичних рекомендацій щодо її розвитку зробили такі науковці, як П. Борщевський, М. Бутко, В. Гончаров, Л. Дейнеко, А. Коваленко, М. Кропивко, Ю. Лебединський, А. Лисецький, Л. Мармуль, Л. Опацький, М. Паламарчук, П. Саблук, М. Сичевський, Л. Чернюк, С. Шкарлет та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У роботах деяких учених [1; 2; 3; 4; 8] закладено вагоме теоретико-методологічне підґрунтя для дослідження проблем розвитку сфери продовольчого забезпечення населення країни та її регіонів. Однак трансформаційні процеси сучасності, вагомість продовольчої сфери у національній економіці та її соціальна спрямованість визначають необхідність поглиблення досліджень регіональних особливостей її розвитку.

Мета статті. Метою цієї статті є дослідження сучасного стану розвитку продовольчої сфери України та оцінювання рівня її територіальної диференціації.

Виклад основного матеріалу. На думку професора О. Шубравської, розвиток загалом розуміється як процес переходу системи від одного стану до іншого, що супроводжується зміною її кількісних та якісних характеристик. З її думкою погоджується професор П. Круш [6], який зазначає, що “розвиток – це рух, який призводить не лише до кількісних змін, а й породжує нову якість. Спрямованість розвитку характеризує його векторний характер. Причиною розвитку є внутрішні суперечності об’єкта”. Отже, розвиток повинен, перш за все, призводити до зміни якісних, а не кількісних характеристик об’єкта. Узагальнюючи теоретичні підходи до визначення змісту розвитку, слід відзначити, що для того, щоб зміни у системі набули форми розвитку, вони повинні характеризуватися трьома властивостями: незворотність, спрямованість, закономірність, які формально є необхідними ознаками феномену розвитку.

Проведене дослідження сутності розвитку дозволяє зробити висновок, що розвиток продовольчої сфери пов’язаний з удосконаленням її функціонування як системи та проявляється через зростання якісних характеристик, які відображають значущість системи продовольчого забезпечення населення для суспільства.

За характером та швидкістю змін (механізмами дії закону переходу кількісних змін у якісні) розрізняють [6] два різновиди розвитку: еволюція та революція; за направленістю процесів розвитку: прогрес – це рух об'єкта уперед, по висхідній траєкторії, від менш досконалого до більш досконалого; регрес – рух об'єкта назад, по низхідній траєкторії, його деградація.

Функціонування продовольчого сектору є складним та багатограним явищем трансформації сучасної національної економіки, що зумовлює необхідність проведення всебічної і багаторівневої оцінки його розвитку на регіональному рівні. Для кількісного виміру розвитку регіональних харчопродовольчих комплексів (РХПК) необхідно обрати показники, збереження або динамічного зростання величини яких слід прагнути. Такі показники є базисною ланкою системи інформаційного забезпечення розвитку ХПК регіонів та країни у цілому та являють собою індикатори сталості розвитку. Виявленню, обґрунтуванню та розробленню таких індикаторів для сфери продовольчого забезпечення населення присвячені теоретико-методологічні розробки багатьох дослідників. Переважна частина дослідників надає перевагу [1; 3; 4] використанню одночасно із загальними і питомих показників, що віднесені на одиницю ресурсу (чисельності населення, площі території, вартості основних засобів тощо). На нашу думку, використання абсолютних показників без їх співставлення з нормативними величинами (середніми, оптимальними тощо) не дає можливості оцінити саме рівень розвитку, а тому не є доцільним.

Розвиток являє собою поняття відносно, і тому для найбільш адекватної оцінки він повинен виражатися відносними показниками, тобто вимірюватись у порівнянні з певними величинами. З огляду на це, необхідно зазначити, що на відміну від ХПК національного рівня, оцінка сталості розвитку якого досліджується відносно певного базисного періоду або нормативних значень, сталість розвитку РХПК доцільніше аналізувати відносно середньої по країні в динаміці, що дозволить виявити РХПК-лідери загальнонаціонального розвитку та проблемні РХПК, що його стримують.

Незважаючи на численні доробки щодо методики оцінювання розвитку суб'єктів продовольчої сфери, єдиної стрункої концепції, яка б всебічно та найбільш об'єктивно кількісно описувала це явище, не існує. На наш погляд, розвиток РХПК варто оцінювати за двома складовими: рівнем розвитку та динамікою розвитку. Перша група показників кількісно та якісно характеризує масштаби розвитку та його відповідність потребам суспільства, друга – напрямок та інтенсивність розвитку.

Оцінювання рівня розвитку продовольчої сфери регіону переважна більшість дослідників пропонує здійснювати на основі узагальнюючого показника, у ролі якого пропонується [2; 4; 8] використовувати розроблений Радою по вивченню продуктивних сил України узагальнюючий показник розвитку, кількісна величина якого визначається за формулою:

$$I_{y_3} = \frac{K_{\text{Тер}} + K_{\text{Нас}}}{2}, \quad (1)$$

де I_{y_3} – узагальнюючий показник регіонального розвитку;

$K_{\text{Тер}}$ – коефіцієнт виробництва в розрахунку на одиницю території;

$K_{\text{Нас}}$ – коефіцієнт середньодушового виробництва продукції в регіоні.

Оскільки розвиток РХПК являє собою динамічний процес зміни протягом певного часового періоду обсягів виробництва та споживання продовольчих товарів, що характеризується напрямком та інтенсивністю, то показники оцінювання рівня розвитку повинні бути доповнені динамічними характеристиками. Важливість їх визначення підтверджують розробки [1; 2; 3], де досліджують динамічну зміну обсягів виробництва, рівнів спеціалізації, показників ефективності.

Динаміка зростання РХПК може бути оцінена за допомогою індексів і темпів росту та приросту, обрахованих за базисною або ланцюговою схемою. Індеси (темпи) росту характеризують напрям розвитку: значення показника більше одиниці (100 %) характеризує прогресивний розвиток, в іншому випадку – регрес. Обраховані темпи росту за кілька років дозволяють виділити регіони з порівняно стабільною динамікою розвитку РХПК.

$$T_p = \frac{X_i}{X_j} \cdot 100\%, \quad (2)$$

де X_i – показник розвитку РХПК в i -му періоді;

X_j – показник розвитку РХПК у базисному періоді.

Динаміку розвитку, окрім напряму, характеризують також показники інтенсивності змін. Зокрема, швидкість розвитку може бути кількісно визначена за допомогою коефіцієнта ($K_{ш.р.}$), додатне значення якого вказує на прискорення процесів розвитку, а від'ємне – на уповільнення:

$$K_{ш.р.} = \frac{T_{p_i} - T_{p_{i-1}}}{T_{p_{i-1}}} \cdot 100\%, \quad (3)$$

де T_{p_i} – темп росту показника розвитку РХПК в i -му періоді;

$T_{p_{i-1}}$ – темп росту показника розвитку РХПК у попередньому періоді.

Динаміку зростання ХПК конкретного регіону можна оцінити [5; 7, с. 115] за допомогою коефіцієнта регіонального випередження (зростання), який розраховується за формулою:

$$K_{РВ} = \frac{T_i^{сер}}{T_{Г}^{сер}} \cdot 100\%, \quad (4)$$

де $T_i^{сер}$ – середній темп росту показника комплексу в i -му регіоні;

$T_{Г}^{сер}$ – середній темп росту показника комплексу національного рівня.

Для більшої точності обрахунків доцільно визначати середні за період темпи росту ($T_p^{сер}$), що розраховуються як середньгеометричне значення темпу росту за кілька років. Це дозволить знівелювати можливі випадкові відхилення від середньої тенденції.

Запропонована система показників дозволяє всебічно оцінити стан та виявити тенденції зміни рівня розвитку РХПК, однак залежно від мети дослідження окремих аспектів розвитку РХПК вона може бути доповнена і розширена залученням до її складу показників ефективності спеціалізації та територіальної концентрації виробництва продовольства, інтенсивності виробництва продовольства, рівня інтегрованості або експортноорієнтованості, економічної, соціальної чи екологічної ефективності виробництва продовольства, фінансової стійкості тощо.

Важливою особливістю розвитку РХПК України на сучасному етапі є наявність значних регіональних коливань у рівні та напрямку їх розвитку, тому важливим є проведення дослідження та виявлення особливостей їх сучасного розвитку відповідно до запропонованої методики.

Наведені в табл. 1 розрахунки свідчать про значні територіальні відмінності за показниками темпу росту та коефіцієнтом випередження. Вищий від середньдержавного рівня показник територіального випередження виробництва продуктів харчування ма-

ють такі регіони, як Івано-Франківський (на 13,95 %), Черкаський (11,83 %), Львівський (6,45 %). Фактично відповідають загальнонаціональному рівню ХПК Вінницького (99,78 %), Житомирського (99,05 %) та Київського (100,96 %) регіонів.

Таблиця 1

Показники напрямку розвитку виробництва харчових продуктів РХПК

| Регіон | Напрямок розвитку, середній за 2007-2010 рр. | | | Швидкість розвитку ($K_{ш.р.}$), % | |
|-------------------|---|--------------|------|---|----------------|
| | T_p , % | $K_{рв}$, % | Ранг | 2009 р. (ранг) | 2010 р. (ранг) |
| Україна | 100,52 | 100,00 | – | -3,98 (-) | +9,79 (-) |
| АР Крим | 103,71 | 103,18 | 16 | -7,19 (14) | +6,86 (17) |
| Вінницька | 100,37 | 99,87 | 17 | -5,73 (12) | +12,72 (8) |
| Волинська | 103,55 | 103,03 | 24 | -20,04 (23) | +58,53 (1) |
| Дніпропетровська | 98,49 | 98,00 | 14 | -14,21 (20) | +12,66 (9) |
| Донецька | 101,73 | 101,22 | 14 | +10,46 (3) | +8,87 (15) |
| Житомирська | 99,55 | 99,05 | 20 | -12,23 (19) | +12,15 (10) |
| Закарпатська | 92,16 | 91,70 | 23 | -15,33 (21) | +2,08 (22) |
| Запорізька | 104,34 | 103,82 | 1 | +2,43 (6) | -5,41 (23) |
| Івано-Франківська | 114,52 | 113,95 | 11 | -28,12 (25) | +12,13 (11) |
| Київська | 101,46 | 100,96 | 10 | -3,34 (9) | +2,31 (21) |
| Кіровоградська | 104,07 | 103,55 | 6 | -3,94 (10) | +5,87 (18) |
| Луганська | 95,04 | 94,57 | 19 | -0,73 (7) | -12,89 (24) |
| Львівська | 106,98 | 106,45 | 5 | -5,92 (13) | +10,38 (12) |
| Миколаївська | 102,83 | 102,32 | 7 | -1,95 (8) | +26,69 (3) |
| Одеська | 97,91 | 97,42 | 25 | +21,14 (2) | +17,76 (5) |
| Полтавська | 104,11 | 103,59 | 4 | -4,46 (11) | +4,98 (19) |
| Рівненська | 98,85 | 98,36 | 21 | -9,57 (17) | +9,50 (13) |
| Сумська | 98,44 | 97,95 | 18 | -16,81 (22) | +12,89 (7) |
| Тернопільська | 97,88 | 97,39 | 13 | +3,83 (5) | +9,03 (14) |
| Харківська | 98,64 | 98,15 | 8 | -11,14 (18) | +2,86 (20) |
| Херсонська | 103,69 | 103,17 | 2 | +53,46 (1) | -24,43 (25) |
| Хмельницька | 99,82 | 99,32 | 9 | +7,79 (4) | +7,65 (16) |
| Черкаська | 112,39 | 111,83 | 3 | -20,35 (24) | +31,66 (2) |
| Чернівецька | 97,58 | 97,09 | 12 | -8,28 (15) | +22,33 (4) |
| Чернігівська | 99,81 | 99,31 | 22 | -8,28 (15) | +12,99 (6) |

Джерело: розраховано автором за даними [9].

Найнижчі темпи зростання характерні для ХПК Закарпатського (на 8,3 % нижчий від загальнонаціонального темпу росту) та Луганського (на 5,43 %) регіонів. Таким чином, РХПК України за коефіцієнтом випередження можна розподілити на три групи: перша група характеризується прискореними, порівняно із загальнонаціональними, темпами зростання обсягів виробництва продукції (АР Крим, Волинський, Донецький, Запорізький, Івано-Франківський, Кіровоградський, Львівський, Миколаївський, Полтавський, Херсонський, Черкаський регіони); друга група включає регіони, що відповідають чи максимально наближаються до загальнонаціонального рівня (Вінницький, Житомирський, Київський, Дніпропетровський, Хмельницький, Чернігівський регіони); третя – уповільнені темпи зростання (Закарпатський, Луганський, Одеський, Рівненський, Сумський, Харківський, Тернопільський, Чернівецький регіони).

Якщо проаналізувати швидкість економічного зростання РХПК України (табл. 1), то стає очевидним, що протягом 2010 р. переважна більшість регіонів характеризується прискоренням зростання (22 РХПК). Така ситуація кардинально відрізняється від стану 2009 р., протягом котрого домінувало уповільнення зростання (19 РХПК) і лише 6 – ха-

рактизувались прискоренням, що призвело до загального по Україні уповільнення зростання масштабів виробництва продовольчих товарів. Найбільше прискорення характерне для ХПК Волинського (+58,53 %) та Черкаського (+31,66 %) регіонів, а уповільнення – для Херсонського (-24,43 %) та Луганського (-12,89 %) регіонів. Показник варіації між регіональними показниками сягає 2,9 рази, що є свідченням суттєвої диференціації у швидкості розвитку РХПК України.

Як свідчить проведений нами аналіз (табл. 2), існує суттєва диференціація РХПК за їх вагомістю у загальнонаціональному виробництві, індексами локалізації і середньодушового виробництва. Найбільшу питому вагу за обсягом реалізації продуктів харчування у 2010 р. мали ХПК Київського (12,5 %) та Харківського (9,08 %) регіонів, а найменшу – Запорізького (0,51 %).

За індексом локалізації в Україні спостерігається диференціація від 0,22 в ХПК Закарпатського регіону до 2,61 – Київського. Тобто різниця в обсягах виробництва продуктів харчування на одиницю території в Україні становить близько 12 разів. Досить високі показники територіальної локалізації характерні для регіонів зі значним аграрно-ресурсним та промисловим потенціалом продовольчої сфери: Вінницького, Донецького, Дніпропетровського, Луганського, Полтавського, Харківського, Черкаського РХПК. Це слугує підтвердженням того, що на рівень територіальної концентрації цієї сфери України з однаковою інтенсивністю впливають фактори як розвиненості сировинної бази, так і рівня урбанізації [8].

За індексом середньодушового виробництва спостерігається диференціація від 0,19 в ХПК Закарпатського регіону до 2,84 в ХПК Черкаського, тобто різниця в обсягах виробництва продуктів харчування на душу населення в Україні становить близько 15 разів. Найвищі показники характерні для Полтавського, Вінницького, Миколаївського, Харківського, Чернігівського, Черкаського РХПК, тобто можна відзначити, що на величину цього показника найбільший вплив чинить аграрно-сировинний фактор.

Проведений аналіз регіональних індикаторів розвитку продовольчої сфери України виявив існування у 2010 р. їх значної диференціації, що вказує на необхідність дослідження поряд з показниками напряму та швидкості розвитку показників асиметрії. Сучасна економічна наука зазначає, що асиметрії виникають між регіонами, які мають різний рівень розвитку і характеризуються різною віддаленістю значень показників соціально-економічного стану території від певної точки, середнього показника за регіонами та у визначений проміжок часу. Такою точкою зіставлення може бути досягнений у продовольчій сфері рівень розвитку за сукупністю часткових або інтегральних показників стану РХПК. Як правило, для порівняння приймають середнє значення показника розвитку в країні у визначений період часу.

Оскільки асиметрія розвитку виявляється лише в певний період часу і є відносною (виникає тільки в порівнянні з певним значенням), то сучасні науковці [10; 11] стверджують, що існує нормальний рівень асиметрії та надлишковий, який заважає стабільному економічному зростанню продовольчої сфери країни та її регіонів, порушує гармонію у суспільстві, підвищує ймовірність виникнення конфліктів, кризових ситуацій між регіонами та збільшує суперечності, гальмує соціально-економічні перетворення в країні.

Поглиблення асиметрії характеризується ситуацією, за якої регіони, які займають лідируючі позиції, нарощують розрив порівняно із середнім рівнем у країні, у той час як у слабких регіонах спостерігаються тенденції падіння показників економічного розвитку. Варто відзначити, що посилення асиметрії може виникати і при одночасному зростанні показників у всіх регіонах, за умови, що темпи такого зростання значно відрізняться для регіонів-лідерів і аутсайдерів.

Таблиця 2

Показники виробництва харчових продуктів у регіонах України

| Регіони | Частка регіону, % | | На одиницю території | | | | На душу населення | | | |
|-----------------------------|-------------------|---------|--------------------------|---------|--------------------|---------|-------------------|---------|-------------------------------------|---------|
| | 2009 р. | 2010 р. | тис. грн/км ² | | Індекс локалізації | | грн/чол. | | Індекс середньодушового виробництва | |
| | | | 2009 р. | 2010 р. | 2009 р. | 2010 р. | 2009 р. | 2010 р. | 2009 р. | 2010 р. |
| Україна | 100 | 100 | 206,76 | 213,37 | 1,00 | 1,00 | 2714,8 | 2812,9 | 1,00 | 1,00 |
| АРК | 4,05 | 4,15 | 187,31 | 204,73 | 0,91 | 0,96 | 2155,9 | 2279,3 | 0,79 | 0,81 |
| Вінницька | 5,48 | 5,44 | 258,03 | 267,58 | 1,25 | 1,25 | 4142,6 | 4320,5 | 1,53 | 1,53 |
| Волинська | 1,91 | 2,25 | 118,31 | 145,17 | 0,57 | 0,68 | 2293,8 | 2813,2 | 0,84 | 1,00 |
| Дніпропетровська | 6,08 | 5,74 | 237,86 | 232,86 | 1,15 | 1,09 | 2261,3 | 2226,4 | 0,83 | 0,79 |
| Донецька | 6,54 | 6,91 | 308,09 | 336,43 | 1,49 | 1,57 | 1827,8 | 2011,2 | 0,67 | 0,71 |
| Житомирська | 2,45 | 2,33 | 102,74 | 103,36 | 0,50 | 0,48 | 2381,1 | 2408,1 | 0,88 | 0,86 |
| Закарпатська | 0,64 | 0,51 | 56,84 | 47,40 | 0,27 | 0,22 | 641,4 | 533,8 | 0,24 | 0,19 |
| Запорізька | 4,65 | 4,49 | 213,36 | 212,72 | 1,03 | 0,99 | 3203,2 | 3212,1 | 1,18 | 1,14 |
| Івано-Франківська | 1,46 | 1,47 | 130,84 | 139,08 | 0,63 | 0,65 | 1317,2 | 1401,1 | 0,49 | 0,50 |
| Київська | 12,68 | 12,50 | 547,77 | 557,11 | 2,65 | 2,61 | 3512,5 | 3564,6 | 1,29 | 1,27 |
| Кіровоградська | 2,24 | 2,33 | 113,44 | 122,74 | 0,55 | 0,57 | 2741,7 | 2989,5 | 1,01 | 1,06 |
| Луганська | 1,79 | 1,44 | 83,96 | 69,77 | 0,41 | 0,33 | 969,8 | 813,0 | 0,36 | 0,29 |
| Львівська | 4,31 | 4,58 | 246,84 | 272,76 | 1,19 | 1,28 | 2110,6 | 2336,7 | 0,78 | 0,83 |
| Миколаївська | 3,43 | 3,79 | 174,09 | 199,16 | 0,84 | 0,93 | 3600,5 | 4140,6 | 1,33 | 1,47 |
| Одеська | 5,03 | 5,58 | 188,50 | 216,21 | 0,91 | 1,01 | 2625,3 | 3014,1 | 0,97 | 1,07 |
| Полтавська | 6,58 | 6,59 | 285,34 | 294,76 | 1,38 | 1,38 | 5480,0 | 5705,8 | 2,02 | 2,03 |
| Рівненська | 1,25 | 1,23 | 77,79 | 78,88 | 0,38 | 0,37 | 1357,8 | 1375,7 | 0,50 | 0,49 |
| Сумська | 2,11 | 2,02 | 110,88 | 107,76 | 0,54 | 0,50 | 2251,1 | 2208,4 | 0,83 | 0,78 |
| Тернопільська | 1,60 | 1,63 | 144,59 | 153,70 | 0,70 | 0,72 | 1832,4 | 1956,5 | 0,67 | 0,69 |
| Харківська | 10,05 | 9,08 | 399,53 | 373,56 | 1,93 | 1,75 | 4530,5 | 4257,5 | 1,67 | 1,51 |
| Херсонська | 2,73 | 2,56 | 119,51 | 117,96 | 0,58 | 0,55 | 3114,9 | 3089,2 | 1,15 | 1,10 |
| Хмельницька | 2,13 | 2,10 | 128,98 | 132,46 | 0,62 | 0,62 | 1991,8 | 2056,5 | 0,73 | 0,73 |
| Черкаська | 6,69 | 7,98 | 399,70 | 492,03 | 1,93 | 2,31 | 6447,8 | 8000,2 | 2,38 | 2,84 |
| Чернівецька | 0,57 | 0,54 | 88,46 | 86,25 | 0,43 | 0,40 | 792,3 | 772,6 | 0,29 | 0,27 |
| Чернігівська | 3,50 | 3,48 | 137,08 | 140,64 | 0,66 | 0,66 | 3940,5 | 4085,3 | 1,45 | 1,45 |
| Рівень диференціації, разів | 22,25 | 24,51 | 9,64 | 11,75 | 9,81 | 11,86 | 10,05 | 14,99 | 9,92 | 14,95 |

Дослідження показників рівня диференціації виробництва продовольства РХПК України (рис.) засвідчили, що протягом 1990-2010 рр. яскраво вираженою є тенденція поглиблення асиметрії розвитку.

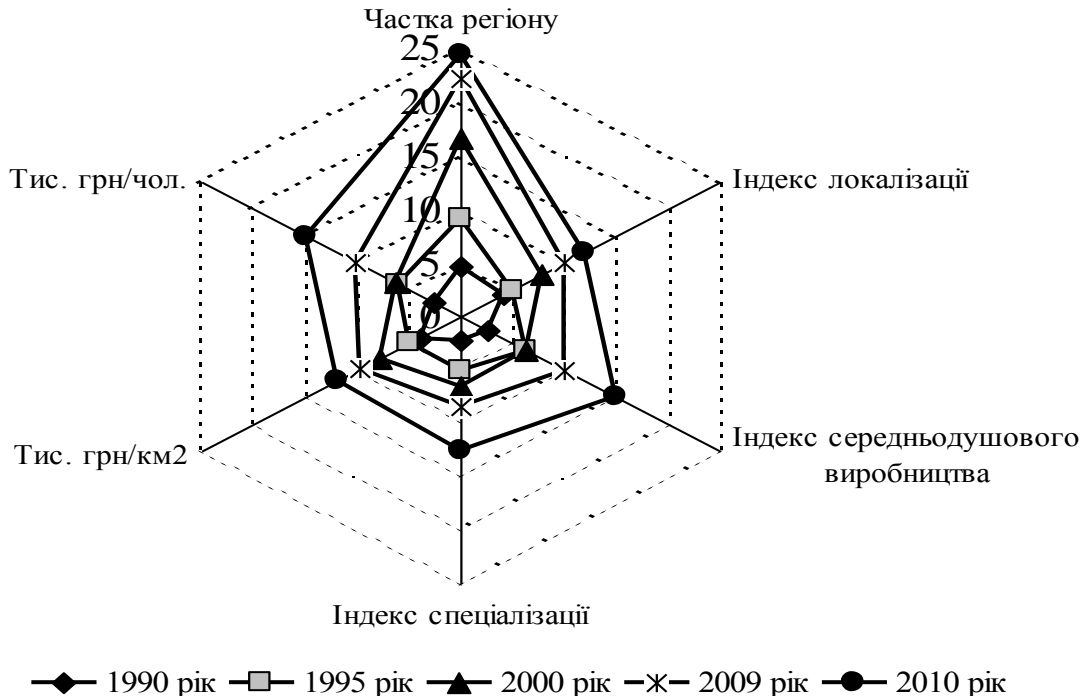


Рис. Динаміка асиметрії регіонального виробництва продуктів харчування за рівнем диференціації показників розвитку РХПК

Так, якщо у 1990 р. рівень диференціації, розрахований як співвідношення максимального та мінімального значення показника для РХПК, за узагальнюючим індексом спеціалізації становив 2,24, то у 2010 р. досяг величини 12,56. Найбільш виражений характер поглиблення дисгармонійності регіонального розвитку продовольчої сфери можна спостерігати на основі показника частки регіону в загальнонаціональному виробництві, де рівень диференціації зріс протягом досліджуваного періоду у 5 разів, з 4,7 разів у 1990 р. до 24,51 разів у 2010 р. Проведене оцінювання динаміки асиметрії розвитку продовольчої сфери в регіональному розрізі є свідченням, з одного боку, посилення спеціалізації РХПК з урахуванням їх участі у суспільному поділі праці, а з іншого – низьким рівнем використання потенціалу продовольчої сфери значної частини регіонів України.

Висновки і пропозиції. Відповідно до своєї регіональної структури, ХПК національного рівня є сукупністю підсистем регіонального рівня (РХПК) і розглядається як такий, що складається із взаємопов'язаних та ієрархічно впорядкованих просторових елементів, які функціонують для досягнення єдиної мети. РХПК характеризуються принциповою подібністю між собою та з ХПК національного рівня за основними факторами сталості і розвитку, однак можуть суттєво відрізнитися за масштабами прояву і впливу зазначених величин. Очевидно, що розвиток та стійкість ХПК національного рівня (як цілого) є тим вищими, чим стійкішими, розвиненішими та менш диференційованими за рівнем розвитку є його територіальні ланки. Рівень розвитку всіх РХПК, взятих окремо, через наявність у системі властивостей емерджентності автоматично не гарантує досягнення ХПК національного рівня достатнього розвитку та його збереження у перспективі. Тому досягнення сталого розвитку в окремому РХПК не обов'язково

забезпечить аналогічний результат у масштабі національного ХПК, хоча, звичайно, позитивно вплине на функціонування всієї системи. Таким чином, щоб досягти сталого розвитку ХПК у масштабах всієї країни, слід прагнути посилення міжрегіональних зв'язків, відсутності різко вираженої поляризації РХПК, поліпшувати соціально-економічні та екологічні показники їх функціонування, вдосконалювати інфраструктуру продовольчої сфери, а також суворого підпорядкування функціонування системи та її складових спільній меті розвитку.

Список використаних джерел

1. *Борщевський П. П.* Методологічні засади оцінки регіонального розвитку харчової промисловості / П. П. Борщевський, Л. В. Дейнеко, Н. А. Савчур-Шекмар // *Економіка АПК*. – 1996. – № 3. – С. 23-28.
2. *Бутко М. П.* Регіональні особливості економічних трансформацій в перехідній економіці / М. П. Бутко. – К. : Знання України, 2005. – 476 с.
3. *Бутко М. П.* Розвиток харчової промисловості в регіональних господарських системах України / М. П. Бутко, А. Г. Ясько // *Агросвіт*. – 2010. – № 9. – С. 2-9.
4. *Дейнеко Л. В.* Економічні проблеми розвитку харчової промисловості України та її регіонів : автореф. дис. ... д-ра екон. наук / Л. В. Дейнеко ; НАН України, Рада по вивченню продуктивних сил України. – К., 2000. – 29 с.
5. *Захарченко В. І.* Трансформаційні процеси у промислових територіальних системах України / В. І. Захарченко. – Вінниця : Гіпаніс, 2004. – 552 с.
6. *Національна економіка* / за ред. проф., к. е. н. П. В. Круша. – 2-ге вид. – К. : Каравела ; Піча Ю.В., 2008. – 428 с.
7. *Організаційно-економічний механізм розвитку регіону: трансформаційні процеси та їх інституційне забезпечення* : [монографія] / А. Ф. Мельник, О. В. Длугопольський, А. Ю. Васіна та ін. ; за ред. д. е. н., проф. А. Ф. Мельник. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 608 с.
8. *Сичевський М. П.* Організаційно-економічний механізм розвитку харчової промисловості України (теорія, методологія, практика) : дис. ... д-ра екон. наук / М. П. Сичевський. – К., 2005. – 468 с.
9. *Статистичний збірник “Регіони України” 2010* : у 2-х ч. ч. II / за редакцією О. Г. Осауленка. – К. : Державний комітет статистики України, 2010. – 805 с.
10. *Сторонянська І.* Оцінка асиметрії соціально-економічного розвитку регіонів України та обґрунтування пріоритетів державної регіональної політики / І. Сторонянська // *Регіональна економіка*. – 2006. – № 4. – С. 101-111.
11. *Шевченко Т. І.* Аналіз сутності асиметричної інформації та інформаційна асиметричність на сучасних ринках України / Т. І. Шевченко // *Вісник СумДУ. Серія Економіка*. – 2008. – № 1. – С. 191-199.

УДК 338:621.396+621395

Л.М. Бобор, викладач

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТАРИФІВ НА ПОСЛУГИ ЗВ'ЯЗКУ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

У статті досліджено механізм державного регулювання тарифів на послуги зв'язку в умовах сталого розвитку, визначені найважливіші завдання державного регулювання тарифів.

Ключові слова: зв'язок, тариф, механізм, сталий розвиток, послуга.

В статье исследован механизм государственного регулирования тарифов на услуги связи в условиях устойчивого развития, определены важнейшие задачи государственного регулирования тарифов.

Ключевые слова: связь, тариф, механизм, устойчивое развитие, услуга.

In the article the mechanism of government control of tariffs is investigational on services of connection in the conditions of steady development, the major tasks of government control of tariffs are certain.

Key words: connection, tariff, mechanism, steady development, service.

Постановка проблеми. Проблема, пов'язана з удосконаленням тарифної політики, вибором оптимальної стратегії ціноутворення в умовах демонополізації, приватизації і лібералізації економічних відносин у період становлення ринку, є однією з найважливіших теоретичних і практичних проблем для всіх сфер суспільного виробництва, включаючи галузь зв'язку. Це обумовлено тим, що в тарифах, як і в інших видах цін, фокусуються економічні інтереси всіх суб'єктів ринку. Вони є основою формування доходів для покриття поточних витрат підприємств і одержання прибутку, необхідного для створення суспільних фондів споживання, соціального розвитку колективів підприємств і одержання коштів для інвестування модернізації і розвитку виробництва. Розмір цін має важливе значення для основної частини споживачів і є в більшості випадків критерієм переваги та вибору окремих товарів та послуг. Варто враховувати, що цінова політика визначається стабільністю фінансової системи країни й ефективністю діяльності виробників, а також рівнем платоспроможності споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний науковий внесок у розвиток економічної науки в галузі зв'язку внесли такі відомі вчені, як О.В. Дьоміна, Н.П. Резнікова, А.С. Добронравов, В.В. Макаров, які значну увагу приділяють питанням розвитку зв'язку загального користування, а також В.М. Гранатуров, В.Г. Кривуца, Ф.З. Мардаровський, В.М. Орлов, О.С. Срапіонов, Л.О. Стрій та ін. Г.А. Александрова та Р.Г. Цатурова безпосередньо займаються проблемами тарифів у галузі зв'язку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Реалізація готової продукції, товарів та послуг здійснюється на основі цін, які за своєю сутністю повинні бути грошовим вираженням суспільно необхідних витрат праці на їх виробництво. Такий підхід дає можливість підприємствам відшкодувати поточні витрати на виробництво, а також включати в ціни необхідний розмір прибутку для забезпечення розвитку підприємства й економічного стимулювання працівників. Залежно від сфери застосування, ступеня впливу держави на процес формування цін, співвідношення попиту і пропозиції та інших факторів ціни можуть бути оптовими і роздрібними, фіксованими, вільними та регульованими. Але в умовах сталого розвитку великого значення набуває державне регулювання тарифів на послуги зв'язку загального користування та необхідність розроблення цього механізму, оскільки до теперішнього часу не приділялось особливої уваги цим питанням.

Мета статті. Метою цієї роботи є дослідження механізму державного регулювання тарифів на послуги зв'язку в умовах сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Продукція галузей і виробництв, що не має речової форми (енергетики, транспорту, зв'язку), реалізується за спеціальними цінами, що називаються тарифами. Вся сукупність тарифів класифікується за різноманітними ознаками, які визначають характер виробництва і сферу застосування послуг, особливі вимоги споживачів до швидкості їх передачі і збереження, а також враховують умови, які

найбільшою мірою впливають на експлуатаційні витрати телекомунікаційних компаній і собівартість виробництва конкретних видів послуг.

Загальним принципом класифікації є розподіл тарифів на основні і додаткові послуги зв'язку. Тарифи на основні послуги є найпоширенішими, встановлюються на всі види платних послуг, що відображені в галузевому класифікаторі та інших нормативних документах. Додаткові послуги вводяться безпосередньо на підприємствах з метою поліпшення споживчих властивостей основних послуг і створення більш комфортних умов абонентам при їх використанні.

Тарифи на основні послуги можуть бути загальними (звичайними), терміновими і пільговими. Загальні тарифи охоплюють всі види послуг встановленої якості. Термінові тарифи застосовуються в тих випадках, коли абоненти пред'являють підвищені вимоги до швидкості передачі повідомлень. Пільгові тарифи встановлюються на окремі види послуг у зниженому в порівнянні з загальними (звичайними) тарифами розмірі з метою згладжування нерівномірності навантаження або підвищення доступності споживачів до окремих видів соціально значимих послуг. Інша частина пільгових тарифів обумовлена чинним законодавством, відповідно до якого деякі категорії користувачів мають пільги на установку й оплату користування телефонами місцевого зв'язку.

Наступною важливою класифікаційною ознакою тарифів є сфера застосування послуг зв'язку. Тарифи на однойменні послуги встановлюються за трьома групами користувачів: населення; організації, що фінансуються з бюджетів усіх рівнів; госпрозрахункові (комерційні) підприємства та організації. Основою для такого розподілу є розходження у витратах на надання одних і тих самих послуг окремим групам абонентів.

В умовах низької платоспроможності основної частини населення для цієї категорії споживачів тарифи на більшість традиційних послуг встановлюються значно нижче вартості і навіть собівартості їх виробництва. За своєю суттю ці тарифи є пільговими, хоча формально вони відносяться до числа звичайних. Збитки від надання таких послуг компенсуються за рахунок встановлення підвищених тарифів для абонентів суспільного виробництва, головним чином госпрозрахункових і комерційних підприємств і організацій. Такий порядок встановлення тарифів називається "перехресне субсидування". Воно може застосовуватися як у межах однієї підгалузі, так і між окремими підгалузями зв'язку, коли збитки однієї з них покриваються за рахунок прибутків іншої, що має високу рентабельність.

У межах конкретної підгалузі тарифи розділяються залежно від різноманітних факторів, що впливають на собівартість виробництва послуг. Наприклад, при наданні міжміських телефонних розмов собівартість залежить від відстані і часу заняття каналів, тарифи за оренду телефонних каналів залежать від строку і часу (періоду) оренди. Вони залежать також від типів каналів – аналогові або цифрові. В місцевому телефонному зв'язку при впровадженні погодинної оплати вартості розмов тариф за користування включає постійну складову абонентної плати і змінну частину, розмір якої залежить від тривалості з'єднань.

За ступенем впливу держави на систему формування цін розрізняють регульовані і вільні тарифи. Державному регулюванню підлягають тарифи на окремі види соціально значимих послуг, перелік яких встановлюється спеціальними нормативними актами. У тих секторах ринку послуг зв'язку, де розмір тарифів не чинить значного впливу на рівень споживання послуг, тарифи встановлюються самими виробниками під впливом ринкових ціноутворюючих факторів.

Розробленню і впровадженню тарифів зв'язку повинна передувати дослідницька робота з оцінювання платоспроможності потенційних абонентів, визначення коефіцієнтів еластичності попиту від тарифів, виявлення кількісного впливу підвищення тарифів на рівні споживання конкретних видів послуг. Ці функції на підприємствах зв'язку виконують маркетингові служби або спеціально створені відділи тарифів.

В основі концепції і механізму державного регулювання тарифів лежить максимально можливе врахування інтересів споживачів і їх соціальної захищеності стосовно доступу

до життєво важливих соціально значимих послуг. У той же час передбачається необхідність дотримання комерційних інтересів виробників послуг – операторів зв'язку, спрямованих на підвищення ефективності своєї діяльності і розвиток зв'язку для задоволення потреб суспільства в засобах телекомунікацій.

Таким чином, найважливішими завданнями державного регулювання тарифів на послуги зв'язку мережі загального користування є:

- максимально можливе задоволення попиту на послуги з боку споживачів;
- підвищення ефективності діяльності операторів зв'язку;
- одержання коштів для інвестування подальшого розвитку, модернізації засобів і мереж зв'язку, розширення ринку послуг і поліпшення їхньої якості;
- забезпечення доступності соціально значимих послуг усім користувачам.

Розроблення механізму регулювання тарифів на послуги зв'язку включає такі основні етапи:

- 1) формування науково обґрунтованої законодавчо закріпленої концепції цінового регулювання, заснованої на об'єднанні державних і ринкових регуляторів;
- 2) обґрунтування сфер і видів послуг, тарифи на які підлягають державному регулюванню;
- 3) розмежування функцій між регулюючими органами на різних рівнях управління економікою;
- 4) розроблення методики державного регулювання ціноутворення, що забезпечує оптимальне об'єднання інтересів всіх суб'єктів ринкових відносин, що беруть участь у виробництві і споживанні послуг.

При розробленні механізму державного регулювання ціноутворення в галузі зв'язку необхідно враховувати особливості діючих тарифів.

По-перше, діюча система тарифікації послуг базується на перехресному субсидуванні, при якому збитки від послуг, реалізованих за тарифами, встановленими нижче собівартості, дотуються за рахунок прибутку, одержаного від високорентабельних послуг, ціна на які встановлена вище вартості їх виробництва. При цьому перехресне субсидування здійснюється як у межах однієї підгалузі, так і між підгалузями електрозв'язку. Це потребує державного регулювання тарифів на основні послуги в комплексі й щодо всіх груп користувачів.

По-друге, розміри перехресного субсидування дуже відрізняються по регіональних підприємствах електрозв'язку через високу диференціацію рівнів тарифів на однойменні послуги по окремих територіальних утвореннях. Це обумовлено не тільки об'єктивними розходженнями в собівартості виробництва послуг і їх структурі, але більшою мірою тими відносинами, що існують між операторами і місцевими органами управління, відповідальними за регулювання тарифів. Неоднаковий також рівень прибутків споживачів в окремих регіонах, що потребує при регулюванні тарифів врахування їх реального платоспроможного попиту. У такий спосіб різні стартові рівні тарифів і платоспроможність споживачів призводять до необхідності диференційованого підходу при удосконалюванні системи ціноутворення, що враховує реальні умови виробництва і споживання послуг в окремому регіоні.

По-третє, низький рівень тарифів на значне коло послуг для населення і держбюджетних організацій не забезпечує операторам необхідних засобів для розвитку мереж зв'язку. Незважаючи на досить високі темпи запровадження виробничих потужностей, у багатьох регіонах кількість заявок на встановлення телефонів від населення залишається достатньо високою. Стан матеріальної бази підприємств характеризується низькою долею прогресивного устаткування і високим рівнем зносу. Тому тарифна політика повинна передбачати одержання телекомунікаційними компаніями достатнього прибутку для модернізації і розвитку мереж зв'язку і поліпшення якості обслуговування споживачів.

Відправним моментом формування механізму державного регулювання тарифів є визначення переліку регульованих послуг. До переліку повинні входити послуги, оплата яких у витратах споживачів займає найбільшу питому вагу і які мають особливу со-

ціальну (життєво важливу) значимість для споживачів із низькою платоспроможністю, заміна яких іншими послугами або взагалі неможлива, або спричиняє погіршення якості обслуговування або підвищення вартості послуг.

Положення державного регулювання тарифів на послуги зв'язку мережі загального користування поширюються на всі підприємства зв'язку незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності, при цьому регулювання ціноутворення в телекомунікаційному секторі здійснюється на основі єдиних для всіх регіонів правил.

Найважливішим принципом, що забезпечує досягнення цілей, які стоять перед механізмом державного регулювання, є встановлення такого рівня тарифів, який би цілком відшкодував витрати операторів на створення послуг і забезпечував при цьому рентабельну роботу підприємств зв'язку. Рівень рентабельності за окремими видами послуг встановлюється диференційовано залежно від їх соціальної значимості, споживчої цінності і ступеня задоволення попиту з боку користувачів.

Практична реалізація механізму державного регулювання тарифів передбачає два етапи. Головним завданням першого (перехідного) етапу є удосконалення структури тарифів по підгалузях зв'язку і групах споживачів на основі підвищення рівня збиткових тарифів, зниження ступеня перехресного субсидування і переходу до тарифікації послуг за двома категоріями користувачів: населення та організації.

Наближення збиткових тарифів до собівартості виробництва послуг з урахуванням податку на додану вартість повинно здійснюватися за рахунок їх індексації за допомогою спеціальних коефіцієнтів, виведених операторами відповідно до методики, яка розроблена регіональним регулюючим органом. У той же час повинні знижуватися тарифи на послуги, що мають високу рентабельність.

На другому етапі реалізації механізму державного регулювання тарифів передбачається перехід до їх встановлення за методом граничного ціноутворення. В цьому випадку для основної частини регульованих послуг необхідно встановити граничні коефіцієнти підвищення тарифів, що враховують об'єктивні інфляційні процеси, які відбуваються в економіці країни і впливають на зміну витрат на експлуатацію засобів зв'язку, а також стимулюють підвищення ефективності діяльності операторів зв'язку і телекомунікаційного сектору країни в цілому.

Перехресне субсидування зберігається тільки стосовно послуг сільського телефонного зв'язку для населення, а також щодо регульованих тарифів на універсальні послуги телеграфного зв'язку, послуги щодо поширенню державних програм телебачення і радіомовлення через їх високу соціальну значимість. Ці види тарифів необхідно індексувати тільки в міру інфляції.

Висновки і пропозиції. В міру стабілізації економіки, підвищення життєвого рівня населення удосконалення системи ціноутворення в галузі зв'язку повинно бути спрямоване на більш повне урахування ринкових ціноутворюючих факторів при формуванні тарифів. Ступінь державного впливу повинен бути знижений, зменшене коло регульованих тарифів, а їх розмір повинен встановлюватися переважно на основі співвідношення між попитом і пропозицією конкретних послуг, що склалися у різноманітних секторах їх споживання.

Список використаних джерел

1. *Александрова Г. А.* Себестоимость продукции и тарифы в хозяйстве связи / Г. А. Александрова, Р. Г. Цатурова. – Л., 1971. – 47 с.
2. *Иващенко Н. П.* Экономика транспорта и связи : спец. курс / Н. П. Иващенко. – М. : Изд-во ун-та, 1998. – 60 с.: табл.
3. *Сич С. М.* Класифікаційний аналіз системи тарифікації послуг національного господарства зв'язку / С. М. Сич, Н. І. Гавриленко, В. М. Кислий // Вісник Чернігівського технологічного інституту. – 1999. – № 8. – С. 38-41.

УДК 330.111.4:332.14

І.В. Лисенко, аспірант

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВОЇ ДУМКИ У ГАЛУЗІ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ ПРОБЛЕМНИХ РЕГІОНІВ

Проведено дослідження наукової думки щодо походження та еволюції поняття «продуктивні сили». Визначено сутність категорії «проблемний регіон», а також надано авторське тлумачення поняття «модернізація продуктивних сил проблемних регіонів».

Ключові слова: модернізація, продуктивні сили, проблемний регіон, сталий розвиток регіону.

Исследовано происхождение и эволюция понятия «продуктивные силы». Определена сущность категории «проблемный регион», а также предоставлено авторское толкование понятия «модернизация производительных сил проблемных регионов».

Ключевые слова: модернизация, производительные силы, проблемный регион, устойчивое развитие региона.

The origin and evolution of the concept "productive forces" has been studied. The essence of the category "problematic region" has been defined as well as author's interpretation of the term "modernization of the productive forces of problematic regions" has been given.

Key words: modernization, productive forces, problematic region, sustainable development of the region.

Постановка проблеми. На сьогодні, в умовах значних економічних перетворень, які відбуваються у всьому світі, активізується посилення ролі регіонів у загальнодержавному виробничому комплексі, підвищується їх самостійність на основі активних процесів децентралізації форм управління, що потребує дослідження організаційно-економічних зрушень на регіональному рівні. Ефективно використовуючи природно-ресурсний, трудовий та виробничий потенціал регіонів України, можна досягти значних успіхів в економічному зростанні держави, підвищенні її конкурентоспроможності у світовому економічному просторі. На цьому шляху принципово важливо враховувати якісно нові реалії організаційно-економічних суб'єктів ринку, спиратися на знання закономірностей територіального розвитку та бачення його перспектив. У зв'язку з цим великого значення набуває удосконалення територіального управління, що передбачає активну координацію господарської діяльності в межах існуючого економічного районування території України [10, с. 4].

Гострою проблемою на сьогодні залишається значна диференціація у розвитку регіонів, що негативно впливає на рівень життя населення України. Причинами такої диференціації виступають багато факторів економічного, соціального, екологічного та демографічного характеру.

У Законі України "Про стимулювання розвитку регіонів" сформульовано концептуальні засади реалізації державної регіональної політики щодо стимулювання розвитку проблемних регіонів та подолання депресивності територій.

Проблемний регіон можна визначити як територію, що володіє впродовж тривалого часу низькими рівнями економічного потенціалу, розвитку виробництва та інвестиційної активності, рівнем життя населення, підвищеним рівнем безробіття порівняно з середнім у країні [14]. Проблемний регіон – це територія, яка самостійно не в змозі вирішити свої соціально-економічні проблеми чи реалізувати свій ресурсний потенціал і тому потребує активної підтримки з боку держави.

Відсутність дієвої державної регіональної політики лише посилює ризики та негативні тенденції життя громадян: наростання асиметрії в рівнях розвитку регіонів, деградація села, скорочення кількості та погіршення якості трудового потенціалу, депопуляція населення, посилення міграції з багатьох регіонів України працездатного населення, особливо молоді, за межі України – все це створює негативні умови в розвитку територій.

Для забезпечення сприятливих умов соціально-економічного розвитку проблемних регіонів, актуальним залишається питання модернізації їх продуктивних сил, оскільки

це є головним напрямом виходу цих територій з кризи і досягнення ними економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями процесів розвитку продуктивних сил займалися провідні зарубіжні та вітчизняні вчені: І. Тюнен, А. Вебер, А. Гетнер, А. Льюїс, В. Крісталлер, У. Ізард, Дж. Чорлі, П. Хаггет, Л. Антонієва, П. Борщевський, М. Бутко, В. Вернадський, З. Герасимчук, В. Геєць, О. Горська, Б. Данилишин, М. Долішній, С. Дорогунцов, Ф. Заставний, В. Захарченко, Д. Клиновий, Т. Пепа, Ю. Пітюренко, Я. Олійник, Л. Чернюк, М. Фащевський, М. Щурик, які зробили вагомий внесок у розвиток теорії розміщення продуктивних сил.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на значний внесок провідних науковців у дослідження розвитку продуктивних сил, залишається актуальним питання модернізації продуктивних сил та визначення їх впливу на розвиток проблемних регіонів.

Виклад основного матеріалу. В період складних економічних процесів регіони мають розвиватися на основі модернізації продуктивних сил, реконструкції та екологізації регіональних виробничих систем, прискореного розвитку соціальної інфраструктури, раціонального використання своєї ресурсної бази тощо.

Ще у XV ст. провідні економісти В. Петті та А. Сміт говорили, що «живі діючі сили» та їх набуті корисні творчі здібності є основним капіталом. Протилежну думку мав англійський економіст Т. Мальтус, який стверджував, що неконтрольоване зростання народонаселення є причиною злиденності.

Д. Рікардо вважав, що справжні продуктивні сили – це зростаюча потужність машин і техніки, які ототожнював з капіталом. Австрійський економіст Ф. Ліст головне багатство суспільства вбачав у винаходах і знаннях так званому «розумовому капіталі».

Історичними передумовами розвитку теорії продуктивних сил стало дослідження (кін. XVIII – поч. XIX ст.) послідовниками Д. Рікардо теорії розміщення виробництва – А. Вебером та І. Тюненом, які вважали, що розміщення промисловості є наслідком просторового розподілу надлишків сільськогосподарської продукції, яка використовувалась як продовольство для робітників і як сировина для виробництва. Модель І. Тюнена, яка була опублікована у 1826 р. у його праці «Ізольована держава (Der Isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie)», вважалась для свого часу класичною моделлю розміщення сільського господарства. На сьогодні вона докорінно змінилась у зв'язку з розвитком науково-технічного прогресу.

Щодо моделі А. Вебера, то в її основі лежить не ізольована держава, а природні ресурси, необхідні для забезпечення виробництва, знаходяться в концентричних зонах, які розташовані навколо визначених ринкових центрів. Крім того, значну увагу Вебер приділив агломераційній економії. Він вважав, що вигоди, які забезпечує агломерація, пов'язані з можливістю здобути в цих точках економію від укрупнення виробництва. Слід сказати, що веберівська модель розміщення піддавалася значній критиці з боку багатьох учених, які стверджували, що вона не відповідає реальним умовам, в яких відбуваються економічні процеси.

Саму категорію «продуктивні сили» обґрунтував К. Маркс, який розумів під цим терміном перехід від найнижчих природних до суспільних, а потім і до найвищих загальних продуктивних сил. При цьому природні продуктивні сили розглядалися ним як стосовно природи самої людини і сил оточуючої його природи [4, с. 521]. Суспільні продуктивні сили історично виникають у процесі об'єднання та поділу праці, зростання суспільного характеру виробництва [4, с. 81]. Загальні продуктивні сили формуються за умови опанування індивідуумом сил природи за допомогою науки, науково-технічного прогресу [5, с. 208, 214, 215]. Основною складовою продуктивних сил є людина.

К. Маркс головним багатством суспільства називав різноманітність здібностей і потреб індивідів, творчих обдарувань, рівень розвитку їх особистостей, їх виробничий досвід і знання, працелюбність і працездатність. Слід зазначити, що ці методологічні підходи зберігають свою актуальність і нині. Вони фактично покладені в основу сучасного трактування розвитку форм продуктивних сил.

Великий внесок у визначення суті та змісту поняття «продуктивні сили» здійснив академік В.І. Вернадський. Його підхід до вивчення суті продуктивних сил і досі залишається малодослідженим і тому гостро стоїть завдання розвитку наукової думки щодо поглиблення суті і змісту ідей про продуктивні сили. У методологічному відношенні ідеї В.І. Вернадського про структуру продуктивних сил є досить важливими і значущими. Він виділяв сили природи, називаючи їх природними продуктивними силами. До них були віднесені багатства надр, ґрунтів, продукти тваринного і рослинного світу, джерела механічної енергії. Вернадський також виділив сили народу, які він ще назвав «живі сили». До них відносяться здатність до роботи, чесність, моральні і розумові якості, знання, талановитість та ін. Духовні сили, на його думку, є основною, визначальною умовою національного багатства. Володіючи ними, народ здобуде собі необхідні сили природи [2, с. 337].

Ідеї про продуктивні сили знайшли відображення в роботах багатьох учених ХХ ст. Ще на початку минулого століття В. Вейц, виділяючи потенційні і кінетичні продуктивні сили, розкрив зміст цих понять [3].

К.Г. Воблій у 1924 р. писав: «У поняття продуктивної сили включається елемент виявленої чи потенційної енергії. Продуктивною силою ми називаємо виявлену чи потенційну здатність країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб» [8, с. 130].

Ідеї В.І. Вернадського та інших учених про продуктивні сили та їхню енергетичну сутність актуальні і сьогодні. Кожна економічна система в конкретні історичні етапи розвитку створює могутні механізми самозабезпечення, самодостатності зростання, використовуючи величезний арсенал способів розвитку власних продуктивних сил.

Відомий економіст М. Туган-Барановський замінив поняття «продуктивні сили» поняттям «матеріальні фактори виробництва», вони взаємозамінні між собою, тобто розкриття змісту одного з них допомагає з'ясувати сутність іншого. Але у понятті «продуктивні сили» закладена більша евристична значущість, оскільки воно повніше відповідає вимогам системно-структурного підходу, зокрема принципу цілісності, дає змогу досліджувати закони розвитку та функціонування продуктивних сил, притаманні їм внутрішні суперечності.

Продуктивними силами є не лише матеріальні, а й духовні фактори виробництва (ідеї і психологія людей, дух народу, національна самосвідомість), тому це поняття більш глибоке, ніж «матеріальні фактори виробництва». Продуктивні сили в діалектичній єдності з виробничими відносинами (відносинами економічної власності) формують суспільний спосіб виробництва, що відкриває конструктивний шлях для вивчення процесу їх взаємодії, вказує шляхи їх удосконалення або трансформації.

Продуктивні сили – це фактори, які забезпечують перетворення речовини природи відповідно до потреб людей, створюють матеріальні й духовні блага, визначають зростання продуктивності суспільної праці, завдяки своєму рівню та характеру по-різному впливають на еволюцію певних типів, форм власності [6].

Окремі вчені займались розробленням загальної теорії розміщення господарської діяльності. Початок цьому напряму поклав В. Крісталлер у 1933 р., який розробив теорію центральних місць і обґрунтував її емпіричними даними.

Економічні центри, що забезпечують продукцією свою округу, яка може бути як сільською місцевістю, так і розосередженими поселеннями міського типу, він назвав

центральною місцями. Ці місця він розподілив за рангами: чим вище ранг, тим більша територія, якій він постачає свою продукцію.

У 1944 р. і пізніше з'явилися роботи німецького економіста А. Льоша. На відміну від А. Вебера, який намагався знайти місце для підприємства, що забезпечувало б підприємцю мінімальні витрати, А. Льош за основу брав максимальний прибуток. На відміну від своїх попередників він розглядав не окрему галузь чи підприємство, а всю економіку в цілому. Проте разом з цим він вважав головним районоутворюючим фактором не спеціалізацію економічного району, а ринковий збут товарів.

Вагомий внесок у розроблення методологічних основ науки про розміщення продуктивних сил, і зокрема науки про регіон, зробили відомі вчені У. Ізард (США) і П. Хаггет (Англія). Зокрема концептуальні розробки У. Ізарда ґрунтувалися на положеннях теорії ринкової економіки. В дослідженні «Методи регіонального аналізу. Вступ до регіоназнавства» висловлюється думка про взаємодію політичних, соціальних і економічних сил, яка повинна враховуватися у процесі аналізу розвитку регіонів. При цьому населення розглядається як головне районоутворююче ядро, яке зумовлює всі інші параметри економічного і соціального розвитку. Цей методологічний підхід дозволяв зосередити проблеми людського розвитку в центрі регіональної економічної системи.

У. Ізард і П. Хаггет використовують у своїх працях цінні практичні розрахунки і математичні методи аналізу розміщення й територіального розвитку продуктивних сил. У своїх працях ці вчені розкривають взаємозв'язки розміщення підприємств і галузей за допомогою міжгалузевих балансів.

Д. Стеченко під продуктивними силами розуміє систему речових і особистих елементів, у процесі поєднання яких здійснюється виробництво [13, с. 11]. Аналогічне визначення дає В. Ковалевський: «Продуктивні сили – це система суб'єктивних (людина) і речових (засоби виробництва) елементів, що виражають активне ставлення людей до природи» [9, с. 16]. Є. Качан зазначає: «До продуктивних сил належать трудові ресурси і засоби виробництва. Трудові ресурси – це суб'єктивні, а засоби виробництва – об'єктивні (речові) елементи продуктивних сил» [11, с. 5].

С. Іщук, розглядаючи процес розміщення продуктивних сил, до останніх включає три такі великі складові: населення і трудові ресурси, природні ресурси, виробництво і сферу обслуговування.

В. Божена, говорячи про продуктивні сили сільського господарства, зазначає, що у поняття продуктивних сил включають сукупність працересурсних та речових елементів національного багатства, які у процесі поєднання створюють передумови матеріального виробництва, а через нього – споживання і соціального розвитку села.

Ці визначення характеризують тільки їх склад, проте не розкривають соціально-економічної природи цієї категорії.

Натомість, в економічній енциклопедії «Політична економія» за редакцією А. Румянцева є таке визначення: «Производительные силы – система личных, субъективных (человек) и технических (предметы) элементов, осуществляющих «обмен веществ» между человеком и природой в процессе общественного производства. Производительные силы выражают активное отношение людей к природе, заключающееся в материальном и духовном освоении, видоизменении, развитии и присвоении ее богатств» [12, с. 358]. Це твердження підтримують такі відомі вчені, як: С.І. Дорогунцов, Ю. Пітюренко, Я. Олійник, Т. Заєць, С. Бандур та інші, які під продуктивними силами розуміють систему матеріальних елементів та людських ресурсів, а також відносин між ними, які в процесі економічної діяльності забезпечують виробництво матеріальних благ та послуг для задоволення потреб суспільства [10, с. 14].

Деякі відомі учені-економісти Ради по вивченню продуктивних сил України НАН України – Б. Данилишин, Л. Чернюк, О. Горська, М. Фащевський, Л. Антонієва, Л. Щедрова, М. Нікітук – зосереджують свою увагу на характеристиці якісних, а не кількісних ознак продуктивних сил і вважають, що «продуктивною є така сила, яка в системі відносин між елементами відтворювального процесу забезпечує умови існування людини, її соціального прогресу та самовідтворювальної здатності природи і суспільства» [7, с. 9]. Продуктивні сили – це відкрита динамічна система, що перебуває у постійному русі, в результаті чого змінюються їх форми, переходячи від одного простішого рівня розвитку до іншого – більш складного.

Отже, на основі всебічного вивчення та узагальнення існуючої термінології встановлено, що продуктивні сили – це система функціонуючих і потенційних особистих, природних і технічних органічно взаємопов'язаних ресурсів (сил), кількісні параметри яких залежать від рівня їх розвитку і суспільної форми виробництва; продуктивні сили виражають суспільні відносини з приводу їх формування, розміщення (розподілу, перерозподілу), власності, використання та розвитку в інтересах окремого індивідуума й суспільства в цілому.

Щодо поняття «модернізація продуктивних сил», то тут слід зазначити, що її можна досягти за рахунок докорінного технологічного оновлення виробництва через створення та впровадження нової техніки та прогресивних технологій, що забезпечують суттєве зростання продуктивності праці. У свою чергу, зростання продуктивності праці може бути забезпечено за допомогою придбання працівниками більшого досвіду і кваліфікації, підвищенням інтенсивності їхньої праці, впровадженням більш досконалих способів організації виробництва. Безсумнівно, якісна оцінка професійних знань та здібностей людини як продуктивної сили значною мірою залежить від виконання нею певних виробничих функцій, використання сучасної техніки та інноваційних технологій. Але не тільки від неї. Соціальний рівень розвитку продуктивних сил ніколи не зводиться до технічного. Існують й інші, крім техніки, соціальні чинники, від яких залежить ступінь здатності людини до створення суспільного продукту та існуюча система соціально-економічних відносин. При однаковій технічній озброєності, але при різних соціально-економічних відносинах люди можуть створювати далеко не однакову кількість суспільного продукту. Не тільки продуктивні сили впливають на виробничі відносини, а і виробничі відносини на продуктивні сили.

Прогрес продуктивних сил лежить в основі розвитку людського потенціалу, засобів виробництва та предметів праці. Тому однією з найважливіших проблем є питання про джерело розвитку продуктивних сил. Іноді його шукають за межами виробництва – в особливостях географічного середовища, в зростанні населення і т. ін. Насправді джерело розвитку продуктивних сил перебуває в самому виробництві. Стимул розвитку продуктивних сил закладений в існуючих соціально-економічних (виробничих) відносинах.

Провівши аналіз поглядів на трактування поняття «модернізація продуктивних сил» надамо власне визначення: модернізація продуктивних сил – це певні стратегічні заходи організаційно-економічного та інноваційного характеру, спрямованих на впровадження прогресивних методів організації виробничого процесу, техніко-технологічне переоснащення засобів виробництва та підготовку кваліфікованих кадрів, які в процесі поєднання забезпечують високу ефективність виробничого процесу.

На всіх стадіях розвитку людського суспільства існували в той самий час різні джерела модернізації продуктивних сил. Єдиними стимулами розвитку продуктивних сил були виробничі відносини, але виходячи з того, що ці відносини на різних етапах були різними, то відповідно і стимули розвитку продуктивних сил були різними.

Висновки і пропозиції. Еволюція наукової думки у галузі модернізації продуктивних сил має тривалу історію. Сучасні концепції модернізації продуктивних сил орієнтуються

на досягнення їх сталого розвитку і передбачають: подолання існуючих диспропорцій у територіальній структурі національної економіки; максимальне використання переваг територіального поділу праці, особливостей природно-ресурсного та науково-виробничого потенціалу регіонів; удосконалення спеціалізації регіонів з урахуванням загальнодержавних інтересів; активізацію господарської діяльності у проблемних регіонах; забезпечення умов для прискореного розвитку галузей, що випускають конкурентоспроможну продукцію, та залучення іноземних інвестицій у регіони, де існують для цього найбільш сприятливі передумови; створення належних умов для життєдіяльності населення та ліквідацію зон надзвичайних екологічних ситуацій в окремих регіонах.

Державі необхідно здійснити комплекс заходів, спрямованих на досягнення сталого розвитку регіонів через поєднання економічних, соціальних та екологічних інтересів на загальнодержавному та регіональному рівнях, максимально ефективно використання потенціалу регіонів в інтересах населення та держави в цілому. Одним з шляхів подолання кризових явищ у проблемних регіонах є модернізація продуктивних сил, що дозволить підвищити техніко-технологічний потенціал регіону, його конкурентоспроможність, розв'язати соціально-економічні проблеми та забезпечити стале економічне зростання.

Список використаних джерел

1. *Бутко М. П.* Регіональне управління: інноваційний підхід : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / М. П. Бутко, О. О. Зеленська, С. М. Зеленський та ін. ; за заг. ред. д. е. н., проф. М. П. Бутка. – К. : Знання України, 2006. – 560 с.
2. *Заблоцький Б.* Розміщення продуктивних сил України: Національна макроекономіка : посібник / Б. Ф. Заблоцький. – К. : Академвидав, 2002. – 367 с.
3. *Курочкін Г. Ф.* Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка : навч. посіб. / Г. Ф. Курочкін. – К. : Національна академія управління, 2004. – 272 с.
4. *Маркс К.* Капітал. Критика політичної економії // К. Маркс і Ф. Енгельс. Твори : пер. з другого рос. видання. – К. : Держполітвидав УРСР, 1963. – Т. 23. – 847 с.
5. *Маркс К.* Твори : в 50-ти т. Т. 46. Ч.2. Жовтень 1857 р. – березень 1861 р. / К. Маркс, Ф. Енгельс. – 2-ге вид. – К. : Політвидав, 1982. – 577 с.
6. *Мочерний С. В.* Економічна теорія : навч. посіб. / С. В. Мочерний. – 4-те вид., стереотип. – К. : Академія, 2009. – 640 с.
7. *Продуктивні сили економічних районів України* / Б. М. Данилишин, Л. Г. Чернюк, О. В. Горська та ін. – К. : НІЧЛАВА, 2000. – 520 с.
8. *Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка* : навчальний посібник / Мар'ян Долішній, Юрій Стадницький, Анатолій Загородній, Олег Товкан ; М-во освіти і науки України, Нац. ун-т "Львівська політехніка". – Львів : Інтеллект-Захід, 2003. – 255 с.
9. *Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка* : підручник / за ред. В. В. Ковалевського, О. Л. Михайлюка, В. Ф. Семенова. – 7-ме вид., стереотип. – К. : Знання, 2005. – 350 с.
10. *Розміщення продуктивних сил України* : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / С. І. Дорогунцов, Ю. І. Пітюренко, Я. Б. Олійник та ін. – К. : КНЕУ, 2000. – 364 с.
11. *Розміщення продуктивних сил України* : підручник для студ. вищ. навч. закладів / Михайло Пушкар, Михайло Ковтонюк, Микола Петрига та ін. ; ред. Євген Качан. – К. : Юридична книга, 2002. – 550 с.
12. *Румянцев А. М.* Политическая экономия : учебник : в 2-х т. / А. М. Румянцев. – 5-е изд., доп. – М. : Политиздат, 1982. – Том 1 : Капиталистический способ производства / Г. А. Козлов [и др.] ; ред. : А. М. Румянцев, Г. А. Козлов. – 560 с.
13. *Стеченко Д.* Розміщення продуктивних сил і регіоналістика : підручник / Дмитро Стеченко. – К. : Вікар, 2006. – 396 с.
14. *Толчинская М. Н.* Типизация отсталых регионов России и пути преодоления депрессивности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rppe.ru/wp-content/uploads/2010/02/tolchinskaja-mn.pdf>.

УДК 331.214:332.133

А.М. Ревко, аспірантка

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ЯК КАТАЛІЗАТОРА РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ

Досліджено соціально-економічні сутності заробітної плати. Розглянуто функції та принципи організації заробітної плати, які представляють діалектичну єдність і лише в сукупності дозволяють правильно зрозуміти сутність заробітної плати, суперечності в ній і проблеми, що виникають у процесі вдосконалення організації оплати праці. Проаналізовано підходи до цих питань провідних вітчизняних і зарубіжних фахівців і висловлюється власний погляд на поставлені проблеми.

Ключові слова: заробітна плата, оплата праці, функції заробітної плати, принципи організації заробітної плати.

Исследовано социально-экономические сущности заработной платы. Рассмотрено функции и принципы организации заработной платы, которые представляют диалектическое единство и лишь в совокупности позволяют правильно понять сущность заработной платы, противоречия в ней и проблемы, возникающие в процессе совершенствования организации оплаты труда. Проанализировано подходы к данным вопросам ведущих отечественных и зарубежных специалистов и излагается собственный взгляд на поставленные проблемы.

Ключевые слова: заработная плата, оплата труда, функции заработной платы, принципы организации заработной платы.

The article is devoted to the socio-economic essence of wages. The functions and principles of wages representing dialectical unity which can be understood in complex; contradictions and the problems that arise in the process of improving the organization of wages are examined. The author analyzes the approaches of outstanding domestic and foreign specialists and expresses her own view on the problem.

Key words: wages, payment of labor, function of wages, the principles of wage organization.

Постановка проблеми. Одним із вагомих чинників функціонування і розвитку регіональних господарських систем в Україні є оплата праці. Вона є важливою складовою ринкових відносин, концентрованим вираженням ефективності економіки і змісту соціальної політики держави, індикатором якості життя та інтегральним показником результативності реформ.

Аналіз останніх джерел і публікацій. У сучасних вітчизняних і зарубіжних наукових джерелах відсутня консолідована позиція в поглядах на соціально-економічну сутність і зміст поняття «заробітна плата», не визначені загальні підходи до вирішення цієї теоретико-методологічної проблеми. Істотний внесок у вирішення цієї проблеми внесли такі вчені, як О. І. Амоша, А. В. Базилюк, Д. П. Богиня, М. П. Бутко, В. М. Геєць, О. А. Грішнова, А. М. Колот, М. Д. Ведерніков, В. Ф. Волик, А. В. Каліна, В. І. Куценко, Е. М. Лібанова, М. П. Соколик, В. П. Удовиченко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну увагу, що приділяється дослідженню соціально-економічної сутності заробітної плати, зазначена категорія потребує подальшого вивчення та уточнення.

Мета статті. Метою цієї статті є дослідження соціально-економічної сутності заробітної плати, визначення основних принципів організації заробітної плати та їх взаємозв'язок з функціями заробітної плати.

Виклад основного матеріалу. За своєю економічною природою оплата праці – це унікальна категорія, покликана забезпечувати, по-перше, відтворення такого ключового елементу продуктивних сил, як людина і, по-друге, сформувати мотиваційні засади для подальшого суспільного розвитку і гармонізації суспільних відносин [1, с. 503].

Одним із ключових підходів до розуміння суті заробітної плати є ототожнення її з поняттям винагорода, відображене в міжнародних і національних нормативно-правових документах.

Згідно зі ст.1 Закону України «Про оплату праці», заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу [2]. Аналогічне визначення міститься в статті 49 Кодексу законів про працю України.

Відповідно до Конвенції Міжнародної організації праці «Про захист заробітної плати» № 95, термін «заробітна плата» означає, незалежно від назви й методу обчислення, будь-яку винагороду або заробіток, які можуть бути обчислені в грошах, і встановлені угодою або національним законодавством, що їх роботодавець повинен заплатити, на підставі письмового або усного договору про наймання послуг, працівникові за працю, яку виконано, чи має бути виконано, або за послуги, які надано, чи має бути надано [3].

Однак поняття «заробітна плата» та «винагорода», на нашу думку, не є тотожними. Ми вважаємо більш доречним застосовувати поняття «винагорода» стосовно додаткових грошових виплат, які не завжди залежать від витраченої працівником праці і вироблених ним результатів.

В умовах трансформаційного періоду визначення поняття «заробітна плата» може розглядатися як вартісна оцінка робочої сили, як форма розподілу фонду індивідуального споживання працівників за кількістю та якістю праці, як відношення між державою, роботодавцем і працівником з приводу розподілу частини національного доходу.

А. В. Базилюк, В. Ф. Волик заробітну плату трактують як ціну робочої сили і як елемент ціни виробництва. При цьому в поняття "ціни робочої сили" закладається забезпечення самодостатнього відтворення робочої сили на основі підвищення якості життя людей, що практично вже досягнуте у високорозвинених країнах. Реалізація такого типу відтворення зводить до мінімуму можливість появи експлуатації робочої сили і передбачає ефективне її використання.

На нашу думку, заробітна плата – це об'єктивно необхідний для ефективного функціонування виробництва та відтворення робочої сили обсяг вираженої у грошовій формі основної частини життєвих засобів, що відповідає досягнутому рівню розвитку продуктивних сил і зростає пропорційно підвищенню ефективності праці робітників.

Заробітна плата є досить складним економічним явищем, що відображає взаємодію багатьох економічних процесів. Для роботодавця заробітна плата являє собою витрати виробництва, і він намагається їх мінімізувати, особливо в розрахунку на одиницю виробу, для працівника заробітна плата є доходом, і він прагне її максимізувати, обумовлюючи досить високий рівень оплати праці. Для держави заробітна плата є інструментом, за допомогою якого вона регулює попит і пропозицію такого специфічного товару, як потенційна працездатність.

У методологічному плані під час дослідження соціально-економічного змісту заробітної плати робоча сила, яка являє собою потенційну можливість працівника виконувати певні за обсягом і якістю функції на основі отриманих кваліфікації і досвіду, є важливою. Вартість робочої сили є об'єктивною основою формування розміру заробітної плати та визначається фондом життєвих засобів для відтворення життя індивідуума. У кожного працівника фонд життєвих засобів диференційований і залежить від його потреб, які визначаються витратами праці у його діяльності. При цьому повинні бути реалізовані потреби у харчуванні, одязі, взутті, житлі, відпочинку, освіті, охороні здоров'я, підтримці загальнокультурного та професійного рівня.

Низька заробітна плата не дозволяє забезпечити матеріальну основу не тільки для повноцінного відтворення працівника і членів його сім'ї, але і для формування ринкових механізмів вирішення багатьох проблем, у тому числі і соціальних. Необхідно змінити ставлення до заробітної плати і розглядати її як інвестиції в розвиток людського потенціалу України. Взаємозв'язок рівня заробітної плати та фінансових можливостей для вирішення основних соціальних проблем показана на рис. 1.

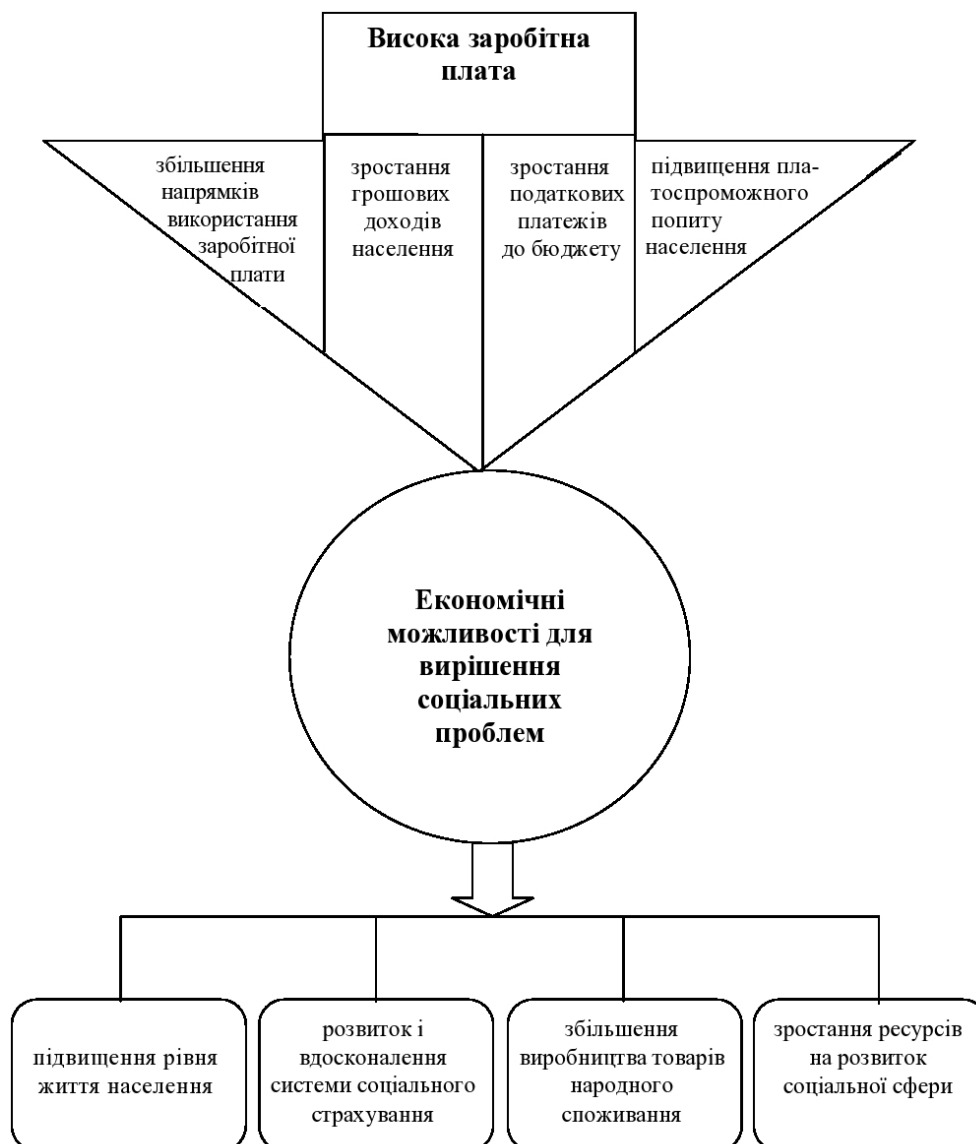


Рис. 1. Заробітна плата як джерело формування ресурсів для вирішення соціальних проблем

Висока заробітна плата, навпаки, вигідна всім суб'єктам господарських систем, тому що формує необхідні економічні передумови для зростання. Для держави – підвищення рівня життя населення, зменшення соціальних витрат із бюджету та навантаження на соціальні фонди, зростання інвестицій в економіку завдяки перетворенню додаткових заощаджень населення через фінансовий сектор; поліпшення наповнюваності місцевих бюджетів – податок із доходів фізичних осіб зростає прямо пропорційно збільшенню розмірів заробітної плати. Для корпоративного сектору та роботодавців – можливість розширення внутрішнього ринку збуту, зростання швидкості обігу капіталу, зростання доходів та прибутку; покращення асортименту продукції; підвищення вимог до якості та продуктивності праці, збільшення інвестицій у людський капітал, підвищення кваліфікації, отримання нових знань. Для домогосподарств – істотне підвищення їх купівельної спроможності, можливість задовольнити зростаючі потреби як матеріального, так і соціально-духовного спрямування тощо [4, с. 16].

Розв'язання проблем соціально-економічного зростання як регіонів, так і країни в цілому знаходиться в прямій залежності від політики доходів і відповідної динаміки рівня заробітної плати як основного каталізатора розвитку регіональних господарських систем.

З погляду збереження й розвитку людського потенціалу України велике значення має динаміка заробітних плат та валового внутрішнього продукту в розрахунку на одну особу (рис. 2).

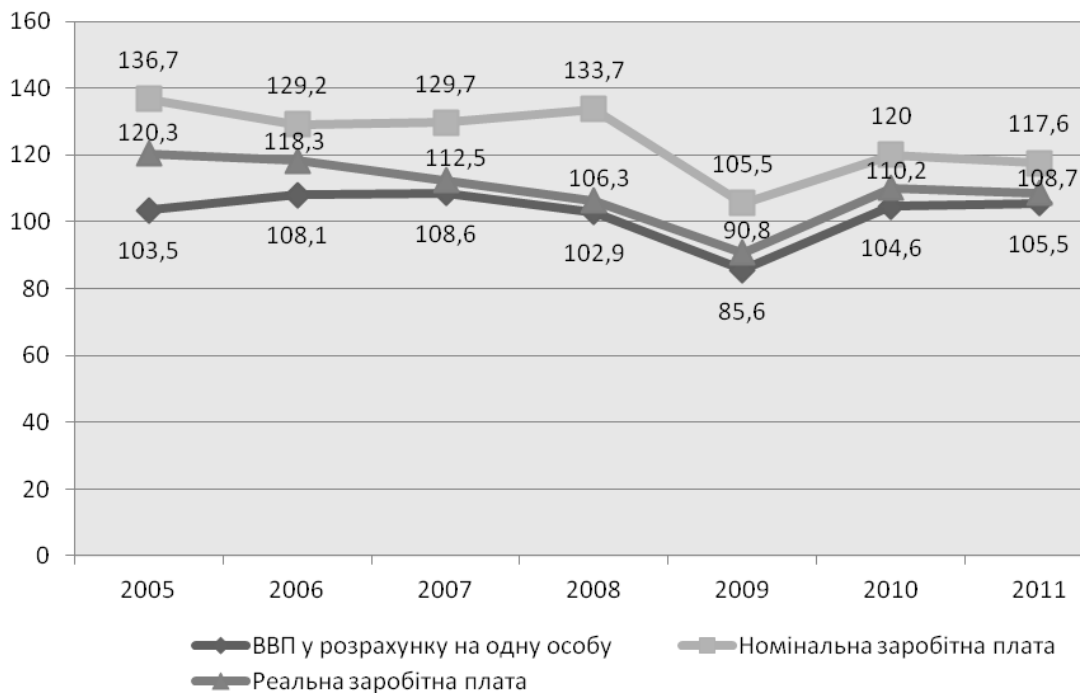


Рис. 2. Динаміка ВВП у розрахунку на одну особу та заробітних плат населення України у 2005-2011 рр. (у % до попереднього року)

Джерело: [5, с. 23].

Динаміка ВВП та заробітних плат в Україні у 2005-2011 рр. характеризується нестійкими тенденціями. На рис. 2 відображено уповільнення темпів зростання як номінальної, так і реальної заробітної плати протягом тривалого періоду. Причому до 2009 року збільшення розриву між ними, тобто зниження темпів зростання реальної заробітної плати, відбувається більш інтенсивно.

Характерно також, що темпи зростання зарплат випереджали темпи зростання ВВП у розрахунку на одну людину. Знецінення заробітних плат визнається серйозною перешкодою на шляху до збереження та розвитку людського потенціалу України. Однак у 2010 році показники заробітних плат покращилися – за цей рік реальна заробітна плата підвищилась на 10,2 %.

Під час дослідження соціально-економічної сутності заробітної плати дискусійним є питання про її функції, розгляд яких дає можливість установити вплив оплати праці на всю соціально-економічну систему. М.Д. Ведерніков виділяє три основні функції заробітної плати: відтворювальна, яка полягає в простому і розширеному відтворенні робочої сили; стимулююча (мотиваційна) направлена на підвищення матеріальної зацікавленості працівників у досягненні найкращих показників у роботі; регулююча сприяє регулюванню попиту і пропозиції на ринку праці з метою встановлення балансу інтересів між працедавцями і найнятими робітниками через укладення договорів на різних рівнях [6, с. 22-25].

Відтворювальна функція заробітної плати визначає абсолютний рівень оплати праці, необхідний для задоволення фізіологічних і соціальних потреб працівника та утримання членів його родини. Цю функцію заробітна плата виконує як основне джерело доходів населення. Об'єктивною основою реалізації цієї функції є принцип маргіналізації рівня оплати праці, який передбачає встановлення граничних значень цього рівня, дотримання

яких носить обов'язковий чи рекомендаційний характер. Відтворювальна функція тісно пов'язана з особливостями державного регулювання заробітної плати, установленням на державному рівні мінімального її розміру, який забезпечив би відтворення робочої сили. Сучасний стан розвитку економіки України, зростання інфляції, подорожчання життя свідчать про неможливість заробітної плати виконувати функцію відтворення робочої сили працівників та забезпечення членам їхніх сімей достатнього рівня.

Стимулююча (мотиваційна) функція заробітної плати полягає в установленні залежності заробітної плати працівника від його трудового внеску, від результатів виробничо-господарської діяльності підприємства, причому зазначена залежність повинна зацікавити працівника в постійному поліпшенні результатів своєї праці. Відповідно до цієї мети основним принципом її реалізації є диференціація рівня оплати праці за критеріями її продуктивності й ефективності. Цей принцип є протилежним зрівняльному підходу до оплати праці, що здійснює дестимулюючий вплив на працівників, перешкоджаючи використанню їхнього трудового і творчого потенціалу.

Для України характерними є надзвичайно високі регіональні розбіжності в оплаті праці, обумовлені галузевими відмінностями економіки регіонів і надмірною міжгалузеву диференціацією заробітної плати. Це створює складні проблеми в забезпеченні єдиних національних стандартів рівня життя населення окремих регіонів, у подоланні бідності та становленні середнього класу в країні. Насамперед із територіальною диференціацією заробітної плати пов'язані розбіжності в цінах, а отже, і в реальних купівельних можливостях заробітної плати працівників бюджетної сфери, соціальних трансфертів і кінець-кінцем державних соціальних гарантій у цілому [7, с. 260].

Регулююча або ресурсно-розміщувальна функція характеризує оптимізацію розміщення робочої сили за регіонами, галузями господарства, підприємствами залежно від ринкової кон'юнктури. Ця функція займає проміжне положення між відтворювальною і стимулюючою, виконуючи стосовно них інтегруючу роль з метою досягнення балансу інтересів працівників і роботодавців.

Реалізація цієї функції здійснюється за допомогою сегментації рівня оплати праці, що передбачає розмежування його за окремими сегментами (субринками), тобто групами працівників, що розрізняються пріоритетністю сфери діяльності і рівнем матеріальної забезпеченості. У принципі мова йде про вироблення визначеної політики встановлення рівня оплати праці різним категоріям працівників і про її реалізацію у кожному конкретному випадку, виходячи із загального контексту регулювання трудових відносин на основі соціального партнерства. Таке регулювання здійснюється на різних рівнях – у межах генеральної і галузевих тарифних угод, у колективних договорах підприємств і, виходячи з характеру і призначення, його можна назвати сегментаційним, оскільки воно стосується загальних підходів до зміни рівня оплати праці працівників за професійно-галузеву, кваліфікаційно-зарплатною і соціально-демографічною ознаками.

До актуальних завдань сегментаційного регулювання оплати праці відноситься встановлення відповідних економічних і соціальних критеріям співвідношень в оплаті праці між секторами економіки (зокрема, між ринковим сектором і бюджетною сферою, між видобувними і переробними галузями, між виробництвом і торгівлею), а також внутрішньогалузеве регулювання [8, с. 24].

Найбільш ґрунтовно класифікували функції заробітної плати А. М. Колот, який, крім трьох основних, запропонованих М. Д. Ведерніковим, виділяє соціальну й оптимізаційну, та Д. П. Богиня і О. А. Грішнова, які до перерахованих вище обґрунтовано додають таке важливе призначення заробітної плати, як формування платоспроможного попиту.

Сутність соціальної функції заробітної плати полягає в диференціації заробітної плати за критерієм соціальної справедливості. Заробітна плата – категорія не тільки

економічна, а й соціальна, моральна, яка забезпечує працівникові певний соціальний статус у суспільстві. На думку А.М. Колота, при формуванні соціально орієнтованої економіки соціальній функції повинно відводитись першочергове значення.

Зміст оптимізаційної функції полягає в мотивації власника до вдосконалення технологій виробництва, підвищення продуктивності праці. Реалізація цієї функції пов'язана з упровадженням прогресивних форм і систем оплати праці. Ця функція дозволяє власнику засобів виробництва визначити, що буде вигідно для нього, або зменшити заробітну плату своїм працівникам, або впровадити прогресивні технології, або перенести виробництво в інші регіони, де дешева робоча сила [9, с. 33].

Функція формування платоспроможного попиту полягає в узгодженні такого попиту з виробництвом споживчих товарів. Платоспроможний попит – це форма прояву потреб, забезпечених грошовими ресурсами покупців, та виробництва споживчих товарів. Він формується під впливом двох факторів – потреб та доходів, і саме заробітна плата в умовах ринку встановлює необхідні пропорції між товарним попитом та пропозицією.

Для всебічної реалізації функцій необхідне дотримання найважливіших принципів регулювання оплати праці. Кожен принцип пов'язаний не з однією, а із сукупністю функцій (рис. 3), але можна виділити головну функцію, на виконання якої, у першу чергу, і спрямований конкретний принцип.

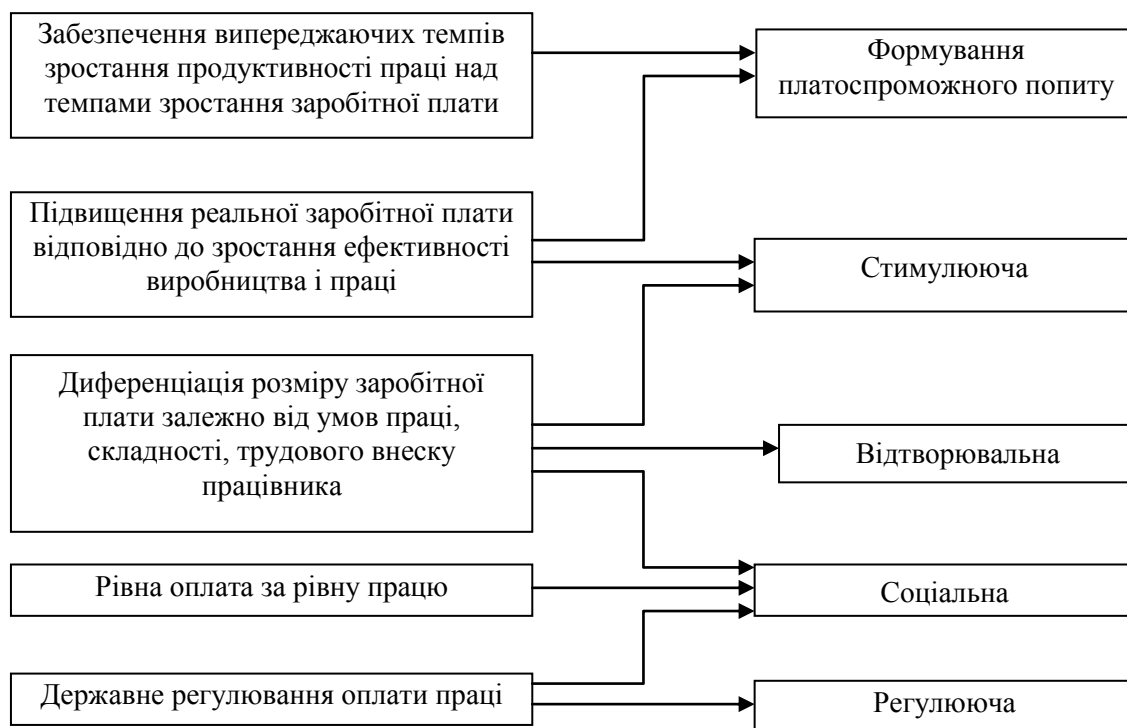


Рис. 3. Взаємозалежності принципів організації та функцій заробітної плати

По-перше, принцип забезпечення випереджаючих темпів зростання продуктивності праці над темпами зростання заробітної плати. Суть цього принципу – максимізація трудових доходів на основі розвитку та підвищення ефективності виробництва. Порушення принципу призводить до інфляції, а в умовах конкретного підприємства – до відсутності оновлення засобів виробництва, орієнтації на перспективу розвитку і, як результат, – падіння попиту. Ми відзначаємо зв'язок із функцією формування платоспроможного попиту.

По-друге, для принципу підвищення реальної заробітної плати відповідно до зростання ефективності виробництва і праці складно виділити головну функцію. Він рівною мірою спрямований на реалізацію як стимулюючої функції, так і функції формування платоспроможного попиту.

По-третє, диференціація розміру заробітної плати залежно від умов праці, складності, трудового внеску працівника. Цей принцип покликаний посилити матеріальну зацікавленість працівників у підвищенні своєї кваліфікації, забезпеченні високої якості продукції (стимулююча функція), крім того, повинні враховуватися матеріальні блага, необхідні для забезпечення соціальної справедливості (соціальна функція), для відтворення робочої сили (відтворювальна функція).

По-четверте, принцип «рівна оплата за рівну працю» слід розуміти як недопущення дискримінації в оплаті праці за статтю, віком, національної приналежності та ін. Тобто за рівноцінну працю має бути рівна оплата, отже, мова йде про соціальну справедливість – соціальну функцію.

По-п'яте, принцип державного регулювання оплати праці. Державне втручання необхідне для встановлення, тлумачення і забезпечення дотримання умов і принципів розподілу доходів. Регулюючий вплив держави має бути спрямовано на створення умов для отримання коштів і соціальних гарантій з метою підвищення ефективності використання робочої сили, реалізації та узгодження інтересів суб'єктів розподільних відносин, що функціонують на основі різних форм власності та господарювання (регулююча функція).

Основою державного регулювання розподільних відносин є: законодавство та угоди з праці, податкова система, встановлення залежності між динамікою індивідуальних доходів і інфляцією. До функцій держави, крім того, повинно входити підвищення доходів малозабезпечених верств населення для створення умов нормального відтворення робочої сили, забезпечення оптимального розподілу трудових ресурсів, ослаблення соціальної напруженості і т. д. Мірою державного регулювання оплати праці, що забезпечує соціальну захищеність малозабезпечених, низькооплачуваних працівників, є встановлення мінімальної заробітної плати на об'єктивній основі (соціальна функція). У сучасній Україні надається перевага ліберальним формам функціонування соціальної сфери. Але, на нашу думку, враховуючи соціально-економічний та інституційний рівень розвитку країни, орієнтуватися на ліберальну модель розподілу доходів, коли втручання держави мінімальне, є недоцільним. Мінімізувати вплив держави на процеси розподілу та перерозподілу можливо тільки за умови досягнення економічної стабільності, яка нині у країні відсутня.

Визначення головної функції заробітної плати, на виконання якої, у першу чергу, спрямований конкретний принцип, не тільки має теоретичне значення, але й дозволяє вирішувати практичні завдання використання конкретних функцій заробітної плати. Наприклад, для більш повної реалізації функції формування платоспроможного попиту необхідні, в першу чергу, такі перетворення в її організації, які б забезпечили випереджаючі темпи зростання продуктивності праці над темпами зростання заробітної плати, підвищення реальної заробітної плати відповідно до зростання ефективності виробництва і праці.

Висновки і пропозиції. Аналіз наукових поглядів на заробітну плату дає можливість визначити основні напрями формування методологічних основ визначення заробітної плати, розуміння її багатогранної сутності, що є необхідним для формування конкурентоспроможної оплати праці.

Підсумовуючи вищевикладене, слід зазначити, що заробітна плата багатфункціональна. Всі властиві їй функції та принципи регулювання оплати праці представляють діалектичну єдність і лише в сукупності дозволяють правильно зрозуміти сутність заробітної плати, суперечності в ній і проблеми, що виникають у процесі вдосконалення організації оплати праці. Це важливо підкреслити тому, що нерідко протиставлення значених функцій та принципів, переоцінка одних і недооцінка інших призводять до порушення їх єдності і, як наслідок, до односторонніх, а часом і неправильних теоретичних і практичних висновків, що стосуються організації заробітної плати. Принципи

регулювання оплати праці слід розглядати як систему, яка неспроможна працювати повною мірою, якщо хоча б один з її елементів не буде дотримуватися. Порушення принципів організації заробітної плати з боку будь-якого суб'єкта господарської системи створюють умови для перетворення системи розподілу доходів у фактор дестабілізації розвитку економіки.

Список використаних джерел

1. *Ревко А. М.* Заробітна плата як економічна категорія та її вплив на процеси модернізації регіонального господарського комплексу / А. М. Ревко // Новітні технології у науковій діяльності і навчальному процесі : Всеукраїнська науково-практична конференція студентів, аспірантів та молодих учених, 19-20 квітня 2012 р. : тези доповідей. – Чернігів : Черніг. держ. технол. ун-т, 2012. – Т. 1 : Технічні та економічні науки. – 607 с.
2. *Про оплату праці* [Електронний ресурс] : Закон України від 24.03.1995 № 108/95-ВР. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua.
3. *Про захист заробітної плати* [Електронний ресурс] : Конвенція Міжнародної організації праці № 95 від 01.07.1949. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?code=993_146.
4. *Сергієнко О.* Заробітна плата як елемент первинних доходів домогосподарств: сучасний стан і тенденції формування / О. Сергієнко // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 5. – С. 15-21.
5. *Україна у цифрах 2011* : статистичний збірник / [відп. за вип. О. Е. Остапчук]. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 250 с.
6. *Ведерніков М. Д.* Ринковий механізм регулювання оплати праці робітників (проблеми теорії та практики) : монографія / М. Д. Ведерніков. – Хмельницький : НВП «Евріка», ТОВ, 2001. – 288 с.
7. *Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз* : колективна монографія / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 367 с.
8. *Тульчинський Р. В.* Організаційно-економічні методи регулювання заробітної плати в ринкових умовах : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.09.01 / Р. В. Тульчинський. – Донецьк, 2006. – 206 с.
9. *Кліяненко Б. Т.* Забезпечення взаємозв'язку зростання продуктивності праці та заробітної плати : монографія / Б. Т. Кліяненко, А. І. Попова, Н. В. Шумакова, І. В. Заблодська, Н. О. Васильчук. – Луганськ : Видавництво СНУ ім. В. Даля, 2009. – 248 с.

УДК 658.1

Р.І. Шевченко-Перепьолкіна, аспірантка

Одеський національний економічний університет, м. Одеса, Україна

**ІНФОРМАЦІЙНИЙ БАР'ЄР – ОПТИМАЛЬНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАХИСТУ
МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА ВІД ЗОВНІШНЬОГО ПОГЛИНАННЯ**

Стаття присвячена актуальній тематичі розроблення ефективних методів протидії ворожим поглинанням у середовищі малого підприємництва. З урахуванням специфіки малого бізнесу, автором запропоновано, як найбільш ефективний, метод запобігання ворожому поглинанню – «інформаційний бар'єр», та протистояння поглинанню – «антирейдерська кампанія».

Ключові слова: інформаційний бар'єр, мале підприємство, захист від ворожих поглинань, методи «захисту до та після пропозиції», PR-методи захисту, «антирейдерська кампанія».

Стаття посвячена актуальній тематичі розроблення ефективних методів протидії ворожим поглинанням в середовищі малого підприємництва. С урахуванням специфіки малого бізнесу, автором предложено, как наиболее эффективный, метод предотвращения враждебному поглощению – «информационный барьер» и противостояние поглощению – «антирейдерская кампания».

Ключевые слова: информационный барьер, малое предприятие, защита от враждебных поглощений, методы «защиты до и после предложения», PR-методы защиты, «антирейдерская компания».

The article is devoted to the actual subject of development of effective methods of counteraction to hostile corporate takeover in the sphere of small enterprise. Taking into consideration the specificity of small business the author suggested methods of prevention of hostile corporate takeover – «information barrier», and opposition to corporate takeover «anti-raider campaign» as the most effective.

Key words: information barrier, small enterprise, defence from hostile corporate takeover, methods before and after the proposals, PR-methods of defence, anti-raider campaign.

Постановка проблеми. Представники малого бізнесу здебільшого досить низько оцінюють можливість протидії недружньому поглинанню шляхом законодавчих, судових чи інститутів державного управління. Сьогодні слабкі чинники їх функціонування, незважаючи на констатацію підтримки розвитку малого та середнього бізнесу, не забезпечують належного захисту малого підприємництва. До того ж законодавство щодо захисту малого та середнього підприємництва протягом останніх десятиліть, особливо господарського, настільки часто змінювалося і весь його комплекс настільки складний і інколи суперечливий, що у більшості дрібних підприємців досить відносно уявлення стосовно нього. Частково саме тому суб'єкти малого бізнесу не звертаються до юридичних і, відповідно, судових методів захисту. При високому ступені корумпованості сучасного чиновництва не викликає великої довіри й адміністративний апарат держуправління, підприємці часто зіштовхуються зі сваволею тих чиновників, на яких спирається рейдерська практика. Це робить малий бізнес ще більш уразливим перед ворожими поглинаннями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам захисту бізнесу від ворожих поглинань приділяли увагу багато вітчизняних та зарубіжних авторів [1-5; 7-9; 11]. У цих та інших дослідженнях детально представлені як методи «захисту до пропозиції» (pre offered defense), так і методи «захисту після пропозиції» (post offered defense). Однак вони переважно розраховані на великі корпорації та холдинги, інколи – на невеликі акціонерні товариства.

Малі підприємства (а особливо мікропідприємства) здебільшого не можуть застосувати ці інструменти у силу юридичного статусу (метод супербільшості, більшість отруйних пігулок, скуповування власних акцій, тактика парашутів) або відсутності коштів для розроблення ефективних схем захисту як до, так і після настання ризику поглинання. Для більшості малих (особливо мікро-) підприємств ці заходи занадто дорогі, і їх застосування призведе до втрати значної частини чи не усього прибутку. До того ж, враховуючи статистичні дані, здебільшого малі підприємства поглинаються бізнесом, який володіє фінансовими ресурсами, які у кілька разів перевищують вартість підприємства-цілі. Найчастіше захист від недружніх поглинань у малому бізнесі відбувається через передачу найбільш цінних активів більш дружній компанії. Проте така передача

здебільшого відбувається через втрату права підприємства на цей актив за отримання неадекватної цінності, або ж повного поглинання підприємства хоча і більш дружнім поглиначем, але у кінцевому підсумку, все ж – ворожим.

Отже, у більшості випадків використання фінансових механізмів недоречно. Тому на сьогодні **актуальним** є винайдення ефективних механізмів захисту малих підприємств від ворожих поглинань.

На наше переконання, мале підприємство має передчасно забезпечити собі інформаційний бар'єр – один із різновидів методів «захисту до пропозиції», який найбільш відповідає юридичним та фінансовим можливостям малого підприємства та забезпечить йому належний захист від ворожого поглинання.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є обґрунтування дієвості та ефективності інформаційного захисту від ворожих поглинань для суб'єктів малого бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Сучасний етап розвитку суспільства характеризується зростаючою роллю інформаційної сфери, що являє собою сукупність інформації, інформаційної інфраструктури, суб'єктів, що здійснюють збір, формування, розповсюдження й використання інформації, а також системи регулювання виникаючих при цьому суспільних відносин. Тому і при запобіганні недружнім поглинанням роль інформації сьогодні підвищується у декілька разів. Адже першим етапом на шляху до поглинання є збір інформації про підприємство-ціль. Саме тому варто приділити увагу ефективній інформаційній безпеці як зовнішній, так і усередині самого підприємства.

Для оцінювання можливої загрози недружнього поглинання потрібен аналіз факторів, що складаються навколо фірми, і виявлення індикаторів, що дозволяють із високою ймовірністю стверджувати, що відносно підприємства в найближчому майбутньому буде розпочата спроба ворожого поглинання. Такий прогноз на більш ранній стадії дозволяє підготуватися до захисту. До потенційного кандидата поглинач, як правило, пред'являє дві вимоги: фірма повинна мати цікаві активи, і ці активи можна легко відняти. Узагальнюючи досвід і технології ворожих поглинань, можна виділити такі стандартні ознаки.

Інформація про підприємство може бути отримана із зовнішніх джерел. Поглинач одержує інформацію про підприємство різними способами, у тому числі з різних органів влади, може ініціювати будь-яку перевірку, і з її допомогою одержати необхідні документи й інформацію.

На великих підприємствах створюються спеціалізовані служби економічної безпеки, до обов'язків яких, поряд з іншим, належить моніторинг можливості ворожого поглинання. На малому підприємстві ці функції можуть бути розподілені між юристом та бухгалтером – основними суб'єктами, що у силу своєї посади володіють великим обсягом найважливішої для поглинача інформації.

Ознаками підготовки захоплення бізнесу може слугувати підвищення інтересу до економічних, фінансово-господарських та внутрішньокорпоративних відомостей про підприємство. Слід звертати підвищену увагу до зовні невмотивованого збільшення кількості різних перевірок і запитів інформації з боку силових відомств, надмірну цікавість податкових органів, почастішання податкових перевірок, спроби порушення кримінальних справ відносно керівництва підприємства, позапланові візити представників міліції чи прокуратури, їхня наполегливість у обробленні документації.

Практично в будь-якій компанії є який-небудь актуальний або потенційний конфлікт, наприклад, конфлікт між керівником і менеджером, конфлікти між менеджером і працівниками, між менеджером та постачальниками і т. д.

Слід постійно відслідковувати в пресі інформацію про можливий конфлікт між співвласниками, або між власником і владою, постачальниками і підприємством та ін.

Подібний конфлікт, якщо він досить серйозний, завжди стане у нагоді агресорові, який намагатиметься максимально активізувати його й використовувати у своїх цілях. Беручи участь у розв'язанні конфлікту, агресор може залучити на свою сторону одну з конфліктуючих сторін або одержати всю необхідну йому інформацію.

Виходячи із цього, вкрай важливою є систематична адресна робота власника з менеджментом у частині мотивації й чіткого визначення меж повноважень, робота із трудовим колективом для створення лояльної до існуючого власника трудової атмосфери. Не менш важливо зробити своїми союзниками на випадок початку ворожого поглинання основних партнерів і контрагентів фірми, поведінка яких нерідко є одним з визначальних факторів у процесі конфлікту.

Внутрішня інформаційна безпека підприємства – один із важливіших факторів ризику загрози економічній безпеці підприємства.

Одним зі способів її забезпечити є введення режиму контролю над інформацією й документообігом усередині підприємства. Для початку рекомендується прийняти Положення «Про комерційну таємницю», де передбачена інформація, що не підлягає розголошенню, і штрафні санкції за порушення умов цього Положення. Крім того, з кожним співробітником, який має доступ до важливої комерційної інформації, особисто повинні бути укладені відповідні Угоди про конфіденційність.

Повинні бути окреслені ті випадки та межі, коли і ким будь-яка інформація про діяльність підприємства може надаватися телефоном чи електронною поштою. Адже поглинач «під легендою» проведення перевірки даних «Пенсійним фондом» або іншим органом, може наводити довідки про діяльність підприємства, порядок виплати й розміри заробітної плати і т. п.

Необхідно встановити обмеження і в обігу документів усередині підприємства. Часто у звичайному режимі роботи «широке ходіння» по підприємству мають і Статут, і печатка, а найчастіше й аркуші з підписом директора або факсиміле. Така ситуація породжує можливість появи документів, які надалі дуже складно буде заперечити в суді (тому що й підпис, і печатка на них справжні), але які по суті своєї незаконні, тому що насправді є підробленими.

У практиці зустрічаються випадки, коли топ-менеджери підприємства добровільно за винагороду або ж з інших причин надають усю наявну інформацію поглиначеві: зміст установчих документів, баланс підприємства та інші документи й інформацію, необхідну для підготовки поглинання.

З цією ж метою необхідно встановити належний контроль над вхідною та вихідною документацією (необхідно вести журнал усієї вхідної та вихідної кореспонденції, журнал обліку доручень, а також залишати їх копії). При відправленні листа, спрямування якого в майбутньому може потребувати доведення в суді, слід відправляти коштовним листом з описом вкладення.

Крім того, необхідно визначити місце зберігання оригіналів печатки й найважливіших документів (оригінали установчих і реєстраційних документів; правовстановлюючих документів на активи, що належать підприємству; оригінали ліцензій, дозволів й інших подібних документів; документи за найбільш значимими для підприємства угодами; договори оренди; інші документи, що мають важливе значення для підприємства), щоб при настанні загрози поглинання їх можна було швидко вивезти.

Якщо ж такі превентивні заходи не спрацювали і ворожий поглинач все ж націлився на підприємство, найбільш ефективним для малих підприємств буде організація «антирейдерської кампанії» – застосування PR-методів захисту. Ці методи відносяться до «постметодів», хоча їх ефективна реалізація потребує превентивних заходів.

Так, із самого початку роботи підприємства потребує детальної уваги системна робота з управління репутацією компанії (наприклад, трансляція в ЗМІ інформації про діяльність фірми, підтримку нею благодійних заходів, значення для міста і т. п.). Наявність системи медіа-моніторингу, як елементу моніторингу зовнішнього інформаційного середовища, сприятиме формуванню та дійсній оцінці позитивного ставлення до підприємства з боку громадськості.

Цілеспрямоване налагодження стійких відносин із цільовими ЗМІ («власники-редакторат-авторський склад») полегшить як інформаційну, так і фінансову складову майбутньої співпраці за наявності загрози поглинання.

Наявність плану SOS (реагування в надзвичайній ситуації) і в його складі програми антикризової комунікації передбачає комплекс заходів, завдання яких полягатиме в такому:

- одержати підтримку громадськості;
- впливати на хід судових розглядів;
- відключити (за його наявності) на час «чужий» адміністративний ресурс або стимулювати застосування «свого»;
- мотивувати опонентів до досягнення компромісу на прийнятних умовах або до припинення ворожих дій;
- закріпити за собою роль основного ньюсмейкера – особи, яка дає визначення ситуації й формує уявлення про шляхи її успішного вирішення;
- встановити довірчі стосунки зі ЗМІ, підтримуючи їх роль «захисника правої справи».

При реалізації агресором спроби поглинання керівництво фірми повинне стати джерелом інформації раніше, ніж предметом обговорення. Ретранслювати свою позицію через мас-медіа легше, коли журналісти ще не заангажовані тим чи іншим способом. Тим більше, що за наявності гарної репутації громадськість підтримує позицію саме тієї сторони, яка їй більше подобається. «Відстала» сторона ворожого поглинання споконвічно приречена доганяти, їй складніше схилити ЗМІ як лідерів думок на свій бік.

Висновки і пропозиції. Основний і найголовніший спосіб запобігання ворожому поглинанню для будь-якого підприємства – дотримання компанією всіх норм законодавства, а саме: ведення належного бухгалтерського обліку й діловодства, дотримання техніки безпеки на підприємстві й правил зберігання документації. Це необхідно, тому що:

По-перше, для того, щоб компанія могла звернутися за захистом своїх прав у компетентні органи.

По-друге, правильне ведення й зберігання документації забезпечить конфіденційність даних і обмежить вихід важливих даних за межі фірми.

По-третє, у випадку звернення до суду, у компанії на руках будуть усі необхідні правовстановлюючі документи.

Проте навіть при дотриманні усіх вимог законодавства, не можливо повністю захистити себе від чужого шахрайства, тому якщо підприємство піддалося ворожому поглинанню, то йому може допомогти:

1) Підтримка компетентних фахівців: бухгалтерів, аудиторів, юристів, на яких покладена функція інформаційного моніторингу.

Якщо у фірми виникла яка-небудь проблема, то своєчасна реакція професіонала допоможе, навіть якщо не ліквідувати її, хоча б значно полегшити й прискорити вихід зі складної ситуації.

2) Захист своїх прав у відповідних державних структурах: податкових органах, МВС, прокуратурі, суді. Ці органи мають усі можливості для боротьби з ворожими поглинаннями та їх авторитет сьогодні потрібно підіймати, особливо у середовищі малого

бізнесу. Саме тому потрібно активно заявляти про порушення своїх прав і боротися з рейдерами на рівні державних органів.

3) Антирейдерська кампанія в ЗМІ.

Активний «піар» проблеми в Інтернеті, газетах і на телебаченні дозволяє викрити спроби ворожого поглинання, добитися резонансу в широких колах і, тим самим, вказати на наявну проблему.

4) Інформація – найдужча ланка в боротьбі з ворожими поглинаннями. У випадку загрози останнього дуже велике значення має навіть не майно підприємства або його фінансові кошти, а інформація й документи:

- установчі документи (статут, рішення про створення юридичної особи, наказ про призначення директора, а також різні свідоцтва, листи статистики й т. п.);
- внутрішня документація (накази, рішення, листи, претензії, заяви);
- фінансові документи (бухгалтерська звітність, платіжна документація);
- кадрова документація (трудові договори, інструкції, трудові книжки);
- цивільно-правові договори (договори оренди приміщень і обладнання, контракти з постачальниками, договори надання послуг).

Якщо ця інформація захищена (зберігається в надійному сейфі або продубльована на віддалених серверах), то вороже поглинання буде суттєво утруднене, й ворожий поглинач навряд чи обере за мету таке підприємство.

Отже, належна організація інформаційного бар'єра надасть малим підприємствам, при порівняно незначних фінансових витратах, діючий механізм захисту від ворожих поглинань.

Список використаних джерел

1. *Астахов П. А.* Противодействие рейдерским захватам / П. А. Астахов. – М. : ЭКСМО, 2008. – 240 с.
2. *Беліков О. І.* Рейдерство в Україні – реалії сьогодення / О. І. Беліков // Юридичний журнал. – 2007. – № 4. – С. 105-109.
3. *Борисов Ю.* Игры в русский «М & А» / Ю. Борисов. – М. : СПЕЦ-АДРЕС, 2005. – 140 с.
4. *Бочарова О.* Способи поглинання акціонерних товариств / О. Бочарова // Підприємництво, господарство і право. – 2009. – № 10. – С. 149-151.
5. *Гетьман-Павлова І. В.* Меры защиты от вражеских поглощений / И. В. Гетьман-Павлова, Е. В. Цыганкова, В. В. Шахова // Юрист. – 2008. – № 8. – С. 18-34.
6. *Господарський кодекс України* : прийнятий Верховною Радою України 16 січня 2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18.
7. *Демидова Е. С.* Эффективные способы защиты предприятия от риска враждебного поглощения / Е. С. Демидова // Управление риском. – 2007. – № 3. – С. 5-10.
8. *Лазуренко В. И.* Рейдерство: слияния и поглощения / В. И. Лазуренко. – М. : ТУКБИ, 2009. – 230 с.
9. *Паламарчук Г.* Особливості рейдерства в Україні та політика його подолання / Г. Паламарчук, Л. Венгер // Економіка України. – 2007. – № 9. – С. 23-25.
10. *Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні* : [Національна доповідь] / К. О. Ващенко, З. С. Варналій, В. Є. Воротін та ін. – К. : Держкомпідприємництво, 2008. – 226 с.
11. *Рудык Н. Б.* Защита от жесткого поглощения / Н. Б. Рудык // Финансист. – 2000. – № 10. – С. 45-48.

УДК 657.6

Т.Ю. Мельник, асистент

Житомирський державний технологічний університет, м. Житомир, Україна

АНАЛІТИЧНІ ПРОЦЕДУРИ В СИСТЕМІ КОНТРОЛЮ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НА МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Кризовий фінансовий стан більшості молокопереробних підприємств України свідчить про необхідність поліпшення інформаційно-аналітичного забезпечення процесу контролю за формуванням фінансових результатів. У статті обґрунтовано доцільність використання індексної системи показників для організації контролю формування фінансових результатів молокопереробними підприємствами, яка дає можливість визначити причини зміни прибутку в динаміці залежно від впливу різноманітних факторів.

Ключові слова: контроль, фінансові результати, система показників, аналітичні процедури, аналітична інформація.

Кризисное финансовое состояние большинства молокоперерабатывающих предприятий Украины свидетельствует о необходимости улучшения информационно-аналитического обеспечения процесса контроля за формированием финансовых результатов. В статье обоснована целесообразность использования индексной системы показателей для организации контроля формирования финансовых результатов молокоперерабатывающими предприятиями, которая дает возможность определить причины изменения прибыли в динамике в зависимости от влияния разнообразных факторов.

Ключевые слова: контроль, финансовые результаты, система показателей, аналитические процедуры, аналитическая информация.

The crisis financial state of most dairy enterprises of Ukraine testifies to the necessity of improvement of the information-analytical providing of the financial results forming control process. The article substantiates the expediency of the use of the index system of indicators for organization of the financial results forming control by dairy enterprises, which gives an opportunity to define reasons of profit change in dynamics depending on influence of various factors.

Key words: control, financial results, system of indicators, analytical procedures, analytical information.

Постановка проблеми. Молочна промисловість України – одна з провідних галузей агропромислового комплексу України. Але, незважаючи на швидкі темпи зростання та розвитку галузі, українські виробники молочної продукції стикаються в процесі ведення виробничо-фінансової діяльності зі значними перешкодами. Однією з таких проблем є недосконалість та неефективність інформаційного забезпечення процесів, що відбуваються на молокопереробних підприємствах, у тому числі процесу контролю за формуванням фінансових результатів.

Система контролю фінансових результатів на підприємстві є узагальнюючим процесом оцінювання використання всіх ресурсних об'єктів підприємства та полягає у своєчасному виявленні та запобіганні порушенням, які призводять до неефективного функціонування суб'єкта господарювання взагалі, а також у правдивому відображенні результатів його діяльності у фінансовій звітності з метою надання можливості користувачам приймати виважені та своєчасні управлінські рішення.

Виявлення закономірностей і тенденцій розвитку об'єктів контролю, встановлення та оцінювання основних факторів, що позитивно чи негативно впливають на показники стану підконтрольних об'єктів, можливо здійснювати на основі аналітичної інформації. Проте, на жаль, нині на багатьох молочних підприємствах України керівництвом недооцінюється роль аналітичної складової інформаційного забезпечення системи контролю щодо його фінансово-господарської діяльності. Однак саме застосування аналітичних процедур у процесі опрацювання вхідної інформації з метою якісного, достовірного, своєчасного та повного інформаційно-аналітичного забезпечення системи контролю про стан об'єкта контролю приводить до підвищення ефективності всієї системи контролю діяльності підприємства та, відповідно, до поліпшення інформаційного забезпечення системи управління та ефективності прийнятих рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Безпосередньо дослідженню питань використання аналітичних процедур у контролі приділяли увагу Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Барановська, А.М. Карташова, Л.А. Мачкур (досліджувала аналітичне забезпечення стратегічного контролю діяльності підприємств), І.Д. Лазаришина, О.В. Олійник, В.К. Савчук, В.О. Шевчук, Н.І. Петренко.

Водночас варто зазначити, що питання побудови системи показників з метою поліпшення обліково-аналітичного забезпечення системи контролю за формуванням фінансових результатів молокопереробними підприємствами залишаються маловивченими, не мають достатнього наукового обґрунтування та, відповідно, потребують комплексного дослідження та вирішення.

Метою дослідження є обґрунтування системи аналітичних процедур для організації контролю формування фінансових результатів молокопереробними підприємствами.

Викладення основного матеріалу дослідження. Загальні тенденції та особливості розвитку молочної галузі, у якій здійснюють діяльність досліджувані нами підприємства, має сезонний характер виробництва. Останні роки на розвиток галузі негативно впливають зовнішні фактори, серед яких тенденція до скорочення поголів'я великої рогатої худоби, присутність імпортованих молочних продуктів, недостатня сировинна база, постійні зміни у податковому законодавстві та ін. Вплив кризових явищ молокозаводи відчували на початку 2011 року, який характеризувався зменшенням попиту населення на продукцію високого цінового сегмента у зв'язку зі зменшенням купівельної спроможності населення. За останні роки ситуація в молочної галузі України значно ускладнилась, про що свідчить скорочення з кожним роком темпів виробництва молочної продукції у натуральному вигляді (табл. 1).

Таблиця 1

Темпи виробництва молочної продукції у натуральному виразі за 2011 рік в Україні [3]

| Найменування продукції за номенклатурою | Код за НПП | Фактично вироблено | | Темп зростання (зниження) у % до | |
|--|---------------|-----------------------|--------|-------------------------------------|---------|
| | | за грудень | за рік | грудня 2010 р. | 2010 р. |
| Молоко оброблене рідке, т | 15.51.11 | 66341 | 859062 | 108,1 | 106,1 |
| Молоко оброблене рідке для дитячого харчування, т | 15.51.11.700 | 982 | 10337 | 117,5 | 95,5 |
| Вершки жирністю більше 8 %, т | 15.51.12 | 2478 | 32964 | 158,0 | 168,5 |
| Молоко і вершки сухі, т | 15.51.20 | 1885 | 53485 | 78,8 | 78,6 |
| Масло вершкове, т | 15.51.30.999 | 4631 | 76237 | 106,4 | 96,2 |
| Сири жирні, т | 15.51.40.999 | 13135 | 178581 | 105,2 | 86,8 |
| Сир свіжий неферментований та сир кисломолочний, т | 15.51.40.300 | 6016 | 75269 | 96,0 | 96,7 |
| Сир кисломолочний та вироби з нього для дитячого харчування, т | 15.51.40.330 | 138 | 1315 | * | 127,9 |
| Сири сичужні, т | 15.51.40.500 | 11552 | 162690 | 110,6 | 87,7 |
| Сир плавлений не тертий і не в порошку, т | 15.51.40.700 | 1583 | 15891 | 77,6 | 79,0 |
| Молоко і вершки згущені з або без додавання цукру та інших підсолоджувальних речовин, т | 15.51.51 | 5436 | 61033 | 88,8 | 91,4 |
| Продукти кисломолочні, т | 15.51.52 | 34667 | 468914 | 100,1 | 98,4 |
| Йогурт не ароматизований, без додавання фруктів, горіхів, какао та інших наповнювачів, т | 15.51.52.431 | 106 | 1680 | 73,6 | 61,4 |
| Йогурт ароматизований чи з додаванням фруктів, горіхів, какао та інших наповнювачів, т | 15.51.52.451 | 5596 | 79032 | 112,7 | 103,1 |
| Продукти кисломолочні для дитячого харчування, т | 15.51.52.700 | 261 | 2828 | 127,3 | 152,0 |
| Казеїн, т | 15.51.53.000 | 66 | 5737 | 68,0 | 120,7 |

За підсумками 2011 року за окремими видами молочної продукції спостерігалася різноспрямована динаміка обсягів виробництва. Так, зросли обсяги виробництва молока обробленого рідкого (на 6,1 %, до 859 062 т), вершків жирністю більше 8 % (на 68,5 %, до 32 964 т), сиру кисломолочного та виробів з нього для дитячого харчування (на 27,9 % до 1315 т), йогурту ароматизованого чи з додаванням фруктів, горіхів, какао та інших наповнювачів (на 3,1 % до 79 032 т), продуктів кисломолочних для дитячого харчування (на 52,0 % до 2828 т) та казеїну (на 20,7 % до 5737 т). Натомість, скоротилося виробництво всіх інших видів молочної продукції (табл. 1). Але і при такому зменшенні Україна залишається великим виробником молока та займає провідне місце в світовому рейтингу найбільших країн-виробників коров'ячого молока.

Про нестабільний стан розвитку багатьох молокопереробних підприємств України свідчать проведені нами аналітичні дослідження їх прибутковості та рентабельності. Результати дослідження показали, що багато молокопереробних підприємств (які не увійшли до досліджуваної сукупності) у 2011 році через кризовий фінансовий стан не здійснювали (призупинили здійснення) господарської діяльності або отримували дохід внаслідок здавання виробничих приміщень в оренду, тобто не займалися основною діяльністю.

На основі вибіркового дослідження формування фінансових результатів 56 молокопереробних підприємств України (КВЕД 15.51.0 – перероблення молока та виробництво сиру), виявлено, що з кожним роком кількість збиткових підприємств зростає, а прибуткових, відповідно, зменшується (табл. 2).

Стан формування чистого прибутку (збитку) від господарської діяльності досліджуваними молокопереробними підприємствами на основі показників Звіту про фінансові результати наочно продемонстровано в таблиці 2.

Таблиця 2

Фінансовий чистий результат молокопереробних підприємств України

| Показник | Роки | | | Відхилення | |
|---|-----------|-----------|-----------|------------|--------|
| | 2009 | 2010 | 2011 | +/- | % |
| Фінансовий результат (сальдо), тис. грн | 48328,0 | 76046,0 | 77872,0 | 29544,0 | 61,13 |
| Підприємства, які одержали прибуток: | | | | | |
| - фінансовий результат, тис. грн | 193425,0 | 265433,0 | 245490,0 | 52065,0 | 26,92 |
| - кількість | 38 | 34 | 27 | -11 | -28,95 |
| - у % до загальної кількості* | 67,86 | 60,71 | 48,21 | -19,65 | - |
| Підприємства, які одержали збиток: | | | | | |
| - фінансовий результат, тис. грн | -145097,0 | -189387,0 | -167618,0 | -22521,0 | 15,21 |
| - кількість | 18 | 22 | 29 | 11 | 61,11 |
| - у % до загальної кількості* | 32,14 | 39,29 | 51,79 | 19,65 | - |

* Загальна кількість підприємств 56

Джерело: розраховано автором за даними [4].

За даними таблиці 2 видно, що серед 56 досліджуваних молокопереробних підприємств України у 2011 році більше ніж половина (29 підприємств) отримали чистий збиток на загальну суму 167,618 млн грн, тоді як у 2009 році кількість збиткових підприємств становила 18, а сума збитку становила 145,097 млн грн (на 15,2 % менше). Незважаючи на те, що з кожним роком загальна сума отриманого досліджуваними підприємствами чистого прибутку зростала (майже на 27 % у 2011 році в порівнянні з 2009 роком), кількість прибуткових підприємств скоротилася з 38 до 27.

У таблицях 3 та 4 наведено розподіл 56 молокопереробних підприємств за розмірами отриманого чистого прибутку/збитку у 2009-2011 роках.

Таблиця 3

Розподіл підприємств за розміром отриманого чистого прибутку

(кількість підприємств)

| Розмір чистого прибутку | Роки | | | | | | Відхилення 2011 р. до 2009 р. | | |
|----------------------------------|------|-------|------|-------|------|-------|----------------------------------|-------|-------|
| | 2009 | | 2010 | | 2011 | | +/- | % | п. с. |
| | од. | % | од. | % | од. | % | | | |
| Від 0 до 100 тис. грн | 7 | 18,4 | 4 | 11,8 | 6 | 22,2 | -1 | -14,3 | 3,8 |
| Від 100 тис. грн до 500 тис. грн | 7 | 18,4 | 4 | 11,8 | 3 | 11,1 | -4 | -57,1 | -7,3 |
| Від 500 тис. грн до 1 млн грн | 4 | 10,5 | 3 | 8,8 | 3 | 11,1 | -1 | -25,0 | 0,6 |
| Від 1 млн грн до 5 млн грн | 10 | 26,4 | 11 | 32,4 | 4 | 14,8 | -6 | -60,0 | -11,6 |
| Від 5 млн грн до 10 млн грн | 4 | 10,5 | 6 | 17,6 | 3 | 11,1 | -1 | -25,0 | 0,6 |
| Більше 10 млн грн | 6 | 15,8 | 6 | 17,6 | 8 | 29,7 | 2 | 33,3 | 13,9 |
| Всього підприємств | 38 | 100,0 | 34 | 100,0 | 27 | 100,0 | -11 | -29,0 | 0,0 |

Джерело: розраховано автором за даними [4].

З кожним роком як кількість, так і структура підприємств за розміром отриманого чистого прибутку змінюється. Якщо у 2009-2010 роках за структурою найбільша кількість підприємств отримала прибуток у розмірі від 500 тис. грн до 1 млн грн (відповідно 26,4 % та 32,4 %), то у 2011 році найбільша кількість підприємств (29,7 % від загальної кількості прибуткових підприємств) отримали прибутки в розмірі більше 10 млн грн. Серед досліджуваних підприємств у 2011 році найбільший чистий прибуток отримало Публічне акціонерне товариство "Бершадьмолоко" (Вінницька обл.) – 43 341 тис. грн, на другому місці Публічне акціонерне товариство "Житомирський маслозавод" (м. Житомир) – 34 150 тис. грн.

За даними таблиці 4 видно, що у 2011 році серед 56 досліджуваних підприємств 29 були збитковими, причому збитки 23 підприємств вимірювалися мільйонами гривень. Підприємствами, які за підсумками фінансово-господарської діяльності за 2011 рік отримали більше ніж 10 млн грн збитків, є: Публічне акціонерне товариство "Великобурлуцький сироробний завод" (Харківська обл.) – майже 35 млн грн; Публічне акціонерне товариство "Городенківський сирзавод" (Івано-Франківська обл.) – 19,6 млн грн; Товариство з обмеженою відповідальністю "Молочний Дім" (Дніпропетровська обл.) – 15,5 млн грн; Публічне акціонерне товариство "Ковельмолоко" (Волинська обл.) – 12,0 млн грн та Публічне акціонерне товариство "Криммолоко" (м. Сімферополь) – 10,7 млн грн.

Таблиця 4

Розподіл підприємств за розміром отриманого чистого збитку

(кількість підприємств)

| Розмір чистого збитку | Роки | | | | | | Відхилення 2011 р. до 2009 р. | | |
|----------------------------------|------|-------|------|-------|------|-------|----------------------------------|--------|-------|
| | 2009 | | 2010 | | 2011 | | +/- | % | п. с. |
| | од. | % | од. | % | од. | % | | | |
| Від 0 до 100 тис. грн | 1 | 5,5 | 5 | 22,7 | 0 | 0,0 | -1 | -100,0 | -5,5 |
| Від 100 тис. грн до 500 тис. грн | 2 | 11,1 | 3 | 13,6 | 4 | 13,8 | 2 | 100,0 | 2,7 |
| Від 500 тис. грн до 1 млн грн | 0 | 0,0 | 1 | 4,6 | 2 | 6,9 | 2 | - | 6,9 |
| Від 1 млн грн до 5 млн грн | 9 | 50,0 | 5 | 22,7 | 12 | 41,4 | 3 | 33,3 | -8,6 |
| Від 5 млн грн до 10 млн грн | 3 | 16,7 | 2 | 9,1 | 6 | 20,7 | 3 | 100,0 | 4,0 |
| Більше 10 млн грн | 3 | 16,7 | 6 | 27,3 | 5 | 17,2 | 2 | 66,7 | 0,5 |
| Всього підприємств | 18 | 100,0 | 22 | 100,0 | 29 | 100,0 | 11 | 61,1 | 0,0 |

Джерело: розраховано автором за даними [4].

Крім зазначених вище факторів зовнішнього середовища, на фінансово-господарську діяльність молокопереробних підприємств значно впливає недосконалість аналітичних

процедур, які використовуються в процесі опрацювання вхідної інформації про фінансові результати з метою якісного, достовірного, своєчасного та повного аналітичного забезпечення системи контролю про стан останніх, що в свою чергу призводить до зменшення ефективності всієї системи контролю діяльності підприємства. Якісне та своєчасне аналітичне забезпечення системи контролю щодо стану, динаміки та впливу факторів на розмір фінансових результатів дозволить підвищити ефективність контрольної роботи як з погляду отриманих результатів, так і в питаннях її організації.

Під час здійснення контрольних дій (у тому числі в процесі контролю за формуванням фінансових результатів) суб'єкти контролю повинні опиратися на відлагоджену інформаційно-аналітичну базу, тобто на аналітичну інформацію, що обслуговує систему контролю. З позиції її створення, вона знаходиться поза системою контролю, надходить до неї з інших систем (облікової, аналітичної та ін.), переробляється, інтерпретується та моделюється в контрольну інформацію. При цьому основним завданням суб'єктів контролю є вміння чітко орієнтуватися в системі показників, які характеризують динаміку, структуру, розвиток певного об'єкта контролю. Адже саме на основі опрацювання аналітичних даних можна виявити вузькі місця у стані об'єкта контролю та умови порушення нормального процесу його функціонування. На основі опрацювання аналітичної інформації, суб'єкти контролю повинні забезпечувати вище керівництво контрольною інформацією (у вигляді відповідних висновків), щоб воно мало змогу орієнтуватися в ситуації щодо фінансового стану підприємства та приймати виважені управлінські рішення.

До органів (структурних підрозділів) товариства, які здійснюють внутрішній контроль, належать (є суб'єктами контролю): наглядова рада; ревізійна комісія; служба внутрішнього аудиту (товариства не обмежені у використанні інших назв цього структурного підрозділу (наприклад, контрольно-ревізійна служба)); бухгалтерська служба.

Наглядова рада (в т. ч. через постійні чи тимчасові комітети з числа її членів для вивчення і підготовки питань, що належать до компетенції наглядової ради) повинна забезпечити функціонування належної системи контролю, а також здійснювати контроль за фінансово-господарською діяльністю товариства, у тому числі забезпечувати підготовку повної та достовірної публічної інформації про товариство.

Порядок утворення і діяльності комітетів встановлюється статутом або положенням про наглядову раду товариства [6].

Ревізійна комісія (ревізор) проводить перевірку фінансово-господарської діяльності акціонерного товариства за результатами фінансового року, якщо інше не передбачено статутом товариства. Виконавчий орган забезпечує членам ревізійної комісії (ревізору) доступ до інформації в межах, передбачених статутом або положенням про ревізійну комісію [6].

Згідно з Принципами корпоративного управління ревізійна комісія повинна здійснювати оперативний контроль за фінансово-господарською діяльністю товариства через проведення планових та позапланових перевірок [5].

З метою забезпечення діяльності комітету з питань аудиту наглядова рада може прийняти рішення щодо запровадження в товаристві посади внутрішнього аудитора (створення служби внутрішнього аудиту) [6].

Служба внутрішнього аудиту (або посада внутрішнього аудитора) запроваджується в товаристві за рішенням наглядової ради з метою забезпечення діяльності комітету з питань аудиту.

Служба внутрішнього аудиту (внутрішній аудитор) повинна здійснювати поточний контроль за фінансово-господарською діяльністю товариства та відповідати за своєчасне виявлення та запобігання відхиленням, які перешкоджають законному та ефективному використанню майна та коштів товариства. Зокрема, до компетенції служби внутрішнього аудиту повинні належати повноваження щодо:

- контролю за організацією та функціонуванням системи бухгалтерського обліку;
- контролю за відповідністю даних бухгалтерського обліку фактичній наявності активів, їх належним збереженням;
- експертизи фінансової та операційної діяльності;
- підготовки оглядів діяльності товариства та розроблення рекомендацій щодо підвищення її ефективності [5].

Бухгалтерська служба здійснює поточний контроль щодо узагальнення інформації на рахунках, у тому числі за відображенням всіх господарських операцій у первинних документах, реєстрах, складенням фінансової звітності, дотриманням законодавства та національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, а також інших нормативно-правових актів щодо ведення бухгалтерського обліку.

Саме система показників, сформована внаслідок аналітичного опрацювання первинних (облікових) даних, повинна надавати можливість суб'єктам контролю простежити розвиток та динаміку фінансових результатів діяльності підприємства, а також проконтролювати вплив зміни факторів на зміну їх розміру. Така система показників буде надійним підґрунтям для прийняття виважених управлінських рішень.

Отже, виникає необхідність визначення аналітичних процедур, результатом застосування яких буде сформована система показників, яка буде забезпечувати систему контролю інформацією про стан та динаміку фінансових результатів та вплив зміни факторів на розмір прибутку.

З метою побудови системи показників для аналітичного забезпечення контролю за формуванням фінансових результатів, фінансовий стан підприємства треба систематично й усебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Так, показники прибутковості (рентабельності) забезпечують аналіз та контроль ефективності діяльності підприємства за співвідношенням ефекту (прибутку) і вартості витрачених ресурсів, а також доходів, отриманих у результаті їх використання.

Для оцінювання та контролю ефективності формування поточних витрат (та, відповідно, фінансових результатів від різних видів діяльності) ПАТ «Житомирський маслозавод» використовуємо показники валової, операційної, звичайної і загальногосподарської рентабельності (табл. 5).

Таблиця 5

Аналіз рівня прибутковості різних видів діяльності ПАТ «Житомирський маслозавод»

| Показник (форма фінансової звітності і рядок) | Роки | | | Відхилення 2011 р. до 2009 р. | |
|---|--------|--------|--------|----------------------------------|--------|
| | 2009 | 2010 | 2011 | +/- | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Показники за рядками Звіту про фінансові результати, тис. грн | | | | | |
| 1. Валовий прибуток (ф.2 р. 050/055) | 143573 | 155802 | 187406 | 43833 | 30,53 |
| 2. Собівартість реалізованої продукції (ф.2 ряд 040) | 332227 | 530166 | 672400 | 340173 | 102,39 |
| 3. Операційні витрати (ф.2 сума р. 040, 070, 080, 090) | 429396 | 645725 | 868285 | 438889 | 102,21 |
| 4. Прибуток (збиток) від операційної діяльності (ф.2 ряд 100/105) | 53965 | 48774 | 60871 | 6906 | 12,80 |
| 5. Витрати звичайної діяльності (ф.2 сума р. 040, 070-090, 140-160) | 437088 | 654817 | 885259 | 448171 | 102,54 |
| 6. Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування (ф.2 р. 170/175) | 46389 | 41552 | 44645 | -1744 | -3,76 |
| 7. Витрати господарської діяльності (ф. 2 сума р. 040, 070-090, 140-160, 205) | 437088 | 654817 | 885259 | 448171 | 102,54 |

Закінчення табл. 5

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|--|-------|-------|-------|--------|------|
| 8. Чистий прибуток (збиток) від господарської діяльності (ф. 2 р. 220/225) | 34027 | 30225 | 34150 | 123 | 0,36 |
| Показники рентабельності (прибутковості), к. (%) | | | | | |
| Валова рентабельність основної діяльності (п. 1 / п. 2 * 100) | 43,22 | 29,39 | 27,87 | -15,34 | - |
| Рентабельність операційної діяльності (п. 4 / п. 3 * 100) | 12,57 | 7,55 | 7,01 | -5,56 | - |
| Рентабельність звичайної діяльності (п. 6 / п. 5 * 100) | 10,61 | 6,35 | 5,04 | -5,57 | - |
| Рентабельність господарської діяльності (п. 8 / п. 7 * 100) | 7,78 | 4,62 | 3,86 | -3,93 | - |

Джерело: розраховано автором за даними [4].

Оцінивши стан формування фінансових результатів ПАТ “Житомирський маслозавод”, було встановлено, що з кожним роком темпи зростання поточних витрат переважають темпи зростання доходів від різних видів діяльності, що в свою чергу призводить до зниження рівня рентабельності (прибутковості) різних видів діяльності.

Так, значення показника валової рентабельності основної діяльності підприємства свідчить, що у 2011 році з 1 грн виробничої собівартості було сформовано майже 28 к. валового прибутку, який створюється в процесі реалізації продукції. Значення цього показника протягом досліджуваного періоду зменшилось майже на 15,3 %, що свідчить про зниження ефективності формування змінних витрат, безпосередньо пов'язаних з виготовленням продукції та загальновиробничим управлінням.

Зниження рівня рентабельності операційної діяльності ПАТ “Житомирський маслозавод” дає можливість зробити висновок про зменшення ефективності операційних витрат, пов'язаних з формуванням виробничої собівартості, загальногосподарським управлінням і збутовою діяльністю та іншими операційними витратами. Показник рентабельності показує, що сума операційного прибутку, одержана в розрахунку на 1 грн операційних витрат протягом 2009-2011, зменшилася на 5,56 к. і у 2011 році становила 7,01 к.

Перевищення темпів зростання всіх видів витрат, які можливо передбачити на підприємстві, над темпами зростання прибутку у 2011 році в порівнянні з 2009 роком призвели до зменшення рівня рентабельності звичайної діяльності підприємства на 5,57 %. Таким чином, у 2011 році 1 грн звичайних витрат, за участю яких безпосередньо здійснюється господарська діяльність, було створено 5,04 к. фінансового результату.

Позитивне значення рівня прибутковості господарської діяльності підприємства протягом досліджуваного періоду свідчить про те, що загальний фінансовий результат (сальдо), отриманий суб'єктом господарювання перевищував всі поточні витрати, які виникали в процесі господарювання, в той же час, значення цього показника у 2011 році в порівнянні з 2009 роком зменшилося вдвічі.

Побудована система показників надає можливість контролювати стан та зміни у сформованих фінансових результатах підприємства як за абсолютними показниками, так і за рівнем прибутковості (рентабельності) його господарської діяльності.

Результати розрахунку відносних показників інтенсивності (співвідношення доходів і витрат) створюють умови для виявлення суб'єктом контролю невідповідності витрат доходам у процесі здійснення фінансово-господарської діяльності.

Система показників, яка будується для інформаційно-аналітичного забезпечення системи контролю за формуванням фінансових результатів, поділяється на індивідуальну та загальну.

Система індивідуальних показників використовуються в процесі контролю формування фінансових результатів окремого об'єкта господарювання підприємства.

На підприємстві формування фінансового результату (прибутку або збитку) здійснюється за рахунок окремих видів продукції (товарів, робіт, послуг), виробництво та реалізація яких є основною метою створення та функціонування суб'єкта господарювання. Будь-яке молокопереробне підприємство створює і реалізує різноманітні об'єкти, кожен з яких має певну собівартість та приносить певну виручку. Результати від реалізації об'єктів діяльності є основним джерелом утворення прибутку або збитку підприємства.

Отже, у ході аналізу та контролю основну увагу необхідно акцентувати на величині валового прибутку як основного складового фінансових результатів підприємства. Валовий прибуток визначається як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) та собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг). Він характеризує ефективність роботи структурних підрозділів за центрами витрати і центрами відповідальності, де відбувається формування змінних витрат, безпосередньо пов'язаних із виготовленням продукції та загальновиробничим управлінням, а також визначення виробничої собівартості. Цей показник дає змогу проконтролювати, скільки валового прибутку створюється виробничими підрозділами підприємства.

У результаті впливу зовнішніх і внутрішніх факторів валовий прибуток звітного періоду може відрізнитися від прибутку за базисний період або плановий. У зв'язку з цим у ході аналізу важливо всебічно вивчити фактори, що впливають, і визначити ступінь впливу кожного з них.

Виходячи із вищезазначеного, основними факторами, які впливають на величину валового прибутку і виступають об'єктами аналізу та контролю, є:

- ✓ обсяг реалізації і-го виду продукції (робіт, послуг, товарів) у натуральних одиницях (К);
- ✓ структура обсягів зміни реалізації продукції в асортименті (С);
- ✓ виробнича собівартість одиниці і-го виду реалізованої продукції (В);
- ✓ рівень цін за одиницю і-го виду продукції (Ц).

Відповідно, модель залежності фінансового результату (ВП) від наведених факторів має такий вигляд:

$$ВП = \sum КР \cdot Ц - \sum КР \cdot ВС = \sum К \cdot (Ц - ВС). \quad (1)$$

Суб'єктам контролю необхідно мати аналітичну інформацію про наведені фактори, оскільки кожен з них спричиняє різний вплив на зміну суми фінансового результату підприємств за показниками динамічного ряду, а саме:

- збільшення обсягу реалізації прибуткової продукції призводить до збільшення прибутку і навпаки; якщо реалізована продукція є збитковою, то при збільшенні обсягу продажу відбувається збільшення збитку і навпаки;
- зниження собівартості збільшує суму прибутку або зменшує суму збитку і навпаки;
- при зростанні в обсягах реалізації частки більш прибуткової продукції збільшується сума прибутку; при збільшенні в реалізації питомої ваги низькоприбуткової та збиткової продукції – загальна сума прибутку зменшується та збільшується збиток;
- збільшення ціни збільшує суму прибутку або зменшує суму збитку і навпаки.

Всі фактори впливають на фінансовий результат як кожен окремо, так і сукупно (синергетичний підхід).

Побудована система індивідуальних показників повинна забезпечувати суб'єктів контролю не тільки інформацією щодо абсолютної зміни розмірів фінансових результатів, а в першу чергу відображати, за рахунок яких саме факторів і на скільки змінився розмір останніх.

У цьому випадку в процесі аналітичного опрацювання первинних даних доцільно застосувати індексну систему показників. Показники – співмножники індексної системи є факторами показника-результату, які визначають його динаміку. Отже, у межах індексної системи можна визначити та на цій основі проконтролювати роль кожного окремого фактора, оцінити його вплив на динаміку результату.

Прибуток є результативним показником індексної системи. Його індекс обчислюється як відношення показників періоду, що контролюється, до показників, що, на думку аналітиків, мають модельований рівень.

Вплив зміни кожного з факторів, у свою чергу, залежить від зміни інших факторів. Так, відхилення прибутку за окремими видами об'єктів діяльності виникає внаслідок зміни цін і витрат, а від обсягів реалізації – зміни фізичного обсягу об'єктів та їх структурних зрушень в асортименті, оскільки різні види об'єктів мають різну прибутковість [7, с. 429].

Аналіз впливу факторів на зміну прибутку в динаміці можливо поглибити, побудувавши більш складну функціональну взаємозалежність показників з наступним застосуванням її у факторному індексному аналізі на підставі методу ланцюгових підстановок.

Зупинимось на чотирьохфакторній індексній моделі, пов'язаній з формуванням валового прибутку, яка дає можливість визначити причини зміни прибутку в динаміці залежно від впливу цін, витрат, обсягів і структури реалізації.

Відповідно до прийнятих в індексній теорії правил і сутності досліджуваного явища, можливо побудувати наступну модель факторних індексів:

$$\frac{\Pi_1}{\Pi_0} = \frac{\sum K_1 \cdot \Pi_1 - \sum K_1 \cdot B_1}{\sum K_0 \cdot \Pi_0 - \sum K_0 \cdot B_1} = \left(\frac{\sum K_1 \cdot \Pi_1 - \sum K_1 \cdot B_1}{\sum K_1 \cdot \Pi_0 - \sum K_1 \cdot B_0} \right) \cdot \frac{\sum K_1 \cdot \Pi_0 - \sum K_1 \cdot B_1}{\sum K_1 \cdot \Pi_0 - \sum K_1 \cdot B_0} \cdot \frac{\sum K_0 \cdot \Pi_0 - \sum K_0 \cdot B_0}{\sum K_0 \cdot \Pi_0 - \sum K_0 \cdot B_0} \cdot \frac{\sum K_1 \cdot \Pi_0}{\sum K_0 \cdot \Pi_0} \cdot \frac{\sum K_0 \cdot \Pi_0 - \sum K_0 \cdot B_0}{\sum K_0 \cdot \Pi_0 - \sum K_0 \cdot B_0} \cdot \frac{\sum K_1 \cdot \Pi_0}{\sum K_0 \cdot \Pi_0} \quad (2)$$

де відповідно в базисному і поточному періоді: K_0, K_1 – обсяг реалізованої продукції в асортименті; Π_0, Π_1 – ціни на продукцію; B_0, B_1 – виробнича собівартість одиниці продукції; Π_0, Π_1 – валовий прибуток [7, с. 429].

В індексній системі узагальнюючий індекс прибутку (I_{Π}) розраховується як добуток факторних показників: індексу впливу зміни цін (I_{Π}), індексу впливу зміни витрат (I_B), індексу впливу структурних зрушень в асортименті продукції (I_3) та індексу обсягів реалізації (I_K), тобто:

$$I_{\Pi} = I_{\Pi} \cdot I_B \cdot I_3 \cdot I_K \quad (3)$$

При цьому в побудованій системі індивідуальних показників загальний індекс відображає відносну величину впливу всіх факторів на зміну прибутку в динаміці, а кожний факторний індекс характеризує відносну величину впливу на зміну відповідного фактора. Різниця між чисельником і знаменником загального індексу покаже суб'єктам контролю суму зміни прибутку в динаміці, а в кожному факторному індексі – суму впливу окремого фактора.

Система загальних показників надає можливість проконтролювати формування створених і чистих фінансових результатів від господарської діяльності підприємства в цілому. Формування фінансового результату (прибутку або збитку) підприємств здійснюється за рахунок чистих доходів від реалізації об'єктів (продукції, товарів, робіт, по-

слуг) основної діяльності (рахунок 70 “Доходи від реалізації”) за вирахуванням витрат, пов’язаних з формуванням виробничої собівартості (рахунок 90 “Собівартість реалізації”), загальногосподарським управлінням (рахунок 92 “Адміністративні витрати”), збутовою діяльністю (рахунок 93 “Витрати на збут”), інших операційних витрат (рахунок 94 “Інші витрати операційної діяльності”) та врахуванням інших операційних доходів (рахунок 71 “Інший операційний дохід”).

Таким чином, загальний фінансовий результат від операційної діяльності підприємства характеризується розміром створеного прибутку (СП), який визначається як різниця між сукупним чистим доходом та сукупними витратами на реалізовані об’єкти діяльності:

$$СП = ВП - АВ - ВЗ - ІВ + ІД = ЧД - ВС - АВ - ВЗ - ІВ + ІД, \quad (4)$$

де СП – створений прибуток; ВП – валовий прибуток; ЧД – чистий дохід; ВС – виробнича собівартість реалізованих об’єктів діяльності; АВ – адміністративні витрати; ВЗ – витрати на збут; ІВ – інші операційні витрати; ІД – інші операційні доходи.

Отже, об’єктами аналізу для контролю створеного підприємством прибутку будуть такі показники:

✓ валовий прибуток (ВП) – визначається як різниця між сукупними чистими доходами від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та сукупною собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), і використовується для оцінювання результатів господарювання виробничих структурних підрозділів;

✓ адміністративні витрати (АВ) – включають загальногосподарські витрати, пов’язані з управлінням та обслуговуванням підприємства, і оцінюються за рівнем впливу управлінського персоналу на створений валовий прибуток;

✓ витрати на збут (ВЗ) – витрати підприємства, пов’язані зі збутом (реалізацією, продажем) продукції, товарів, робіт, послуг, і визначаються рівнем ефективності діяльності маркетингової служби підприємства;

✓ інші операційні витрати (ІВ) – витрати операційної діяльності підприємства, крім витрат, пов’язаних з виготовленням готової продукції, виконанням робіт, наданням послуг та продажем товарів;

✓ інші операційні доходи (ІД) – інші доходи від операційної діяльності підприємства, крім доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Розмір інших операційних витрат та інших операційних доходів безпосередньо залежить від рівня створених соціальних умов для працівників підприємства (наявність дитячих дошкільних закладів, будинків відпочинку, санаторіїв тощо).

У процесі аналізу величини сукупного створеного прибутку можливо використовувати різноманітні аналітичні процедури (побудова рядів динаміки, структурний аналіз, факторні моделі), вибір яких буде залежати від мети контролю.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Розроблення і використання системи показників для оцінювання динаміки, структури, розвитку сформованих фінансових результатів та на цій основі їх контролю є однією з характерних особливостей аналітичного забезпечення процесу контролю за формуванням фінансових результатів. Завдання аналітичного забезпечення системи контролю полягає в тому, щоб через застосування аналітичних процедур розкрити і охарактеризувати закономірності, що проявляються на різних етапах формування фінансових результатів. Це дає змогу виявити вузькі місця у процесі формування фінансових результатів та охарактеризувати вплив зміни окремих чинників, що зумовили такий стан.

Систему показників, яка будується з метою аналітичного забезпечення процесу контролю за формуванням фінансових результатів, можна поділити на індивідуальну та загальну. Виходячи з цього, в статті було запропоновано використання певних аналіти-

чних процедур з метою інформаційного забезпечення системи контролю за формуванням фінансових результатів.

Подальшого дослідження потребує обґрунтування інформаційного забезпечення аналітичних процедур у системі контролю використання фінансових результатів молокопереробними підприємствами.

Список використаних джерел

1. *Мачкур Л. А.* Інформаційно-аналітичне забезпечення стратегічного контролю діяльності підприємств в умовах трансформації економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.02.03 “Організація управління, планування і регулювання економікою” / Л. А. Мачкур. – Львів, 2003. – 20 с.

2. *Олійник О. В.* Економічний аналіз в системі контролю: взаємопроникнення науково-методичного інструментарію / О. В. Олійник, Т. В. Барановська // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць. – Суми : Інститут НАН України, Академія економічних наук, Українська академія банківської справи, 2009. – Випуск 24. – С. 142-150.

3. *Офіційний сайт* Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. *Офіційний сайт* Державної установи “Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://stockmarket.gov.ua>.

5. *Принципи* корпоративного управління : Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку № 571 від 11.12.2003.

6. *Про акціонерні товариства* : Закон України: станом на 17 вересня 2008 р. / Верховна Рада України. – К. : Парламентське видавництво, 2008. – 39 с.

7. *Цал-Цалко Ю. С.* Фінансовий аналіз : підручник / Ю. С. Цал-Цалко, Ю. Ю. Мороз, Л. А. Суліменко. – Вид. 5-е, доповнене. – Житомир : Рута, 2012. – 609 с.

УДК 332.012.2

О.С. Мордовцев, асистент

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна

СУТНІСТЬ ТА ЦІЛІ ІНДИКАТИВНОГО ПЛАНУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

У статті обґрунтована необхідність використання індикативного планування як одного з ефективних механізмів реалізації стратегічних цілей розвитку регіону. Сформульовано суть, цілі та завдання територіального індикативного планування і відображена система відносин суб'єктів планового процесу.

Ключові слова: індикативне планування, регіональний розвиток, державно-приватне партнерство.

В статье обоснована необходимость использования индикативного планирования как одного из эффективных механизмов реализации стратегических целей развития региона. Сформулированы сущность, цели и задачи территориального индикативного планирования и отражена система взаимоотношений субъектов планового процесса.

Ключевые слова: индикативное планирование, региональное развитие, государственно-частное партнерство.

In the article the necessity of the use of the indicative planning is substantiated as one of effective mechanisms of realization of strategic aims for regional development. The essence, aims and tasks of the territorial indicative planning, is set forth and the system of the planning process subjects is reflected.

Key words: indicative planning, regional development, state-private partnership.

Вступ. На сучасному етапі розвитку держави актуальними стають проблеми реформування системи управління регіональним розвитком, які нерозривно пов'язані з удосконаленням інституційно-правового забезпечення, формуванням стратегічних пріоритетів і цілей розвитку регіонів, впровадженням інформаційних систем моніторингу політичного і соціально-економічного регіонального розвитку, підвищенням ефективності планування і контролю за виконанням планів, програм розвитку регіонів. Необхідно сформувати таку оптимальну систему управління, яка сприяла б розвитку самостійності регіонів у нерозривному зв'язку з координацією державної регіональної політики з боку центру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як свідчить світовий досвід, одним з ефективних механізмів реалізації стратегічних цілей розвитку регіону є індикативне планування (ІП). Це пов'язано, в першу чергу, з вирішенням проблеми взаємодії директивно-централізованого управління економікою з ринковим саморегулюванням. Ідеї індикативного планування знайшли широке застосування вже на початку минулого століття. Досить детальний огляд, присвячений досвіду і проблемам використання механізмів ІП у країнах Європи, Азії та Америки, наведений у роботах А.Н. Петрова [1], О.А. Андрюшкевич [2]. Автори виділяють чотири основні моделі планування: європейську (Франція, Швеція), азіатську (Японія, Південна Корея), північноамериканську (США, Канада), ІП у перехідних економіках (Китай, Росія). Проблеми, пов'язані з відмовою від директивного планування і переходом на ринкові відносини, набули гостроти в країнах, які утворені на території колишньої Югославії. Наприклад, у своїх роботах С. Косев [4] обґрунтував необхідність впровадження системи макроекономічного індикативного планування в управління економічним розвитком Республіки Македонія. На його думку, для реалізації механізмів ІП необхідно на інституційному рівні створити так званий «економічний трикутник» – три пов'язані між собою організації: Державне статистичне управління, Агентство макроекономічного моделювання, аналізу і досліджень, Макроекономічний департамент при Міністерстві фінансів (рис. 1).

Основне завдання агентства – аналіз впливу інтеграційних процесів ЄС на соціально-економічний розвиток Македонії, економетричне оцінювання економічного аспекту програм політичних партій, підготовки прогнозів соціально-економічного розвитку (СЕР) і розроблення моделей планування і моделі стійкого людського розвитку. Макроекономічний департамент у співпраці з Національним банком і міністерствами, по суті, повинен стати основним інститутом, відповідальним за підготовку і реалізацію стратегії розвитку республіки.



Рис. 1. Структура інституційної системи індикативного планування Республіки Македонія
Джерело: складена на основі [3].

Проблемам індикативного планування присвячені роботи і російських учених [1; 5-8], які розглядають індикативне планування як механізм координації інтересів і діяльності державних і недержавних суб'єктів управління економікою, який поєднує її державне регулювання з ринковим та неринковим її саморегулюванням і ґрунтується на розробленні системи показників (індикаторів) соціально-економічного розвитку. На думку С.М. Лавлінського [8, с. 12-13], індикативне планування – це процес формування системи індикаторів, що характеризують стан і розвиток економіки, в сукупності з механізмами державного регулювання соціально-економічних процесів, які забезпечують досягнення цільових значень індикаторів.

Українські вчені-економісти акцентували значення стратегічного прогнозування та індикативного планування для ефективного і стійкого соціально-економічного розвитку країни. На думку О.О. Євсєвої, «в Україні немає злагодженої системи індикативного планування, багато положень державного регулювання залишаються спірними. Це обумовлює необхідність розробки відповідних принципів, пріоритетів, алгоритму самого процесу індикативного планування на різних рівнях, а відповідно, це актуалізує та визначає перспективи подальших наукових розробок в цьому напрямі» [9]. М.М. Погребняк [10] відзначає недосконалість інституційної системи планування в Україні і вважає, що така система повинна формуватися на основі трьох елементів: перший виконує менеджмент планового процесу та має розпорядницькі повноваження; другий здійснює наукове забезпечення планування; третій є форумом обміну думками та вироблення порозуміння щодо значущих питань.

Останнім часом все більшого значення набуває регіональне (територіальне) індикативне планування як найбільш перспективне з погляду детального розроблення планових завдань і

системи індикаторів мети та здійснення ефективного контролю ходу виконання програм СЕР територіальними, місцевими органами самоврядування і регіональної влади. У роботі [5] використано поняття «територіальне індикативне планування», яке є «комплексом передпланових, планових і постпланових робіт, що проводяться місцевим самоврядуванням у взаємодії з населенням і бізнесом, та спрямовані на формування і моніторинг погоджених цільових індикаторів соціально-економічного розвитку територій на довгостроковий, середньостроковий і короткостроковий (річний) періоди». А.В. Істомін, К.В. Павлов, В.С. Селін [11] визначають територіальне індикативне планування як «механізм регулювання і координації, з одного боку, інтересів держави, з другого – території і конкретних господарюючих суб'єктів, що входять до її складу, на основі аналізу ситуації, що склалася, прогнозування, збалансованого процесу за допомогою системи індикативних соціальних та економічних показників у межах діючої інституційної системи». На думку М.М. Погребняка, «система індикативного планування на регіональному рівні має бути подана у вигляді розробленої виконавчими органами державної влади регіону сукупності планів соціально-економічного розвитку як на рівні регіону загалом, так і на місцевому рівні і повинна включати стратегічне, тактичне та оперативне індикативне планування розвитку регіональної економіки» [10].

Виклад основного матеріалу. Різноманітність підходів до формування моделей індикативного планування зумовила необхідність уточнення категорії «індикативне планування» у сучасних умовах реформування системи управління регіональним розвитком.

На нашу думку, суть територіального індикативного планування полягає в тому, що в умовах єдності і боротьби протилежностей інтересів держави, приватного бізнесу і співтовариства з'являється можливість згладити ці суперечності, реалізуючи скоординовані, взаємовигідні і прийнятні для усіх учасників індикативні плани, які формуються згідно з науково обґрунтованими (за результатами моніторингу СЕР) пріоритетами і цілями стратегічного і стійкого розвитку територій регіонів, із залученням дієвих механізмів державного регулювання, державно-приватного партнерства у системі ефективного управління регіональним розвитком.

Категорію «моніторинг соціально-економічного розвитку», на наш погляд, можна розглядати як інформаційну систему, що дозволяє за допомогою сучасних інформаційних технологій організувати збирання, аналіз та оброблення кількісної та якісної інформації, здійснювати діагностування, прогнозування та інтегральне оцінювання тенденцій розвитку регіонів з метою підвищення ефективності стратегічного планування СЕР та управління [12]. Це означає, що моделі інтегральних індикаторів і прогнозування розробляються у межах моніторингу СЕР, тоді як автори більшості робіт, присвячених побудові індикаторів, відділяють прогнозування від моніторингу, розглядаючи останній тільки як процес збирання та аналізу даних про стан і рівень розвитку регіону.

Необхідно також зауважити, що в наведених вище визначеннях індикативного планування учені виділяють державні інститути управління і недержавні суб'єкти господарської діяльності. На наше переконання, основним учасником індикативного планування також є населення адміністративно-територіальної одиниці, заради якого, власне кажучи, і декларуються основні положення державної регіональної політики, розробляється стратегія розвитку, головною метою якої є забезпечення високого рівня якості життя людини незалежно від місця її проживання.

Суб'єктами планування та управління адміністративно-територіальної одиниці є: голова адміністрації, представники органів місцевого самоврядування, господарюючі суб'єкти і населення. Об'єктом планування та управління адміністративного району є територія району. Громадянин як соціальний суб'єкт може розглядатися з двох позицій: як особистість (індивідуум) і як частина місцевого співтовариства, об'єднаного за якою-небудь ознакою (за рівнем економічної активності, за спорідненою ознакою (сім'я), за приналежністю до

громадської організації або соціальної групи та ін.). Отже, територіальне індикативне планування передбачає формування такої системи відносин і взаємодії усіх соціальних суб'єктів, господарюючих суб'єктів і владних структур, щоб у результаті реалізації індикативного плану досягти максимального економічного і соціального ефекту. На рис. 2 наведено схему, що відбиває відносини влади, бізнесу і населення територій регіону.

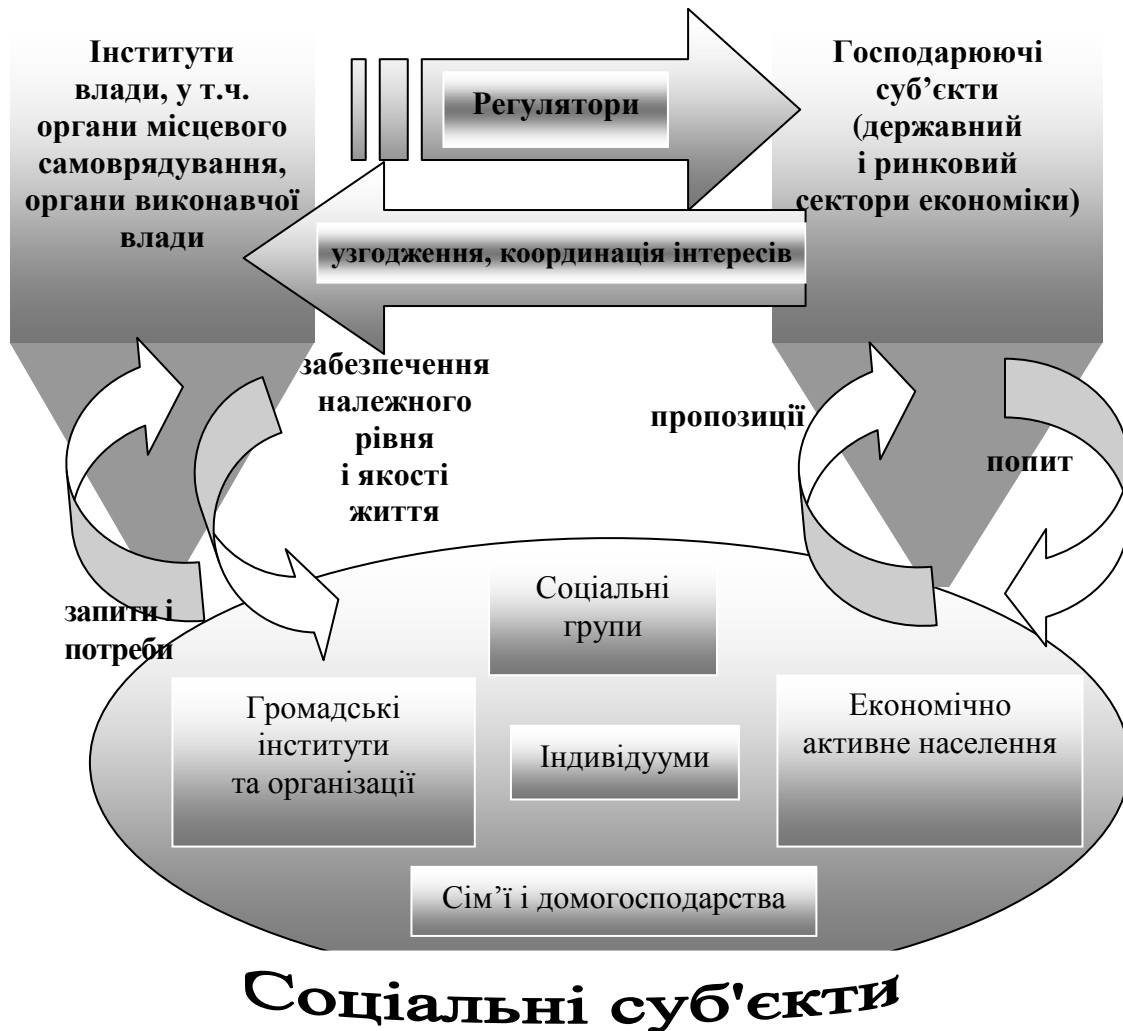


Рис. 2. Система відносин суб'єктів індикативного планування

При розробленні індикативних планів потрібно враховувати інтереси не лише приватного бізнесу, але і соціальних суб'єктів. Господарюючі суб'єкти зобов'язані орієнтувати діяльність на службу суспільству і державі так, щоб вона сприяла зростанню рівня і якості життя населення територій регіонів, не зашкодила екології та довкіллю, поповнювала використання трудових, природних та інших ресурсів у процесі виробництва. Соціальні суб'єкти в усіх своїх проявах, і як індивідуум, і як місцеве співтовариство в цілому, повинні у відносинах з владою і бізнесом виходити з принципу повного задоволення життєвих потреб людини.

Індикативне планування має ґрунтуватися на принципах, що забезпечують методологічну єдність форм і методів розроблення прогнозних і планових документів. При цьому, на нашу думку, слід керуватися вісьмома базовими принципами: безперервності планування, пріоритетності і цілеспрямованості, комплексності, системності, адаптивності, субсидіарності, балансу інтересів; і шістьома локальними принципами: соціальної спрямованості, оптимальної пропорціональності, мінімізації ризику, професійної відповідальності, легітимності, відкритості та інформованості.

Одним з найважливіших механізмів регулювання інтересів влади і бізнесу є державно-приватне партнерство (ДПП). У липні 2010 р. був ухвалений ще один важливий Закон України «Про державно-приватне партнерство», який визначає організаційно-правові засади взаємодії державних партнерів з приватними та основні принципи державно-приватного партнерства на договірній основі [13]. Сутність ДПП полягає в тому, що учасники процесу отримують різні види віддачі: господарюючі суб'єкти – прибуток, а влада – внесок у вирішення основного завдання – підвищення добробуту та якості життя населення.

На практиці місцева влада часом не зацікавлена у співпраці з приватним бізнесом, здійснюючи контроль за найпривабливішими (з погляду особистих інтересів) сферами господарської діяльності або, навпаки, нав'язуючи нерівноправне партнерство, змушуючи підприємців укладати угоди на свідомо не вигідних умовах. З іншого боку, високі ризики, відсутність гарантій повного покриття інвестиційних і поточних витрат, високі податкові витрати, порушення принципу легітимності, недовіра бізнесу і населення до інститутів влади призводить до того, що приватні партнери (господарюючі суб'єкти) не поспішають співпрацювати з владою на умовах ДПП. У цьому випадку порушується основний принцип балансу інтересів усіх суб'єктів процесу індикативного планування. Досягнення такого балансу можливе тільки в режимі прямого діалогу бізнесу і влади. Найбільш впливові представники бізнесу повинні входити до складу економічної Ради СЕР і брати участь у розробленні, реалізації і моніторингу індикативних планів і комплексних програм соціально-економічного розвитку територій. Тільки в цьому випадку бізнес і влада знайдуть взаємовигідні точки зіткнення, що сприятиме розвитку ДПП. Отже, взаємовигідне партнерство – це запорука успішної реалізації основних завдань стратегії розвитку територій регіону.

Стратегічне індикативне планування не може бути здійснене без реформування інституційно-правового забезпечення процесу регіонального розвитку, який передбачає систематизацію і вдосконалення законодавчої і нормативно-правової бази, інституційну підтримку планового процесу. У той же час в Україні досі не сформований дієвий інституційно-правовий механізм державного регулювання розвитку регіонів, що є ще однією перешкодою на шляху формування системи стратегічного ПП.

Основною метою індикативного планування соціально-економічного розвитку є формування і реалізація комплексу аналітично-прогнозних документів, планів і програм, що забезпечують скоординовану діяльність усіх учасників планового процесу, спрямовану на виконання поставлених цілей і завдань СЕР, створення сприятливих умов для життя і діяльності усіх господарюючих і соціальних суб'єктів, стійкого і безпечного розвитку суспільства. Основними завданнями територіального індикативного планування соціально-економічного розвитку є:

- підвищення рівня та якості життя населення в результаті реалізації програмних заходів і досягнення індикаторів цілі;
- підвищення ефективності системи управління регіональним розвитком;
- створення і вдосконалення інститутів регіонального моніторингу, економічного моделювання, планування і бюджетування;
- розроблення стратегії розвитку й індикативного плану на основі моніторингу СЕР, з урахуванням взаємозв'язку, синхронізації та узгодження планів на територіальному, регіональному і державному рівнях та координації різних форм власності;
- формування механізмів державного регулювання у взаємозв'язку з ринковими регуляторами розвитку економіки і соціальної сфери;

- розвиток ефективного державно-приватного партнерства, встановлення взаємовигідних відносин між органами влади і місцевого самоврядування, соціальними і господарюючими суб'єктами, з рівноправним залученням учасників до процесу планування та управління;

- створення сприятливого інвестиційного та інноваційного клімату й умов для залучення інвесторів;

- моніторинг реалізації планів, програмних заходів, ефективності механізму державного регулювання, коригування (у разі потреби) планових показників.

Висновок. Отже, індикативне планування є дієвим механізмом реалізації стратегічних цілей розвитку регіонів України, покликане вирішувати пріоритетні проблеми СЕР, сприяти зростанню рівня життя населення та ефективності регіонального управління. Необхідне подальше вдосконалення теоретико-методологічних основ формування ПІ, інституційно-правового забезпечення, механізмів регулювання і взаємодії між суб'єктами планового процесу, впровадження сучасних методів моніторингу і програмування.

Список використаних джерел

1. *Петров А. Н.* Индикативное планирование: теория и пути совершенствования : монография / А. Н. Петров, Л. Г. Демидова, С. М. Климов, Г. З. Щербаковский, Н. Г. Ананов. – СПб. : Знание, 2000. – 96 с.
2. *Андрюшкевич О. А.* Индикативное планирование в экономиках разного типа [Электронный ресурс] / О. А. Андрюшкевич. – Режим доступа : <http://www.kapitalrus.ru/articles/article/199716#a24#a24>.
3. *Kosev, S.* Macroeconomic indicative planning in the Republic of Macedonia - a way forward? / S. Kosev - Faculty of Economics University, Skopje, 2004 [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.uacs.edu.mk/userfiles/files/Conference%20Papers/Kosev%20Saso%20-%20Macroeconomic%20indicative%20planning%20in%20Macedonia%20-%20a%20way%20forward%20-%20En.pdf>
4. *Дудкин В.* Индикативное планирование – механизм координации деятельности государственных и негосударственных субъектов управления экономикой / В. Дудкин, Ю. Петров // Российский экономический журнал. – 1998. – № 6. – С. 38-58.
5. *Псарёв В. И.* Методика формирования и анализа комплексных программ социально-экономического развития муниципальных образований / В. И. Псарёв, Т. В. Псарёва, Н. В. Сушенцева, И. А. Гончаров ; под общ. ред. В. И. Псарёва, Н. В. Сушенцевой. – Новосибирск, 2010. – 511 с.
6. *Индикативное* планирование и проведение региональной политики / В. Б. Гусев, В. Ф. Ефременко, А. Б. Левинталь та ін. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 368 с.
7. *Лавлинский С. М.* Модели индикативного планирования социально-экономического развития ресурсного региона / С. М. Лавлинский ; Югорский науч.-исслед. ин-т информ. технологий. – Новосибирск : Изд-во СО РАН, 2008. – 247 с.
8. *Индикативное* планирование в стратегии экономического развития России : материалы научного семинара / под ред. В. И. Якунина. – М. : Научный эксперт, 2008. – Выпуск № 8 (13). – 104 с.
9. *Євсєєва О. О.* Методичний підхід до розробки системи індикаторів і прогнозування соціально-економічного розвитку регіону / О. О. Євсєєва // Економічний простір. – 2011. – № 46. – С. 62-73.
10. *Погребняк М. М.* Індикативне планування як основа удосконалення системи державного регулювання економіки України / М. М. Погребняк // Ринкова трансформація економіки України: проблеми регулювання : колективна монографія / за ред. В. Ф. Бєсєдіна, А. С. Музиченка. – К. : НДЕІ, 2005. – С. 141-145.
11. *Истомин А. В.* Проблемный подход к государственному индикативному планированию экономического развития / А. В. Истомин, К. В. Павлов, В. С. Селин // Наукові праці ДонНТУ. Серія: Економічна. – 2005. – Вип. 97. – С. 132-139.
12. *Мордовцев А. С.* Комплексная оценка состояния жилищных условий населения регионов Украины / А. С. Мордовцев, Е. А. Андренко // Комунальне господарство міст. – 2012. – Вип. 102. – С. 46-55.

13. *Про державно-приватне партнерство* : Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI із змінами, внесеними згідно із Законами від 02.10.2012 р. № 5406-VI; від 16.10.2012 р. № 5463-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 40. – Ст. 524.

УДК 336.531.2:330.322.14

В.П. Ільчук, д-р екон. наук, професор

В.В. Мороз, аспірант

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У СФЕРІ ПОСЛУГ

Стаття присвячена дослідженню умов формування державної підтримки фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва у сфері послуг.

Ключові слова: державна підтримка, мале підприємство, фінансове забезпечення, загальні принципи, специфічні принципи.

Статья посвящена исследованию условий формирования государственного финансового обеспечения развития малого предпринимательства в сфере услуг.

Ключевые слова: государственная поддержка, малое предприятие, финансовое обеспечение, общие принципы, специфические принципы.

To research the conditions of formation of government support of financial support for small business.

Key words: government support, small business, financial support, general principles, specific principles.

Постановка проблеми. Розвиток світової економіки свідчить, що мале підприємство відіграє важливу роль у структурі економіки розвинених країн. Зокрема, в європейських країнах, Сполучених Штатах Америки, Японії питома вага малих підприємств у виробництві внутрішнього валового продукту становить 50-60 %. Забезпечення необхідних умов розвитку малих підприємств в Україні потребує формування та розроблення механізмів використання фінансових джерел для їх ефективного функціонування та економічного зростання, які застосовуються в економічно розвинених країнах. Специфіка діяльності малого підприємництва обмежує використання суб'єктами малого підприємництва традиційних джерел фінансування: коштів комерційних банків, залучення фінансових ресурсів на фондових ринках.

Фінансове забезпечення розвитку малих підприємств в Україні, особливо в умовах економічної кризи, потребує подальшого дослідження. Необхідне ґрунтовне дослідження фінансового забезпечення розвитку малих підприємств за рахунок використання коштів державного бюджету.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теорія і практика фінансового забезпечення розвитку суб'єктів господарювання знайшли своє відображення у працях українських науковців М.Т. Білухи, І.А. Бланка, К.О. Ващенко, В.Є. Воротіна, В.М. Гейця, Я.Д. Крупки, В.П. Кудряшова, Г.Г. Нама, П.С. Рогожина, В.Г. Федоренка, В.М. Федосова, В.Я. Шевчука. Дослідження проблем, пов'язаних з розвитком малого підприємництва, знайшло своє відображення у працях М.Д. Білик, Л.Д. Буряка, З.С. Варналія, А.К. Кінаха, О.О. Кохалика, Г.В. Козаченка, С.А. Мочерного.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри численні дослідження, все ще актуальною на сьогодні залишається проблема державної підтримки фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва.

Мета статті. Метою цієї роботи є дослідження умов формування державної підтримки фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва.

Виклад основного матеріалу. Державна підтримка підприємництва в Україні проводиться за двома напрямками: макроекономічному, реалізація якого базується на розробленні та впровадженні програм забезпечення державної підтримки підприємницької діяльності незалежно від сфери та масштабів їх діяльності, форм власності, галузевої підпорядкованості, та протекціоністському, в основі якого лежить розроблення та реалізація цільових програм підтримки тільки малого підприємництва [1].

Макроекономічний напрямок ґрунтується на формуванні політики підтримки підприємницької діяльності без виділення окремих об'єктів впливу. В межах реалізації цього напрямку органи державної влади повинні уникати будь-якої підтримки конкретних

галузей чи груп підприємств, а заходи по підтримці малого підприємництва повинні зводитись до створення оптимальних умов ведення бізнесу взагалі, незважаючи на масштаби його діяльності та чисельність зайнятих у ньому працівників.

Протекціоністський напрямок передбачає виділення малого підприємництва в окрему групу та створення для нього пільгових умов фінансово-господарської діяльності. Обґрунтовується це певними обставинами, головною серед яких є низька конкурентоспроможність суб'єктів малого підприємництва порівняно з великими підприємствами внаслідок незначних масштабів їх діяльності, та роллю малого підприємництва в структурі економіки країни.

Специфічні особливості фінансово-господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва роблять неможливим ефективне фінансове забезпечення їх діяльності без організаційно-правової та фінансової-кредитної підтримки з боку держави.

Характеризуючи роль держави в підтримці малого підприємництва, необхідно виходити з того, що держава, з одного боку, повинна проводити активну політику підтримки малого підприємництва в галузі регуляторної діяльності, вдосконалення дозвільної системи, створення інфраструктури підтримки малого підприємництва, фінансового забезпечення його інвестиційної діяльності, з іншого, допомога держави повинна вписуватись у структуру фінансово-господарської діяльності малих підприємств, і не порушувати конкурентне середовище як малого підприємництва взагалі, так і окремих сфер його діяльності. Держава повинна бути одним із учасників у системі фінансового забезпечення розвитку малих підприємств, хоч із особливими повноваженнями, а її підтримка повинна спрямувати розвиток малого підприємництва в необхідне їх русло та створити конкурентне середовище в секторі малого підприємництва.

Фінансове забезпечення розвитку малих підприємств реалізується через розроблення та впровадження державних та регіональних програм підтримки малого підприємництва.

Розроблення економічно обґрунтованих та збалансованих регіональних програм фінансової підтримки малого підприємництва повинно базуватись на таких принципах (рис.):

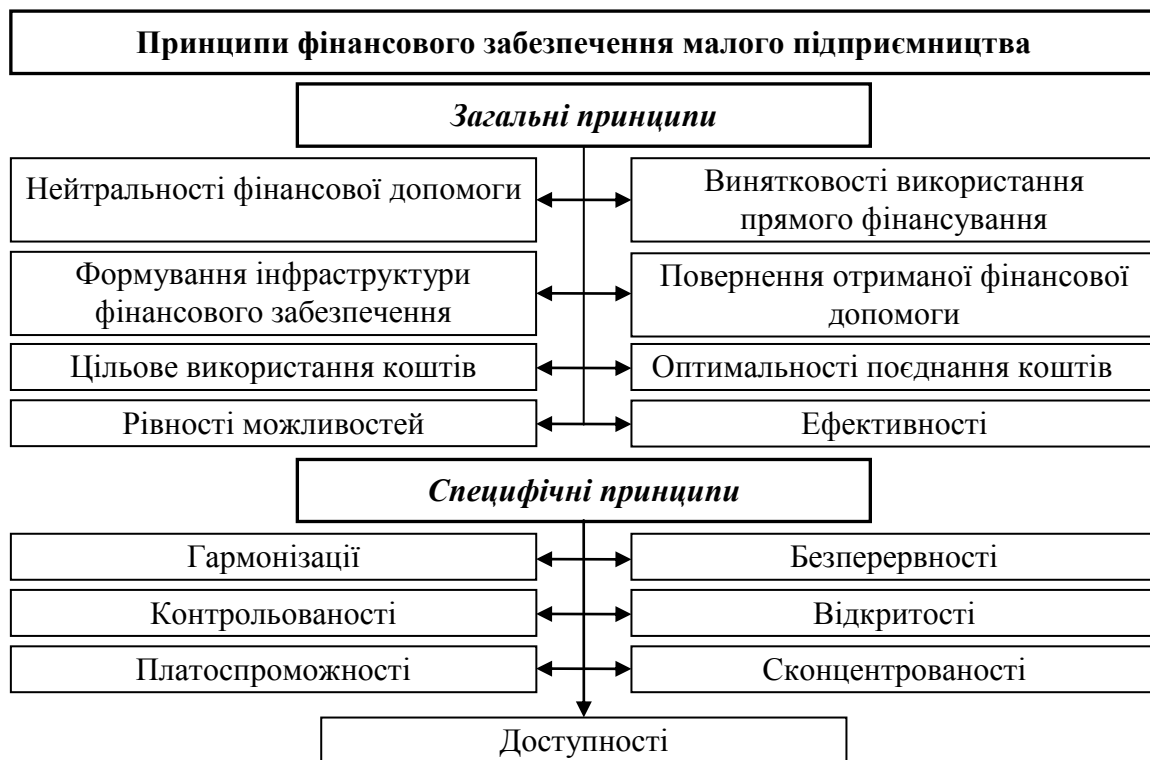


Рис. Базові принципи, що визначають ефективність фінансового забезпечення розвитку малих підприємств

1. Нейтральності фінансової допомоги – використання механізмів підтримки, які не руйнують конкурентне середовище в секторі малого підприємництва. Цей принцип може бути реалізованим через застосування непрямих методів фінансової підтримки.

Навіть в економічно розвинених країн держава за рахунок бюджетних коштів не може задовольнити потребу усіх суб'єктів малого підприємництва у фінансових ресурсах. Надаючи пряму фінансову допомогу окремим малим підприємствам, держава буде втручатись у конкурентне середовище і створювати нерівні умови їх фінансово-господарської діяльності.

2. Формування інфраструктури фінансового забезпечення інвестиційної діяльності малих підприємств, створення в ній конкурентного середовища – державну фінансову допомогу слід надавати опосередковано, через фінансово-кредитні установи, видом діяльності яких є надання фінансових послуг малим підприємствам. Сприяння діяльності суб'єктів інфраструктури направлене на фінансове забезпечення інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва, повинно проводитись за допомогою надання пільг та преференцій. Таким чином, буде стимулюватись залучення фінансових ресурсів у сектор малого підприємництва та створюватись мережа суб'єктів його фінансової підтримки. Водночас це буде оптимізувати процедуру надання фінансової допомоги без створення для цього додаткових державних структур, і буде досягнута неупереджена процедура відбору неефективних підприємств та мінімізовані ризики неповернення фінансової допомоги.

3. Цільового використання коштів – реалізація цього принципу на практиці означає вдосконалення форм і методів оперативного управління виробничою та фінансовою діяльністю підприємства.

4. Рівності можливостей – забезпечення рівних умов доступу суб'єктів малого підприємництва до джерел державної фінансової підтримки. Якщо буде прийнято рішення про надання суб'єктам малого підприємництва фінансової допомоги, держава повинна сконцентрувати виділені фінансові ресурси у вузькому сегменті ринку, на вирішення конкретної проблеми, яка буде визначена як головна. Однак доступ до фінансових ресурсів, виділених для вирішення цієї проблеми, повинні мати всі без винятку потенційні учасники. Масштаби цього сегмента будуть залежати від обсягів наявних у держави фінансових ресурсів. Наприклад, актуальним є питання розвитку сучасної побутової інфраструктури біля транспортних транснаціональних коридорів, які проходять через територію України. З цією метою необхідно стимулювати діяльність суб'єктів малого підприємництва, які будуть брати участь у вирішенні цієї проблеми, за рахунок надання їм фінансової допомоги. В умовах обмеженості фінансових ресурсів може бути прийнято рішення про державне фінансування тільки тих малих підприємств, які будуть працювати на окремій інвестиційно непривабливій ділянці. Якщо для вирішення цього завдання не буде вистачати коштів, то із всього набору елементів інфраструктури необхідно вибрати найбільш необхідні, і надавати фінансову допомогу саме в цьому напрямку. При цьому всі суб'єкти малого підприємництва, які бажають взяти участь у реалізації проекту, повинні мати можливість отримати фінансову допомогу.

5. Винятковості використання прямого фінансування – механізм прямого фінансування повинен бути, але використовуватись тільки для фінансування інноваційних проєктів, коли експертними комісіями буде доведено їх унікальність, перспективність та вагомість у розвиток науково-технічного прогресу.

6. Повернення отриманої фінансової допомоги – використання механізмів фінансового забезпечення інвестиційної діяльності малих підприємств на зворотній основі. Допомогою в такому разі буде: забезпечення можливості доступу до фінансових ресурсів; продовження термінів повернення фінансової допомоги; використання зручного для малих

підприємств графіка повернення позичених фінансових ресурсів та відсотків по них. Цей принцип буде стимулювати підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва, зменшення кількості збиткових підприємств, та підтримання конкурентного середовища в секторі малого підприємництва.

7. Оптимальності поєднання власних, кредитних та бюджетних коштів – його сутність полягає в тому, що державна фінансова допомога не повинна повністю забезпечувати фінансування проектів, в обов'язковому порядку частину коштів у реалізацію проекту повинен внести підприємець. Таким чином, зменшуються ризики нераціонального використання фінансової допомоги, та підвищується загальна ефективність реалізованих проектів. Цей принцип використовується під час надання фінансової допомоги суб'єктам малого підприємництва в економічно розвинених країнах.

8. Ефективності – полягає в ефективній допомозі малому підприємництву з боку держави.

9. Гармонізації – збалансоване використання фінансових ресурсів для забезпечення сталого розвитку малого підприємництва у сфері послуг.

10. Контрольованості – забезпечення контролю за всіма стадіями фінансування малого підприємництва, виявлення відхилень від запланованих показників та здійснення заходів щодо їх недопущення.

11. Платоспроможності – полягає у плануванні оптимального запасу грошових коштів, встановлення адекватних пропорцій між активами різного ступеня ліквідності та капіталом з різним терміном погашення, синхронності грошових потоків.

12. Безперервності – постійне залучення фінансових ресурсів та їх подальше ефективне використання для реалізації запланованих інвестиційних програм.

13. Відкритості – забезпечення проведення процедур надання державної підтримки на рівних умовах.

14. Сконцентрованості – полягає у спрямуванні фінансових ресурсів на найважливіші інноваційні проекти.

15. Доступності – полягає у забезпеченні фінансовими ресурсами малих підприємств на доступних умовах співпраці з державою.

Застосування цих принципів під час розроблення програм фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва підвищить результативність фінансової допомоги та буде сприяти залученню в сектор малого підприємництва приватного капіталу.

Розроблення програм фінансової підтримки малих підприємств повинна складатись з мережі джерел фінансування з врахуванням особливостей їх фінансово-господарської діяльності. Тобто створення системи фінансової підтримки, при якій кожному малому підприємству залежно від стадії його життєвого циклу, галузі функціонування, напрямку використання коштів, участі в інноваційній діяльності, в наявності буде оптимальне джерело фінансування. З метою структуризації джерел фінансового забезпечення малого підприємництва, необхідно провести розмежування етапів розвитку та видів діяльності, які впливають на фінансове забезпечення малих підприємств:

- фінансове забезпечення започаткування новостворених малих підприємств;
- фінансове забезпечення діяльності діючих малих підприємств;
- фінансове забезпечення розвитку малих підприємств.

Під час оцінювання перспективності використання джерел фінансових ресурсів для забезпечення розвитку суб'єктів малого підприємництва необхідно враховувати такі якісні характеристики:

- стабільність надходження коштів впродовж реалізації інвестиційних проектів;
- терміни використання коштів у фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання та в їх розвиток;
- вартість залучення та використання коштів.

Розвиток малого підприємництва в Україні проходить в умовах трансформативної економіки та обмежених фінансових ресурсів, тому найбільш ефективними механізмами фінансового розвитку малих підприємств будуть такі, які відповідають трьом основним критеріям:

- при мінімальних витратах бюджетних коштів дають максимальний мультиплікативний ефект розширення діяльності малих підприємств, тобто сприяють залученню в сектор малого підприємництва приватного капіталу;

- сприяють розвитку в секторі малого підприємництва конкурентного середовища, тобто створюють умови рівних можливостей доступу до фінансових ресурсів;

- є для суб'єктів малого підприємництва простими та доступними у використанні.

Фінансування інвестицій у створення нових малих підприємств пов'язано з підвищеними можливостями втрати капіталу, тому необхідно застосовувати інструменти, які мінімізують такі ризики. До них слід віднести лізинг, у тому числі лізинг приміщень; використання гарантійних схем; поєднання фінансування інвестиційних проектів за рахунок бюджетних коштів та коштів малих підприємств, яке забезпечить диверсифікацію ризиків; як виняток – пряме фінансування на зворотній основі через фонди підтримки підприємництва перспективних, наукоємних, інноваційних підприємств.

Фінансове забезпечення діяльності малих підприємств проводиться комерційними банками, кредитними спілками, фондами підтримки підприємництва та фондами взаємного кредитування. Оскільки ризики кредитування малих підприємств комерційними банками вищі порівняно з іншими суб'єктами господарювання, що викликає підвищення відсоткових ставок за кредитами, чи відмову в наданні кредиту, необхідно використовувати гарантійні схеми або компенсацію відсоткових ставок за кредитами на зворотній основі.

Фінансування інноваційної діяльності повинно проводитись з використанням венчурного фінансування, коштів Фонду підтримки підприємництва або створенням спеціального інноваційного банку.

На основі запропонованих принципів, враховуючи стан розвитку малого підприємництва в Україні, розроблення програмних заходів фінансового забезпечення малих підприємств необхідно спрямувати на:

- формування умов для створення малих підприємств всіх видів та галузей діяльності економічної діяльності;

- стимулювання інвестиційної діяльності малих підприємств, які займаються інноваційною діяльністю.

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

1. Державна підтримка фінансового забезпечення розвитку малих підприємств повинна відповідати трьом критеріям:

- сприяти залученню в сектор малого підприємництва максимальної кількості коштів приватних інвесторів;

- забезпечувати рівні умови доступу суб'єктів малого підприємництва до фінансових ресурсів;

- бути простою та доступною у використанні.

2. У фінансовому забезпеченні розвитку малих підприємств необхідно зосередити увагу на впровадженні механізмів, які мінімізують ризики втрати інвестованого капіталу. До них слід віднести лізинг, у тому числі лізинг приміщень; використання гарантійних схем; поєднання фінансування інвестиційних проектів за рахунок бюджетних коштів та коштів малих підприємств, яке забезпечить диверсифікацію ризиків; як виняток – пряме фінансування на зворотній основі через фонди підтримки підприємництва перспективних, наукоємних, інноваційних підприємств.

Список використаних джерел

1. *Аніщенко І. В.* Оцінка ефективності реалізації та фінансового забезпечення програм розвитку малого бізнесу в регіоні / І. В. Аніщенко // *Финансовые рынки и ценные бумаги.* – 2005. – № 23. – С. 8-14.
2. *Бланк И. А.* Управление инвестициями предприятия / И. А. Бланк. – К. : Ника–Центр, Эльга, 2003. – 480 с.
3. *Варналій З. С.* Мале підприємництво: основи теорії і практики / З. С. Варналій – К. : Знання, КОО, 2001. – 277 с.
4. *Даниленко А. А.* Тенденції і перспективи прямого інвестування у промисловість України / А. А. Даниленко // *Фінанси України.* – 2000. – № 8. – С. 50-55.
5. *Письмак В. П.* Региональные аспекты специального режима инвестирования: теория и практика, проблемы и решения / В. П. Письмак. – Донецк : Донеччина, 2000. – 256 с.

УДК 336.71.078.3

Г.В. Кравчук, д-р екон. наук, професор

В.І. Шевчук, канд. екон. наук, доцент

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

О.Л. Пластун, канд. екон. наук, доцент

Українська академія банківської справи Національного банку України, м. Суми, Україна

БОРОТЬБА З ІНФОРМАЦІЙНОЮ АСИМЕТРІЄЮ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ

У статті досліджуються методи боротьби з інформаційною асиметрією, які охоплюють державне регулювання, генерацію сигналів на рівні фізичних та юридичних осіб, бази даних та внутрішньофірмові важелі. Зазначено переваги та недоліки використання різних підходів, що дозволяють знизити інформаційну асиметрію на різних типах ринків.

Ключові слова: безпека, асиметрія, інформація, методи, фінанси, ринкова інфраструктура, рейтинг, посередники.

В статье исследуются методы борьбы с информационной асимметрией, которые охватывают государственное регулирование, генерацию сигналов на уровне физических и юридических лиц, базы данных и внутрифирменные рычаги. Указано преимущества и недостатки использования различных подходов, позволяющих снизить информационную асимметрию на различных типах рынков.

Ключевые слова: безопасность, асимметрия, информация, методы, финансы, рыночная инфраструктура, рейтинг, посредники.

This article investigates methods of dealing with information asymmetry, covering state regulation, the generation of signals at the level of individuals and entities, databases and in-house tools. Mentioned advantages and disadvantages of different approaches that can reduce information asymmetry on different types of markets.

Key words: security, asymmetry, information, methods, finance, market infrastructure, ranking, mediators.

Постановка проблеми. В умовах зростання ролі фінансів та фінансових відносин у сучасній економіці, зважаючи на нестабільність на світових фінансових ринках та глобальної фінансової системи, дослідження проблематики фінансової безпеки набувають все більшої актуальності. Втім, методологія фінансової безпеки має розвиватись у ногу з часом. Економіка змінює свій характер з індустріальної та постіндустріальної на принципово новий тип системи, основою якого є інформація. Це, в свою чергу, створює нові виклики з позиції економічної теорії в цілому та фінансової безпеки зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інформація, перетворюючись з елементу ринкової інфраструктури в повноправний стратегічний ресурс, змінює власну роль в економічних відносинах, одночасно генеруючи принципово нові проблеми для економіки, на які наразі не існує адекватної системи протидії. Мова йде про проблему інформаційної асиметрії (ситуація, коли одна частка економічних суб'єктів володіє більшим обсягом інформації за інших учасників економічних відносин) та її наслідків – несприятливого відбору, морального ризику, проблеми «принципал-агент» та проблеми верифікації. Інформаційна асиметрія та її наслідки призводять до деформації ринкового механізму, ставлячи під сумнів принципову можливість його ефективної дії, оскільки заперечується базова передумова класичної економічної теорії – рівність інформації між учасниками економічних відносин. Інформаційна асиметрія підвищує витратність економічної діяльності, а головне, з позиції фінансової безпеки, значно знижує рівень довіри між учасниками фінансових відносин.

Таким чином, сьогодні економічна теорія в цілому та методологія фінансової безпеки зокрема отримали дуже важливий виклик – необхідність врахування інформаційної асиметрії при прийнятті економічних рішень, побудові економічних моделей та пошук методів по боротьбі з інформаційною асиметрією як важливою складовою сучасної системи управління економікою та системи забезпечення фінансової безпеки. Отже, виходячи з важливості проблеми інформаційної асиметрії та тих наслідків, що супроводжують її, необхідно систематизувати наукові дослідження на предмет виявлення основних методів та підходів щодо зниження та подолання інформаційної асиметрії.

Наукові дослідженнями сутності та складових фінансової безпеки держави та суб'єктів підприємництва займалися такі вчені, як О.І. Барановський, К.С. Горячева, М.М. Єрмошенко, Е.М. Коротков, Є.В. Новосядло, Г.М. Скудар, Е.А. Уткін та багато інших. Дослідженнями інформаційної асиметрії та методів боротьби з нею займалися переважно західні науковці. Найбільший внесок у теоретичну розробку та осмислення за цією тематикою внесли Дж. Акерлоф, М. Спенс, Дж. Стігліц, Т. Веблен, Дж. Мірліз.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість напрацювань, проблеми забезпечення фінансової безпеки та боротьба з інформаційною асиметрією до сьогодні розглядались як дві окремі наукові проблеми. На нашу думку, доцільно на базі опрацювання наявних теоретичних досліджень зробити спробу розв'язати таке наукове завдання – проаналізувати основні методи боротьби з інформаційною асиметрією в контексті забезпечення фінансової безпеки.

Виклад основного матеріалу. Перші спроби пошуку методів боротьби з інформаційною асиметрією були зроблені Дж. Акерлофом, який вважав, що проблема інформаційної асиметрії має тільки два способи розв'язання – гарантії і репутація. Причому реалізувати гарантії можна лише через суд, а гарна репутація можлива лише у відкритому суспільстві (у такому суспільстві кожен громадянин має вільний доступ до інформації про всі компанії та продавців) [5].

У той же час сьогодні очевидно, що різноманіття форм проявів та наслідків інформаційної асиметрії неможливо розв'язати лише з використанням гарантії та репутації. Нами було проведено дослідження праць різних учених-економистів на предмет можливого інструментарію по попередженню чи зниженню негативних наслідків від існування інформаційної асиметрії. Результатом дослідження стала класифікація методів боротьби з інформаційною асиметрією, яка представлена на рис. 1.

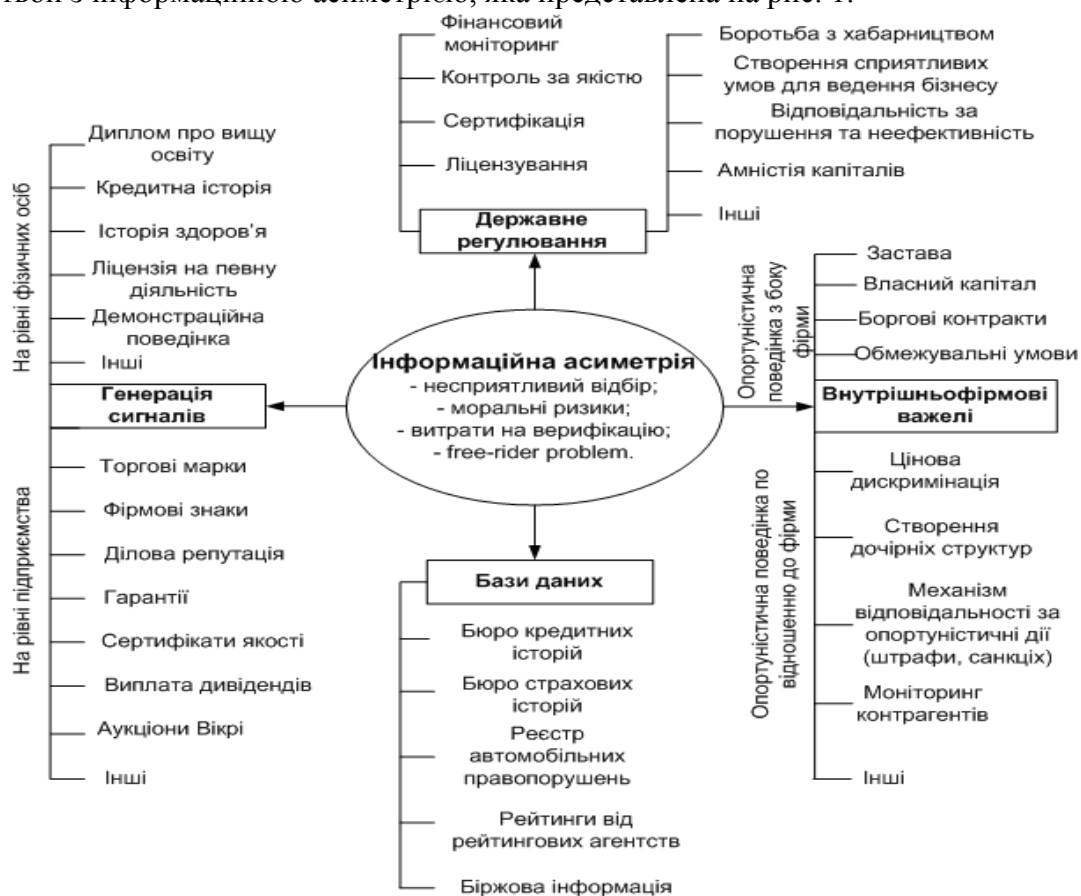


Рис. 1. Методи боротьби з інформаційною асиметрією

Нами пропонується виділяти 4 групи методів, що сприяють зниженню інформаційної асиметрії в економіці.

Основою методів боротьби з інформаційною асиметрією виступила **«теорія ринкових сигналів»** М. Спенса, згідно з якою продавці мають надавати додаткову інформацію про якість своїх товарів. Це забезпечить протидію несприятливому відбору і збереже ефективність ринку. В ролі такої додаткової інформації на рівні компанії можуть виступати фірмові знаки, торгові марки, гарантії, репутація фірми, сертифікати якості, дипломи різних конкурсів та престижні номінації, рекомендації, кваліфікація, а також виплата дивідендів як сигнал благополуччя та добрих перспектив [11].

З позиції забезпечення фінансової безпеки держави цікавим методом, що можна віднести до групи сигналів, є підтримка довіри до банківської та фінансової систем завдяки створенню та функціонуванню спеціальних державних установ, що виконують функції інститутів гарантування і страхування. Наприклад, наявність Фонду гарантування вкладів населення сигналізує вкладникам про надійність банківської системи, знижуючи тим самим рівень інформаційної асиметрії між населенням і банківською системою.

В умовах глобальної фінансової кризи рівень довіри до банківської системи з боку населення значно знизився, що багато в чому було пов'язано з різким зростанням інформаційної асиметрії. Одним із важелів по відновленню довіри до банківської системи України стали сигнали з боку держави щодо надійності вітчизняної банківської системи (динаміка зміни розміру суми гарантованої компенсації за 1998-2012 роки наведена на рис. 2).

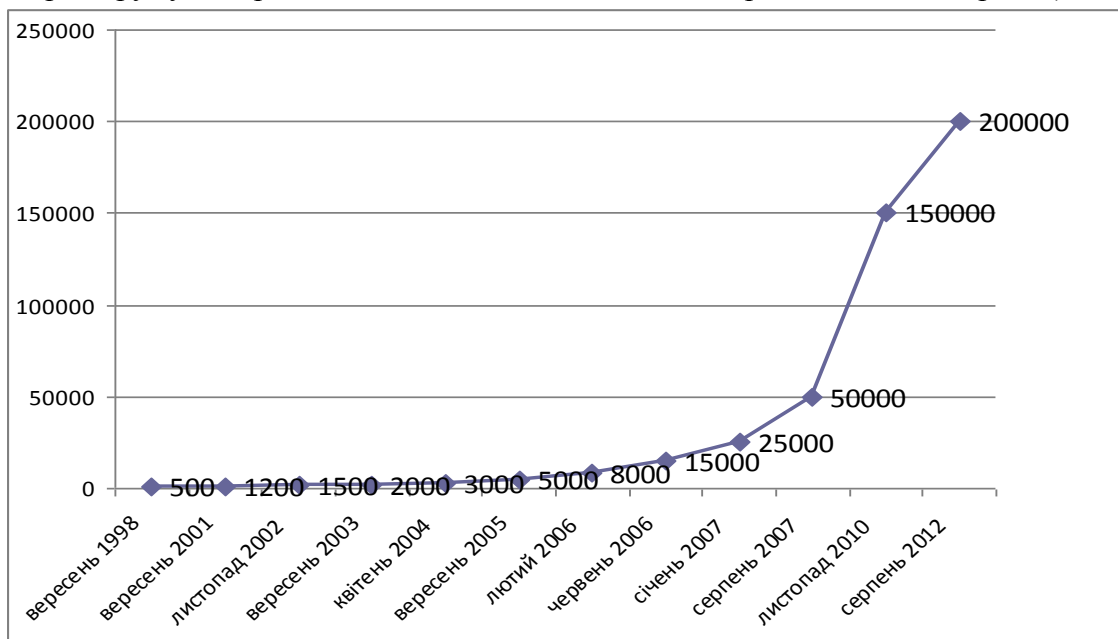


Рис. 2. Динаміка зміни розміру суми гарантованої компенсації за 1998-2012 роки [3]

Ще один приклад сигнальної функції держави розглянуто В. Огієнко та О. Луняковим, які зазначають, що ефективна система гарантування та страхування іноземних інвестицій, а також фінансова участь держави в них є обнадійливим сигналом для надходження в країну інвестиційних ресурсів.

Прикладом спеціальної міжнародної інституції, що сприяє залученню прямих іноземних інвестицій, є «Універсальна агенція з інвестиційних гарантій» (Multilateral Investment Guarantee Agency), що входить до складу Групи організацій Всесвітнього банку. Ця агенція здійснює страхування від таких ризиків, як експропріація й порушення договірних зобов'язань, від таких явищ, як війна, тероризм, цивільні безладдя. Гарантії агенції виконують каталітичну функцію, відновлюючи довіру інвесторів [2].

Як бачимо, використання сигнальних методів боротьби з інформаційною асиметрією може виступити запорукою збереження довіри до фінансової системи країни, забезпечуючи належний рівень її фінансової безпеки.

Окремо нами були виділені **інструменти суб'єктів господарювання**, що можуть виступати як альтернативи або використовуватись разом з ринковими сигналами М. Спенса.

Такими інструментами можуть бути, наприклад, чітко прописані санкції та відповідальність за порушення умов контракту можуть значно знизити моральні ризики та обсяги опортуністичної поведінки. Таким чином, у підприємства з'являється можливість контролювати деякі зі своїх ризиків, що, безперечно, вкрай позитивно впливає на рівень фінансової безпеки конкретних суб'єктів господарювання.

У випадку інформаційної асиметрії в банківській сфері перспективним і широко використовуваним методом боротьби з її наслідками є застава майна як механізм гарантії повернення платежів або, принаймні, зниження втрат кредитора та захисту від опортуністичної поведінки боржника.

У випадку несприятливого для банку розвитку подій, наприклад, боржник не здатен здійснювати платежі по кредиту, кредитор може продати заставне майно на аукціоні та отримати повну або часткову компенсацію кредиту. В той же час боржник, що дав своє майно під заставу, не буде схильним до опортуністичної поведінки, оскільки економічна вигода для нього в цьому випадку під великим питанням. Це призводить до зниження рівня несприятливого відбору та морального ризику, що в свою чергу підвищує ефективність кредитного механізму, призводить до зменшення кредитних ризиків банку і, як наслідок, до зниження ставок по кредиту. Таким чином, банк залишається фінансово безпечним.

У випадку інвестицій у фірму потенціальним методом зниження опортуністичної поведінки з її боку стосовно інвестора є використання так званих боргових контрактів. Боргові контракти – це зобов'язання з боку фірми виплачувати певну фіксовану суму інвестору в ролі доходу на його інвестиції. Такий підхід, на відміну від участі інвестора у прибутках і отриманні певної їх частки за результатами роботи за період, знижує ймовірність виникнення морального ризику та опортуністичної поведінки з боку керівників компанії. Оскільки, коли інвестор бере участь у прибутках і не бере участь в оперативному управлінні, у керівників підприємства з'являються стимули штучно занижувати прибутки або здійснювати активність, що є вигідною персонально для них, а не для фірми в цілому, з метою зменшення платежів інвестору. У випадку ж боргових контрактів, коли компанія має сплачувати фіксовані платежі, керівництву не вигідно занижувати прибутки, а навпаки, вигідніше працювати з максимальною ефективністю, оскільки чим більші прибутки отримує компанія, тим більше грошей залишиться в її розпорядженні після виплат інвестору за борговим контрактом, які можуть бути спрямовані в тому числі і на бонуси менеджменту. Інвестору ж у такому випадку неважливо, яким чином поводить себе керівництво, оскільки він за будь-яких значень прибутку отримує обумовлену заздалегідь суму. Таким чином, інвестору не потрібно витратити кошти на постійний моніторинг діяльності керівництва компанії. Необхідність у таких витратах виникає лише у випадку дефолту компанії.

Утім не лише боргові контракти здатні зменшити опортуністичну поведінку менеджменту компанії та моральні ризики, що виникають внаслідок цього. Можливою альтернативою є так звані обмежувальні умови (*restrictive covenants*) – чітко прописані в контракті межі допустимих дій з боку менеджменту компанії та їх повноважень. Прикладом таких умов можуть бути умови, що стосуються участі в ризикованих проектах, обмежувальні умови, що заохочують позичальника займатися діяльністю, яка підвищує

ватиме ймовірність повернення кредиту, умови, що стосуються застави, обмежувальні умови, що стосуються надання інформації [8].

Важливою групою методів по боротьбі з інформаційною асиметрією, що безпосередньо впливають на забезпечення фінансової безпеки країни та окремих її суб'єктів, є методи державного регулювання.

Проведення державної політики, що буде сприяти веденню бізнесу, направленої на боротьбу з хабарництвом за умови відповідальності за порушення та неефективну реалізацію тих чи інших аспектів державної політики, сприятиме зниженню інформаційної асиметрії.

Важливою складовою фінансової безпеки країни є безпека її фінансового ринку. В цьому плані виключно важливим є досвід США щодо організації системи державного контролю за діяльністю у фінансовій сфері. Фінансовий ринок США характеризується значною кількістю інвесторів (великих та малих), що на ньому діють. У той же час нечесна поведінка фірм на базі інформаційної асиметрії досить часто призводить до втрат ними коштів. З метою зниження рівня інформаційної асиметрії та недопущення опортуністичної поведінки стосовно інвесторів, у США була запроваджена Комісія з цінних паперів та фондового ринку (Securities and Exchange Commission – SEC). Ця державна агенція примушує фірми, що продають свої цінні папери на фондових ринках, дотримуватись стандартів бухгалтерського обліку та інформувати про доходи, активи та обсяги діяльності. Стандарти бухгалтерського обліку були розроблені для того, щоб інвестори могли оцінити фінансовий стан підприємств, в які вони інвестували кошти, знижуючи таким чином рівень інформаційної асиметрії.

Актуальним для України та значної кількості країн, що розвиваються, є такий метод зниження інформаційної асиметрії на рівні «державо-суб'єкти господарювання», як амністія капіталів. Тіньова економіка є типовим наслідком інформаційної асиметрії й у країнах, що розвиваються, становить більше 50 % легального сектору економіки. Тіньові кошти в силу своєї природи не можуть бути трансформовані у капітал (без додаткових витрат) і приносити користь економіці країни (принаймні, ця користь буде дуже обмеженою, особливо з позиції держави та її бюджету). Вихід із такої непростой ситуації було запропоновано Е. Сото у вигляді амністії капіталів. Він зазначає, що коли амністія капіталів була проведена в Перу, фактично за ніч обсяг легальних активів у країні зріс вдвічі, а протягом наступних 10 років вони зросли у 15 разів [1; 4].

Окремим блоком нами було виділено сукупність методів, що мають суто **інформаційну природу**. Це, наприклад, створення різного роду спеціалізованих баз даних (кредитні та страхові історії, реєстри автомобільних та інших правопорушень тощо). Важливим елементом сучасної світової фінансової системи, що протидіє інформаційній асиметрії є рейтингові агентства та їх оцінки, що здійснюються на рівні держав і окремих підприємств та сприяють кращому розумінню стану того чи іншого економічного суб'єкта. На рівні «менеджмент-акціонери» інформаційна асиметрія може бути знижена за допомогою моніторингу акціонерами діяльності фірми. Конкретними інструментами в цьому випадку можуть виступати проведення аудиту чи перевірка діяльності менеджменту.

Найбільш розповсюдженим підходом, що дозволяє знизити інформаційну асиметрію на різних типах ринків, є використання посередників. Залежно від ролі у подоланні інформаційної асиметрії в економіці посередників можна розділити на дві групи:

- фінансово-економічні посередники – економічні суб'єкти, що внаслідок своєї основної діяльності сприяють зниженню рівня інформаційної асиметрії в економіці;
- інформаційні посередники – економічні суб'єкти, основною діяльністю яких є професійне постачання на ринок інформації та інформаційних послуг, що приводить до зниження рівня інформаційної асиметрії.

Розглянемо ці дві групи на прикладі ринку капіталів (рис. 3).

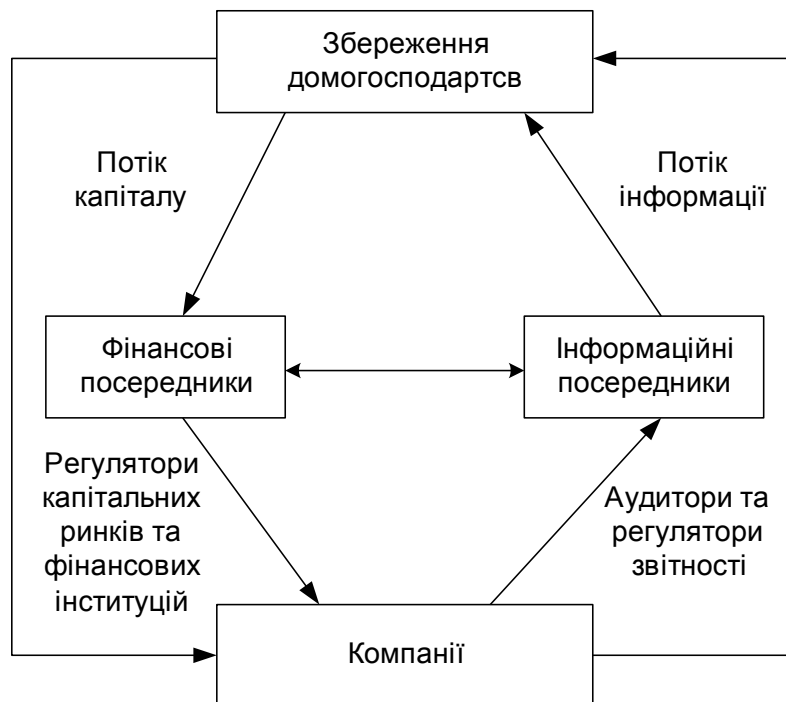


Рис. 3. Фінансові та інформаційні потоки на ринку капіталів

Капітал може рухатись від домогосподарств до компаній безпосередньо (покупка акцій компаній, приватні інвестиції) або через фінансових посередників (банки, інвестиційні компанії, венчурні фонди). З позиції руху інформаційних потоків (права частина на рисунку 3) компанії можуть контактувати з інвесторами напряму (фінансова звітність, прес-релізи) або за допомогою інформаційних посередників (фінансові аналітики, рейтингові агентства, аудиторські фірми, консалтингові компанії тощо) [7].

Зупинимось детальніше на характеристиці найбільш важливих представників фінансових та інформаційних посередників.

На фінансових ринках головними фінансовими посередниками є банки. Банки, надаючи кредити позичальникам, стають експертами з оцінювання їх кредитоспроможності, які здатні відрізнити «гарних» позичальників від «поганих». Таким чином, банки виступають посередником між тими, хто хоче позичити гроші (беруть кредит у банку), та тими, хто хоче отримати дохід з власних капіталів (кладуть гроші на депозит у банку). Оскільки відсотки за кредитами більші відсотків за депозитами – банки отримують прибуток, що фактично і є платою за посередництво та зниження інформаційної асиметрії. Оскільки в Україні основним джерелом капіталу для підприємств є не емісія акцій чи облігацій, як у розвинених країнах, а отримання банківських кредитів – роль банків у зниженні інформаційної асиметрії у фінансовій сфері є виключно важливою.

Важливим класом посередників, що сприяють зниженню рівня інформаційної асиметрії, є інформаційні. До них можна віднести діяльність аудиторських фірм, рейтингових агентств, фінансових аналітиків, консалтингових компаній тощо.

Аудитори, формуючи аудиторський висновок щодо фінансової звітності підприємства, тим самим формують довіру до компанії з боку потенціальних інвесторів, впливаючи на їх інвестиційні рішення. С. Котарі зауважує, що реакція курсів акцій компаній на оголошення результатів їх фінансової звітності підтверджує, що в цілому інвестори вважають бухгалтерську інформацію підприємства такою, що заслуговує на довіру [9]. У свою чергу, ця довіра була сформована багато в чому за рахунок підтвердження її незалежним аудитором та

його репутацією. Взагалі досвід капітального фінансування в західних країнах свідчить, що інвестори вимагають від компаній наявності висновків незалежного аудитора, навіть коли немає відповідних вимог з боку державних регуляторів. Тобто участь аудиторів підвищує рівень кредитоспроможності компанії в очах потенційних інвесторів. При тому, що результати досліджень свідчать, що в цілому аудитор не забезпечує ринки новою інформацією про компанію чи її стан, лише підтверджують існуючу інформацію [7].

Не менш важливу роль серед інформаційних посередників у фінансовому середовищі сьогодні відіграють рейтингові агентства – компанії, що присвоюють кредитні рейтинги емітентам та їх борговим зобов'язанням. Рейтингові агентства опосередковано, через виставлення рейтингів (рейтинг – думка рейтингового агентства про кредитоспроможність об'єкта рейтингування загалом та/або відносно його окремого боргового зобов'язання чи іншого фінансового інструменту, що виражена у вигляді оцінки за шкалою кредитних рейтингів), сигналізують одним економічним суб'єктам про стан інших. Наявність рейтингу в компанії може відкрити або, навпаки, закрити, ти чи інші джерела фінансових ресурсів, підвищити рівень її надійності в очах інвесторів чи знизити його. В будь-якому випадку рейтинги значно знижують рівень інформаційної асиметрії і на сьогодні є одним з найбільш дієвих та ефективних інструментів по зниженню інформаційної асиметрії на інвестиційних ринках, у тому числі і міжнародних.

Історично роль інформаційних посередників на фінансових ринках виконують фінансові аналітики, які, збираючи інформацію з публічних та приватних джерел, оцінюють поточний стан певної компанії та прогнозують її майбутні перспективи і дають рекомендації щодо купівлі-продажу цінних паперів компанії. Результати наукових досліджень діяльності фінансових аналітиків на ринках капіталів свідчать, що фінансові аналітики здійснюють вплив на вартість активів компанії на ринку. При чому прогнози аналітиків, як правило, більш якісні, ніж звичайний аналіз компанії чи цін на її акції, оскільки враховують не лише суто внутрішньофірмову інформацію, але й інформацію з зовнішнього середовища – економічні новини, політичні події тощо.

Деякі науковці як додатковий клас посередників виділяють так званих репутаційних посередників – економічних суб'єктів, які, беручи участь у тій чи іншій операції, своєю репутацією гарантують прозорість та чесність угоди, таким чином, знижуючи рівень інформаційної асиметрії навколо цієї угоди. Прикладом репутаційних посередників можуть бути інвестиційні банки, що виступають андерайтерами під час, наприклад, первинного розміщення цінних паперів певного емітента. У такому випадку інвестори можуть не мати достатнього обсягу інформації щодо економічного суб'єкта, чий цінні папери вони збираються купувати, втім репутація банку, що здійснює це розміщення, сигналізує їм про його високу якість, таким чином, знижуючи рівень інформаційної асиметрії [6]. До репутаційних посередників можна віднести й аудиторські фірми, основним активом яких є репутація, що створювалась десятиріччями роботи на ринку. Показовим прикладом у цьому ракурсі є доля аудиторської фірми «Артур енд Андерсен» (входила в п'ятірку найбільших аудиторських компаній світу), яка після скандалу з «Енрон» змушена була припинити своє більш ніж сторічне існування, оскільки втратила репутацію.

Висновки. У деяких випадках роль функції репутаційного посередника виконують і венчурні фірми. Як зауважує Б. Блек, у сфері високих технологій, де інформаційна асиметрія дуже значна, оскільки компанії цього сектору не мають значної історії існування та виробляють дуже специфічний продукт, якість якого важко оцінити непрофесіоналам. Венчурні фірми, детально вивчаючи нюанси як продукту, так і самої фірми, сигналізують ринку щодо її якості через здійснення інвестицій [6].

Важливою сферою економічної активності, що допомагає знизити інформаційну асиметрію, є біржова діяльність. Сигнали, які посиляє економічна система своїм учасникам,

володіють значним часовим лагом. Тому останнім доводиться діяти в умовах перманентної невизначеності. В той же час сферою економічної діяльності, де інформація абсорбується максимально швидко, генеруючи сигнали в режимі реального часу, є біржова діяльність та ціни на активи як практичний результат оброблення всієї сукупності інформації.

Як відзначають Р. Пінідек та Д. Рубінфельд, біржа – це те місце, де інформація вирівнюється, а ринкові ціни – свого роду інструмент по вирівнюванню, або ж індикатор [10].

Таким чином, ретельний аналіз біржових ринків, аналіз цін їх динаміки та ступеня реакції на певні події дозволяє отримати більш об'єктивну й адекватну картину економічної дійсності, тобто знизити інформаційну асиметрію. Інформація з бірж важлива не тільки через свою швидкість, але і через те, що вона формується як результат аналітичної роботи значної кількості професіоналів – біржових аналітиків, трейдерів, інвесторів та інших учасників. Отже, біржова інформація є унікальною як за своєю швидкістю, так і якістю.

Звичайно, аналізований перелік методів боротьби з інформаційною асиметрією не є вичерпним, втім дає загальне уявлення щодо можливих варіантів по боротьбі з нею. Побудова адекватної системи фінансової безпеки неможлива без усвідомлення важливості проблеми інформаційної асиметрії та її наслідків, які здійснюють значний вплив на фінансову безпеку країни та окремих її економічних суб'єктів. Таким чином, необхідним елементом системи забезпечення фінансової безпеки має бути інструментарій по зниженню рівня інформаційної асиметрії, який умовно можна розділити на такі групи: сигнальні, інформаційні, методи державного регулювання та внутрішньофірмові важелі. Їх використання дозволить не лише знизити рівень інформаційної асиметрії, але і рівень ризику та можливі збитки від можливої опортуністичної поведінки чи втрати довіри. Все це, звичайно, позитивно вплине на рівень фінансової безпеки.

Список використаних джерел

1. Аузан А. Институциональная экономика для чайников [Электронный ресурс] / А. Аузан. – Режим доступа : <http://esquire.ru/auzan-6>.
2. Огієнко В. І. Асиметрія інформації в інвестиційних процесах / В. І. Огієнко, О. В. Луняков // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 1(127). – С. 32-334.
3. Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fg.org.ua/>.
4. Сото Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире / Э. Сото ; пер. с англ. Б. Пинскер, науч. ред. Р. Левита. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 272 с.
5. Akerlof, G. The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism // Quarterly Journal of Economics. – 1970. – № 84. – P. 485-500.
6. Black Bernard S. Information Asymmetry, The Internet, and Securities Offerings // Journal of Small and Emerging Business Law. – Vol. 2. – 1998. – P. 91-99.
7. Healy Paul, Palepu Krishna Information Asymmetry, Corporate Disclosure and the Capital Markets: A Review of the Empirical Disclosure Literature / Healy Paul M., Palepu Krishna // JAE Rochester Conference April 2000. – Harvard Business School and Harvard University - Harvard Business School. – Working Paper Series.
8. Hubbard, R. Money, the Financial System, and the Economy/ R. Hubbard. – New York : McGraw-Hill, Inc, 2002. – 800 p.
9. Kothari, S.P. Capital Markets Research in Accounting JAE Rochester Conference April 2000 Massachusetts Institute of Technology (MIT) – Sloan School of Management Working Paper Series.
10. Pinydck, Robert S. and Daniel L. Rubinfeld. Microeconomics. 5th Ed. P. 606-609.
11. Spence M. Market Signaling. Harvard University Press, 1974.

УДК 336

І.В. Горшунова, канд. екон. наук, доцент

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ПРОФЕСІЙНІ ВИМОГИ ДО ФАХІВЦІВ З ФІНАНСІВ В УКРАЇНІ

У статті визначенню основні вимоги сучасного ринку праці до фахівців з фінансів в Україні, досліджено особливості державного та недержавного регулювання загальних вимог до професії фінансиста, розглянуто компетентнісну модель фінансиста, на яку необхідно орієнтуватися при підготовці майбутніх фінансистів у вищих навчальних закладах.

Ключові слова: професійні вимоги, професія фінансиста, компетентнісна модель фінансиста.

В статье определены основные требования современного рынка труда к специалистам по финансам в Украине, исследованы особенности государственного и негосударственного регулирования общих требований к профессии фінансиста, рассмотрена компетентностная модель фінансиста, на которую необходимо ориентироваться при подготовке будущих фінансистов в высших учебных заведениях.

Ключевые слова: профессиональные требования, профессия фінансиста, компетентностная модель фінансиста.

In the article the basic requirements of the modern labor market for financial professionals in Ukraine, studied features of state and non-state regulation of the general requirements for the profession of the financier, considered competence model of the financier, to focus the preparation of future financiers in higher education.

Key words: professional requirements, profession financier, competence model financier.

Постановка проблеми. Сучасні зміни пріоритетів в економічній та фінансовій системах України, зміцнення фінансово-кредитного сектору, посилення його впливу на структурні перетворення у соціально-економічному розвитку країни зумовлюють відповідні зміни у змісті фінансової роботи будь-яких суб'єктів господарювання.

Сучасні умови господарювання та суттєве розширення прав підприємств у галузі фінансово-економічної діяльності визначають нові вимоги до фахівців з фінансів, які добре розуміють особливості сучасного і майбутнього економічного розвитку України, бачать шляхи розвитку фінансової системи, забезпечення фінансової стабільності та спроможні працювати в умовах інтеграції України у світове господарство. Як результат, підвищуються вимоги до професійної підготовки фахівців з фінансів, що потребує глибоких перетворень у системі вищої фінансово-економічної освіти. Тому тема дослідження є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми професійної підготовки фахівців досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені: А.І. Абрамова, А.М. Алексюк, С.І. Архангельський, Ю.К. Балашов, А.А. Барбарига, В.Я. Бобров, Ф.Ф. Бутинець, М.І. Болдирев, І.М. Богданова, С.Я. Батишев, Б.Л. Вульфсон, М.С. Головань, Н.О. Гладушина, В.В. Давидов, В.К. Єлманова, Д.Б. Ельконін, Л.Ю. Епштейн, І.А. Зязюн, В.Р. Ільченко, Е.М. Калицький, М.Д. Касьяненко, В.Г. Кремень, В.А. Козаков, В.І. Кравченко, О.Н. Куландін, О.П. Лещинський, Е.Б. Лисова, З.О. Малькова, І.Б. Марцинковський, Д. Мертенс, Н.Д. Никандров, В.О. Огнів'юк, Л.І. Поважна, В.А. Параїл, П.І. Пижніков, О.Г. Проказа, Л.П. Пономарьов, І.Ф. Прокопенко, О.М. Собчук, Н.В. Федорова, Л.Д. Філіппова, Е.В. Чуткерашвілі та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У наукових працях учених розкриваються проблеми неперервної професійної освіти та підготовки економічних кадрів як суттєвого фактора розвитку економіки країни, але проблема професійної підготовки фахівців з фінансів у вищих навчальних закладах вивчена недостатньо. Зростання практичного значення проблеми формування та розвитку цілісного уявлення про сучасний процес професійної підготовки фахівців з фінансів, а також недостатність її висвітлення у наукових працях науковців визначили актуальність теми дослідження та обумовили його мету.

Мета статті. Головною метою цієї статті є визначення сучасних професійних вимог до фахівців фінансового профілю, а також розкриття ролі і значення компетентнісної моделі фінансиста у навчально-виховному процесі вищого навчального закладу України.

Виклад основного матеріалу. В нашій країні професія фінансиста стала затребуваною порівняно недавно. Так, ще двадцять років тому компанії обходилися одним або

декількома бухгалтерами, які планували фінансові вкладення. Сьогодні будь-яке підприємство зацікавлене у фахівці, який зможе грамотно управляти фінансами. Але затребувані лише кваліфіковані фахівці.

Для опанування професії необхідна вища професійна освіта за фахом «Фінанси і кредит». Отримати диплом та професію фінансиста можна у вищих навчальних закладах України і за такими спеціальностями, як «Економіка підприємства», «Банківська справа» та ін.

У всьому світі ця професія вважається однією із найбільш високооплачуваних: за даними американського журналу Money Magazine, фінансові консультанти заробляють у рік 123 тисячі доларів США, що є найбільшим показником серед сформованого рейтингу «Топ-10 професій» [15].

Рейтинг заробітків топ-менеджменту російських компаній, складений Forbes у 2008 році за даними дев'яти кадрових агенцій, які спеціалізуються на підборі керівників, засвідчив, що до складу топ-менеджменту підприємств різних галузей входять фінансові фахівці, які у рейтингу заробітних плат займають друге місце після генеральних директорів [7]. Вивчення цього рейтингу дозволяє зробити висновок, що посада вищого фінансового керівника на підприємствах різних галузей називається по-різному: фінансовий директор (телекомунікаційні, фармацевтичні та страхові компанії, торговельні мережі, виробники споживчих товарів), віце-президент з фінансів (нафтогазові та будівельні компанії, важка індустрія) або директор з корпоративних фінансів (інвестиційні банки).

За даними Держкомстату України, у 2012 році фінансисти отримували найвищі зарплати поряд із працівниками авіаційного транспорту: найвища середня офіційна зарплата фінансиста – понад 5 тисяч гривень [10]. Необхідно зазначити, що на заробітні плати фінансистів суттєво вплинула фінансова криза: у 2009 році доходи бухгалтерів, фінансистів і банківських службовців знизилися на 32 %, що пов'язується зі складною ситуацією у фінансовій системі України.

Професійна діяльність у сфері фінансового менеджменту є дуже перспективною з позиції кар'єри. За даними журналу Money Magazine, протягом десяти наступних років попит на фахівців з фінансового консалтингу зросте майже на 26 %. Стосовно вітчизняного ринку праці, слід зазначити, що в 2008 році фінансовим директорам зі знанням міжнародних стандартів фінансової звітності роботодавці пропонували 2-2,5 тисячі доларів незалежно від того, чи є компанія міжнародною або вітчизняною. Знання іноземної мови дозволяє підвищити планку заробітної плати до 3 тисяч доларів США і вище [14]. Водночас свідченням того, що навіть в умовах кризи професія фінансиста є перспективною і затребуваною, є входження фінансових менеджерів до лідерів кризового рейтингу професій, складеного у 2009 р., разом із менеджерами з продажів та ІТ-фахівцями [7]. При цьому за тих же зарплатних пропозицій вимоги до компетентних професіоналів суттєво підвищилися.

Нині в Україні пропонують свої послуги тисячі людей з дипломом фінансиста. Дефіциту осіб, які мають відповідний диплом, немає. Але дефіцит у висококваліфікованих фінансистах мають досить широкий спектр компаній і галузей. До того ж фінансистом можна стати і без відповідного диплома про освіту, маючи достатній практичний досвід роботи, який необхідно підтвердити. Це підтвердження повинно відповідати нормативним вимогам, що визначені у належних державних документах. А це такі документи:

- Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників, затверджений наказом Міністерства праці та соціальної політики України 29.12.2004 р. № 336 [6];
- Класифікатор професій ДК 003:2010, затверджений Держспоживстандартом України 28.07.2010 [9];
- Каталог посадових інструкцій [8];

– Кодекс законів про працю України № 322-VIII від 10.12.1971 (ред. від 17.05.2012) [1].

Згідно з чинним законодавством, для обіймання посад професіоналів і керівників необхідно мати повну вищу освіту освітньо-кваліфікаційного рівня – магістр та спеціаліст, а також стаж фінансової роботи на посадах керівників нижчого рівня: фахівців – не менше 2 років для магістра і не менше 3 років для спеціаліста.

Незважаючи на те, що професійна діяльність фінансистів і фінансових менеджерів активно затребувана вітчизняним ринком праці, у Класифікаторі професій України безпосередньо професія фінансиста відсутня, водночас систематизація професій економічного напрямку дозволила виокремити ті види професійних робіт, які можуть виконувати фахівці з фінансів (табл. 1).

Таблиця 1

*Професійні назви робіт фахівців з фінансів освітньо-кваліфікаційного рівня
«бакалавр» і «магістр»*

| № п/п | Назва професійної групи | Код професійної групи | Професійна назва роботи (посада) |
|-------------------------|--|-----------------------|--|
| II. ПРОФЕСІОНАЛИ | | | |
| 1 | Інші викладачі університетів та вищих навчальних закладів | 2310.2 | асистент; викладач вищого навчального закладу |
| 2 | Викладачі середніх навчальних закладів | 2320 | учитель середнього навчально-виховного закладу; учитель професійного навчально-виховного закладу |
| 3 | Аудитори та кваліфіковані бухгалтери | 2411.2 | аудитор; бухгалтер-експерт; бухгалтер-ревізор |
| 4 | Науковий співробітник (економіка) | 2441.1 | науковий співробітник (економіка) |
| 5 | Економісти | 2441.2 | економіст з планування, оглядач з економічних питань, консультант з економічних питань, економічний радник, економіст з фінансової роботи, економіст з бухгалтерського обліку та аналізу господарської діяльності, економіст, економіст з договірних та претензійних робіт |
| III. ФАХІВЦІ | | | |
| 6 | Дилери (біржові торговці за свій рахунок) та брокери (посередники) із заставних та фінансових операцій | 3411 | брокер (посередник) з цінних паперів; дилер (продавець) цінних паперів; маклер біржовий |
| 7 | Страхові агенти | 3412 | агент страховий, страхувальник |
| 8 | Оцінювачі та аукціоністи | 3417 | оцінювач (експертна оцінка майна); ліквідатор-розпорядник майна підприємств-боржників |
| 9 | Інші фахівці в галузі фінансів і торгівлі | 3419 | інспектор з організації інкасації та перевезення цінностей; інспектор кредитний; інспектор обмінного пункту |
| 10 | Бухгалтери та касир-експерти | 3433 | асистент бухгалтера-експерта; бухгалтер; касир-експерт |
| 11 | Інші технічні фахівці в галузі управління | 3439 | інспектор-ревізор; інспектор; ревізор; молодший державний інспектор; інспектор з інвентаризації |
| 12 | Інспектори митної служби | 3441 | інспектор митний |
| 13 | Інспектори податкової служби | 3442 | державний податковий інспектор; ревізор-інспектор податковий |
| 14 | Інші державні інспектори | 3449 | інспектор державний; інспектор цін; інспектор з експорту |

Джерело: [2; 3].

Так, бакалавр з фінансів здатний виконувати професійні роботи й обіймати первинні посади, перелік яких наведено в групі «Фахівці». Бакалавр з фінансів на первинних

посадах самостійно виконує переважно стереотипні, частково діагностичні завдання, за усталеними алгоритмами робить економічні розрахунки, збирає, систематизує, нагромаджує первинну інформацію як для виконання закріплених за ним посадових обов'язків, так і для потреб структурного підрозділу, де він працює.

Магістр з фінансів спроможний виконувати професійні роботи й обіймати первинні посади, перелік яких наведено в групі «Професіонали». На відміну від бакалавра, магістр з фінансів на первинних посадах самостійно виконує переважно евристичні та частково діагностичні професійні й соціально-виробничі завдання, робить складні економічні розрахунки, керує фахівцями нижчого посадового рівня. Назви інших первинних посад фахівців з фінансів визначаються у варіативних компонентах освітньо-кваліфікаційної характеристики (ОКХ) згідно з галузевими нормативними документами або штатними розкладами підприємств та установ певної галузі з урахуванням вимог до формулювання назв посад, передбачених чинними нормативними актами [2; 3].

Поряд з державним регулюванням вимог до професії фінансиста у багатьох країнах (у тому числі і в Україні) здійснюється недержавне регулювання. Недержавні структури формують не лише методологічні засади фінансової діяльності, а й організують для фінансистів отримання міжнародної професійної освіти та сертифіката.

Наявність сертифіката підтверджує кваліфікаційний рівень фінансиста і сприяє отриманню бажаної посади. Сертифікації підлягають не лише фінансисти, а й інші професіонали. Так, у сферах фінансів, обліку та аудиту ситуація схожа: можна отримати різні міжнародні сертифікати відповідної спеціалізації (внутрішній і зовнішній аудит, управлінський облік, фінансовий менеджмент, фінансовий аналіз та ін.) у центрах, акредитованих на проведення кваліфікаційних іспитів для отримання такого сертифіката.

Сьогодні на ринку праці зростає кількість компаній, що бажають бачити серед своїх співробітників тільки кращих – зростають критерії відбору, посилюється сам процес відбору та підвищуються вимоги до кандидата.

Щоб підвищити кваліфікацію в тій чи іншій справі, професіонали прагнуть отримати міжнародний сертифікат за своєю спеціальністю. Така сертифікація дуже цінується в компанії, кадрова політика якої передбачає підбір кращих на ринку співробітників. Наявність міжнародного сертифіката робить будь-якого кандидата більш привабливим в очах роботодавця. Крім того, міжнародний професійний ступінь дає деякі переваги:

- 1) для фахівців, які шукають можливість продовжити свою кар'єру на заході, наявність такого сертифіката буде істотною підмогою;
- 2) орієнтованість на західний ринок українських компаній і прагнення залучити іноземних інвесторів обумовлює необхідність наявності сертифікованих фахівців у компанії, і це один з головних критеріїв вибору компанії іноземними інвесторами;
- 3) багато західних корпорацій вимагають, щоб фінансові керівники їх дочірніх українських компаній мали професійні сертифікати;
- 4) наявність професійного рівня дозволяє українським фахівцям розмовляти однією мовою з західними колегами.

Нині в Україні реалізуються різні програми міжнародної сертифікації у сфері фінансів, обліку й аудиту. Найбільш популярними і затребуваними з них є [11; 12; 13]:

- CFA (Chartered Financial Analyst) – сертифікований фінансовий аналітик;
- ACCA (the Association of Chartered Certified Accountants) – Асоціація дипломованих сертифікованих бухгалтерів;
- CPA (Certified Public Accountants) – сертифікований бухгалтер;
- CMA (Certified management accountant) – сертифікований бухгалтер з управлінського обліку;

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

- CIMA (Chartered Institute of Management Accountants) – привілейований інститут бухгалтерів з управлінського обліку;
- CIA (Certified internal auditor) – сертифікований внутрішній аудитор;
- CIIA (Certified international investment analytic) – сертифікований міжнародний інвестиційний аналітик.

З цих програм для фінансиста, який планує професійно, на високому рівні займатися фінансовим аналізом, можна запропонувати аналітичні ступені *CFA* і *CIIA*, що визнані в усьому світі та є показником компетенції фінансових аналітиків. У таблиці 2 розглянуто основні вимоги до кандидатів для отримання міжнародних аналітичних ступенів *CFA* і *CIIA*.

Таблиця 2

*Основні вимоги до кандидатів фінансового профілю
для отримання міжнародних сертифікатів CFA і CIIA*

| Програма міжнародної сертифікації | Вимоги до кандидата на отримання сертифіката | Мета програми навчання | Кількість та зміст іспитів / термін навчання та здачі іспиту | Вартість програми/ екз. центр в Україні |
|---|---|---|--|--|
| CFA (Chartered Financial Analyst) – сертифікований фінансовий аналітик | - диплом спеціаліста, магістра за фахом «Фінанси і кредит» - досвід роботи за фахом не менш двох років | Отримання фундаментальних знань інвестиційних принципів на професійному рівні та можливість їх застосування на практиці | <u>Три іспити (три рівні)/ три роки:</u> <i>1-й рівень:</i> Оцінювання та управління інвестиціями (оцінювання та управління портфелем цінних паперів, макро-/мікроекономіка, методи аналізу та управління інвестиціями, фінансові ринки, бухгалтерський облік) / наприкінці першого року. <i>2-й рівень:</i> Оцінювання фінансових активів (теорія ринків капіталу, аналіз галузей економіки і компаній, аналіз різних видів цінних паперів та фінансових і реальних інвестицій, визначення прибутковості інвестицій і ризику, порівнювання альтернативних інвестицій та формування рекомендацій) / наприкінці другого року. <i>3-й рівень:</i> Управління портфелем (управління портфелем цінних паперів, його зміни залежно від визначення цілей, очікувань і обмежень інвесторів до прийняття рішень щодо розміщення активів) / наприкінці третього року | Мінімальні витрати: \$1500-2000 Максимальні – близько \$5000/ Київський інститут інвестиційного менеджменту |
| CIIA (Certified international investment analytic) – сертифікований міжнародний інвестиційний аналітик | - диплом спеціаліста, магістра за фахом «Фінанси і кредит» - досвід роботи за фахом не менш двох років | Отримання фундаментальних знань з оцінювання міжнародних інвестицій на професійному рівні та можливість їх застосування на практиці | <u>Іспити двох груп / два-три роки:</u> <i>1 гр.: загальні іспити:</i> три іспити основного і два іспити фінального рівня. <i>2 гр.: національні іспити.</i> <i>Тематика загальних іспитів:</i> аналіз та оцінювання власного капіталу; корпоративні фінанси; оцінювання та аналіз цінних паперів з фіксованим доходом; макро- і мікроекономіка; оцінювання і аналіз похідних фінансових інструментів; управління портфелем цінних паперів / наприкінці загальної підготовки. <i>Тематика фінальних іспитів:</i> тестуються ті ж галузі знань, що і на іспитах основного рівня, тільки з більш високим рівнем складності, а також знання з аналізу та оцінки акцій, фінансового обліку відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності та аналізу фінансової звітності / наприкінці фінальної підготовки. Загальний час навчання – 500 годин | Вартість навчання: від \$650 за іспит/ м. Київ |

Джерело: [11; 12; 13].

Ступінь CFA призначає Асоціація інвестиційного менеджменту і досліджень (Association for Investment Management and Research – AIMR), яка була заснована у США в 1990 році шляхом об'єднання Федерації фінансового аналізу (Financial Analysts Federation – FAF), заснованої в 1947 р., та інституту зовнішнього фінансового аналізу (of Chartered Financial Analysts – ICFA), заснованого в 1959 р. Членами AIMR є більше 40 000 чоловік. Для отримання сертифіката CFA необхідно скласти три іспити. Кожен іспит складають одночасно у всьому світі (у більш ніж 70 країнах) тільки один день на рік (тому процес отримання сертифіката розтягується на три роки, раптова хвороба в день іспиту автоматично означає відкладення отримання ступеня ще на цілий рік). Але у 2010 році AIMR почала приймати іспити першого ступеня двічі на рік, тому що багато компаній на Заході використовують цей рівень як кваліфікаційний мінімум для прийняття на роботу. Українські фінансисти з 1997 року складають іспити, не виїжджаючи з країни.

Сертифікат фінансового аналітика деякі компанії розглядають як альтернативу ступеня MBA (Master of Business Administration) – майстер ділового адміністрування. Програма MBA, звичайно, набагато ширше, але в курсі навчання на CFA фінансові питання відпрацьовані краще, і коштує таке навчання у декілька разів дешевше.

Міжнародна кваліфікація США, батьківщиною якої є США, була розроблена міжнародними організаціями, що об'єднують професійні спільноти фінансових та інвестиційних аналітиків 32 країн Європи, Азії та Латинської Америки із загальною кількістю членів понад 30 тис. осіб. Для контролю за проведенням кваліфікаційних іспитів та присвоєнням нової кваліфікації в 2000 році було створено Асоціацію сертифікованих міжнародних інвестиційних аналітиків (АСІА). У своїй діяльності АСІА спирається на національні професійні об'єднання інвестиційних фахівців, передаючи їм досить великі повноваження з організації сертифікації. Для отримання міжнародного сертифіката необхідно здати іспити двох груп (загальні та національні). Іспити можна здавати китайською, англійською, французькою, німецькою, італійською, японською, корейською, польською, португальською, іспанською та російською мовами. Вони організуються в більшості європейських країн, а також в Україні.

Доцільність проходження сертифікації, що підтверджує високу професійну кваліфікацію, варто розглянути кожному фінансисту.

Таким чином, враховуючи сучасні умови та специфіку професійної діяльності фахівців з фінансів, можна представити *компетентнісну модель фінансиста*. Така модель включає три взаємопов'язані складові: універсальні (ключові), професійні та особистісні компетенції (рисунок).

Компетентність розглядається як інтегрований результат освіти, який співвіднесений з ціннісними та смисловими характеристиками особи і має практико-орієнтовану спрямованість [4].

Універсальні (ключові) компетенції є ядром моделі професійної діяльності фахівців з фінансів, оскільки вони виявляються не лише у розв'язанні професійних завдань, але й завдань поза межами своєї професії. Ключові компетенції пов'язані з особистісними та професійними і мають двояку природу: вони не є професійно обумовленими – такими компетенціями повинні володіти сучасні фахівці незалежно від сфери їх діяльності; вони є професійно значущими, оскільки складають основу, базу для професійних компетенцій, дозволяють їм більш повноцінно реалізовуватися.

Виділення ключових компетенцій здійснюється, виходячи з кола повноважень, функцій, завдань, обов'язків сучасного фахівця з фінансів. Зокрема, в ОКХ фахівця з фінансів вказано, що він повинен виконувати такі виробничі функції: організаційну, обліково-аналітичну, планову, контрольну, технологічну, навчально-методичну, науково-дослідну [2; 3]. Зауважимо, що завдання перших п'яти функцій характерні для фінанси-

стів освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр», «спеціаліст» має виконувати шість функцій, а «магістр» – всі функції.

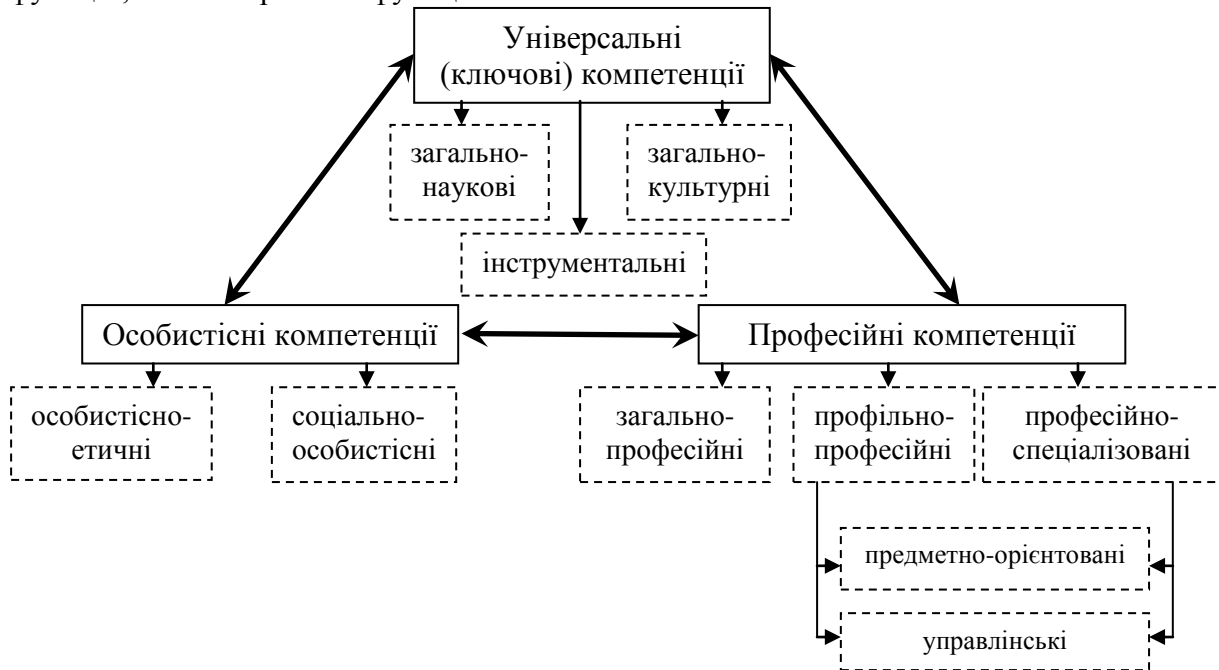


Рис. Компетентнісна модель фахівця з фінансів

Джерело: авторська розробка.

Кожному із зазначених рівнів професійної діяльності притаманне своє коло компетенцій, хоча всі вони об'єднані певною спеціальністю. У компетенції бакалаврів закладені здатності виконувати прості, елементарні, початкові професійні завдання. Компетенції магістра (спеціаліста) орієнтовані на завдання вищого рівня і пов'язані з функціонуванням підрозділу в цілому. Іншими словами, компетенції бакалаврів орієнтовані на виконання операцій, а компетенції магістрів (спеціалістів) – на забезпечення процесів у певній сфері професійної діяльності. Чітке визначення професійних завдань з кожної спеціальності, які мають виконувати фахівці та професіонали, є відправною точкою у формулюваннях компетенцій бакалаврів, магістрів, спеціалістів.

Універсальні (ключові) компетенції включають три види компетенцій: загальнонаукові, інструментальні та загальнокультурні.

Загальнонаукові компетенції – здатність набувати нові знання та використовувати їх. Вони характеризують рівень інтелектуального розвитку особистості. Інтелект відіграє вирішальну роль практично у всіх видах діяльності фахівця. Виявляються такі компетенції в умінні аналізувати, синтезувати, порівнювати і співставляти, систематизувати, узагальнювати, генерувати ідеї, набувати нові знання.

Інструментальні компетенції проявляються в умінні знаходити й опрацьовувати інформацію, у володінні методами аналізу й синтезу, інформаційними засобами і технологіями, рідною та іноземною мовами. Інструментальні компетенції включають: комп'ютерну грамотність, письмову й усну комунікацію, здатність використовувати інформацію з різних джерел тощо.

Загальнокультурні компетенції людини визначаються такими аспектами:

- повагою до гідності інших людей, збереженням власної гідності у різних ситуаціях соціальної взаємодії, тобто культура особистості та саморегулювання;
- адекватністю особи, яка визначається зовнішнім виглядом, культурою спілкування, поведінкою у різних ситуаціях побутової, професійної і суспільної взаємодії;
- дотриманням традицій, звичаїв, норм і етикету в моно- і крос-культурній взаємодії;

- актуальною готовністю використання загального культурного фонду знань, які були сформовані у процесі середньої та вищої освіти;
- готовністю до продовження особистісного соціокультурного розвитку і саморозвитку;
- обізнаністю в основних ціннісних домінантах сучасного світу, країни, суспільства;
- соціальною відповідальністю за себе, свою поведінку, за добробут інших.

До загальнокультурних компетенцій фахівця з фінансів віднесемо: здатність до саморозвитку і самовдосконалення, наполегливість у досягненні мети, здатність до критики і самокритики, вміння організувати свою роботу або роботу в команді, валеологічну та загальну освіченість, культуру стосунків та ін.

Особистісні компетенції фінансиста – це система особистісних знань про себе та про соціальну дійсність, а також система складних соціальних умінь і навичок взаємодії, сценаріїв поведінки в типових соціальних ситуаціях, які дозволяють швидко й адекватно застосовувати необхідні знання (вміння, навички) та приймати рішення за різних обставин. Складовими таких компетенцій є особистісно-етичні та соціально-особистісні якості фахівця.

Особистісно-етичні компетенції фінансиста визначають систему норм, правил і критеріїв професійної етики в усіх видах професійної діяльності, що регулюють відносини між членами професійного колективу підприємства (установи, закладу тощо), захищають їх людську цінність і гідність, підтримують якість професійної діяльності фахівців, честь їх професії, створюють професійну культуру колективу. Крім того, фахівець з фінансів повинен володіти основами побутового та ділового спілкування як звичайного, так і з застосуванням комп'ютерної техніки та сучасних інформаційних та комунікаційних технологій. На сучасному етапі розвитку зовнішньоекономічної діяльності, створення підприємств з іноземними інвестиціями однією з вимог є володіння хоча б однією іноземною мовою. Ці вимоги стосуються всіх фахівців з економіки, а для фахівців з міжнародної економіки та зовнішньоекономічної діяльності вони обов'язкові. Знання психології та етики спілкування є успішною основою будь-якої діяльності, але особливо ці знання необхідні для тих спеціалізацій та видів діяльності, в яких передбачено широке спілкування з клієнтами, покупцями, а також у тих випадках, коли знання психології може сприяти ефективності професійної діяльності. Це стосується в першу чергу тих спеціалізацій, які пов'язані з продажами та рекламою, а саме – фахівців з маркетингу та реклами.

Соціально-особистісна складова забезпечує життєдіяльність людини в усіх сферах життя та адекватність її взаємодії з іншими людьми, групою, колективом. До таких компетенцій відносимо комунікабельність, соціальну взаємодію, громадянськість, толерантність, гуманність, цінності і традиції національної культури, володіння рідною та іноземною мовою, високу виконавську здатність, відповідальність, ініціативність, цілеспрямованість, організованість тощо.

Професійні компетенції враховують фахові знання (теоретичні та практичні) та відповідні вміння і навички. Вони співвідносяться з вимогами до професійної підготовленості фахівця, визначають його здатність ефективно діяти відповідно до вимог справи, методично, організовано і самостійно розв'язувати завдання і проблеми, а також оцінювати результати своєї діяльності. Такі компетенції поділяють на загальнопрофесійні (відповідно до видів діяльності), профільно-професійні та професійно-спеціалізовані (для магістрів).

Загальнопрофесійні компетенції окреслюють коло здатностей особистості до теоретичного, методологічного використання теоретичних основ їх професійної діяльності. Це такі компетенції: моделювання, планово-організаційна, обліково-аналітична, оцінна,

контрольна, обґрунтування та прийняття рішення, дослідницька, управлінська, прогностична, навчально-методична, нормативно-правова.

Профільно-професійні компетенції відбивають професійний профіль випускника, ідентифікують його професійну діяльність у конкретній предметній галузі на відповідному кваліфікаційному рівні.

Професійно-спеціалізовані компетенції відбивають спеціалізацію магістерської освітньої програми.

Профільно-професійні та професійно-спеціалізовані компетенції в свою чергу поділяються на предметно-орієнтовані та управлінські.

До *предметно-орієнтованих* відносимо: фінансово-бюджетну, податково-бюджетну, фінансово-кредитну, страхову, зовнішньоекономічну, фінансово-правову, у сфері фінансів підприємств, у сфері ринку цінних паперів тощо.

Управлінські компетенції включають компетенції управління фінансами, персоналом, фінансовими ризиками тощо. Управлінська діяльність є важливою складовою професійної діяльності фінансиста-магістра та фінансиста-спеціаліста. Знання основ управлінської діяльності необхідні фахівцям-керівникам усіх ланок управління, особливо це стосується менеджерів різних спеціалізацій, для яких управління є основним видом діяльності.

Швидкозмінність сучасних умов, в яких працюють фахівці з фінансів, ставить свої вимоги до особливостей здійснення професійної діяльності і як результат – до його знань, умінь, здатностей та психологічних якостей. До таких рис відноситься, в першу чергу, вміння орієнтуватись у нестандартних ситуаціях та умовах, здатність аналізувати проблеми, які виникають у підприємства та у фахівця особисто, здатність знаходити шляхи вирішення цих проблем, відповідно до цього – розробляти план власної діяльності, діяльності підприємства та здійснювати цей план. Творчий підхід до здійснення професійної діяльності на сьогодні є вимогою для фахівців всіх галузей, і фінансист – не виняток. Іншими рисами, які необхідні майбутньому фінансисту, є позитивне ставлення до своєї професії, здатність до постійного особистого та професійного самовдосконалення та підвищення професійної кваліфікації.

Висновки і пропозиції. Таким чином, проведені дослідження дозволили зробити такі висновки:

1) професія фінансиста вимагає від особи, що обрала цю професію, аналітичного та гнучкого складу розуму, вміння стратегічно і логічно мислити, аналізувати великі масиви даних, стійкості до стресів тощо. І це важливі умови набуття професійності фінансиста;

2) активізація та динамізм діяльності фінансиста зумовлюють необхідність постійного вдосконалення процесу професійної підготовки фахівців з фінансів. Сучасні, майже безперервні, зміни в законодавстві, соціальні, політичні, економічні, технологічні, інноваційні умови та ситуації вимагають від особи постійної самоосвіти та удосконалення його професійних і особистих якостей;

3) сучасні завдання вищих навчальних закладів, які здійснюють підготовку фахівців з фінансів, полягають у забезпеченні опанування майбутніми фахівцями системи знань і умінь розв'язувати відповідні типові завдання діяльності в процесі здійснення визначених виробничих функцій, перетворення необхідних економічних знань в економічне мислення, розвитку важливих якостей особистості, які підвищують її адаптацію в професійній сфері.

У цілому професіоналізм фінансиста визначають такі критерії:

– здатність у максимально короткий термін адаптуватися до умов практичної діяльності (тривала адаптація зніжує ефективність знань, отриманих у ВНЗ, та збільшує витрати на підготовку фахівців);

– високий рівень фінансово-правової підготовки;
– володіння сучасними комп'ютерними технологіями;
– уміння працювати в колективі (це забезпечує сприятливий психологічний клімат, дозволяє створити кращі умови для вдосконалення професійних знань).

Тому запропонована компетентнісна модель фінансиста дозволяє формувати відповідну модель навчально-виховного процесу підготовки «бакалаврів», «спеціалістів», «магістрів» фінансового профілю у ВНЗ України.

Список використаних джерел

1. *Кодекс законів про працю України* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
2. *Галузевий стандарт вищої освіти. Освітньо-кваліфікаційна характеристика бакалавра спеціальності 6.050100 «Фінанси» напряму підготовки 0501 – «Економіка і підприємництво»*. – К. : КНЕУ, 2006.
3. *Галузевий стандарт вищої освіти. Освітньо-кваліфікаційна характеристика магістра спеціальності 8.05010 «Фінанси» напряму підготовки 0501 – «Економіка і підприємництво»*. – К. : КНЕУ, 2006.
4. *Головань М. С. Компетенція і компетентність: досвід теорії, теорія досвіду / М. С. Головань // Вища освіта України. – 2008. – № 3. – С. 23-30.*
5. *Глебова А. Кризисный рейтинг самых востребованных профессий в Украине* [Електронний ресурс] / А. Глебова. – Режим доступу : <http://dozor.kharkov.ua/vlast/1043214.html>.
6. *Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.jobs.ua/ukr/dkhp/>.
7. *Зарплаты топ-менеджеров – 2009* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.forbesrussia.ru/karera/menedzhment/28752-reiting-forbes-zarplaty-topmenedzhrov-%E2%80%942009>.
8. *Каталог посадових інструкцій* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.jobs.ua/ukr/job_description/.
9. *Класифікатор професій ДК 003:2010* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dk003.com/>.
10. *Офіційний сайт Державної служби статистики України* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. *Официальный сайт АССА* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.accaglobal.com.
12. *Официальный сайт CFA* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.cfainstitute.org.
13. *Официальный сайт CPA* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.aicpa.org.
14. *Самые высокооплачиваемые профессии в Украине – финансист, авиатор и госслужащий* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rus.newsru.ua/finance/15aug2008/robota.html>.
15. *Топ-10 самых перспективных профессий* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://planetahr.ru/publication/1233/0/50>.

УДК 336.71 (477)

Я.В. Жарій, канд. техн. наук, доцент

Л.В. Дохтаренко, студентка

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВО-ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті досліджено існуючі підходи до визначення поняття «банківська безпека» та виокремлено основні складові банківської безпеки. Виявлено актуальні проблеми фінансової й інформаційної безпеки банківської системи України та розглянуто можливості підвищення їх рівня.

Ключові слова: банківська безпека, фінансова безпека банку, інформаційна безпека банку, внутрішні загрози, зовнішні загрози, Європейський центр кіберзлочинності.

В статье исследованы существующие подходы к определению понятия «банковская безопасность» и выделены основные составляющие банковской безопасности. Определены актуальные проблемы финансовой и информационной безопасности банковской системы Украины и рассмотрены возможности повышения их уровня.

Ключевые слова: банковская безопасность, финансовая безопасность банка, информационная безопасность банка, внутренние угрозы, внешние угрозы, Европейский центр киберпреступности.

In the article are investigated the existing approaches to the determination of concept "bank safety" and fundamental component of bank safety are isolated. The vital problems of financial and information safety of the banking system of the Ukraine are determined and are examined versions of raising its level.

Key words: bank safety, financial safety of bank, information safety of bank, internal threats, external threats, European Cybercrime Centre.

Постановка проблеми. У сучасних соціально-економічних умовах слід приділяти особливу увагу розвитку фінансової сфери України та важливої її складової – банківської системи. Світова фінансова криза негативно вплинула на діяльність вітчизняної банківської системи, виявивши неспроможність багатьох банківських установ протистояти впливу зовнішніх і внутрішніх чинників. Для виправлення ситуації та підвищення ефективності діяльності комерційних банків необхідно постійно вдосконалювати систему управління банком та підтримувати належний рівень банківської безпеки як важливого елемента банківського менеджменту.

Кожний комерційний банк функціонує не відособлено, а в спільному просторі, і його дії повинні бути узгоджені з інтересами клієнтів, інвесторів, конкурентів, держави. Питання банківської безпеки є актуальним для його власників, акціонерів, оскільки від того, наскільки буде захищеним банк, залежатиме ступінь розвитку бізнесу, рівень отриманого прибутку. Важливу роль відіграє безпека банку для його клієнтів як уже існуючих, так і майбутніх, особливо вкладників. Розглядаючи питання банківської безпеки, слід враховувати й партнерів по бізнесу, а також конкурентів, які тісно співпрацюють у межах банківської системи і є взаємопов'язаними.

Отже, питання безпеки банку є актуальним не лише безпосередньо для банків, а й для решти суб'єктів ринку та держави. Для банківського сектору України найбільш актуальними є питання фінансової та інформаційної безпеки, оскільки це стосується ключових аспектів діяльності кожного окремого банку та банківської системи у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема банківської безпеки присвячено чимало досліджень вітчизняних та зарубіжних учених. Серед них наукові праці О. Барановського, В. Богомолова, Т. Болгар, С. Григоріної, М. Зубка, О. Криклія, А. Єпіфанова, Г. Конаховича, Ю. Корнієнко, О. Користіна, С. Побережного, О. Хитріна, Н. Островської, С. Соколовського, В. Соловійова, З. Сороківської та інших. Науковцями приділено значну увагу теоретичним засадам банківської безпеки на макро- і мікрорівні. У працях висвітлено сутність та складові банківської безпеки, її місце у системі економічної та фінансової безпеки держави. Розглянуто основні види загроз та чинників, що негативно впливають на безпеку банківської діяльності. Підкреслено необхідність формування системи заходів для підвищення рівня фінансової та інформаційної безпеки банків у сучасних умовах.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. При більш детальному аналізі матеріалів публікацій слід відзначити, що питання банківської безпеки ще вимагають досліджень за всіма її складовими, оскільки на сьогодні навіть поняття «банківська безпека» розглядається авторами по-різному. Малодослідженим залишається й питання формування системи показників для розрахунку як рівня безпеки кожного окремого банку, так і всієї банківської системи країни.

Мета статті – дослідити стан безпеки банківської системи України, виявити найбільш актуальні проблеми фінансово-інформаційної безпеки банків та розглянути можливості підвищення її рівня в умовах загальносвітової фінансової нестабільності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи питання банківської безпеки, варто дослідити існуючі підходи до визначення самого поняття, оскільки авторами багатьох наукових досліджень не досягнуто згоди з цього приводу.

Так, М. Зубок дає таке визначення безпеки банку: «стан стійкої життєдіяльності, за якого забезпечується реалізація основних інтересів і пріоритетних цілей банку, захист від зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих факторів незалежно від умов функціонування». Основною метою безпеки банку автор вважає виключення можливостей нанесення йому збитків або упущення вигоди та забезпечення ефективної його діяльності з якісною реалізацією всіх операцій та угод [5].

З. Сороківська розглядає безпеку банківської діяльності як систему заходів, спрямованих на захист та раціональне використання сукупності ресурсів, що є у розпорядженні банківської установи з метою запобігання загроз його діяльності задля максимального отримання прибутку [13].

При цьому потенційними суб'єктами загроз безпеці банківській системі, чії дії можуть завдавати фінансової шкоди, слід розглядати: юридичних осіб (підприємців, фірми, фонди та благодійні організації, державні підприємства й інші суб'єкти господарювання); фізичних осіб (приватних підприємців і виробників, які не мають статусу юридичної особи; керівників підприємств, які провадять господарські операції; співробітників державних організацій і установ тощо); іноземних юридичних осіб (валютні фонди, банки, організації, фірми спецслужб); злочинні елементи (злочинців, організовану злочинність як у межах країни, так і за кордоном) [12].

О. Барановським безпека банку трактується різнопланово: як захищеність інтересів власників, клієнтів, працівників і керівництва банку від зовнішніх і внутрішніх загроз; як стан зовнішнього та внутрішнього середовища банку; як один з основних елементів банківського менеджменту; як організація заходів щодо запобігання можливим загрозам його діяльності [1].

Узагальнюючи наведене, можна зазначити, що, оскільки проблема банківської безпеки є актуальною як для власників банку, так і для клієнтів, працівників банку та партнерів по бізнесу, то під безпекою банківської діяльності слід розуміти: безпеку банку як організації; безпеку банківського персоналу; безпеку банківських операцій.

Розглядаючи безпеку банку через призму організації, важливо акцентувати увагу як на її зовнішньому, так і внутрішньому середовищі. У зовнішньому середовищі необхідно розглядати дії з боку клієнтів, партнерів, конкурентів, державних установ і громадян, а також кримінального середовища. У внутрішньому – дії персоналу банку в особі спеціалістів і менеджерів відділів банку (його підрозділів), неформальних груп, а також адміністрації банку та його власників. Фоном для цього досить часто є некомпетентність окремих менеджерів і спеціалістів банку, а іноді їх навмисні дії та бажання особисто збагатитися за рахунок можливостей банку, у тому числі, за рахунок зговору з клієнтурою чи криміналом, а також з потенційними конкурентами.

Безпека персоналу банку відбиває стан його внутрішнього середовища, де особливо актуальною є особиста безпека персоналу банку, що не гарантується жодним власником. Цей процес не є однозначним і нерідко на практиці виражається через небажання банківського персоналу брати участь у кримінальних чи тінювих операціях і вимогу банківського персоналу за кваліфіковану і понаднормовану працю отримувати більш справедливую оплату з урахуванням її специфіки, включаючи вплив характеру потенційних загроз під час проведення конкретних банківських операцій.

Безпека банківських операцій становить не менший інтерес, оскільки торкається сутності банківського бізнесу і безпосередньо пов'язана не лише з безпекою організаційного характеру, а й з фінансовою та інформаційно-технологічною безпекою банку.

Враховуючи важливість питань банківської безпеки, очевидно стає необхідність оцінювання її рівня як для окремого банку, так і для всієї банківської системи. На поточний момент оцінювання стану банківської безпеки для банківської системи України у цілому проводиться за Методикою розрахунку рівня економічної безпеки України [8]. До розрахунку включено всього два показники:

- частка іноземного капіталу в загальному обсязі банківського капіталу, %;
- обсяг кредитування банками реального сектору економіки, % до ВВП.

Порогове значення для першого показника – не більше 30 %, для другого – не менше 30 % [9].

Якщо розглянути динаміку першого показника банківської безпеки (рис.), то він не відповідає пороговому значенню. Цей показник у 2011 році збільшився у порівнянні з даними 2010 року, а у 2012 році зменшився та становив 39,5 %. Скоріше за все, це пов'язано з приходом значної кількості банків з іноземним капіталом (у 2012 році – 54 банки або 30,68 % від загальної кількості зареєстрованих банківських установ, з них 22 банки мають 100 % іноземного капіталу у складі статутного, а це 12,5 % від загальної кількості зареєстрованих банків).

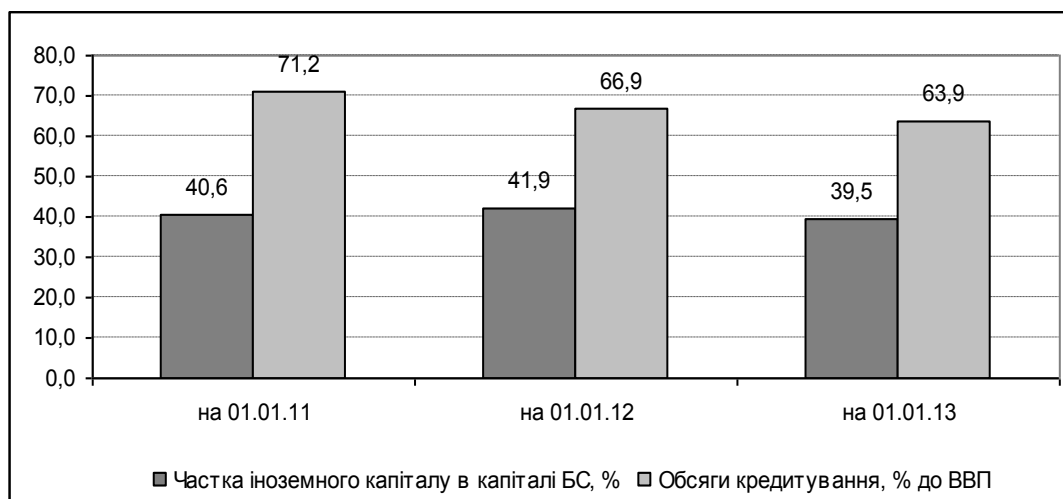


Рис. Динаміка показників безпеки для банківської системи України

Обсяг кредитування банками реального сектору економіки щодо ВВП зменшується, що є наслідком зростання обсягу ВВП більш високими темпами, ніж темпи зростання обсягів кредитів, наданих суб'єктам господарювання [9; 14]. Цей показник відповідає значенню, встановленому Методикою, однак це не означає, що він є оптимальним для вітчизняної економіки. Для країн, що розвиваються, МВФ рекомендовано не завищувати цей показник, щоб не викликати кризу перекредитування економіки. Так, за даними міжнародного рейтингового агентства Fitch Ratings, відношення обсягу кредитів до ВВП у середньому для країн, що розвиваються, у 2012 році становило 53 %.

Очевидно, що для оцінювання стану банківської безпеки банківської системи України двох показників недостатньо. Необхідно розширювати перелік індикаторів банківської безпеки з урахуванням різних аспектів цього поняття. Щонайменше, це можуть бути показники, пов'язані з основними складовими банківської безпеки: безпеки персоналу, правової, фінансової та інформаційної безпеки банку [13].

Хоча погіршення стану банківської безпеки за будь-якою зі складових обов'язково призведе до фінансових проблем як окремого банку, так і банківської системи в цілому, більш детально зупинимось на двох останніх складових, оскільки вони є ключовими в банківському бізнесі.

Поняття «фінансова безпека банку» як і поняття «безпека банківської діяльності» не має єдиного трактування. Кожен автор, що проводить дослідження з цих питань, дає своє визначення.

Наприклад, О. Хитрін визначає фінансову безпеку банку як динамічний стан, при якому банк [15]:

- юридично і технічно здатний виконувати та реально виконує властиві йому функції;
- забезпечує стійкий захист життєво важливих соціально-економічних інтересів громадян, господарюючих суб'єктів, суспільства та держави від негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз;
- володіє потенціалом як для кількісного, так і для якісного зростання і має у своєму розпорядженні механізми для реалізації цього потенціалу.

О. Барановський дає такі визначення поняття «фінансова безпека комерційного банку» [1]:

- це сукупність умов, за яких потенційно небезпечні для фінансового стану комерційного банку дії чи обставини попереджені чи зведені до такого рівня, за якого вони не здатні завдати шкоди встановленому порядку функціонування банку, збереженню й відтворенню його майна та інфраструктури і перешкодити досягненням банком статутних цілей;
- це стан захищеності фінансових інтересів комерційного банку, його фінансової стійкості, а також середовища, в якому він функціонує.

Розглядаючи питання фінансової безпеки банківської установи потрібно розглянути і загрози банківської діяльності. Їх прийнято поділяти на дві групи – внутрішні та зовнішні [1; 5; 13]. До внутрішніх загроз належать ті, які є частиною внутрішнього середовища банку або безпосередньо ним генеруються. До зовнішніх належать загрози, що є результатом впливу зовнішнього середовища на банк, зокрема дії держави, економічна кон'юнктура в країні та світі, конкуренти тощо (табл.).

Наведене в таблиці не є повним переліком усіх загроз фінансовій безпеці банків, їх може бути набагато більше. Менеджерам банку необхідно своєчасно виявляти такі загрози та вживати заходів щодо зниження їх наслідків, а при можливості й уникати їх.

Під час розроблення заходів для підтримання належного рівня фінансової безпеки головними індикаторами можуть стати ключові показники фінансового стану банку (показники фінансової стійкості, ділової активності, ліквідності, прибутковості та рентабельності). Хоча більшість учених вважають фінансову безпеку якісною характеристикою фінансового стану банку [1; 7; 13], наведені показники можуть дозволити ще й кількісно оцінити її рівень.

Дуже важливою складовою банківської безпеки є інформаційна безпека. Під інформаційною безпекою розуміється захищеність інформації та інфраструктури, що її підтримує, від випадкових або навмисних дій природного або штучного характеру, які можуть завдати збитків суб'єктам інформаційних відносин.

Таблиця

Основні загрози фінансовій безпеці комерційних банків

| Внутрішні загрози | Зовнішні загрози |
|--|---|
| 1. Неналежна організація діяльності банку. | 1. Несприятлива загальносвітова економічна ситуація. |
| 2. Порушення банком чинного законодавства та договірних відносин. | 2. Кризові явища в країні. |
| 3. Неефективна система фінансового менеджменту банку. | 3. Недосконалість законодавчої бази. |
| 4. Помилки в стратегічному, тактичному та оперативному плануванні банку. | 4. Зміни в політиці та нормативних актах центрального банку. |
| 5. Неякісна система управління ризиками. | 5. Високий рівень інфляції та інфляційні очікування. |
| 6. Низький рівень капіталізації банку. | 6. Нестійкість курсу національної валюти. |
| 7. Недостатня ліквідність банківських активів. | 7. Постійний вплив ринкових ризиків. |
| 8. Ризикова та неважана кредитна діяльність. | 8. Нерозвиненість фондового ринку країни. |
| 9. Низька якість банківських активів. | 9. Низький рівень інвестиційної активності. |
| 10. Недосконала цінова політика банку | 10. Недосконала система страхування депозитів. |
| 11. Недостатня диверсифікація банківських операцій. | 11. Низький рівень кредитоспроможності позичальників. |
| 12. Нерозвинена маркетингова діяльність банку. | 12. Невиконання клієнтами та партнерами зобов'язань перед банком. |
| 13. Наявність зловживань або протиправних дій службовців банку. | 13. Недобросовісна конкуренція на ринку банківських послуг. |
| 14. Наявність каналів витоку банківської інформації | 14. Прихід на ринок банківських послуг нових сильних гравців. |
| | 15. Навмисні протиправні дії з боку клієнтів |

Особливості інформаційної безпеки банку продиктовані специфікою і самої банківської інформації, і систем її оброблення. Основними ознаками цієї специфіки є:

– збережена й оброблювана в банківських системах інформація є величезною фінансовою цінністю (це реальні гроші і банку, і клієнтів). Зрозуміло, що незаконне маніпулювання такою інформацією може зацікавити шахраїв і призвести до серйозних збитків;

– інформація в банківських системах зачіпає інтереси великої кількості клієнтів – фізичних та юридичних осіб і, як правило, вона є конфіденційною. Тому банк зобов'язаний відповідати перед своїми клієнтами за забезпечення необхідного ступеня таємності. Її підроблення або витік можуть призвести до серйозних наслідків (для банку та його клієнтів);

– клієнт повинен мати можливість швидко, без стомлюючих процедур розпоряджатися своїми грошима, йому має бути зручно працювати з банком, у т. ч. й на відстані. Технології доступу до рахунків у режимі реального часу (on-line) підвищують імовірність злочинного проникнення в інформаційні системи;

– для оброблення величезних обсягів інформації банку не достатньо простого набору програмних та апаратних засобів (на кшталт домашніх). Сьогодні це складні високопродуктивні інтегровані системи, які змушені працювати в режимі безперервного і безвідмовного оброблення інформації з використанням специфічного програмного забезпечення та систем управління базами даних. Банк, який бажає утримувати відповідні позиції на ринку, зобов'язаний забезпечувати не лише багатофункціональність, а й надійність і цілісність такої системи.

Отже, інформаційна система банку має бути не просто вмістилищем зібраних на законних підставах, актуальних, точних, релевантних і готових до оброблення (або вже оброблених) програмним шляхом даних. Вона має бути доступною для зручного використання клієнтами різних категорій, і при цьому бути надійно захищеною від несанкціонованого доступу, викрадення, зміни або розголошення інформації).

Тому при розробленні концепції інформаційної безпеки банку необхідний комплексний підхід. У цій концепції варто передбачати не тільки заходи, пов'язані з інформаційними технологіями (криптозахист, програмні засоби адміністрування прав користу-

вачів, їхньої ідентифікації й аутентифікації, “брандмауери” для захисту входів-виходів мережі і т. п.), але і заходи адміністративного і технічного характеру, включаючи жорсткі процедури контролю фізичного доступу до автоматизованої банківської системи, а також засоби синхронізації й обміну даними між модулем адміністрування інформаційної бази і системою охорони банку [3; 6; 10].

Щоб бути ефективною, система інформаційної безпеки банку має включати, щонайменше, такі складові:

- фізичний захист даних, пов’язаний зі створенням зовнішніх умов, в яких працюють комп’ютери (температура, вологість, запиленість); зі зберіганням у сейфах інформації на зовнішніх носіях (CD, DVD та інші диски); з контролем за доступом до приміщень із серверами та до баз даних;

- контроль даних та їх достовірності (під час збирання, введення, оброблення, пересилання та виведення даних);

- резервування інформації (регулярне створення резервних копій баз даних та окремих файлів);

- діагностику стану програмно-технічних засобів (починаючи з операційної системи, офісних та прикладних програм і завершуючи перевіркою працездатності апаратних компонентів);

- аудиторські пакети програм, які використовуються як допоміжні засоби для автоматизованого тестування комп’ютерних систем банку (в основному для виявлення випадкових або навмисних помилок під час оброблення даних). При цьому персонал банку повинен бути ізольований від такої системи тестування, оскільки правопорушення, пов’язані з комп’ютерами й обробленням даних, найчастіше здійснює персонал, який обслуговує відповідні системи;

- систему захисту конфіденційної інформації, наприклад, DLP (Data Loss Prevention) [2], яка заснована на аналізі потоків даних, що пересікають периметр інформаційної системи, що захищається. При виявленні у потоці конфіденційної інформації спрацьовує захист, і передача повідомлення (пакета, потоку, сесії) блокується або відслідковується.

Оскільки зараз набагато простіше й дешевше здобути інформацію нелегально, ніж отримати офіційно, відчутно стало розвиватися кібершахрайство. Зростають темпи розвитку технічних пристроїв та програмних засобів для крадіжки інформації, і в багатьох випадках програмно-технічна забезпеченість кібершахраїв значно перевищує рівень захищеності банків від несанкціонованого доступу до банківської інформації.

Питанням захисту від випадків кіберзлочинності активно займаються за кордоном. За рішенням Європейського Союзу від 9 січня 2013 року з 11 січня 2013 року почав діяти новий Європейський центр кіберзлочинності (European Cybercrime Centre), метою діяльності якого є захист підприємств та громадян Європейського Союзу від кіберзлочинності. Робота цього центру буде зосереджена на незаконній онлайн-діяльності, що здійснюється організованими злочинними групами. Зокрема, особливу увагу буде приділено нападам на електронні банківські операції та іншу фінансову онлайн-діяльність [4; 16].

Центр також спрямовуватиме свою діяльність на проведення досліджень у сфері захисту інформації; забезпечення нарощування потенціалу серед правоохоронних органів, суддів і прокурорів; проведення аналізу тенденцій, прогнозів загроз та їх вчасне попередження. Також буде пропонувати оперативну підтримку країнам Європейського Союзу та забезпечувати високий рівень технічної, аналітичної та судово-медичної експертизи [16].

В Україні підтвердженням актуальності проблеми банківської безпеки та приверненням значної уваги до цих питань можуть слугувати такі факти, як збільшення кіль-

кості публікацій на цю тему та проведення I Міжнародної конференції «Банківська безпека: проблеми та рішення – 2012», що відбулася 10-11 липня 2012 року.

Форум викликав значний інтерес як з боку банків, так і виробників та постачальників засобів безпеки. У конференції взяли участь більше 90 представників ділових кіл з України, Росії, Білорусі, Молдови, Латвії та Азербайджану.

На конференції працювало п'ять секцій: «Економічна безпека», «Інформаційна безпека», «Протидія шахрайству в фінансових структурах. Безпека трансакцій», «Технічні засоби захисту. Фізичний захист», «Страховання ризиків у банківській діяльності». У межах форуму також працювала спеціалізована експозиція, на якій були представлені нові розробки у сфері безпеки.

Окремо було приділено увагу проблемам інформаційної безпеки банківської діяльності у зв'язку з активізацією останнім часом кіберзлочинності. Зазначалося, що з використанням новітніх ІТ-технологій протиправні дії кібершахраїв отримали цілеспрямований і масовий характер. Збитки в результаті цих дій важко підрахувати, оскільки відсутні достовірні дані, але вже на сьогодні вони становлять десятки мільйонів доларів. Протистояти цьому можна тільки за умови введення в дію сучасних систем управління інформаційною безпекою [11].

Учасники конференції відзначили й позитивні тенденції декількох останніх років у сфері банківської безпеки і перш за все в законодавчому і нормативно-правовому забезпеченні. Разом з тим залишаються невирішеними окремі гострі й актуальні питання, розв'язання яких, на думку учасників, призвело б до формування фінансово стабільної та безпечної банківської системи. До цих питань відносяться: відсутність єдиної державної політики в галузі захисту інтересів і забезпечення безпеки як банківської системи, так і клієнтів банків; недоробки під час створення профільних стандартів, що регламентують нормативи безпеки; вузьковідомчі інтереси різних структур, що регулюють ринок. виправити ситуацію може відкритий діалог усіх зацікавлених сторін для вироблення спільних підходів до проблеми безпеки в суспільстві та економіці в цілому і в фінансовому секторі зокрема [11].

Висновки і пропозиції. Отже, розглянувши численні наукові дослідження можна з упевненістю стверджувати, що питання банківської безпеки в сучасних умовах економічного розвитку як України, так і світу, є досить актуальними. Неefективна діяльність у сфері захисту банківських установ прямо впливає як на результати діяльності самого банку, так і на стан клієнтів – суб'єктів господарювання і населення. Це неприпустимо, оскільки нестабільні банки не в змозі створити надійну банківську систему, погіршення стану економічних суб'єктів призводить до погіршення загальноекономічної ситуації в країні.

Слід також зазначити, що проблемам банківської безпеки приділяється недостатньо уваги й на державному рівні, оскільки навіть для оцінювання стану безпеки всієї банківської системи використовується методика розрахунку лише за двома показниками, що, звичайно, є недостатнім для комплексного аналізу.

Актуальною залишається проблема виміру фінансової безпеки кожного окремого банку, оскільки на сьогодні в умовах загальносвітової фінансової нестабільності не існує єдиної методики оцінювання рівня цієї безпеки для вітчизняних банків.

У зв'язку з активізацією останнім часом кіберзлочинності особливу увагу слід приділяти інформаційній безпеці банківської діяльності. На цьому етапі розвитку суспільства саме інформація стає найбільш цінною, обсяги інформації, що використовуються під час здійснення банківської діяльності, постійно зростають. Через втрату частини інформації або порушення її конфіденційності банківська установа не тільки несе збитки, а й втрачає партнерів по бізнесу та своїх клієнтів. Такі явища підривають довіру до банківських установ та здійснюють негативний вплив на фінансову систему й економі-

ку всієї країни, оскільки без стабільної і надійної банківської системи утримати фінансову безпеку держави на належному рівні неможливо.

Список використаних джерел

1. Барановський О. І. Банківська безпека: проблема виміру / О. І. Барановський // Економічне прогнозування. – 2006. – № 1. – С. 7-32.
2. Глобальное исследование утечек корпоративной информации и конфиденциальных данных, 2011 [Электронный ресурс] / Аналитический центр InfoWatch. – Режим доступа : <http://www.infowatch.ru/>.
3. Григорина С. В. Захист інформаційної безпеки у вітчизняних банках України [Електронний ресурс] / С. В. Григорина, О. Г. Борисов // Сучасний стан інформаційної безпеки : збірник матеріалів XIII Міжнародної науково-практичної конференції 28 травня 2010 р. Ч. 2. – К. : УДУФМТ, 2010. – С. 65-68. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/uazt/2010_2k.pdf.
4. Еврокомиссия представила стратегию борьбы с киберпреступностью [Электронный ресурс] / Центр исследования компьютерной преступности. – 2013. – Режим доступа : <http://www.crime-research.ru/news/08.02.2013/7451/>.
5. Зубок М. І. Безпека банківської діяльності : навч. посіб. / М. І. Зубок. – К. : КНЕУ, 2002. – 190 с.
6. Конахович Г. Ф. Захист інформації від витоку по технічних каналах [Електронний ресурс] / Г. Ф. Конахович, Є. Л. Назаренко, В. М. Свириденко // Наукоємні технології. – 2009. – № 2. – С. 90-93. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/Portal/natural/Nt/2009_2/20.pdf.
7. Корнієнко Ю. В. Фінансова безпека банків як об'єкт наукового дослідження [Електронний ресурс] / Ю. В. Корнієнко. – Режим доступу : <http://irbis.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/918/1/Kornienko.pdf>.
8. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України від 02.03.2007 р. № 60 [Електронний ресурс] / Міністерство економіки України. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=97980.
9. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.
10. Островська Н. С. Основні аспекти інформаційно-технічної безпеки комерційних банків України та їх вплив на спроможність виконувати ними свою місію [Електронний ресурс] / Н. С. Островська, І. М. Якуб'як // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. – 2009. – № 1 (6). – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Fkd/2009_1/R1/11.pdf.
11. Соколовский С. «Банковская безопасность – 2012»: на новые вызовы должны быть адекватные ответы [Электронный ресурс] / С. Соколовский // Банкирь. – 2012. – № 2 (40). – С. 22-23. – Режим доступа : <http://www.banksinfo.kiev.ua/files/Banker40/banker40.pdf>.
12. Соловйов В. І. Сучасний стан банківської безпеки України [Електронний ресурс] / В. І. Соловйов // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 4. – С. 79-82. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvfbi/2011_4/15.pdf.
13. Сороківська З. До питання фінансової безпеки в умовах світової економічної кризи [Електронний ресурс] / З. Сороківська // Економічний аналіз. – 2011. – № 8 (1). – С. 404-408. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/2011_8_1/pdf/sorokivska.pdf.
14. Соціально-економічний розвиток України (щомісячна інформація) [Електронний ресурс] / Державна статистика України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
15. Хитрін О. І. Фінансова безпека комерційних банків / О. І. Хитрін // Фінанси України. – 2004. – № 11. – С. 118-124.
16. European Cybercrime Centre (EC3) opens on 11 January [Electronic resource] / European Commission. – 2013. – Access mode : http://europa.eu/rapid/press-release_IP-13-13_en.htm?locale=en.

УДК 368.216

О.І. Панченко, канд. екон. наук

Х.І. Штирхун, здобувач

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

КЛАСИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ ЯК СКЛАДОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАХОВОГО ЗАХИСТУ НА МОРЬСЬКОМУ ТРАНСПОРТІ

У статті розкрито поняття «ризик на морському транспорті», розглянуто ризики, що супроводжують морські перевезення вантажів і пасажирів, а також визначені ознаки їх класифікації для підвищення ефективності страхового захисту на морському транспорті.

Ключові слова: морський транспорт, ризики на морському транспорті, морське страхування, морське судно, вантаж.

В статті раскрыто понятие «риск на морском транспорте», рассмотрены риски, сопровождающие морские перевозки грузов и пассажиров, а также определены признаки их классификации для повышения эффективности страховой защиты на морском транспорте.

Ключевые слова: морской транспорт, риски на морском транспорте, морское страхование, морское судно, груз.

This article provides the definition of "maritime transport risk", considers the risks which accompany the maritime transportation of goods and passengers, as well as determines the signs of their classification for improving the insurance protection of maritime transport.

Key words: maritime transport, marine transport risks, marine insurance, ship, cargo.

Постановка проблеми. Морський транспорт – це найважливіша складова світової транспортної системи. Вважається, що морські перевезення є набагато дешевшими у порівнянні з іншими видами транспорту, оскільки морські шляхи сполучення не вимагають великих витрат на утримання мережі, морським транспортом можна перевозити великі обсяги вантажу та пасажирів за досить короткий термін, а також цей вид транспорту характеризується відсутністю негативного впливу на навколишнє середовище.

Важливими умовами безпеки на морському транспорті є його постійне оновлення, підвищення потужності двигунів, автоматизація, поліпшення екологічних характеристик, збільшення тоннажності суден і швидкості. Але враховуючи специфіку роботи цього виду транспорту, навіть виконання всіх заходів по його технічному вдосконаленню не виключає ймовірності впливу різноманітних ризиків, які можуть призвести до великих втрат. Тому на морському транспорті необхідно використовувати страхування, а для мінімізації фінансових втрат при його організації необхідно дослідити природу, форми прояву та обсяги можливих ризиків, звівши їх у єдину класифікацію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових працях вітчизняних учених (Л.В. Труханович, Д.Л. Щур, Л.Ю. Яцківський, Д.В. Зеркалов, В.В. Винников, Ю.А. Євдокимов, Н.В. Лук'янович, М.В. Терський, Е.Ф. Демський, С.Е. Демський, В.К. Гіжевський, А.В. Мілашевич, Н.Т. Примачев, Н.Н. Примачева та ін.) основна увага приділяється загальній характеристиці морського страхування, а система ризиків, які можуть впливати на морські перевезення, не досліджувалась. Підвищення ефективності управління ризиками на морському транспорті завдяки усуненню наявних недоліків у його безпеці повинно базуватися на дослідженні джерел їх виникнення, тому необхідно класифікувати існуючі ризики, виявити їх першопричини та можливі наслідки.

Метою статті є зведення морських ризиків у єдину класифікаційну систему, що у подальшому дозволить підвищити ефективність управління ризиками на морському транспорті за допомогою страхового захисту.

Виклад основного матеріалу. Україна належить до числа великих власників флоту на рівні з такими країнами, як Іспанія, Швеція, Кіпр, Сінгапур, Індія, Данія, Нідерланди, Росія, Китай тощо. Незважаючи на те, що морський транспорт має певні переваги серед інших видів транспорту, його транспортні засоби, пасажирів та вантаж, що перевозяться, не захищені від настання непередбачених обставин і ризиків надзвичайних подій.

На воді трапляються безліч перешкод: зустрічні судна, мости, мілини, затоплене сміття, що може призвести до загибелі судна або викликати пошкодження корпусу,

керма, гвинтів, двигуна, крім того, судно може постраждати під час пожежі в порту, або може бути викрадено.

В економічній літературі представлено багато спроб надати визначення поняття «ризик», але науковці доходять єдиного висновку, що ризик – це імовірність настання непередбачених подій, які можуть призвести до збитків чи шкоди.

Законодавчими актами закріплено різне тлумачення поняття «ризик на морському транспорті». Так, за одним з них, це «імовірність виникнення обставин, що обумовлюють аварійні події» [3]. Інший визначає його як «дії, не передбачені правилами, якими слід керуватися у визначеній несприятливій ситуації, усвідомлено розпочаті з метою запобігання або зменшення шкоди людям, судну або вантажу, яка може бути заподіяна їм, якщо в умовах конкретної небезпеки немає можливості діяти у відповідності з установленими правилами» [2], у третій редакції надається таке визначення: «морські ризики – усі умисні дії чи свідомо бездіяльність, що потенційно здатні порушити законність і порядок, завдати шкоди особі, приватній власності і оточуючому середовищу у морських районах, і загрожують миру й стабільності» [4].

Отже, ризик на морському транспорті – це імовірність настання непередбачених обставин зовнішнього чи внутрішнього характеру, що можуть виникнути під час здійснення перевезень майна та пасажирів морськими шляхами сполучення і пов'язані з можливістю нанесення шкоди та збитку об'єктам перевезень. Ризики на морському транспорті мають випадковий характер та невизначеність у часі, тому зменшити або уникнути збитків від їх настання можливо лише за допомогою страхового захисту, основою якого є класифікація ризиків (таблиця).

Таблиця

Класифікація ризиків на морському транспорті

| Ознака | Види ризиків |
|------------------------------|---|
| Об'єкт прояву ризику | Майнові ризики |
| | Особисті ризики |
| | Ризики відповідальності |
| Походження ризику | Природні ризики |
| | Антропогенні ризики |
| | Технічні ризики |
| | Ринкові ризики |
| | Політичні ризики |
| Можливість впливати на ризик | Ризики, які залежать від членів екіпажу |
| | Ризики, які не залежать від членів екіпажу |
| Етап транспортування | Ризики на етапі підготовки до транспортування |
| | Ризики на етапі транспортування |
| | Ризики на етапі завершення транспортування |
| Вид перевезень | Ризики вантажних перевезень |
| | Ризики пасажирських перевезень |
| Територія виникнення ризику | Внутрішньодержавні ризики |
| | Міжнародні ризики |
| Розмір збитків | Катастрофічні ризики |
| | Великі ризики |
| | Середні ризики |
| | Малі ризики |
| Можливість страхування | Страхові ризики |
| | Нестрахові ризики |

Основними критеріями класифікації морських ризиків є: об'єкт прояву ризику; походження ризику; можливість впливу на ризик; етап транспортування; вид перевезень; те-

риторія виникнення ризику; розмір збитків; можливість страхування ризиків. Зазначимо, що ризики на морському транспорті тісно переплітаються між собою та можуть належати одночасно до різних класифікаційних ознак, тому необхідно розглянути кожну з них.

1. За об'єктом прояву можна виділити такі види ризиків:

а) майнові ризики, об'єктом прояву яких є пошкодження майна. До основних об'єктів майнових ризиків на морському транспорті відносяться:

- судно – складна інженерна споруда, що складається з корпусу, надбудов зі службовими та жилими приміщеннями, технічних засобів, пристроїв, систем і обладнання;
- вантаж і багаж (вантаж – це будь-яке майно, що перевозиться морським транспортом: речі, товари, продукти, а багаж – це майно, що знаходиться в каюті пасажирів або іншим чином знаходиться в його володінні, під його охороною чи його контролем).

Залежно від виду вантаж поділяється на: штучний (машини, устаткування, кріпильні матеріали); тарний (у мішках або ящиках); наливний (рідини); насипний (порода, корисні копалини); небезпечний (під час перевезення може спричинити пожежу, вибух, пошкодження технічних засобів, пристроїв, споруд, заподіяти матеріальні збитки та шкоду довкіллю, призвести до загибелі, травмування, отруєння людей, тварин) тощо;

- фрахт, плата за проїзд, орендна плата.

Фрахт – плата власнику транспортного засобу за перевезення вантажів або пасажирів. Тобто за договором фрахтування судна на певний час судовласник зобов'язується за обумовлену плату (фрахт) надати судно фрахтувальнику для перевезення пасажирів, вантажів та для інших цілей торговельного мореплавства на певний час (залежно від умов договору вона включає плату за завантаження, розвантаження та укладання). Фрахт сплачується після завершення перевезення;

- очікуваний від вантажу прибуток і вимоги, що забезпечуються судном, вантажем і фрахтом;
- заробітна плата, інші винагороди капітана та екіпажу [1];
- майнові інтереси кредиторів, тобто інтереси банків та інших кредиторів, які видають кредити під заставу судна тощо;

б) особисті ризики, які пов'язані з нанесенням шкоди життю та здоров'ю пасажирів, екіпажу;

в) ризики виникнення відповідальності судовласника перед членами екіпажу або перед третіми особами, які не є членами екіпажу:

- за зіткнення з іншими судами;
- пошкодження нерухомих та плавучих об'єктів;
- забруднення природного середовища нафтою та іншими речовинами;
- збереження вантажів при перевезенні;
- витрати по запобіганню та зменшенню збитків, розслідування обставин тощо.

2. За походженням ризику. Під час визначення походження морських ризиків за основу приймається його першопричина, незалежно від наслідків:

а) природні ризики, що не залежать від діяльності людини:

- шторм, злива, ураган, буря, град, циклон;
- снігопад, льодоутворення;
- удар блискавки тощо;

б) антропогенні – це ризики, які залежать від діяльності людини та виникають у результаті помилки в управлінні судном або недбалого поведіння з елементами судна. До таких ризиків відносяться:

- вибух – руйнування корпусу судна і/або судових приміщень внаслідок розширення сильно нагрітого газу з дуже високим тиском, що викликано займанням вибухонебезпечних речовин під час іскроутворення, ударів тощо;

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

- пожежа – неконтрольований процес горіння суднових приміщень, суднового майна, вантажу, багажу, а також судна в цілому;
- зіткнення – контакт суден між собою в процесі їхнього руху або руху одного з них; контакт із спорудою, що стоїть у морі окремо (нафтобурова платформа, вишка тощо), пошкодження знарядь промислу судна флоту рибного господарства;
- посадка на ґрунт – посадка судна на мілину, торкання ґрунту і підводних перешкод, викид на берег; пошкодження судна снарядами – пошкодження корпусу, механізмів, систем, пристроїв та інших елементів судна, а також затоплення суднових приміщень від влучення у судно снарядів, мін, торпед, ракет і від застосування іншої зброї;
- протиправні дії третіх осіб (крадіжка, пограбування, розбій, умисне знищення або пошкодження майна, включаючи підпал, піратство) тощо.

У деяких випадках перелічені природні та антропогенні ризики можуть поєднуватись. Наприклад, людина може створити несприятливі умови для збереження того чи іншого виду вантажу (незахищеність від світла), а під дією природних сил це може призвести до самозаймання;

в) технічні ризики включають:

- фізичний знос – природне старіння конструкційних матеріалів тощо;
- прихований заводський дефект устаткування чи корпусу;
- недоліки навігаційно-гідрографічного забезпечення (неточність карт, затримка оперативної навігаційної інформації);
- конструктивний недолік – помилкові розрахунки та конструктивні рішення щодо міцності вузлів і блоків суднових конструкцій, машин та інших технічних засобів тощо;
- неякісний ремонт – виконання судноремонтних робіт із порушенням і відхиленням від технології, стандартів з вини судноремонтних підприємств;
- утрата остійності, плавучості – утворення невідновлюваного аварійного нахилу судна (крену), перекидання, затоплення;
- дрейф судна, обриви ланцюгів, тросів тощо;

г) ринкові:

- сезонність;
- циклічна зміна цін за користування морським транспортом;
- конкуренція з іншими перевізниками;
- зменшення попиту клієнтів;
- зниження зовнішньоекономічної активності країни та ін.;

д) політичні:

- обмеження вільної торгівлі;
- міждержавні конфлікти;
- тероризм тощо.

3. За можливістю впливати на ризик, можна виділити:

а) ризики, які залежать від членів екіпажу:

- порушення правил плавання та розходження суден;
- порушення правил судноводіння (наприклад, прокладання курсу, визначення і контролю місця судна на ходу та стоянці, використання технічних засобів навігації тощо);
- недотримання загальноприйнятих практичних прийомів та способів управління судном (невикористання якорів, неправильний вибір швидкості під час маневрування тощо);
- порушення вимог із безпеки морського перевезення вантажів;
- невиправданий ризик – навмисне прийняття рішень, при яких небезпека наслідків, що можуть настати у випадку неблагополучного результату цих рішень, перевищує

очікуваний від них ефект (наприклад, щодо вибору шляху судна, виходу в море з неповним екіпажем або непрацюючими технічними засобами);

- порушення трудової дисципліни;
- порушення правил технічної експлуатації;
- порушення правил протипожежної безпеки;
- навмисні дії – навмисно усвідомлені дії з метою уникнення більш важких наслідків;

б) ризики, які не залежать від членів екіпажу:

- природні ризики;
- технічні ризики;
- непередбачені обставини – випадкові обставини, що неможливо було завчасно передбачати, щоб здійснити відповідні профілактичні заходи на морському транспорті;
- піратський напад тощо.

На жаль, за статистикою 80 % екстремальних ситуацій на морському транспорті зумовлені помилками членів екіпажу, які складно спрогнозувати.

4. За етапами транспортування. Залежно від етапів транспортування ризики на морському транспорті можна поділити на:

- ризики, які супроводжують процес підготовки до перевезення – завантажувально-розвантажувальні роботи в порту відправника;
- ризики, які супроводжують процес перевезення від порту відправлення до порту призначення;
- ризики, які супроводжують процес завершення перевезення та пов'язані з розвантажувально-завантажувальними роботами в порту отримувача.

5. За видами перевезень. Ризики на морському транспорті поділяються на:

а) ризики вантажних перевезень, які пов'язані не тільки з пошкодженням чи знищенням вантажу, а і судна внаслідок неправильного перевезення вантажу (наприклад, займання вибухонебезпечних речовин під час іскроутворення, ударів тощо). Вважається, що ризики вантажних перевезень більші ніж пасажирських, оскільки основними вантажами морського транспорту є нафта й нафтопродукти, скраплений газ та продукти хімічної промисловості, залізна руда, сировина та напівфабрикати для алюмінієвої промисловості тощо;

б) ризики пасажирських перевезень характерні для комфортабельних швидкісних морських суден, призначених для перевезення пасажирів. Особливим ризиком, який супроводжує пасажирські морські перевезення, є ризик вандалізму.

6. За територією виникнення можна виділити такі ризики:

а) внутрішньодержавні – ризики, які супроводжують морський транспорт, що здійснює перевезення вантажів і пасажирів у Чорноморсько-Азовському басейні;

б) міжнародні – ризики, що супроводжують морський транспорт, який здійснює перевезення вантажів і пасажирів морськими шляхами сполучення в порти інших країн (Туреччини, Греції, Ізраїлю, Франції, Італії тощо).

7. За розміром збитків виділяють:

а) катастрофічні ризики – це ризики, які спричинили загибель судна або таке його конструктивне руйнування, після якого проведення відновлювального ремонту недоцільне, а також:

- залишення судна в морі екіпажем і пасажирями;
- людські жертви, загибель або зникнення людини із судна;
- зникнення судна безвісти, тобто відсутність будь-яких відомостей про судно протягом трьох місяців, а якщо одержання відомостей могло бути затримано внаслідок воєнних дій, то протягом шести місяців;

– сильне забруднення навколишнього природного середовища самим судном або в результаті пошкодження судном підводних трубопроводів, берегових споруд тощо;

б) великі ризики – це ризики, які викликані пожежею, вибухом, посадкою на мілину, торканням, зіткненням з льодовиками тощо, менш відчутні економічно у порівнянні з катастрофічними, але імовірність їх виникнення є вищою, тому завдають великих збитків, які значно перевищують середній рівень збитків та можуть призвести до:

- серйозних тілесних ушкоджень людини;
- втрати судном морехідного стану;
- пошкодження знарядь лову, що з'єднані із судном флоту рибного господарства;
- забруднення навколишнього природного середовища тощо;

в) середні можуть призвести до невеликих за розміром збитків, але більших за малі, внаслідок яких може бути завдане серйозне пошкодження судну, його конструкції (введення з експлуатації засобів навігації, пошкодження судових пристроїв та корпусу судна тощо), але яке не призвело до втрати морехідного стану судна;

г) малі, такі, що можуть призвести до незначних збитків, а саме: незначні експлуатаційні пошкодження судна, його конструкцій, обладнання (наприклад, навігації), пошкодження судном підводних інженерних споруд та берегових споруд (причалів, хвилерізів, молів тощо), що не призвело до забруднення навколишнього природного середовища [2].

Поділ ризиків за розміром збитків дає змогу оцінити потенційні збитки в разі їх реалізації на морському транспорті та розробити єдину систему захисту від ризиків різних рівнів.

8. Залежно від можливостей страхування ризики поділяються на *страхові* та *нестрахові*.

Страховий ризик – це подія, що має небезпечний характер, негативні наслідки та створює стимул для страхування; це той ризик, який може бути оцінений з погляду ймовірності настання страхового випадку та розмірів його можливого збитку [6].

Для того, щоб ризик можна було застрахувати, він обов'язково повинен мати випадковий характер, тобто настання страхових подій не може бути викликане цілеспрямованим впливом зацікавленої особи, та мати кількісну оцінку.

До *нестрахових ризиків* належать ризики, що не включені в договір страхування, а також ті ризики, рівень допустимих збитків яких важко визначити (наприклад, збитки, що сталися внаслідок навмисних дій страхувальника, неморехідного стану судна, від природних властивостей вантажу, ядерна шкода, війна, арешт тощо) [1].

За бажанням клієнта можливо укласти додаткові договори страхування за такими напрямками:

- військові ризики, у тому числі ризики піратства та тероризму;
- ризик втрати фрахту (цей вид страхування не покриває ризик несплати фрахту);
- страхування майнових інтересів кредиторів – поліс захищає інтереси банків та інших кредиторів, які видають кредити під заставу судна;
- страхування на період будівництва чи ремонту;
- участь яхти в спортивних змаганнях і регатах;
- відповідальність за проведення рятувальних операцій застрахованим судном;
- відповідальність за вантаж внаслідок порушення договору перевезення;
- витрати, викликані конфіскацією застрахованого судна [7; 10].

Слід мати на увазі той факт, що на страхування приймаються судна, які на момент укладання договору знаходяться в морехідному стані та класифіковані відповідним органом [9].

Для підтримання безпеки на морському транспорті необхідно постійно слідкувати за станом самого судна, постійним оновленням зношених частин, підвищенням потужності двигунів, збільшенням тоннажності суден та швидкості, належним чином забез-

печувати автоматизацією. Проте задля попередження негативних зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на судно стає необхідним його страхування.

Аналіз програм морського страхування, які пропонуються вітчизняними страховими компаніями, свідчить про те, що страховики пропонують такі види страхових послуг:

- страхування морських суден (каско) – страховий поліс покриває витрати, пов'язані з поломкою двигунів та обладнання, або пошкодження корпусу судна;
- страхування вантажів – страховий поліс покриває витрати, пов'язані з ризиком втрати, пошкодження або зникнення безвісти вантажу під час його перевезення морським транспортом;
- страхування відповідальності судновласників – поліс покриває витрати судновласника, пов'язані з вимогою третьої сторони відшкодувати завдані їй збитки [5].

Висновки і пропозиції. Забезпечення страхового захисту на морському транспорті з кожним роком стає все більше необхідним, оскільки існує безліч морських ризиків, кожен з яких має свою особисту природу та свою специфіку. Вони можуть негативно впливати на функціонування морського транспорту та призвести до великих збитків. Тому на основі зарубіжного досвіду та вітчизняних систем управління ризиками необхідно розробити систему попередження та страхування морських ризиків на основі наведеної класифікації. У подальшому необхідно розробити методики визначення кількісних ознак ризикових подій та верхню межу ймовірності їх настання для підвищення ефективності управління ризиками на морському транспорті за допомогою страхування.

Список використаних джерел

1. *Кодекс торговельного мореплавства України від 23.05.1995* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. *Про класифікацію, порядок розслідування та обліку аварійних морських подій із суднами* [Електронний ресурс] : Положення Міністерства транспорту та зв'язку України від 29.05.2006 № 516. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. *Про систему управління безпекою судноплавства на морському і річковому транспорті* [Електронний ресурс] : Положення Міністерства транспорту України від 20.11.2003 № 904. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
4. *Протокол між Міністерством оборони України та Генеральним штабом Збройних Сил Турецької Республіки про співробітництво з питань обміну інформацією у рамках операції «Чорноморська гармонія» від 17.01.2007* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
5. *Богомолова Н. І. Особливості та проблеми механізму реалізації морського страхування в Україні / Н. І. Богомолова, О. І. Панченко, Х. І. Штирхун // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2011. – № 54. – С. 292-301.*
6. *Ефимов С. Л. Экономика и страхование : энциклопедический словарь / С. Л. Ефимов. – М. : Церих-ПЭЛ, 1996. – 528 с.*
7. *Програми морського страхування СК «АЗОВ»* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.aic.com.ua>.
8. *Програми морського страхування СК «ОРАНТА»* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oranta.ua>.
9. *Програми морського страхування СК «ПРОВІДНА»* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://providna.ua>.
10. *Программы морского страхования СК «ИНГО-УКРАИНА»* [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ingo.ua>.

УДК 330.322.1+336.532

С.В. Повна, канд. екон. наук, доцент

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

СТАН ВИКОРИСТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ЯК ДЖЕРЕЛА ООНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Розглянуто стан внутрішніх та зовнішніх джерел інвестиційних ресурсів України, можливості знаходження додаткових резервів інвестиційних ресурсів. Розглянуто заходи, які необхідні для покращення інвестиційного клімату України. Розроблено рекомендації щодо ширшого використання непрямих методів для стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності.

Ключові слова: інвестиції, прямі іноземні інвестиції, інвестиційний клімат, пріоритети.

Рассмотрено состояние внутренних и внешних источников инвестиционных ресурсов Украины, возможности изыскания дополнительных резервов инвестиционных ресурсов. Рассмотрены мероприятия, которые необходимы для улучшения инвестиционного климата Украины. Разработаны рекомендации относительно более широкого использования косвенных методов стимулирования инвестиционной и инновационной деятельности.

Ключевые слова: инвестиции, прямые иностранные инвестиции, инвестиционный климат, приоритеты.

State of internal and external sources of investment resources in Ukraine, possibilities of finding additional reserves of investment resources have been considered. Measures that are necessary to improve the investment climate in Ukraine have been considered. Recommendations for increasing the use of indirect methods of encouraging investment and innovation have been developed.

Key words: investments, foreign direct investment, the investment climate, priorities.

Постановка проблеми. Розвиток національних економік базується на активному залученні інвестицій, які дають можливість нарощувати обсяги та вдосконалювати структуру виробництва. Неухильне зростання в Україні протягом 2000-2010 рр. ступеня зносу основних засобів з 43,7 % до 74,9 % (при максимальних значеннях у 2010 р. у таких найважливіших сферах, як: переробна промисловість – 66,8 %; виробництво та розподілення електроенергії, газу та води – 60,7 %; діяльність транспорту та зв'язку – 94,4 %; освіта – 62,5 %) становить велику перепону для розвитку країни у майбутньому та було обумовлено тривалою відсутністю реалізації в Україні значних інноваційно-інвестиційних проєктів. Отже, пошук інвестиційних ресурсів та їх успішне вкладання є суттєвою проблемою, яку необхідно вирішити під час оновлення економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам інвестування присвячено багато нормативних актів України. Дослідженням тенденцій формування та вкладання інвестиційних ресурсів, у тому числі міжнародних, та їх впливу на економіки країн займалися такі вітчизняні вчені, як М.П. Бутко, І.А. Бланк, Б.В. Губський, В.Є. Куриляк, Г.С. Мельничук, Є.В. Савельєв, Д.М. Серебрянський, С.І. Соколенко тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак у зв'язку з недостатньою ефективністю державних заходів із стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності подальших досліджень потребує їх переорієнтація на більш ефективні та прийнятні для вітчизняних умов.

Мета статті. Метою цього дослідження є оцінювання стану внутрішніх та зовнішніх джерел інвестиційних ресурсів України, можливостей знаходження їх додаткових резервів; розроблення на основі аналізу нормативних актів рекомендацій щодо поліпшення заходів із стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Для стабільного соціально-економічного розвитку суспільства в довгостроковій перспективі та забезпечення якісного поліпшення стандартів життя суспільства Україна потребує якісно нової моделі економіки, в основі якої – висока продуктивність праці та ефективність виробництв, активні інвестиції у впровадження технологічних новацій [1]. Національна економіка має адаптуватися до вимог конкуренції на регіональних та глобальних ринках, що означає насамперед підвищення рівня наукомісткості економіки завдяки масовому запровадженню інновацій, сприяння створенню нових видів бізнесу, запровадженню найвищих екологічних стандартів виробництва [2].

Натомість у післякризовий період в економіці України формувалася нераціональна структура інвестицій в основний капітал за сферами економіки із надто високою часткою фінансового сектору. Частка інвестицій в основний капітал, вкладених у промисловість, у загальному обсязі інвестицій за 2011 р. зросла до 36,2 % порівняно з 34,2 % у 2010 р. Водночас погіршувалася їх галузева структура, оскільки випереджальними темпами зростала питома вага добувної та інших базових галузей [3].

За методикою Всесвітнього економічного форуму [4] визначено, що інновації стають рушієм розвитку економіки лише під час досягнення економікою третього щаблю (при цьому Україну оцінюють як таку, що переходить з першого щабля на другий). Досвід України також показав, що в умовах деіндустріалізації та на старій технологічній базі масові інновації не можливі. Отже, першочерговим є завдання оновити технологічну базу економіки, для чого потрібні значні інвестиції.

Реалізувати завдання модернізації економіки можна як за рахунок внутрішніх, так і зовнішніх (міжнародних) інвестицій. При цьому національні ресурси, що можна використати для інвестування, мають три джерела: фізичні особи, підприємства, уряд.

Обсяги інвестиційних ресурсів, які можуть надати фізичні особи країни ринку фінансових капіталів всередині і за межами країн, дорівнює обсягу їх заощаджень. Заощадження фізичних осіб є різницею між обсягом особистого доходу фізичних осіб та видатками на особисте споживання. Національна функція заощадження фізичними особами є зростаючою функцією, де аргументом є валовий внутрішній продукт. Отже, заощадження населення, що надалі стають інвестиціями, можливі під час досягнення економікою такого рівня ефективності, коли дохід перевищує споживання.

Однією з найважливіших характеристик ефективності економіки є продуктивність праці, що в Україні перебуває на дуже низькому рівні: протягом 2001-2009 рр. в Україні у порівнянні з США цей показник був менший у 7,3-9,7 рази, з Австрією – у 6,0-7,8 рази, Грецією – у 4,5-5,2 рази, з Польщею – у 2,9 рази, з Росією – у 2,2-2,36 рази [1, с. 415]. Отже, можливості накопичувати заощадження в Україні є значно меншими. Вважається, що Україна перебуває сьогодні у пастці середнього доходу, коли економічна система не здатна перебудуватися і перерозподілити ресурси від виробництва з низькою доданою вартістю до виробництва з високою доданою вартістю, ефективніше використовуючи свій «бюджет» [5].

Необхідною умовою спонукання людей до заощаджень також є безпека. В умовах політичної й економічної нестабільності в країні, за наявності значної інфляції звичайно зникають охочі відкладати свої заощадження в надії одержати дохід на ринку капіталів у майбутньому, відмовившись від споживання сьогодні. Отже, відбувається відтік інвестиційних ресурсів. Стабільність потрібна також іншим суб'єктам під час вкладання коштів, адже інвестиційні проекти звичайно розраховані на тривалу перспективу, і для отримання розрахованої віддачі необхідні стабільні умови функціонування без тих змін, які можуть знизити виручку чи підвищити витрати.

Власні інвестиційні ресурси підприємств дорівнюють сумі нерозподіленого прибутку та амортизаційних відрахувань, що є чистим грошовим потоком у поточному році. Крім власних ресурсів, підприємства для інвестування можуть використовувати ресурси, придбані на ринку капіталів. Нині можливості фінансування інвестиційної діяльності підприємств в Україні за рахунок власних засобів досить обмежені, оскільки 34,9 % підприємств у 2011 р. одержали збиток, рівень рентабельності операційної діяльності великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності знаходиться на рівні 5,9 %, за видами промислової діяльності – 4,7 % з тенденцією до зниження у 2012 р. (відповідні значення за січень-вересень 2012 р. становлять 4,5 % та 3,5 %), а малі підприємства працювали зі збитком [6].

При цьому в останні роки частка власних коштів підприємств та організацій в інвестиціях в основний капітал знаходиться на рівні не менше 54 %, а частка кредитів банків та інших позик, хоч і зростає, та все ж залишається низькою – 17,9 %. Така структура інвестування в основний капітал призвела до недостатності обсягів інвестування та погіршення стану основних засобів і є наслідком слабких можливостей підприємств розвиватися за рахунок власних засобів та невідповідності брати кредити через високі банківські ставки, що значно більші за рентабельність самих підприємств.

Обсяг власних інвестиційних ресурсів держави дорівнює обсягу державних заощаджень, які є різницею між обсягом державного доходу та загальними державними видатками. Крім власних коштів, уряд для інвестування може використовувати також ресурси, придбані на ринку капіталів. У цьому випадку обсяг капіталовкладень держави за рахунок придбаних ресурсів має визначатись на підставі порівняння соціально-економічної ефективності капіталовкладень на великих часових інтервалах та ринкової вартості позичкового капіталу.

Державний борг України з 31.12.2005 р. до 31.12.2010 р. зріс з 63145,4 млн грн до 323 475,2 млн грн, тобто більше ніж у 5 разів [1]. Натомість у структурі джерел фінансування інвестицій в основний капітал за цей період частка коштів державного та місцевих бюджетів коливається на рівні 9,7-10,1 % [6]. У 2009 р. на фінансування поточних видатків було використано близько 94 % коштів зведеного бюджету, в т. ч. на заробітну плату й поточні трансферти населенню – майже 60 %. У 2009 р. бюджетні інвестиції в Україні (1,2 % ВВП) відставали від середнього показника у постсоціалістичних країнах Європи в 3,7 разу. Їх зростання в 2011 р. до 1,5 % ВВП дещо зменшило відставання, але не змінило ситуацію принципово [7].

При цьому в деяких країнах існує вимога, що державні запозичення не можуть бути більшими за бюджет розвитку [7]. Зокрема, в Німеччині це правило включено навіть до Конституції; у Великобританії підходи щодо бюджетного законодавства входять до Кодексу фінансової стабільності, згідно з яким запозичення уряду можуть використовуватися лише для фінансування інвестицій, а чистий борг органів загальнодержавного управління має утримуватися на рівні щонайвище 40 % ВВП.

В умовах глобалізації та відкритості економіки важливе значення для розвитку набувають також інвестиції міжнародні. Реалізація міжнародних інвестицій передбачає взаємодію учасників, які належать різним державам (резидентів та нерезидентів по відношенню до конкретної країни) [8]. Вільні міжнародні капітали спрямовуються в першу чергу в ті галузі й регіони світу, де їхнє поєднання обіцяє найвищу віддачу. На думку В.С. Куриляка, Є.В. Савельєва, канали руху капіталу розширюватимуться у напрямках формування конкурентоспроможних наукового і людського ресурсів; розосередження виробництва інтернет- та інформаційних технологій наступних поколінь, розроблення джерел чистої води, привласнення ресурсів за кордоном (особливо сировинних та земельних); пошуку залежних партнерів у стратегічних регіонах [9]. Отже, під міжнародними інвестиціями звичайно розуміється вкладення вільних у цей момент коштів, що залишилися після задоволення необхідних потреб учасників інвестиційного процесу, в іноземні цінні папери або інші майнові цінності з метою одержання доходу в майбутньому.

Сучасний стан міжнародного руху капіталів характеризується суттєвою зміною пропорцій інвестування у країнах з різним рівнем розвитку економік (табл.). Питома вага залучених за 2000-2010 рр. розвинутих країнами прямих іноземних інвестицій (ПІІ) значно зменшується (з 76 % у 2000 р. до 65,3 % у 2010 р.), і хоча абсолютна величина залишається найбільшою у порівнянні з іншими країнами, все ж значення стають більш порівнянними. Так, якщо обсяги ПІІ в розвинутих країнах протягом 2000-2010 рр. зросли на 6,8 трлн дол, то у країнах, що розвиваються, – на 4,2 трлн дол.

Таблиця

Обсяги залучених ПІІ в 2000-2010 рр.

| Країни | 2000 р. | | 2010 р. | |
|--------------------------------|-----------|-----|------------|------|
| | млн дол | % | млн дол | % |
| Світ | 7 445 637 | 100 | 19 140 603 | 100 |
| Країни, що розвиваються | 1 731 604 | 23 | 5 951 203 | 31 |
| Країни з перехідною економікою | 60 841 | 1 | 687 832 | 3,6 |
| Розвинуті країни | 5 653 192 | 76 | 12 501 569 | 65,4 |

Кризові явища в США та у країнах ЄС значно скоротили їх інвестиційні можливості, що вплинуло на динаміку ринку міжнародного інвестування. У 2009 р. зменшення припливу ПІІ до країн Південно-Східної Європи та СНД становило 41 %; у 2010 р. зафіксовано зниження на 5 % до 68,2 млрд дол США. У 2011 р. спостерігалось відновлення світових потоків ПІІ: їх надходження до країн регіону зросло на 30,6 % порівняно з попереднім роком, проте вони переважно мотивуються чинниками зростання внутрішніх споживчих ринків і новими приватизаційними заходами [3].

Станом на 01.01.2012 р. загальний обсяг ПІІ, внесених в Україну (кумулятивно, починаючи з 1994 р.) становив 49,4 млрд дол США, що в розрахунку на одну особу становить 1084,3 дол США. Частка коштів іноземних інвесторів у 2011 р. становить лише 3,1 % від загального обсягу інвестицій в основний капітал з тенденцією до зменшення цього показника, починаючи з 2002 р. В Україні іноземні інвестиції на сьогодні не виконують роль рушія технологічного розвитку промисловості. У реальному секторі економіки їх отримують низькотехнологічні, енергоємні сфери виробництва, відсутня зацікавленість інвесторів у інноваційних підприємствах [3]. Найбільші потоки ПІІ на 01.10.2012 р. були спрямовані у фінансову діяльність (29,8 % загального обсягу надходжень); у промисловість (32,0 %), насамперед добувну, харчову та металургійну галузі, виробництво та розподілення електроенергії, газу та води; сферу операцій з нерухомим майном (16,2 %) [10].

Нестабільність світової економіки здорожує залучення зовнішніх ресурсів для забезпечення фінансової стійкості та розвитку економіки України, що посилює роль мобілізації внутрішніх ресурсів та їх нагромадження у секторах вітчизняної економіки. Відплив фінансових ресурсів підприємств поза межі національної економіки не дозволяє забезпечити реалізацію стратегії модернізації національної економіки та підвищення її капіталізації. Залучення до національної фінансової системи коштів, що формуються під час здійснення економічної діяльності в Україні, проте виводяться з неї, є потужним джерелом нарощування інвестиційного потенціалу країни. Доведено, що Україна входить до двадцятки країн-«лідерів» за обсягами прихованого відпливу капіталу, які за підсумками 2000-2009 років становили 92 млрд дол [11]. Зауважимо, що це значення приблизно у два рази більше, ніж загальний обсяг ПІІ в Україну.

Найбільший обсяг ПІІ станом на 01.10.2012 р. Україна отримала з Кіпру (28,6 %) та більше 90 % прямих інвестицій з України направлена саме на Кіпр, який вважається популярною територією для формування схем оптимізації оподаткування та виведення капіталів. Значній частці цих інвестиційних потоків не притаманні традиційні риси ПІІ, зокрема трансферу технологій та кращої практики ведення бізнесу в Україну. Такі потоки, навпаки, призводять до консервації існуючих форм ведення бізнесу та практик мінімізації оподаткування. Значна частка інвестицій з Кіпру є лише однією з ланок виведення активів, які фізично знаходяться в Україні, з-під контролю держави. В результаті використання підприємствами технік прихованого виведення капіталів створюються умови для диференціації рівня оподаткування, в результаті чого зменшується роль традиційних чинників конкурентоспроможності, які сприяють інноваційному розвитку галузей національної економіки. Поширеність схем прихованого виведення капіталів негативно позначається

на стійкості фінансової системи України. Кошти, які виводяться в інші економічні території, а потім повертаються у вигляді портфельних інвестицій або позик у національну економіку, стають ресурсом, який суб'єкти господарювання можуть легко вилучати із національної економіки, що є особливо небезпечним у періоди кризових явищ.

Негативним чинником, що суттєво обмежує динаміку інвестиційних процесів у країні, залишається несприятливий інвестиційний клімат. Хоча за підсумками рейтингу Світового банку "Ведення бізнесу – 2013" Україна змінила свою багаторічну динаміку і покращила позиції на 15 пунктів (до 137 місця із 185 країн), все ж залишаються надзвичайно низькі показники в такій сфері, як дозволи на будівництво (183-я позиція), бо задекларовані в цій сфері реформи не працюють: для проходження в цілому 20 дозвільних процедур потрібно більше року. Погіршилися також оцінки в категорії «захист прав інвесторів» (117-е місце порівняно з 111-м у 2012 р.) [12].

Чинники інвестиційної привабливості, на основі яких міжнародними рейтинговими агентствами формується рейтинг країни, відіграють важливу роль у залученні іноземного фінансового капіталу. Для його залучення у значних обсягах потрібно мати високий рейтинг. Крім того, чим нижчим є рейтинг країни, тим вища процентна ставка за користування іноземними ресурсами. Тобто проблема низького рейтингу породжує високу вартість обслуговування іноземних фінансових ресурсів, які надходять у обмежених обсягах, та не можуть значно поліпшити становище країни-реципієнта.

Щоб підвищити свій рейтинг, необхідно скоротити кількість процедур, зменшити вартість і час їх проходження. Україна посідає досить низькі місця через високу зарегульованість бізнесу. Представники Європейського банку реконструкції та розвитку вважають, що для створення більш сприятливого бізнес-клімату в нашій країні необхідні реформа судової системи, яка забезпечить справедливість процедур урегулювання господарських спорів, і деполітизація господарських судів. Також акцентували увагу на забезпеченні ефективної реалізації прийнятих в останні роки заходів, спрямованих на підвищення ефективності управління і зменшення корупції.

За даними Рахункової палати, обсяги виявлених фактів неефективного використання коштів державного бюджету щороку не зменшуються, а зростають. Так, якщо у 2006 р. таких фактів було зафіксовано на суму 3,8 млрд грн, то у 2007 р. цей показник становив 5,6 млрд грн (збільшився на 32,2 %), у 2008 р. сягнув 7,8 млрд грн (зріс порівняно з 2007 р. на 28,3 %), а у 2009 р. становив 11,5 млрд грн (у 1,5 рази більше ніж у 2008 р.). У цілому у 2006-2009 рр. обсяги виявлених фактів неефективного використання коштів зросли у 3 рази. Ця негативна динаміка вказує на значні недоліки у функціонуванні бюджетної системи, її низькі ефективність та результативність [13]. Отже, дійсно, для покращення інвестиційної діяльності в Україні слід, насамперед, підвищити ефективність діяльності державного апарату.

Для покращення розвитку інвестиційної діяльності в Україні Державною цільовою економічною програмою на 2011–2015 роки [14] розглядаються два варіанти державної політики: пасивна та активна. Під час проведення пасивної політики держава застосовує методи переважно правового та економічного характеру для вільного переливання капіталу та праці з одних галузей в інші, обмежуючи безпосереднє адміністративне втручання в інвестиційні процеси в окремих галузях до мінімуму. Цей варіант сприяє розвитку інвестиційної діяльності у галузях, які мають високу дохідність і швидко окупність, зокрема у фінансовому секторі, торгівлі, під час проведення операцій з нерухомістю, але під час його застосування держава не визначає ефективних пріоритетів структурної трансформації економіки та не застосовує відповідних державних важелів для прискорення прогресивних структурних зрушень.

Активна державна політика, яка вважається оптимальним варіантом, передбачає проведення заходів із стимулювання розвитку інвестиційної діяльності з чітким обґрунтуванням цілей та визначенням комплексу заходів щодо розвитку системи державних інвестицій, підвищення ефективності та посилення прозорості функціонування механізмів державно-приватного партнерства та стимулювання залучення приватних інвестицій у реальний сектор економіки з урахуванням кращого світового досвіду в інвестиційній сфері. Така політика передбачає широке застосування державою всіх видів методів впливу, включаючи державні інвестиції.

Але, як зазначають фахівці МВФ, проведення активної бюджетної політики було б правильною реакцією урядів на кризові події в усіх без винятку країнах, однак у деяких з них бюджетна експансія загрожуватиме стабільності державних фінансів унаслідок порушення боргової стійкості. До проведення активної бюджетної політики не можуть вдаватися країни з високим рівнем державного й зовнішнього сукупного боргу, з великими ризиковими преміями у складі процентних ставок за зобов'язаннями, а також країни, які не мають стабільного доступу до зовнішнього фінансування [15].

Програмою передбачаються такі заходи, як зменшення кількості контролюючих органів та кількості реєстраційних і дозвільних процедур на 60 %. Кількість профінансованих інвестиційних проектів за 2011-2015 рр. має становити: на умовах співфінансування – 30; через механізм здешевлення кредитів – 30; через надання державних гарантій щодо виконання боргових зобов'язань – 50; на умовах пільгового кредитування – 50. До кінця 2015 року планується залучити близько 52,2 млрд грн інвестицій у реалізацію інвестиційних, інноваційних та інфраструктурних проектів та сприяти зростанню інвестицій в основний капітал і нематеріальні активи, притоку приватних, у тому числі прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в економіку України.

Згідно з Законом України «Про інвестиційну діяльність», відбір проектних (інвестиційних) пропозицій та інвестиційних проектів, для розроблення або реалізації яких надається державна підтримка, здійснюється на конкурсній основі на підставі даних Державного реєстру інвестиційних проектів та проектних (інвестиційних) пропозицій, а також експертних висновків за результатами проведення експертного оцінювання їх економічної ефективності. Але зауважимо, що в умовах підвищеного рівня корупції конкурси, тобто процедури вибору інвестиційних проектів, тягнуть за собою значну можливість корупційних дій. На цю думку також навіює невелика кількість самих проектів, що пропонується для державної підтримки. У вітчизняних умовах більш доцільне використання непрямих методів, що охоплюють усіх суб'єктів, які задовольняють задекларованим державою умовам.

Прикладом використання таких методів є Закон України від 06.09.2012 р. «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць», який визначає основи державної політики в інвестиційній сфері протягом 2013-2032 рр. Законом передбачено державну підтримку інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях, зокрема, звільнення від сплати податку на прибуток до 2017 р. та звільнення від сплати ввізного мита. Передбачені Податковим і Митним кодексами України особливості оподаткування інвестиційних проектів у пріоритетних галузях економіки застосовуватимуться до схвалених Кабінетом Міністрів України проектів. При цьому пріоритетними галузями економіки вважаються галузі, спрямовані на забезпечення потреб суспільства у високотехнологічній конкурентоспроможній екологічно чистій продукції, високоякісних послугах, які реалізують державну політику щодо розвитку виробничого та експортного потенціалу, створення нових робочих місць. Зазначено, що перелік пріоритетних галузей економіки визначається Кабінетом

Міністрів України. Але на сьогодні критерії вибору проектів виписані в багатьох нормативних документах.

Так, Кабінет Міністрів України ще у 2011 р. задекларував своєю Постановою № 389 «Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні» такі пріоритетні напрями: забезпечення розвитку енергетичної інфраструктури, зокрема газотранспортної системи, атомного та ракетно-космічного машинобудування, авіа- і суднобудування; видобування нафти, газу та вугілля; виробництво, перероблення та зберігання сільськогосподарської продукції; будівництво і реконструкція автомобільних доріг загальнодержавного значення (у межах міжнародних транспортних коридорів), міжнародних аеропортів та вокзалів, морських портів, інших об'єктів інфраструктури; реконструкція систем тепло- і водопостачання та водовідведення; будівництво житла; виробництво альтернативних джерел енергії, сільськогосподарської техніки, обладнання та комплектувальних виробів для неї, вантажно-підіймальної та дорожньої техніки, нафтогазопромислового, гірничошахтного і гірничорудного обладнання та бурового інструменту.

Також Указом Президента України від 08.09.2010 р. № 895/2010 визначені національні проекти відповідно до пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку, підтриманих Комітетом з економічних реформ: "Нова енергія" (проекти, що передбачають використання альтернативних джерел енергії або диверсифікацію постачання енергоносіїв в Україну); "Нова якість життя" (проекти, спрямовані на вирішення проблеми забезпечення громадян доступним житлом, створення умов для здобуття громадянами якісної освіти, поліпшення медичного обслуговування, забезпечення безпечно-го для життя і здоров'я довкілля); "Нова інфраструктура" (проекти, спрямовані на підвищення ефективності використання транзитного потенціалу України); "Олімпійська надія – 2022" (проекти, спрямовані на підтримку розвитку вищих досягнень у спорті).

Через створення пріоритетів держава може значно впливати на розвиток країни. Адже, крім обсягів інвестиційних ресурсів, треба звертати увагу на їх якісну направленість, оскільки ресурсна підтримка застарілих пропорцій лише консервує проблеми, а не сприяє їх вирішенню [16]. Так, сьогодні більш як 2/3 загального обсягу вітчизняної промислової продукції – це сировина, матеріали та енергетичні ресурси, понад 70 % яких ідуть на експорт. Українська промисловість продовжує втрачати відтворювальну функцію, перетворюючись у сировинний придаток розвинутих країн та місткий ринок для імпорту високотехнологічної продукції [17]. За дослідженнями Д.М. Серебрянського, Г.С. Мельничука, найбільшу частку мають обсяги реалізації продукції 3-го (промисловість будівельних матеріалів, чорна металургія, суднобудування, обробка металів, легка, деревообробна, целюлозно-паперова промисловості) і 4-го технологічних укладів. Обсяги реалізації продукції 5-го і 6-го укладів мають незначні частки (близько 3 % загального обсягу реалізації). Отже, в Україні сформовано структуру промисловості з переважанням низькотехнологічних, енергоємних та екологічно шкідливих підприємств [18].

З огляду на те, що існуюча структура економіки звичайно самопідтримується, оскільки динаміка зростання випуску, так само як і структура із схильністю до високих технологій, виступають потужними важелями інтенсифікації інноваційної діяльності в приватному секторі [19, с. 65], держава за допомогою визначення інвестиційних пріоритетів має виступати катализатором змін у структурі економіки в напрямку підвищення її інноваційності та створення виробництв з високою доданою вартістю.

Висновки і пропозиції. Отже, залучення інвестицій в економіку України, що матимуть потенціал до трансформації її структури, вимагає здійснення системної політики держави щодо вдосконалення інвестиційного клімату в країні та має включати зусилля не лише виконавчої, але й інших гілок влади. У вітчизняних умовах бажано під час

стимулювання інвестиційної діяльності максимально виключати можливості корупційних дій через мінімізацію конкурсних процедур та більш широке використання непрямих методів державної підтримки, що охоплюють усіх суб'єктів, які задовольняють задекларованим державою умовам. Але під час їх використання необхідно орієнтувати економіку на якісний розвиток, який би забезпечив перерозподілення ресурсів від застарілих виробництв з низькою доданою вартістю до інноваційних виробництв з високою доданою вартістю.

Список використаних джерел

1. *Модернізація України* – наш стратегічний вибір: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2011. – 432 с.
2. *Модернізація України: пріоритети реформ* [Електронний ресурс] // Зеркало недели. – 2010. – 10 апреля № 14 – Режим доступу : http://zn.ua/SCIENCE/modernizatsiya_ukrayini_prioriteti_reform-59771.html.
3. *Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2012 році* : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2012. – 256 с.
4. *Гейгер Т.* Без малого и среднего бизнеса не обойтись / Т. Гейгер // Бизнес. – 2011. – № 50 (985). – С. 12-14.
5. *Мяжкий М.* Україна в пастці середнього доходу / М. Мяжкий, П. Кухта // Дзеркало тижня. – 2013. – 12-18 січня № 1 – С. 1, 7.
6. *Державний комітет статистики України* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
7. *Луніна І. О.* Ризики державних фінансів України та шляхи їх мінімізації / І. О. Луніна // Фінанси України. – 2012. – № 2. – С. 4-15.
8. *Губський Б. В.* Інвестиційні процеси в глобальному середовищі / Б. В. Губський. – К. : Наукова думка, 1998. – 390 с.
9. *Куриляк В. Є.* Вплив глобалізації на економічний розвиток України / В. Є. Куриляк, Є. В. Савельєв // Економіка України. – 2012. – № 9. – С. 57-69.
10. *Інвестиційний клімат в Україні* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://me.kmu.gov.ua/file/link/193968/file/invest_klimat%2004_12_2012.doc.
11. *Шляхи протидії прихованому впливу капіталу з України.* – К. : НІСД, 2012. – 31 с.
12. *Сколотяний Ю.* Doing Business-2013: щоб промінчик не згаснув / Ю. Сколотяний // Дзеркало тижня. – 2012. – 27 жовтня № 38 – С. 7.
13. *Радіонов Ю.* Причини і наслідки неефективного використання міжбюджетних трансфертів / Ю. Радіонов // Економіка України. – 2012. – № 3. – С. 59-69.
14. *Державна цільова економічна програма розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.afp.org.ua/ua/laws/strategiyi/derzhavnaczilova-ekonomichna-programa-rozvitku-investicijnoyi-diyalnosti-na-2011%E2%80%932015-roki.html>.
15. *Богдан Т. П.* Стабілізаційна бюджетно-податкова політика та особливості її застосування в Україні / Т. П. Богдан, І. В. Богдан // Фінанси України. – 2012. – № 7. – С. 3-16.
16. *Шедяков В.* Трансформації конкурентоспроможності системи господарювання під впливом змін у міжнародному поділі праці / В. Шедяков // Економіка України. – 2012. – № 7. – С. 26-35.
17. *Якубовський М. М.* Внутрішній ринок як дзеркало проблем української промисловості / М. М. Якубовський // Економіка України. – 2012. – № 8. – С. 4-15.
18. *Серебрянський Д. М.* До питання запровадження інвестиційної податкової знижки в Україні / Д. М. Серебрянський, Г. С. Мельничук // Фінанси України. – 2012. – № 3. – С. 45-59.
19. *Черевиков Є. Л.* Методичні підходи до оцінки ефективності державної фінансової підтримки інноваційної діяльності / Є. Л. Черевиков // Фінанси України. – 2012. – № 3. – С. 60-68.

УДК 658.589:005.95

Ю.В. Сивопляс, канд. техн. наук

Національна металургійна академія України, м. Дніпропетровськ, Україна

ВИКОРИСТАННЯ ФУНКЦІЇ КОРИСНОСТІ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОСТІ ПРОЕКТУ В УХВАЛЕННІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

У статті розглянуто можливість оцінювання інновацій проекту із залученням функції корисності. Представлені конкретні показники, інноваційні компоненти на різних стадіях життєвого циклу проекту. Проведено розрахунок функції корисності по налагоджувальним коефіцієнтам інноваційних компонент проекту. Виявлено інноваційні фактори, за допомогою яких збільшується корисність продукту, що впливає на рішення використання їх у діяльності організації. Розглянуто граничні значення функції інноваційної корисності та діапазон їх використання при прийнятті управлінських рішень за ефектом від інноваційного фактора.

Ключові слова: функція корисності, інноваційні компоненти, проект, управлінське рішення.

В статье рассматривается возможность оценки инноваций проекта с использованием функции полезности. Представлены конкретные показатели, инновационные компоненты, на разных стадиях жизненного цикла проекта. Проведен расчет функции полезности по уточняющим коэффициентам инновационных компонент проекта. Выявлены инновационные факторы, с помощью которых увеличивается полезность продукта, которая влияет на решение использования их в деятельности организации. Рассмотрены граничные значения функции инновационной полезности и диапазон их использования при принятии управленческих решений по эффекту от инновационного фактора.

Ключевые слова: функция полезности, инновационные компоненты, проект, управленческое решение.

The article deals with the possible assessment of project innovations involving the utility function. Specific indicators, innovative components at different stages of the project life cycle are presented. The calculation of the utility function to debug coefficients of the project innovative component is carried out. Innovative factors are revealed, by which the product usefulness increases that affects the decision to use them in the activities of organizations. Two limiting values of the function range of innovative utility and their use in making management decisions according to the effect of the innovation factor are considered.

Key words: utility function, innovative components, project, management decision.

Постановка проблеми. Проблема комплексного оцінювання ефективності капітальних вкладень постійно перебувала й перебуває в центрі уваги вчених-економістів і керівників-практиків [1]. Управління інноваційною діяльністю охоплює стратегічні й оперативні аспекти [2]. Сучасний розвиток вимагає посилення інноваційної активності і нового підходу до нововведень. Складність досліджуваного явища породжує необхідність розроблення методики оцінювання інноваційного потенціалу в кожному окремому випадку [3]. Впровадження інноваційних процесів у будь-якій галузі може істотно поліпшувати структуру та якість виробництва й/або соціальної сфери [4; 5].

Відсутність загальної методики оцінювання інновацій обумовила представлені дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Однією з можливостей інноваційного проекту є внутрішні інновації проекту, які характеризуються мотивацією співробітників, гнучкістю і постійним удосконаленням проекту [6]. Оцінювання інновацій можна робити, визначивши окремо для кожної функції корисність, що віддзеркалює взаємозв'язок між змістовно і фінансово значимими параметрами інноваційного проекту і суб'єктивною оцінкою цих факторів. З оглянутої літератури [7; 8; 9; 10] відомо, що таке оцінювання являє собою певні труднощі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Основними мотивами створення і продажу інновацій для підприємців звичайно є: підвищення конкурентоспроможності своїх нових продуктів, підвищення свого іміджу на ринку, захоплення нових ринків, збільшення величини грошового потоку, зниження ресурсоемності продукту.

Реалізації будь-якого інноваційного проекту в умовах ринкової економіки має передувати вирішення двох взаємопов'язаних методичних завдань: оцінювання вигідності кожного з можливих варіантів здійснення проекту, порівняння варіантів і вибір найкращого з них. Корисність характеризує принциповий момент у поведінці споживача, який вибирає для себе той чи інший набір благ. Вона є критерієм відбору і показує, наскільки потрібний той чи інший об'єкт вибору цьому економічному суб'єкту за певних

умов. Таким чином, корисність можна розглядати як цільову функцію дій споживача в процесі вибору, кількісне значення якої він прагне максимізувати.

Мета статті. Представити можливу оцінку проекту з використанням функції корисності для урахування його інноваційних компонент на різних стадіях життєвого циклу проекту.

Виклад основного матеріалу. Ефективна реалізація інтелектуальних можливостей, забезпечує одержання додаткового прибутку і зростання ринкової вартості суб'єкта господарювання. Теорія функції корисності розроблена на основі визначення мотивації індивідуума, що приймає управлінське рішення, тобто заснована на суб'єктивному співвідношенні прибутковості заходу і його ризиками, на зразок функції Неймана-Моргенштерна [11].

По суті функція корисності – це деяка форма вираження упорядкованості переваг споживача. Отже, функція корисності при трансформації проекту – це співвідношення між обсягом продукту чи послуги, що споживаються, і рівнем корисності, задоволеності від цього споживання, яка застосовується при використанні всередині або зовні проектно-орієнтованої організації, досягаючи розвитку внутрішнього інноваційного капіталу проекту.

За аналогією з функцією корисності, що застосовується в теорії маркетингу, виділяють три інтервали, у яких функція має різний вигляд. Цей вид визначається поведінковими стереотипами людини, що приймає рішення. Відомі три поведінкових стереотипи: консервативний, агресивний, прагматичний. З теорії математичного аналізу відомо, що таким властивостям відповідає функція виду.

$$f = \frac{1}{e^x \sqrt{e}}, \quad (1)$$

де f – функція інноваційної корисності; e – основа натурального логарифма; x – інноваційний фактор.

Функція $f(x)$, визначена в інтервалі $[0;1]$, використовується як безрозмірна шкала, для оцінювання основних інноваційних параметрів.

За класичними фазами життєвого циклу проекту розподіляються інноваційні компоненти: новація, новітність, нововведення, інновація [12]. На концептуальній фазі життєвого циклу проекту – це новація й у життєвому циклі проекту, приймається управлінське рішення щодо новації. На стадії планування приймається управлінське рішення по новітності, яка формалізована й вбудована в план проекту. На стадії реалізації життєвого циклу проекту управлінське рішення приймається щодо нововведення, яке створено, як поставка замовнику. Останній крок прийняття управлінського рішення відбувається по інновації, яка є найвагомішою інноваційною компонентою проекту. Вона є продуктом, за який отримується прибуток після завершення проекту на стадії закриття життєвого циклу проекту.

Пошук рішення у вигляді експоненціально-степеневі функції, що містить у собі налагоджувальні коефіцієнти, які уточнюють її вигляд для конкретного проекту, виглядатиме таким чином:

$$f = \frac{A}{e^{Bx} \sqrt{Ce}}, \quad (2)$$

де e – основа натурального логарифма, $e = 2,7182818$;

x – значення інноваційного фактора (визначено методом експертного оцінювання);
 A, B, C – коефіцієнти, що визначають конкретний вигляд функції залежно від показника розвитку внутрішнього інноваційного капіталу, тобто коефіцієнт вагомості:

- новітності (A);
- нововведення (B);
- інновації (C).

Ці коефіцієнти є константами для кожного окремого проекту. За цими показниками приклад розрахунку функції корисності по налагоджувальним коефіцієнтам A , B , C виконано в програмі EXCEL (табл. 1).

Таблиця 1

Розрахунок функції корисності по налагоджувальним коефіцієнтам A , B , C

| f | x | A | B | C |
|-------------|------|------|------|------|
| 0,821001353 | 0,50 | 0,35 | 0,25 | 0,14 |
| 0,952222487 | 0,35 | 0,28 | 0,40 | 0,09 |
| 0,837085112 | 0,30 | 0,25 | 0,25 | 0,10 |
| 0,864072249 | 0,60 | 0,50 | 0,18 | 0,20 |
| 0,708842054 | 0,80 | 0,35 | 0,30 | 0,15 |
| 0,873511897 | 0,40 | 0,36 | 0,40 | 0,13 |
| 0,716588254 | 0,90 | 0,30 | 0,28 | 0,12 |

Інформаційною основою такої статистики є реалізовані проекти у тому ж самому оточенні тією ж командою та управлінським персоналом, що приймає рішення по інноваційним компонентам та дані експертного оцінювання. Слід зазначити, що проект не має за мету створення самої інновації, бо не є венчурним, але відсоток її появи в ньому присутній. У проектах акцент більш зроблено на новітностях та нововведеннях, що з'являються протягом життєвого циклу проекту й підсилюють його інноваційність, індивідуальність, унікальність, актуальність тощо.

Для виконання подальших розрахунків необхідно задати значення інноваційних факторів щодо кожної компоненти, які відповідають граничним точкам шкали функції $f(x)$. Методом експертного оцінювання, за вищим показником від інноваційної корисності компоненти внутрішньої інновації проекту, було досліджено та обрано діапазон показника. Тобто можна запропонувати такі значення $f(x)$, що припадали на окремий діапазон по ефекту від інноваційного фактора для проектів, що були розглянуті у галузі інформаційних технологій. Ці значення варіювалися в межах $[0...1]$ і ранжувалися за признаками:

- незадоволеності (нульовий рівень прибутку);
- мінімального показника рівня прибутку;
- задовільного (який ще потребує поліпшення до використання),
- середнього (що приносить разовий чи постійний прибуток);
- високого показника (що відповідає світовій практиці, високим прибутком).

Таким чином, функція корисності – це формальне вираження залежності, яка пов'язує корисність як результат певної дії з рівнем цієї дії.

Граничні значення функції інноваційної корисності представлені в таблиці 2.

Таблиця 2

Граничні значення функції інноваційної корисності

| Значення | Ефект від інноваційного фактора |
|---------------|--|
| 1,0...0...0,9 | Високий рівень, що відповідає світовій практиці / високі разові або постійні прибутки |
| 0,8...0...0,4 | Середній рівень, реалізований у продуктах / разовий або постійний прибуток |
| 0,3...0...0,2 | Задовільний рівень, що перевищує мінімально припустимий, але потребує поліпшення щодо подальшого використання у середині або зовні організації / додаткові витрати – можливий прибуток |
| 0,1...0,0 | Незадовільний рівень / але можливе використання за межами проекту / низький прибуток для організації |

У межах реалізації функції кожної із підсистем можуть застосовуватись різні методи – це методи прийняття рішень у сфері управління ІА, а саме [13]:

- метод проведення маркетингових досліджень на основі патентної інформації;

- метод моніторингу стану управління інтелектуальними активами на основі матриці Свейбі;
- метод вартісного оцінювання інтелектуальних активів;
- метод оцінки ринкової вартості підприємства;
- метод багатокритеріального оцінювання альтернативних форм комерціалізації інтелектуальних активів.

Частота та повнота розрахунків буде залежати від ступеня невизначеності та масштабу проекту.

Зміст загальної формули функції інноваційної корисності для проектів можна записати таким чином:

$$\Phi_K^{\text{ін}} = f(k_1, k_2, \dots, k_n), \quad (3)$$

де $\Phi_K^{\text{ін}}$ – функція інноваційної корисності;

k_1, k_2, \dots, k_n – інноваційні фактори, за допомогою яких збільшується корисність продукту, що впливає на рішення використання їх у діяльності проектно-орієнтованих організацій.

Отже, роблячи вибір між наборами інноваційних факторів, перевага надається за найвищою корисністю. Такий підхід має слугувати виваженому прийняттю стратегічних рішень щодо можливості використання інноваційних компонент проектів.

Висновки і пропозиції. Запропоновано узагальнену оцінку інновацій на основі функції корисність, що віддзеркалює взаємозв'язок між змістовними і фінансовими значимими параметрами інноваційного проекту. Її можна використовувати як інструмент підтримки управлінських рішень у стратегічному та інноваційному менеджменті, фінансовому, технологічному та виробничому менеджменті, при маркетингових дослідженнях та в логістиці підприємств.

У роботі визначено, що функція корисності при трансформації проекту – це співвідношення між обсягом продукту чи послуги, що споживаються і рівнем корисності, задоволеності від цього споживання, який застосовується при використанні усередині або зовні проектно-орієнтованої організації, досягаючи розвитку внутрішнього інноваційного капіталу проекту. Планується подальший розгляд елементів системи управління, що удосконалює управління інноваційною компонентою проектів на основі співвідношення прибутковості інновації та її ризиків, що дозволяє втримати інноваційність проектів у прийнятних межах.

Список використаних джерел

1. Завлин П. Н. Оценка эффективности инноваций / П. Н. Завлин, А. В. Васильев. – СПб.: Бизнес-пресса, 1998. – 216 с.
2. Йохна М. А. Економіка й організація інноваційної діяльності : [навчальний посібник] / М. А. Йохна, В. В. Стадник. – К. : Академія, 2005. – 400 с. – (Альма-матер).
3. Драбенко В. А. Методы оценки инновационных проектов в развитии бизнеса / В. А. Драбенко // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 1 (29).
4. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 4 липня 2002 р. № 40-IV (із змінами і доповненнями) / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Перспективи інноваційного розвитку України: аналітична доповідь [Електронний ресурс] : зб. наук. ст. / за ред. Я. А. Жаліла. – К. : Альтерпрес, 2002. – 160 с. – (сер. «Безпека економічних трансформацій; вип. 21). – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua>.
6. Друккер П. Задачи менеджмента в XXI веке / Питер Ф. Друккер ; [пер. с англ. и ред. Н. М. Макаровой]. – М. : Вильямс, 2004. – 272 с.
7. Бовин А. А. Управление инновациями в организации : [учеб. пособие] / А. А. Бовин, Л. Е. Черденникова, В. А. Якимович. – М. : Омега-Л, 2006. – 416 с.

8. *Кини Р. Л.* Принятие решений при многих критериях: предпочтения и замещения / Р. Л. Кини, Х. Райфа ; [пер. с англ. ; ред. И. Ф. Шахнова]. – М. : Радио и связь, 1981. – 560 с.
9. *Медынский В. Г.* Инновационный менеджмент / В. Г. Медынский. – М. : ИНФРА–М, 2008. – 304 с. – (Высшее образование).
10. *Стюарт Т.* Интеллектуальный капитал – новый источник богатства организаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/stuart/01.php.
11. *Экономическая литература* [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bookatruck.net/>.
12. *Сивопляс Ю. В.* Моделі та методи управління інноваціями в умовах трансформації проекту : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. техн. наук : спец. 05.13.22 / Ю. В. Сивопляс. – Донецьк, 2012. – 23 с.
13. *Молоканова В. М.* Система управління інтелектуальними активами при реалізації інноваційних проектів / В. М. Молоканова, Ю. В. Сивопляс // Управління проектами та розвиток виробництва : зб. наук. пр. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2008. – № 4. – С. 99-106.

УДК 336.717.16

І.М. Чмутова, канд. екон. наук, доцент

О.С. Безродна, аспірант

Харківський національний економічний університет, м. Харків, Україна

ЛАГОВІ ТА ВИПЕРЕДЖАЛЬНІ ПОКАЗНИКИ У ЗСП БАНКУ

У статті обґрунтовано необхідність дотримання збалансованості лагових та випереджальних індикаторів у збалансованій системі показників банку. Сформовано їх склад та запропоновано розподіл за стратегічними цілями банку.

Ключові слова: банк, збалансованість, збалансована система показників (ЗСП), випереджальні та лагові показники.

В статті обґрунтовано необхідність дотримання збалансованості лагових та випереджальних індикаторів у збалансованій системі показників банку. Сформовано їх склад та запропоновано розподіл за стратегічними цілями банку.

Ключевые слова: банк, сбалансированность, сбалансированная система показателей (ССП), опережающие и лаговые показатели.

In the article justifies need to comply balance of between the resulting and leading indicators in the bank's balanced scorecard (BSC). Formed their composition and proposed distribution on the basis of the bank's strategic objectives.

Key words: bank, balance, balanced scorecard (BSC), leading and resulting indicators.

Постановка проблеми. Вітчизняні банки серед великої кількості інструментів стратегічного управління все частіше віддають перевагу збалансованій системі показників, яка вже встигла позитивно зарекомендувати себе та поступово набуває поширення у практиці українських підприємств.

Досвід відомих американських компаній, що запроваджують у свою діяльність збалансовану систему показників як аналітичну систему та інструмент реалізації та оцінювання стратегії, свідчить про його ефективність, яка залежить від багатьох факторів, у тому числі від правильного розуміння можливостей цього інструменту та виконання вимог, що закладені в цій концепції. У зв'язку з цим виокремлення та конкретизація базових положень та вимог під час створення ЗСП набуває великого значення як у теоретичному, так і практичному плані.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань впровадження збалансованої системи показників у практичну діяльність банківських установ займаються такі вітчизняні вчені-науковці, як І.М. Парасій-Вергуненко, С.М. Козьменко, Н.П. Шульга, І.В. Дідовець, С.В. Андрос, О.К. Райчева та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на ґрунтовні доробки в цьому напрямку, недостатньо уваги приділяється вимогам до збалансованих показників та їх розподілу на ті, що відображають результат та ті, які характеризують фактори, що на них впливають, і у свою чергу забезпечує узгодження короткострокових та довгострокових цілей.

На думку авторів цієї концепції Д. Нортон та Р. Каплана [6, с. 140], правильно створена ЗСП повинна мати збалансований комплекс результатів (відстрочені або лагові характеристики) та фактори досягнення результатів (випереджальні показники), що є невід'ємною частиною загальної стратегії бізнес-одиниці. Мається на увазі, що для оцінювання ефективності реалізації стратегічної мети необхідно визначити лаговий показник та один або декілька випереджальних, що характеризують ступінь його досягнення.

Мета статті. Метою статті є обґрунтування розподілу лагових та випереджальних збалансованих показників відповідно до стратегічних цілей банку.

Виклад основного матеріалу. Для кожної стратегічної мети, які сформульовано за результатами проведення оцінювання діяльності банків на основі відібраних коефіцієнтів (КРІ) за проєкціями збалансованої системи, було визначено лагові та випереджальні показники, що характеризують результати їх діяльності та відповідні фактори впливу на них.

Для фінансової підсистеми ЗСП було сформовано такі цілі: підвищення фінансової стійкості, активізація інвестиційної діяльності, дотримання ліквідності, підвищення ефективності використання капіталу та зростання прибутковості банку.

Розподіл лагових (відстрочених або результируючих) та випереджальних показників для кожної з фінансових цілей представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Розподіл показників ЗСП у фінансовій підсистемі банку

| Підсистема банку «Фінанси» | | | |
|----------------------------|---|---|--|
| № з/п | Стратегічна мета банку | Лагові показники | Випереджальні показники |
| 1 | Підвищення фінансової стійкості банку | Коефіцієнт фінансового важеля | Коефіцієнт активності залучення міжбанківських кредитів |
| 2 | Активізація інвестиційної діяльності | Коефіцієнт загальної інвестиційної активності | Коефіцієнт захищеності власного капіталу |
| 3 | Дотримання ліквідності банку | Коефіцієнт ліквідності за строковими зобов'язаннями | Коефіцієнт миттєвої ліквідності Коефіцієнт поточної ліквідності |
| 4 | Підвищення ефективності використання капіталу банку | Рентабельність капіталу | Коефіцієнт мультиплікатора капіталу |
| 5 | Зростання прибутковості банку | Чистий спред | Коефіцієнт активності залучення строкових депозитів Коефіцієнт кредитної активності |

Для оцінювання ступеня досягнення мети «Підвищення фінансової стійкості банку» за лаговий показник обрано коефіцієнт фінансового важеля, який характеризує здатність банку залучати ресурси на фінансовому ринку. За випереджальний показник, на основі якого можна відстежувати зміну результируючого, пропонується використовувати коефіцієнт активності залучення міжбанківських кредитів, що визначає ступінь залежності банку від зовнішніх джерел фінансування. Оскільки зростання обсягу отриманих міжбанківських кредитів, вартість яких є достатньо високою, негативно впливає на збільшення показника фінансового важеля та рівень фінансової стійкості банку в цілому, врахування зміни цього показника вважається необхідною умовою під час оцінювання стабільності банківської установи.

Окрім дослідження стабільності, достатньо важливим напрямком оцінювання діяльності банку є аналіз його ділової активності, що відображує діловий оборот на фінансовому ринку та характеризує ефективність використання активів та пасивів. Серед цілей цього напрямку було виокремлено мету «Активізація інвестиційної діяльності банку». Результируючим показником було обрано коефіцієнт загальної інвестиційної активності, який показує питому вагу портфеля цінних паперів і паїв у загальних активах. Зміну такого показника можна відстежувати на основі коефіцієнта захищеності власного капіталу (показує, яку частку своїх активів банк вкладає у нерухомість, цінності та устаткування), зростання якого свідчить про надмірну концентрацію капіталу (більше ніж 0,25) та про нагромадження коштів, які можна використовувати для надання позичок та інвестиційної діяльності, тобто між показниками існує зворотний зв'язок.

Через встановлення обов'язкових до виконання нормативів ліквідності (Н4, Н5, Н6) НБУ контролює дотримання банківськими установами, що функціонують на території України, достатнього рівня їх ліквідності. Проте, крім зазначених нормативів, у банківській практиці використовуються й інші коефіцієнти ліквідності та фактори, що на неї впливають, на основі яких можна робити висновки про рівень ліквідності та платоспроможності банку. Тому виокремлення як окремої мети «Дотримання достатнього рівня ліквідності» є виправданим.

Так, наприклад, автори [20] стверджують, що ліквідність необхідна банкам для виконання зобов'язань за депозитами та іншими пасивними операціями, розширення обсягів активних операцій, забезпечення безперебійної роботи та оптимального розподілу і використання банківських ресурсів.

За лаговий показник для визначеної мети доцільно використовувати коефіцієнт ліквідності за строковими зобов'язаннями, оскільки відстеження значення та динаміки цього показника є дуже важливим під час оцінювання ліквідності банку. Слід зазначити, що серед факторів безпосереднього впливу на цей показник ліквідності доцільно виокремити показники миттєвої та поточної ліквідності. Вплив зазначених показників на коефіцієнт ліквідності за строковими зобов'язаннями пов'язано з тим, що останній показує, яку частину страхових зобов'язань може бути погашено з гарантією, у разі призупинення банком проведення операцій. Мається на увазі, що показник ліквідності за строковими зобов'язаннями безпосередньо враховує зобов'язання, що беруться за основу під час розрахунку показників миттєвої та поточної ліквідності.

Оскільки цільова функція управління ліквідністю банку полягає у максимізації прибутку при обов'язковому дотриманні встановлюваних регулятором і обумовлених самим банком економічних нормативів [9], то обов'язковою вимогою під час формування стратегічних цілей банку є виокремлення цілей, пов'язаних із визначенням рівня прибутковості та ефективності управління банком. Для оцінювання цього напрямку було сформовано такі цілі: підвищення ефективності використання капіталу банку та зростання прибутковості банку.

Для мети «Підвищення ефективності використання капіталу банку» за результуючий показник було обрано коефіцієнт рентабельності капіталу, який визначає рівень окупності чистим прибутком середньорічного капіталу. У свою чергу коефіцієнт мультиплікатора капіталу пропонується використовувати як випереджальний показник. Вибір цього коефіцієнта можна пояснити існуванням залежності, яку можна відстежити у декомпозиційному аналізі прибутковості за схемою корпорації Du Pont, що полягає у здійсненні факторного аналізу прибутковості капіталу банку (ROE).

Мультиплікатор капіталу визначає ступінь покриття активів власним капіталом банку, тобто показує, скільки гривень активів має бути забезпечено гривнею капіталу, та характеризує його фінансову результативність, оскільки він безпосередньо впливає на рентабельність капіталу. В зростанні цього показника зацікавлені акціонери банку, проте така тенденція може негативно вплинути на рівень фінансової стабільності банківської установи, що є одним із головних факторів вибору банку зі сторони потенційних клієнтів. Раціональне поєднання необхідного рівня стійкості та прибутковості є одним із основних завдань менеджменту банку.

Для оцінювання досягнення мети «Зростання прибутковості банку» було обрано показник чистого спреду (лаговий), коефіцієнти активності залучення строкових депозитів та кредитної активності банку (випереджальні показники). Показник чистого спреду розкриває рівень дохідності від активних операцій та враховує тільки ті активи та пасиви, за якими нараховуються відсотки. Оскільки процентні доходи та витрати займають найбільшу питому вагу у структурі доходів та витрат банку відповідно, то саме цей фактор вплинув на вибір як лагових, так і випереджальних показників. Слід зазначити, що у зростанні загального рівня прибутковості зацікавлені як акціонери, так і менеджмент банку.

Досягнення встановлених фінансових цілей реалізується за допомогою ефективної роботи банківської установи з її клієнтами.

У межах клієнтської проекції ЗСП було визначено такі цілі: розширення клієнтської бази, залучення коштів клієнтів та підвищення ефективності взаємодії з клієнтами банку (табл. 2).

Таблиця 2

Розподіл показників у клієнтській підсистемі банку

| Підсистема банку «Клієнти» | | | |
|----------------------------|---|---|---|
| № з/п | Стратегічна мета банку | Відстрочені (лагові) показники | Випереджальні показники |
| 1 | Розширення клієнтської бази банку | Кількість клієнтів на одне відділення | Співвідношення кількості клієнтів та працівників банку |
| | | | Витрати на маркетинг та рекламу в загальних витратах банку |
| 2 | Залучення коштів клієнтів | Залучені ресурси банку в розрахунку на одного клієнта | Коефіцієнт розвитку клієнтської бази (співвідношення коштів на поточних рахунках клієнтів до зобов'язань банку) |
| 3 | Підвищення ефективності взаємодії з клієнтами | Рівень прибутку банку в розрахунку на одного клієнта | Показник задоволеності клієнтів (частка клієнтів, що обслуговуються в банку більше 5 років) |

На думку авторів [2, с. 22], клієнтську базу банку слід розуміти не як стихійно сформовану, а як організовану та певним чином впорядковану сукупність існуючих клієнтів банку, що є невід'ємним нематеріальним елементом його ресурсної бази, без якого банк не може існувати та розвиватися, основою досягнення ним стратегічних цілей своєї діяльності. Тому збільшення кількості клієнтів можна виокремити як одну з головних стратегічних цілей банку (мета «Розширення клієнтської бази»).

Для оцінювання реалізації цієї мети пропонується використовувати за лаговий показник коефіцієнт співвідношення кількості клієнтів до кількості функціонуючих відділень банку. Слід зазначити, що цей показник визначає середню кількість клієнтів на одне відділення банку, а його зростання є позитивним моментом діяльності банківської установи та свідчить про розширення клієнтської бази. За випереджальні показники, що виступають факторами впливу на результат, можна використовувати коефіцієнт співвідношення кількості клієнтів та працівників банку й коефіцієнт питомої ваги витрат на маркетинг і рекламу в загальних витратах банку.

Зменшення першого показника повинно стати сигналом для банку про скорочення кількості клієнтів та необхідності вживання додаткових заходів збереження існуючої клієнтської бази та залучення нових клієнтів. У свою чергу, другий показник показує, яку частину загальних витрат банк спрямовує на покращення впізнання бренду та маркетингові дослідження ринку. Тому концентрація уваги на цьому напрямку роботи сприятиме залученню нових клієнтів.

В.В. Федірко у своїй дисертації «Управління клієнтською базою у системі маркетингу відносин банку» [19, с. 42] зазначає, що навіть, якщо у клієнтів немає досвіду роботи з банківською установою, то ефективний маркетинг, PR та інші інструменти комунікації можуть скласти сприятливий образ банку, тобто чим вище є оцінювання бренду споживачами, тим кращими є його характеристики, такі як: «інноваційний», «клієнтоорієнтований», «надійний», а отже, і вище рівень прихильності клієнтів до банку.

Акумуляція коштів фізичних та юридичних осіб завдяки відкриттю поточних та депозитних рахунків є одним із джерел нарощення та концентрації ресурсної бази банку, визначена частина якої спрямовується на здійснення активних операцій. Для підвищення активності залучення коштів клієнтів було сформовано мету «Залучення коштів клієнтів банку», оцінювання реалізації якої відбувається завдяки моніторингу зміни коефіцієнта залучення ресурсів банку в розрахунку на одного клієнта (лаговий показник), який показує обсяг залучених ресурсів банку на одного клієнта. Для більш раннього відстеження зміни обсягів залучених ресурсів за випереджальний показник пропону-

ється використовувати коефіцієнт розвитку клієнтської бази, який визначає питому вагу коштів на поточних рахунках клієнтів у загальних зобов'язаннях банку.

Зростання обсягів залучених коштів за рахунок нових та старих клієнтів сприяє збільшенню додаткового прибутку банку. Тому оцінювання стратегічної мети «Покращення ефективності взаємодії з клієнтами банку» пропонується здійснювати на основі коефіцієнта, що характеризує рівень прибутку в розрахунку на одного клієнта. Такий показник є лаговим, а його зростання є позитивним результатом клієнтської політики банку. Слід зазначити, що серед факторів, які здійснюють безпосередній вплив на підвищення прибутковості роботи з клієнтами, можна виокремити задоволеність клієнтів співпрацею з банком. Тому за випереджальний показник доцільно використовувати коефіцієнт, що відображає цей аспект, а саме коефіцієнт питомої ваги клієнтів банку, що обслуговуються в банку вже більше 5 років. Для такої аудиторії банки розробляють різні програми лояльності, а збільшення кількості таких клієнтів свідчить про їх довіру до банку та відносну стабільність клієнтської бази.

Виходячи з логіки ЗСП, організація ефективної роботи з клієнтами та задоволення потреб акціонерів напряму залежать від організації внутрішніх бізнес-процесів у банку.

У Методичних рекомендаціях щодо впровадження системи управління інформаційною безпекою та методики оцінювання ризиків відповідно до стандартів Національного банку України [12] бізнес-процес (у широкому значенні) визначається як структурована послідовність дій з виконання певного виду діяльності на всіх етапах життєвого циклу предмета діяльності. Кожен бізнес-процес має початок (вхід), вихід та послідовність процедур, які забезпечують виконання операцій, згрупованих за відповідними типами.

Автор [7, с. 112-113] вважає, що виділення бізнес-процесів, їх аналіз та подальше вдосконалення – це великий потенціал для підвищення конкурентоспроможності компанії та її ефективної роботи. Вона розглядає функціональний, продуктовий і ціннісний підходи до виділення бізнес-процесів та зазначає, що саме у межах останнього підходу здійснюється реінжиніринг бізнес-процесів, проектування нових бізнес-напрямок, бізнес-процесів та можливе впровадження ЗСП.

У роботі [21, с. 18] визначено ключові аспекти спрямованості внутрішньопроцесної підсистеми банку як однієї з проекцій ЗСП, а саме: проведення реінжинірингу бізнес-процесів, скорочення зайвих ланок, що приводить до зменшення операційних витрат; впровадження нових продуктів; налагодження перехресного продажу банківських продуктів; впровадження стандартів якості обслуговування ISO-9001; виділення ключових бізнес-процесів, від яких більшою мірою залежить отримання доходів та забезпечення прийняттого рівня ризику.

Враховуючи специфіку цієї підсистеми, для її оцінювання було сформовано такі цілі: зниження операційних витрат та розвиток інноваційних банківських продуктів (табл. 3).

Таблиця 3

Розподіл показників у підсистемі «Внутрішні бізнес-процеси банку»

| Підсистема банку «Внутрішні бізнес-процеси» | | | |
|---|------------------------------|--|---|
| № з/п | Стратегічна мета банку | Відстрочені (лагові) показники | Випереджальні показники |
| 1 | Зниження операційних витрат | Частка операційних витрат у загальних витратах банку | Частка стандартизованих та регламентованих бізнес-процесів та політик |
| | | | Середній час на задоволення запиту клієнта |
| 2 | Розширення продуктового ряду | Частка нових продуктів у продуктовому ряді банку | Середній час створення нового продукту |

Згідно з Положенням про організацію операційної діяльності в банках України, затвердженого Постановою Правління НБУ № 254 від 18.06.2003 р. [15], операційна діяльність банку – це сукупність технологічних процесів, пов'язаних з документуванням інформації за операціями банку, проведенням їх реєстрації у відповідних реєстрах, перевіркам, вивченням та здійсненню контролю за операційними ризиками.

Оскільки банківські операційні витрати займають найбільшу питому вагу у структурі витрат банку, необхідно звернути увагу на складові елементи витрат цього типу.

У результаті операційної діяльності в банку виникають такі витрати [4]: процентні та комісійні витрати; збитки від торговельних операцій; витрати на формування спеціальних резервів банку; інші операційні витрати; загальні адміністративні витрати; податок на прибуток та непередбачені витрати.

На думку С.Л. Тігіпко [18, с. 3]: «Високі витрати можуть бути наслідком операційної неефективності самих банків, включаючи в окремих випадках надмірну кількість персоналу та високі витрати на утримання філіальної мережі».

Дійсно, різке збільшення питомої ваги операційних витрат свідчить про погіршення банківського управління або кон'юнктури кредитного ринку. При цьому особливу увагу під час аналізу структури витрат приділяють аналізу адміністративно-управлінських витрат, зменшення яких вважається позитивним явищем і свідчить про якісне управління витратами [14].

Оцінювання реалізації мети «Зниження банківських операційних витрат» пропонується здійснювати на основі коефіцієнта питомої ваги операційних витрат у загальних витратах банку (лаговий показник), а серед факторів впливу на зміну операційних витрат необхідно виокремити час на задоволення запита клієнта й рівень стандартизації та регламентації банківських процесів і політик (випереджальні показники).

Слід зазначити, що в кожному банку індивідуально розробляється «таймінг» для задоволення запитів юридичних та фізичних осіб під час проведення активних та пасивних операцій, дотримання якого є обов'язковим для його працівників. Зниження часових витрат на задоволення запитів клієнтів завдяки застосуванню нових ІТ-технологій або іншим способом є позитивним моментом організації внутрішньобанківської роботи, оскільки впливає на скорочення операційних витрат банківської установи, зокрема загальноадміністративних.

Ще одним достатньо суттєвим фактором, що негативно впливає на рівень операційних витрат, є неповна стандартизація банківських процедур та політик, що приводить до підвищення операційних ризиків та зниження конкурентоспроможності з погляду швидкості виконання операцій.

Російський дослідник І.О. Герасимова [5] вважає, що в період подолання кризової ситуації в банківській спільноті все більше була усвідомлена необхідність стандартизації банківської діяльності, яка, на її думку, повинна забезпечити не тільки безперервне прагнення до підвищення ефективності банківської діяльності, а і саме скорочення витрат та отримання оптимальних результатів з погляду ліквідності та прибутковості діяльності банку.

І.О. Лютий [11, с. 524-525] звертає увагу на те, що стандартизація проводиться з метою впровадження універсальних технологій обслуговування клієнтів, скорочення їх часових витрат. Під час регламентації технологічних процесів використовуються внутрішні банківські стандарти і методи управління, розроблені на основі CASE-технологій і функціональної моделі банку. Банківські продукти, розроблені за таким принципом, надають клієнтам можливість одержати однаковий високий рівень обслуговування.

Автор [21, с. 470] вважає, що відсутність організаційних регламентів для бізнес-процесів призводить до паралелізму, дублювання, необґрунтованого збільшення обсягу

управлінських робіт внаслідок виконання зайвих управлінських операцій або, навпаки, створюється ситуація, коли певні роботи ніхто не виконує.

У роботі [17] запропоновано впровадження Стандарту якості організації роботи по управлінню бізнес-процесами в кредитних організаціях (СЯОРУБП) або «стандарт стандартів» та визначено, що серед основних переваг його впровадження є покращення показників бізнес-процесів, у тому числі є зниження операційних ризиків та витрат праці.

На думку авторів [1], стандартизація забезпечує економію ресурсів за рахунок апробованих рішень та на основі уніфікації і типізації.

Слід зробити висновок, що стандартизація та регламентація бізнес-процесів забезпечує створення і підтримку в організаційній культурі роботи за стандартами, що приводить до чіткої структуризації діяльності, усунення зайвих робочих кроків, що у свою чергу значно впливає на зниження операційних ризиків і витрат та підвищення ефективності банківського бізнесу в цілому.

На думку Д. Нортон та Р. Каплана [6, с. 30-31], складова внутрішніх бізнес-процесів виявляє дві фундаментальні відмінності між традиційним підходом та ЗСП в оцінюванні діяльності компанії. По-перше, система, як правило, формулює абсолютно нові процеси, за допомогою яких компанія повинна досягти досконалості, вирішуючи фінансові завдання та виконуючи бажання споживачів; ЗСП висвітлює ті процеси, які є вирішальними для успішного виконання стратегії. По-друге, на відміну від традиційного підходу, характерною рисою якого є надання існуючих продуктів існуючому клієнту, ЗСП розглядає інноваційні процеси як невід'ємну частину внутрішніх бізнес-процесів.

Тому другим суттєвим напрямом, який повинен бути відображено у підсистемі внутрішніх бізнес-процесів, є розвиток інноваційних процесів діяльності банку, в межах якого було сформовано мету «Розширення продуктового ряду». Як лаговий показник пропонується використовувати коефіцієнт, що визначає частку нових продуктів у продуктовому ряді банку, в тому числі й унікальних (продуктова інновація), а серед факторів впливу – показник середнього часу створення нового продукту (технологічна інновація).

О.С. Любунь [10, с. 52] у межах продуктової політики банку виокремлює три напрямки роботи: вдосконалення існуючого продукту (послуги); розроблення і впровадження нового для банку, але відомого на ринку продукту; розроблення нового для ринку продукту.

В. Вікулов [3] визначає такі напрямки «новизни» відносно запровадження нових банківських продуктів:

- продукт, самостійно розроблений банком для задоволення потреб клієнта, який не має аналогів на ринку банківських послуг, є новим;
- продукт, запроваджений на одному з ринків, але виведений на інший – теж є новим для цього ринку;
- пакетний продукт, в якому вперше на цьому ринку застосовувалась комбінація існуючих раніше банківських продуктів;
- продукт, існуючий на ринку, але якщо хоча б один з його параметрів або елементів модифікований застосовуванням вперше на цьому ринку способом, теж є новим.

Згідно з Законом України «Про інноваційну діяльність» [16] інновація являє собою результат інноваційної діяльності, що одержав втілення у вигляді нового чи вдосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового чи вдосконаленого технологічного процесу, використовуваного у практичній діяльності, або нової чи вдосконаленої організаційно-економічної форми, що забезпечує необхідну економічну і (чи) суспільну вигоду.

Я.М. Кривич [8, с. 23-24] вважає, що продуктові банківські інновації є основною частиною інноваційної діяльності банку, оскільки його успіх на ринку напряму залежить від запропонованого ним нового спектра продуктів та послуг, так і від розвитку та модерні-

зації традиційних. Така категорія банківських інновацій є результатом впливу конкурентного середовища, умови якого спонукають банки шукати нові сфери діяльності.

Отримання конкурентних переваг завдяки розробленню та впровадженню нових банківських продуктів багато в чому залежить від внутрішніх технологій банку та їх удосконалення.

Так, дослідник [13, с. 155] вважає, що нові технології як сукупність засобів перетворення ресурсів у заданий продукт змінюють порядок здійснення банківських операцій. Якщо продуктові інновації визначають відносини банк-клієнт, то технологічні інновації – якість цих відносин. До основних ознак, що визначають цю якість, відносяться швидкість створення продуктів та їх доставки, економія на витратах споживача банківських продуктів під час створення продуктів. Удосконалення банківських технологій є основою процесу створення продукту. Після типізації нового продукту його вдосконалення йде шляхом розвитку технології його виробництва та доставки споживачу, тому технологічні інновації, по-перше, спрямовані на створення нового банківського продукту, а, по-друге, на вдосконалення типових продуктів.

Враховуючи факт, що технологічні інновації безпосередньо впливають на якість та ефективність продуктових, вибір показника середнього часу створення нового продукту, як випереджального, є виправданим. Це пов'язано з тим, що скорочення часових витрат на створення нових продуктів позитивно відобразиться на розвитку інноваційних продуктів банку.

Впровадження інновацій передбачає налагодження тісного співробітництва між топ-менеджерами та іншими співробітниками банку, які відповідають за супроводження певних бізнес-процесів. Таке співробітництво має бути побудоване на довірі, відкритості та постійній комунікації між топ-менеджерами та виконавцями [21, с. 19].

Розподіл показників у підсистемі «Розвиток персоналу» представлено в табл. 4.

Таблиця 4

Розподіл показників у підсистемі «Розвиток персоналу» банку

| Підсистема банку «Розвиток персоналу» | | | |
|---------------------------------------|--|---|---|
| № з/п | Стратегічна мета банку | Відстрочені (лагові) показники | Випереджальні показники |
| 1 | Підвищення мотивації персоналу | Рівень забезпечення кар'єри (частка працівників, що мали підвищення за аналізований період) | Частка витрат на оплату праці персоналу в загальних витратах банку |
| | | | Частка заохочувальних та компенсаційних виплат персоналу у витратах на персонал |
| 2 | Забезпечення зростання кваліфікації та компетенцій персоналу | Частка працівників з вищою освітою в загальній кількості персоналу | Частка витрат на навчання персоналу в загальних витратах банку |
| | | | Частка працівників, що пройшли навчання за рік у загальній кількості персоналу |
| 3 | Підвищення ефективності використання персоналу | Обсяг активів на одного працівника | Показник окупності витрат на утримання персоналу |
| | | | Коефіцієнт стабільності персоналу |

У межах цієї підсистеми було сформовано такі цілі: підвищення мотивації персоналу, забезпечення зростання кваліфікації та компетенцій персоналу та підвищення ефективності використання персоналу.

Рівень мотивації персоналу (мета «Підвищення мотивації персоналу») пропонується оцінювати за допомогою показника, що визначає частку працівників, що мали підвищення за аналізований період у загальній кількості працівників (рівень забезпечення кар'єри). За випереджальні показники було обрано частку витрат на оплату праці персоналу в загальних витратах банках та частку заохочувальних і компенсаційних виплат персоналу в загальних витратах банку.

Кар'єрне просування, зростання заохочувальних виплат та витрат на персонал банку в цілому виступають одними із головних мотивів для працівників банку. Керівництво банку повинно бути зацікавлено в підвищенні мотивації персоналу, оскільки саме від неї залежить ефективність їх роботи.

Ще одним достатньо важливим аспектом, що впливає на ефективність роботи персоналу, є його компетентність. Для оцінювання мети «Забезпечення зростання кваліфікації та компетенції персоналу» пропонується використовувати показник, що визначає частку працівників з вищою освітою в загальній кількості персоналу (лаговий показник). Оскільки компетентність персоналу є запорукою вигідної взаємодії з клієнтами банку, виникає необхідність його постійного розвитку на навчання. Тому виважене зростання витрат на навчання персоналу та зростання кількості працівників, що пройшли навчання за рік, є свідомством того, що кадрова політика спрямована на покращення якійсної структури персоналу та його компетентності.

Оцінювання результативності управління персоналом (мета «Підвищення ефективності використання персоналу») пропонується здійснювати за допомогою використання показника, що визначає обсяг активів на одного працівника (лаговий показник), показника окупності витрат на утримання персоналу та коефіцієнта стабільності персоналу (випереджальні показники).

На збільшення показника обсягу активів на одного працівника, що характеризує навантаження працівників і відповідно їх продуктивність праці, впливає окупність витрат на утримання персоналу, оскільки показує чистий ефект від рішень щодо мотивації праці працівників та стабільності персоналу, що характеризує рівень організації управління в банку.

Висновки і пропозиції. У цілому, можна зробити висновок, що визначення лагових та випереджальних КРІ для кожної окремої мети в межах підсистем ЗСП надасть можливість не тільки своєчасно відстежувати зміни ключових показників, які відображають ступінь досягнення стратегічних цілей, виявляти причини цих змін, але й обґрунтовувати правильність та доцільність включення того чи іншого індикатора в збалансовану систему показників банку.

Список використаних джерел

1. *Аронов И. З.* Стандартизация: по закону или по понятиям [Электронный ресурс] / И. З. Аронов, В. Г. Версан, И. И. Чайка. – Режим доступа : <http://www.vniis.ru/publications/detail/117611>.
2. *Васильева Т. А.* Комплексна система управління клієнтською базою банку / Т. А. Васильева, В. В. Федірко // Збірник наукових праць Черкаського технологічного університету. Серія: економічні науки. – Черкаси : ЧДТУ, 2009. – Випуск 22. – Частина II. – С. 22-25.
3. *Вікулов В.* Типологія банківських інновацій / В. Вікулов // Фінансовий менеджмент. – 2004. – № 6. – С. 75-83.
4. *Вовчак О. Д.* Банківська справа : навч. посіб. / О. Д. Вовчак, Н. М. Руцишин. – Львів : Новий Світ-2000, 2008. – 560 с.
5. *Герасимова И. А.* Стандартизация банковской деятельности как современный инструмент модернизации Российской экономики [Электронный ресурс] / И. А. Герасимова // Материалы III Международной интернет-конференции «Финансовое образование в течение всей жизни – основа инновационного развития России». – Режим доступа : http://finlearn.ru/component/option,com_fireboard/Itemid,153/func,view/catid,85/id,701/.
6. *Каплан Р. С.* Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию : пер. с англ. / С. Каплан Роберт, П. Нортон Дейвид. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 320 с.
7. *Коннова Е. П.* Основные подходы к выделению и ранжированию бизнес-процессов / Е. П. Коннова // Интеллектуальные технологии и системы : сборник учебно-методических работ и статей аспирантов и студентов. – 2006. – № 8. – С. 107-119.

8. *Кривич Я. М.* Управління інноваційним потенціалом банку : дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.08 / Я. М. Кривич. – Суми, 2010. – 290 с.
9. *Ліквідність* банку: окремі аспекти управління та світовий досвід регулювання і нагляду: науково-аналітичні матеріали. Вип. 11 / В. С. Стельмах, В. І. Міщенко, В. В. Крилова та ін. – К. : Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – 220 с.
10. *Любунь О. С.* Система банківського менеджменту : навчальний посібник / О. С. Любунь. – К. : Кондор, 2006. – 356 с.
11. *Лютий І. О.* Банківський маркетинг : підручник / І. О. Лютий, О. О. Солодка. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 776 с.
12. *Методичні рекомендації* щодо впровадження системи управління інформаційною безпекою та методики оцінки ризиків відповідно до стандартів Національного банку України від 03.03.11 № 24-112/365 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0365500-11>.
13. *Новоселова Е. Г.* Классификация банковских инноваций для определения направлений развития банковской деятельности / Е. Г. Новоселова // Вестник Томского государственного университета. – 2006. – № 292. – С. 153-157.
14. *Парасій-Вергуненко І. М.* Аналіз банківської діяльності : навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / І. М. Парасій-Вергуненко. – К. : КНЕУ, 2003. – 347 с.
15. *Положення* про організацію операційної діяльності в банках України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0559-03/para016#o16>.
16. *Про інноваційну діяльність* : Закон України № 40-IV від 04.07.2002 // Урядовий кур'єр. – 2002. – 7 серпня (№ 143). – С. 17-24.
17. *Радченко Т. В.* Стандарт качества организаций работы по управлению бизнес-процессами в кредитных организациях / Т. В. Радченко, С. М. Ковалев, В. М. Ковалев // Деньги и кредит. – 2011. – № 3. – С. 60-63.
18. *Тігіпко С. Л.* Стратегічні напрямки інтеграційного розвитку банківської системи України / С. Л. Тігіпко // Вісник Української академії банківської справи. – 2004. – № 1 (16). – С. 1-8.
19. *Федірко В. В.* Управління клієнтською базою в системі маркетингу відносин банку : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / В. В. Федірко. – Суми, 2009. – 248 с.
20. *Фінансовий механізм управління ліквідністю банку* : монографія / І. М. Бурденко, Є. Є. Дмитрієв, Ю. С. Ребрик, Ю. С. Серпенінова ; за заг. ред. Ю. С. Серпенінової. – Суми : Університетська книга, 2011. – 136 с.
21. *Шапошников К. С.* Сучасні інструменти корпоративного управління: організаційна регламентація бізнес-процесів / К. С. Шапошников // Європейський вектор економічного розвитку. – 2012. – № 2 (13). – С. 469-473.
22. *Шульга Н. П.* Система збалансованих показників як інструмент контролінгу комерційного банку / Н. П. Шульга // Экономика Крыма. – 2003. – № 8. – С. 16-20.

УДК 657.6

М. О. Нежива, аспірантка

Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ, Україна

ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗЕРВІВ

Розглянуто передумови формування резервів, розмежовано види резервів та досліджено категорію «фінансові резерви».

Ключові слова: резерви, фінансові резерви, передумови формування, особливості створення та використання.

Рассмотрены предпосылки формирования резервов, разграничены виды резервов и исследовано категорию «финансовые резервы».

Ключевые слова: резервы, финансовые резервы, предпосылки формирования, особенности создания и использования.

Investigated preconditions formation of reserves, delineated types of reserves and analyzed category financial reserves.

Key words: reserves, financial reserves, conditions of formation, features of creation and use.

Постановка проблеми. Менеджмент підприємств у сучасних умовах пов'язаний із недостатністю та невизначеністю знань про умови і процеси, які відбуваються на підприємстві, що передбачає формування фінансових резервів – одного зі способів реакції на ризик.

Економічний зміст формування та цільового використання фінансових резервів зумовлює потребу в розгляді цього питання, адже відсутність чіткого визначення їх сутності, доцільності створення часто призводить до пошуку хибних джерел їх формування та нецільового використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика, пов'язана з сутністю поняття фінансові резерви, є актуальною, проте їй не приділяється належної уваги. Окремі питання (в частині сутності, принципів, класифікації резервів у цілому) розглядалися у працях Ф.Ф. Бутинця, О.Д. Василика, Ю.А. Вериги, М.О. Козлової, І.В. Нагорної, М.М. Орищенко, О.О. Пархомчука, Ю.В. Пікуша.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи результати та не применшуючи значення вже проведених досліджень, слід акцентувати увагу на проблемних питаннях, які не знайшли свого вирішення, а саме потребує уточнення понятійний апарат. Поза увагою залишилися питання щодо передумов формування резервів, видів резервів та категорій «фінансові резерви» в цілому, що потребує подальших наукових досліджень.

Головною метою цієї роботи є визначення передумов формування фінансових резервів, розмежування видів резервів та доведення значимості їх для досягнення фінансової стійкості та економічного зростання в цілому.

Виклад основного матеріалу. З розвитком суспільства відбувається трансформація будь-якого поняття. І фінансові резерви підприємства не є винятком. Перші згадки про резерви знаходять свої витoki ще у Стародавньому Китаї (1256-1122 рр. до н. е.). Вже тоді існувала система резервних фондів (загальний, спеціальний та власне резервний фонд), яка детально описана у Фу. Визначався не тільки склад фондів, описувались також джерела їх формування, цілі використання, а також періодичність стягнення та максимальний розмір кожного з податків.

В економічній літературі вперше фінансові резерви знайшли своє відображення в бухгалтерських балансах в кінці XIV – початок XV ст. В історичній перспективі процес розвитку резервів можна розподілити на декілька етапів (рис. 1) [4, с. 9-10].

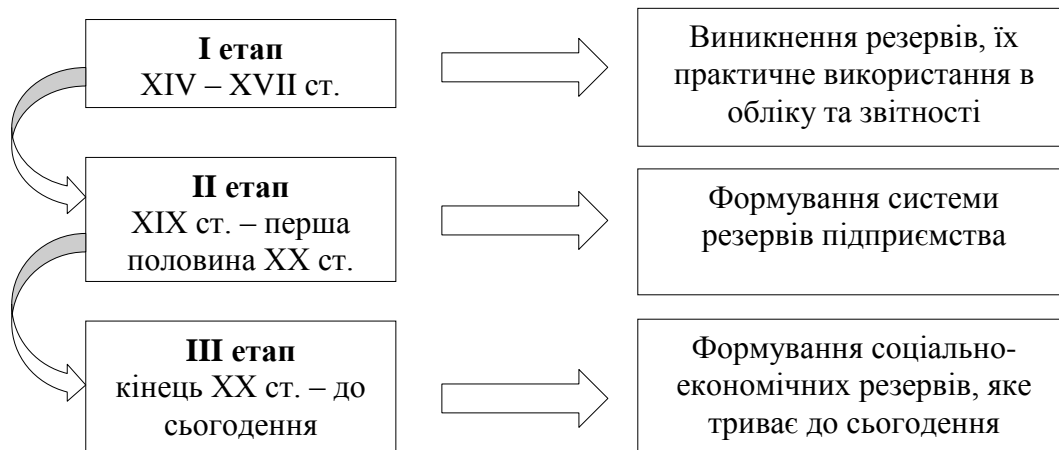


Рис. 1. Етапи розвитку процесів формування фінансових резервів

Підприємства державної форми власності і деякі акціонерні товариства утворюють за рахунок прибутку, який залишається в їх розпорядженні, фонди економічного стимулювання: фонд розвитку виробництва; фонд соціального розвитку; фонд матеріального заохочення. Причому на державних підприємствах держава-власник стимулює колектив підприємства до більш інтенсивної праці.

Приватні підприємства, більшість спільних підприємств і акціонерних товариств фонду матеріального заохочення не створюють. Стимулювання кращого ставлення до праці тут відображається безпосередньо в її оплаті. А щодо фондів розвитку виробництва і соціального розвитку, то ці фонди тут створюються в розмірах, відповідних тій частці прибутку, яка може бути направлена на ці цілі стосовно до потреб фінансування заходів виробничого і соціального характеру.

Очевидно, що для визначення необхідних розмірів цих та інших фондів необхідно провести прогностичний аналіз, встановити очікувані розміри необхідних коштів для фінансування заходів відповідно до призначення кожного фонду [9, с. 65].

Відповідно до ситуації та законодавства, підприємства можуть створювати:

- резерв сумнівних боргів;
- для наступної оплати відпусток та виплату винагород за вислугу років;
- на ремонт основних засобів у межах норм амортизаційних відрахувань на повне їх відновлення;
- на виробничі затрати для підготовчих робіт на підприємствах з сезонним виробництвом;
- наступних затрат для ремонту предметів прокату.

Аналізуючи утворення резервів, необхідно встановити повноту та обґрунтованість проведення відрахувань з врахуванням необхідності і відповідності положенням.

Особливу увагу слід приділити аналізу використання резервів, дотримання чинних нормативних актів відображення видатків, витрат і втрат, обґрунтованість їх проведення [9, с. 67-68].

У ринковій економіці з моменту її появи визначальне положення займали резерви та інші механізми, які гарантують виконання зобов'язань на найрізноманітніших умовах, найрізноманітнішими суб'єктами, починаючи від статутних резервів і закінчуючи резервами і механізмами, які представляють комерційну таємницю.

За даними професора В. І. Ткач і французького аудитора Ж. Лоран, у світі використовується більше двохсот резервів найрізноманітнішого вигляду. Є великі групи резервів, що забезпечують захист активів, зобов'язань, капіталу. У світовій економіці використовується більше 20 резервів, ось деякі з них: резерви по сумнівних боргах; резерви

коливань; резервні можливості недостачі; резерви можливих збитків від незавершених угод; гарантійні резерви; резерви для ризиків; резерви по арбітражним та судовим витрат; резерви для капітальних ремонтів та інші [5, с. 251].

Термін «резерв» походить від французького *reserve*, що в перекладі українською мовою означає «запас», або від латинського *reservec* – «зберігаю».

Економічні резерви – це поняття, невід’ємно притаманне економіці в цілому і вимагає адекватного відображення в бухгалтерському обліку, однозначного застосування (або не застосування) в цілях оподаткування, а також спеціальних підходів в аудиті.

Однак зміст, вкладений фахівцями в це поняття, різний. Залежить він від галузі економічних знань, в якій він застосовується. З одного боку, під резервом зазвичай розуміють певний запас чого-небудь на випадок необхідності. У такому сенсі резерв може приймати різну матеріальну форму (резервний запас сировини, матеріалів, палива, виробничих площ). До таких резервів застосовні методи фактичного контролю.

З іншого боку, резервами також називають невикористані, невичерпні можливості (резерв підвищення продуктивності праці, підвищення ефективності на одиницю вкладених коштів, підвищення ефективності виробництва).

Резерви, що формуються відповідно до законодавства та установчих документів, утворюються за рахунок чистого прибутку, отриманого організацією. Умовою для створення резервного капіталу є, таким чином, наявність чистого прибутку. Якщо організація отримала чистий (непокритий) збиток за звітний рік, то відрахування в резервний капітал не виробляються [13, с. 3, 6].

Під резервами розуміються невикористані і постійно виникаючі можливості зростання і вдосконалення, покращення його кінцевих результатів. Процес утворення резервів безперервний, оскільки пов’язаний з науково-технічним прогресом, удосконаленням організації праці й управління.

Виявлення резервів необхідно для обґрунтованого планування, своєчасного виконання і перевиконання планів, підвищення ефективності роботи торговельного підприємства.

Планомірна організація пошуку резервів можлива лише тоді, коли є чітке уявлення про характер і місця їх виникнення [2, с. 9-10].

Поняття «резерв» характеризує кількість товарної та грошової маси, що призначені для неочікуваних випадків, для додаткових витрат, які не передбачають використання фондів та запасів. Мова як раз йде про можливі значні збої у діяльності, за яких фінансових ресурсів фондів може бути недостатньо, щоб швидко компенсувати втрати. Наприклад, при стихійних лихах необхідно здійснити відшкодування втрат, кошти на які беруться із відповідних резервів [1, с. 185].

У більш широкому сенсі резервами вважаються невикористані можливості підвищення ефективності діяльності. Виявлення резервів у такому розумінні та визначення реальних шляхів і термінів їх мобілізації є одним з головних завдань економічного аналізу діяльності всіх господарських ланок. Такого визначення поняття «резерви» дотримуються багато авторів. З цього можна зробити висновок, що резерви як запаси і як можливості підвищення ефективності виробництва – це різні поняття.

Резерв являє собою приховану, неявну витрату. Саме витрату, тому що резервні кошти не можна використовувати на інші цілі, а прихована – з тієї причини, що кошти при цьому не витрачаються негайно, а тимчасово залишаються в розпорядженні підприємства (реальні витрати виникають у майбутньому в результаті прояву наслідків реалізації ризиків, притаманних діяльності організації в цей час). Однак резерв використовується також для покриття реальних і відображених в обліку витрат, які тим не менше можна назвати неявними, тому що вони пов’язані не стільки з виникненням прямих витрат, скільки зі скороченням активу організації [10, с. 115-116].

Поняття «резерви» науковці трактують по-різному, погляди авторів щодо його сутності можна поділити на такі групи [12, с. 281-282]:

- резерв як невикористані потенційні можливості розвитку виробництва (М.І. Баканова, Г.В. Савицька, О.Д. Шеремета);
- резерв як витрати цільового характеру (Ю.А. Верига, М.М. Орищенко, Я.В. Соколов);
- резерв як джерело компенсації чи інструмент самострахування від несприятливих наслідків та ризиків господарської діяльності (Ю.А. Верига, С.М. Дячек, І.В. Нагорна);
- резерви як запаси високоліквідних засобів, які призначені для цільового використання (С.М. Дячек, М.О. Козлова, О.О. Пархомчук).

Важливим моментом у класифікації резервів є джерела їх формування. Наприклад, підприємства Великобританії формують резерви із прибутку та резерви із власного капіталу. Нерозподілений прибуток, з одного боку, є резервом, а з іншого – основним джерелом їх фінансування. Формування резервів із власного капіталу відбувається через випуск акцій за ціною, вищою за номінал, і переоцінку основних засобів у бік підвищення. Важливим є той факт, що розмір резервного капіталу в світовій практиці коливається в межах 10-40 % від статутного капіталу, при цьому окремим підприємствам надається право призначати більш високу межу [7, с. 39].

Класифікація резервів за їх економічної сутністю наведена на рис. 2 [11, с. 278]. Наведена класифікація дозволила визначити місце фінансових резервів у сукупності резервів фінансово-господарської діяльності. Поглиблення досліджень у сфері їх класифікації сприяє розробленню більш ефективних і науково обґрунтованих методів формування та використання фінансових резервів як інструменту регулювання ризиків.

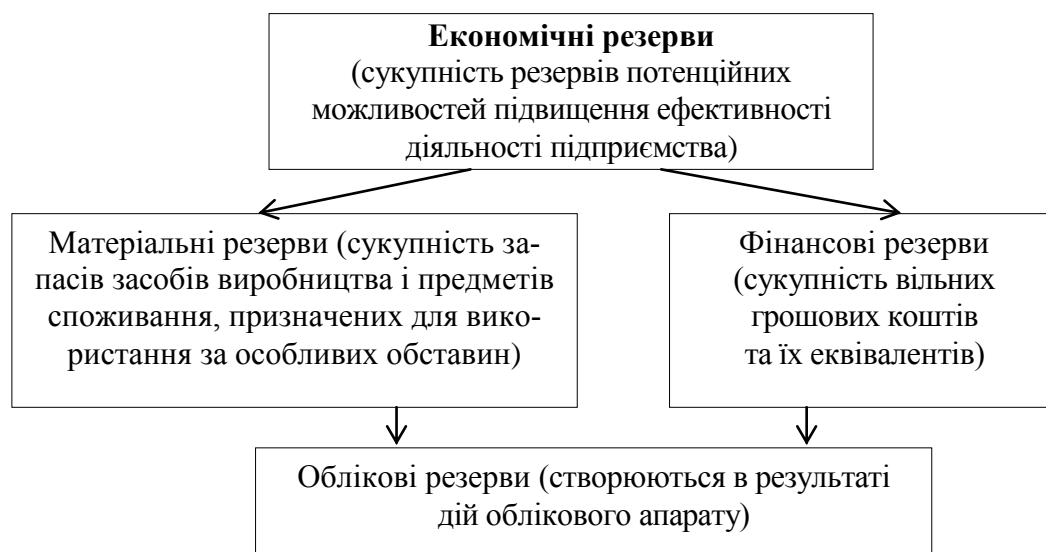


Рис. 2. Класифікація резервів за їх економічною сутністю

У міжнародній практиці при складанні фінансової звітності резерви класифікуються за такими основними ознаками [4, с. 27-28]:

- резерви капіталу, включаючи фонд переоцінки вартості, та резерви надходження доходів у майбутньому, різних дотацій та безоплатно одержаних активів;
- нормативні резерви (встановлені законодавством) та ненормативні резерви (рішення про створення яких приймається підприємством самостійно);
- розподільчі, які розподіляються між власниками, та нерозподільчі резерви (розподіл цих резервів розпочинається при настанні ліквідації);

- цільові резерви (створюються та використовуються на конкретні цілі) та загальні резерви (не мають цільового характеру).

На сьогодні більшість підприємств не формують фінансові резерви, хоча це може негативно позначитися на їх діяльності. За офіційними даними Держкомстату України, за результатами 2012 р. 39,9 % торговельних підприємств (роздрібна торгівля) є збитковими, що на 0,9 % більше ніж у 2011 р., на 0,7 % більша ніж у 2010 р., на 3 % більша ніж у 2009 р. та на 9 % більша ніж у 2008 р. [6]. Частка торговельних підприємств станом на 01.01.2012 р., які формують резервний капітал, становить лише 5 % [6]. Для забезпечення стабільного розвитку, можливості протистояти зовнішнім факторам, а також своєчасної нейтралізації та компенсації можливих негативних явищ підприємства потребують створення фінансових резервів. Саме тому формування фінансових резервів є актуальним та важливим у діяльності підприємства.

Фінансові резерви – кошти, зарезервовані державою, підприємствами, об'єднаннями для забезпечення непередбачених витрат, спеціальних потреб, усунення тимчасових фінансових труднощів і забезпечення нормальних умов діяльності.

Фінансові резерви складають предмет економічної інформації, яка формується в управлінському обліку. Фінансові резерви є предметом облікової політики організації, абсолютно залежать від волі власника або його представника, не впливають на юридичну оцінку прав і зобов'язань та покликані регулювати вплив тих або інших фактів господарського життя на реальну оцінку активів, капіталу і зобов'язань та фінансовий результат [11, с. 277].

Фінансові резерви – одна з важливих умов безперервного й ефективного функціонування економіки, розв'язання соціальних проблем. Фінансові резерви потрібні завжди, незалежно від моделі економічного розвитку, форми власності, рівня розвитку продуктивних сил. Вони об'єктивно зумовлені безпосередньо характером процесу виробництва як явищем, де імовірні випадкові фактори й непередбачувані обставини. У високотехнологічному виробництві за умов конкуренції необхідність у фінансових резервах зумовлена також змінами технології виробництва, зовнішньоекономічними зв'язками, кон'юнктурою ринку.

За економічною суттю фінансові резерви – це способи й форми створення та використання фондів фінансових ресурсів для фінансування заходів із локалізації впливу непередбачуваних обставин і підтримки високого рівня виробництва та суспільного добробуту громадян. У загальноекономічному плані джерелом фінансових резервів є валивий внутрішній продукт, що створюється економікою держави. Фінансові резерви в межах держави повинні мати свою оптимальну величину, оскільки надмірне відволікання коштів у резерви може спричинити фінансове напруження і негативно вплинути на відтворювальний процес. Питання оптимальності розміру фінансових резервів є однією з фундаментальних проблем фінансової науки.

Функціональним призначенням фінансових резервів є не розширення виробництва й надання соціальних послуг, а лише забезпечення стабільності в економічній і соціальній сферах при виникненні непередбачуваних обставин і нових суспільних потреб, що потребують негайного задоволення. З огляду на це, фінансові резерви можна назвати фондами фінансових ресурсів спеціального призначення, тобто коштами, що використовуються для підвищення добробуту людей, і фінансовими ресурсами, що використовуються для розвитку діяльності та його удосконалення.

Класифікація резервних фондів, як правило, здійснюється за рівнями управління й використання. Фінансові резерви за таким тлумаченням можна класифікувати як загальнодержавні, фінансові резерви підприємницьких структур, фінансові резерви місцевого самоврядування [3, с. 300-301].

Підприємства утворюють фінансовий резерв за рахунок відрахувань від прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, в розмірах, передбачених статутом, для покриття непередбачених втрат і збитків.

Характеристика фінансових резервів наведена на рис. 3 [11, с. 279].

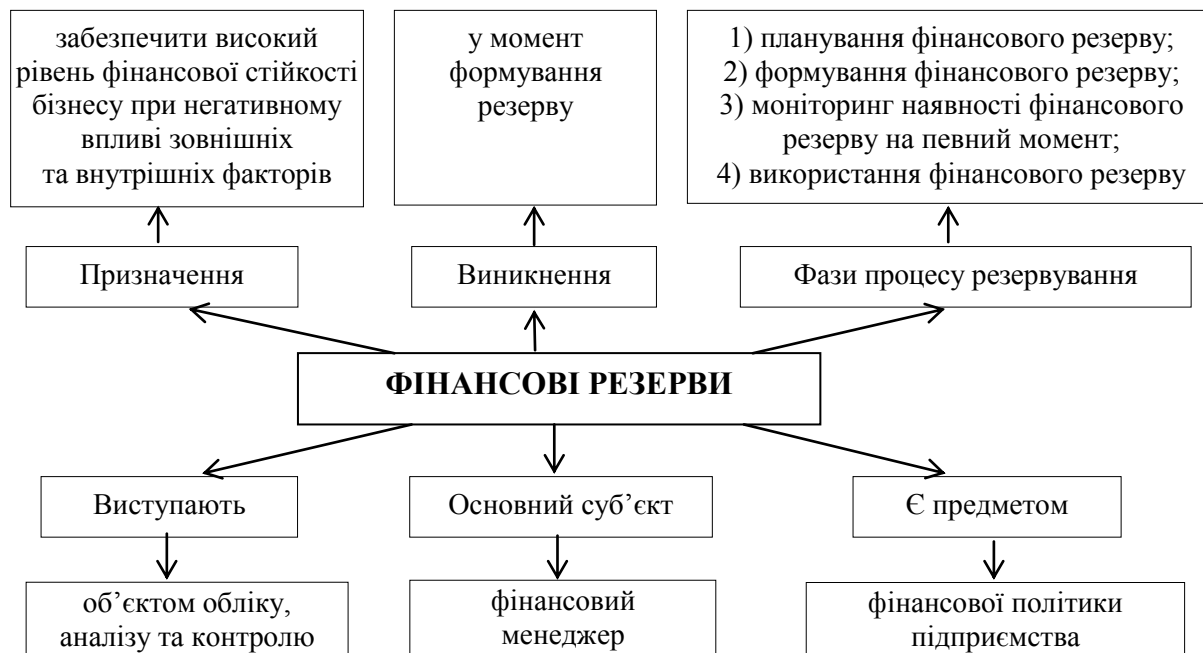


Рис. 3. Характеристика фінансових резервів

Фінансові резерви покликані забезпечити стійкість усієї фінансової системи, надійність фінансового забезпечення економічного розвитку у разі впливу непередбачуваних обставин. Проте фінансові резерви визначають розмір матеріальних і трудових резервів. Так, для створення матеріальних запасів потрібні кошти. Без фінансових ресурсів неможливо нічого створити або удосконалити. Аналогічна ситуація складається і при формуванні трудових ресурсів. Підготовка кваліфікованих робітників, перепідготовка й перекваліфікація робочої сили, а також надання допомоги тимчасово непрацюючим потребують затрат фінансових ресурсів. До фінансових резервів належать також валютні резерви. Специфіка цих резервів проявляється в тому, що вони покликані забезпечити стабільність національної грошової одиниці. Врешті-решт це також впливає на стабільність фінансової ситуації і дає змогу локалізувати вплив кризових явищ як у світовій економіці, так і на підприємствах [3, с. 301-302].

Фінансові резерви створюються у грошовій формі й виступають необхідною умовою стабільного і збалансованого розвитку. Важливою є проблема обґрунтування розмірів таких фондів, тому що необґрунтоване збільшення чи зменшення фінансових резервів веде за собою негативні наслідки: значне відволікання коштів і сповільнення їх обороту або нестачу коштів при необхідності фінансування непередбачених потреб [8, с. 16].

Основні проблеми створення та використання фінансових резервів [7, с. 40]:

- визначення найбільш раціональних джерел;
- оцінювання економічної суті фінансових резервів, тобто стабільний довгостроковий або короткостроковий їх характер;
- оцінювання економічної суті показників прибутку і капіталу, оскільки ці поняття є відносними величинами, тому можуть бути подані у ймовірному обчисленні;
- вплив фінансових резервів на величину і характер власних джерел;

- відсутність відповідності суми грошових коштів сумі статутних резервів, необхідних для виконання ними своїх функцій.

Висновки і пропозиції. Таким чином, аналіз опрацьованих джерел показав, що між ученими існують неоднозначні погляди щодо трактування поняття «резерви», «фінансові резерви». Процес формування резервів є одним із найефективніших інструментів забезпечення стабільності діяльності підприємства та самострахування від ризиків. Фінансові резерви створюються для забезпечення непередбачених витрат, спеціальних потреб, усунення тимчасових фінансових труднощів і забезпечення нормальних умов діяльності.

Список використаних джерел

1. *Александрова М. М.* Страхування : навчально-методичний посібник / М. М. Александрова. – К. : ЦУЛ, 2002. – 208 с.
2. *Бороненкова С. А.* Экономический анализ – основа поиска резервов / С. А. Бороненкова, Ю. Г. Бондарь. – М. : Финансы и статистика, 1988. – 91 с.
3. *Василик О. Д.* Теорія фінансів : підручник / О. Д. Василик. – К. : НІОС, 2003. – 416 с.
4. *Верига Ю. А.* Резервування капіталу: облік, аудит та звітність : [монографія] / Ю. А. Верига, М. М. Орищенко. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 180 с.
5. *Графова Т.* Контроль функционирования резервной системы инновационного предприятия / Т. Графова // Риск: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. – М., 2010. – № 4. – С. 251-260.
6. *Державна служба статистики України.* Фінанси. [Електронний ресурс]. – Ресурс доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/fin.htm.
7. *Камінська Т.* Облікове забезпечення управління ризиками у сільському господарстві / Т. Камінська // Бухгалтерський облік і аудит. – К., 2009. – № 12. – С. 36-44.
8. *Кириленко О. П.* Фінанси (Теорія та вітчизняна практика) : навч. посіб. / О. П. Кириленко. – Тернопіль : Економічна думка, 2000. – 243 с.
9. *Ластовецький В. О.* Ефективність господарювання. Оцінка, аналіз, фактори, резерви : посібник / В. О. Ластовецький, О. В. Миронюк. – Чернівці, 1995. – 92 с.
10. *Нагорна І. В.* Резерви підприємства як інструмент підвищення фінансової стійкості / І. В. Нагорна // Вісник ДонНУЕТ. – Донецьк, 2010. – № 4 (48). – С. 114-118.
11. *Пархомчук О. О.* Резерви та їх значення для організації обліку: сутність і поняття / О. О. Пархомчук // Міжнародний збірник наукових праць. – Житомир, 2010. – № 3(18). – С. 274-283.
12. *Пікуш Ю. В.* Сутність і класифікація резервів підприємства з метою їх бухгалтерського обліку / Ю. В. Пікуш, Л. М. Пилипенко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львів, 2012. – № 727. – С. 280-285.
13. *Яников Р. Г.* Особенности аудиторской проверки резервов / Р. Г. Яников // Аудит. – 2006. – № 11. – С. 3-9.

УДК 37.014.543(477)

Т.В. Рижа, здобувач

Хмельницький національний університет, м. Хмельницький, Україна

КОНТРОЛЬ ЗА ВИКОНАННЯМ КОШТОРИСНИХ ПРИЗНАЧЕНЬ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ

Визначено зміст складових управління формуванням та контролем виконання кошторисних показників у вищих навчальних закладах. Розглянуто окремі аспекти контролю за виконанням кошторисних призначень. Запропоновані конкретні рекомендації задля практичного використання щодо здійснення управління кошторисними призначеннями.

Ключові слова: фінансово-господарська діяльність, кошторис, планування, кошторисні призначення, доходи, видатки, організація виконання кошторису, контроль.

Определено содержание составляющих управления формированием и контролем исполнения сметных показателей в высших учебных заведениях. Рассмотрены отдельные аспекты контроля за выполнением сметных назначений. Предложены конкретные рекомендации для практического использования в осуществлении управления сметными назначениями.

Ключевые слова: финансово-хозяйственная деятельность, смета, планирование, сметные назначения, доходы, расходы, организация выполнения сметы, контроль.

The substance of components of administration the formation and control of the execution of estimated parameters in the higher educational institutions is defined. The individual aspects of control over the execution of estimated allotments are reviewed. The specific recommendations for practical use in the administration the estimated allotments are proposed.

Key words: financial and economic activities, estimate, planning, estimated allotments, revenues, expenses, organizing the execution of estimate, control.

Постановка проблеми. Функціонування закладів освіти державної та комунальної форм власності здійснюється на основі кошторису, в якому визначаються суми доходів та видатків, обсяг і напрями спрямування коштів для виконання своїх функцій та досягнення цілей. За умов обмеженої наявності фінансових ресурсів у вищих навчальних закладах особливо актуальним є питання забезпечення ефективного управління контролем за виконанням кошторисних призначень, яке слід розглядати у сукупності таких складових: планування, організація виконання кошторису, контроль та регулювання.

Планування у фінансово-господарській діяльності ВНЗ окреслює фінансове майбутнє, надає можливість для запобігання несприятливим подіям, поліпшує якість прийняття управлінських рішень, сприяє їх відкритості та прозорості. Проте не менш важлива роль у системі ефективного управління доходами і видатками вищого навчального закладу (ВНЗ) належить і організації виконання кошторисних призначень, контролю та регулюванню цих процесів. Зазначимо, що на сьогодні не існує єдиного механізму управління виконанням кошторисних призначень з позиції ефективного використання фінансових ресурсів. Вищі навчальні заклади самостійно вирішують цю проблему, вивчаючи шляхи оптимізації та врегулювання питань, що виникають під час здійснення ними фінансово-господарської діяльності. Така ситуація зумовлює потребу ґрунтовного дослідження цієї проблеми з метою надання практичних рекомендацій щодо вдосконалення управління формуванням та контролем виконання кошторисних призначень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування бюджету вищого навчального закладу й управління бюджетними коштами розглянуто у працях таких вітчизняних науковців, як Т.М. Боголіб [1], Т.М. Кондрашової [2], В.С. Буковинського, А.М. Гринь. Особливості бюджетування вищих навчальних закладів за сучасних умов функціонування було розглянуто автором у роботі [3].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На нашу думку, потребують подальшого дослідження питання, пов'язані з оптимізацією використання фінансових ресурсів навчального закладу з позиції забезпечення ефективного управління виконанням кошторисних призначень.

Цілі статті. Метою цієї статті є дослідження окремих аспектів управління формуванням та контролем за виконанням кошторисних призначень у вищих навчальних закладах і наданням практичних рекомендацій щодо забезпечення його ефективності.

Виклад основного матеріалу. Система управління формуванням та контролем за виконанням кошторисних призначень у вищому навчальному закладі включає поетапне виконання таких складових: планування, організація виконання, контроль за виконанням кошторисних призначень та регулювання (табл. 1).

Таблиця 1

Система управління формуванням та контролем за виконанням кошторисних призначень у вищому навчальному закладі

| № з/п | Складові управління | Зміст складових управління |
|-------|---|--|
| 1 | Планування | – формування дохідної частини кошторису; – визначення складу та обсягів видатків ВНЗ; – моделювання динаміки здійснення видатків у розрізі джерел їх сплати |
| 2 | Організація виконання | – організація системи бухгалтерського та податкового обліку; – організація матеріально-технічного забезпечення; – створення норм, лімітів використання матеріальних та фінансових ресурсів; – аналіз надходжень коштів за надані послуги та їх використання |
| 3 | Контроль виконання кошторисних призначень | – здійснення контролю за відхиленнями від запланованих показників діяльності |
| 4 | Регулювання | – взаємодія підрозділів на основі чіткого розподілу обов'язків |

Джерело: складено автором.

На першому етапі відбувається формування дохідної частини кошторису, визначення складу та обсягів видатків ВНЗ, моделювання динаміки здійснення видатків у розрізі джерел їх сплати. Зазначимо, що показники кошторису навчального закладу повинні плануватись на підставі проведення наукових та економічно обґрунтованих заходів щодо визначення критеріїв розподілу коштів відповідно до напрямів та обсягів їх використання. Обов'язковою передумовою планування є вивчення нормативно-правової бази, що регламентує діяльність ВНЗ, установчих та інших документів, у тому числі тих, що визначають особливості статусу навчальних закладів як бюджетних установ.

На етапі планування відбувається *моделювання динаміки* видатків протягом року в розрізі джерел їх сплати. Розраховані показники відображаються у помісячному плані використання бюджетних коштів з помісячною розбивкою видатків відповідно до кодів економічної класифікації за кожною виконуваною бюджетною програмою (функцією). Вищі навчальні заклади витрачають кошти на цілі та в межах, установлених помісячними планами використання бюджетних коштів.

Другий етап – організація виконання показників кошторису, яку пропонуємо здійснювати в напрямках: організації системи бухгалтерського та податкового обліку, організації матеріально-технічного забезпечення, створення та дотримання норм і лімітів використання матеріальних та фінансових ресурсів, аналізу надходжень коштів за надані послуги та їх витрачання.

Організація системи бухгалтерського та податкового обліку повинна спрямовуватись на забезпечення виконання таких завдань: 1) організацію діяльності фінансових підрозділів відповідно до типового положення про бухгалтерську службу бюджетної установи; 2) дотримання вимог законодавства стосовно порядку визначення доходів та витрат, відображення сум у регістрах бухгалтерського обліку та звітності. З цією метою слід забезпечити фіксацію всіх фінансово-господарських операцій у первинних та зведених документах; правильність розрахунків фактичних сум доходів і видатків та їх відображення у системі рахунків бухгалтерського обліку; виконання зобов'язань за до-

помогою перерахування належних сум одержувачам коштів; своєчасного та правильного відображення даних у податковій та фінансовій звітності.

Організація матеріально-технічного забезпечення здійснюється за допомогою забезпечення ефективної системи закупівель за державні кошти. Дотримання вимог чинного законодавства з питань державних закупівель є одним із факторів економії фінансових ресурсів навчального закладу. З цією метою у державних ВНЗ повинна бути сформована система функціонування державних закупівель, яка включатиме сукупність елементів, призначених для виконання заданих функцій. Основним завданням цієї системи є забезпечення раціонального та ефективного використання коштів ВНЗ. Складовими елементами цієї системи є сукупність організаційних, адміністративних і правових заходів, технічних засобів і дій персоналу, спрямованих на досягнення заданої мети.

Для безпосередньої організації та проведення процедур державних закупівель у ВНЗ створюється комітет з конкурсних торгів. Комітет з конкурсних торгів планує протягом року здійснення процедур закупівель відповідно до затвердженого кошторису ВНЗ, складає та затверджує річний план державних закупівель, здійснює вибір процедури закупівлі, проводить процедури закупівель, попередню кваліфікацію учасників, забезпечує рівні умови для всіх учасників, об'єктивний та чесний вибір переможця [4].

Створення та дотримання норм та лімітів використання матеріальних та фінансових ресурсів повинно сприяти ефективному та раціональному використанню ресурсів у таких напрямках:

- економне використання енергоресурсів та здійснення постійного контролю за енергозбереженням;
- раціональне використання матеріальних ресурсів та не допущення їх перевитрачання;
- забезпечення доцільності відряджень та економія коштів на їх здійснення;
- використання службових телефонів та здійснення відшкодування вартості розмов, що не пов'язані зі службовими обов'язками користувача та багато інших.

Норми використання матеріальних ресурсів розробляються та доводяться розпорядчими документами до підрозділів та служб вищого навчального закладу.

Аналіз надходжень коштів за надані послуги та їх використання повинен здійснюватись у розрізі кожного з видів платних послуг, які надаються навчальним закладом. Адміністрація навчального закладу повинна мати повну та оперативну інформацію про стан розрахунків за надані освітні послуги, що надасть можливість своєчасно реагувати та вживати заходів щодо усунення заборгованості.

Опрацювання даних про надходження плати за надані освітні та інші платні послуги в єдиній інформаційній системі управління фінансово-господарською діяльністю ВНЗ дозволить отримувати оперативну інформацію щодо наявності переплати або заборгованості на початок звітного періоду; надходжень поточного звітного періоду, в тому числі в рахунок погашення боргу минулих звітних періодів, виконання плану поточного звітного періоду та в рахунок надходжень майбутніх періодів; виконання плану поточного звітного періоду; наявності боргу поточного звітного періоду та наявності залишку боргу минулих періодів (рис.).

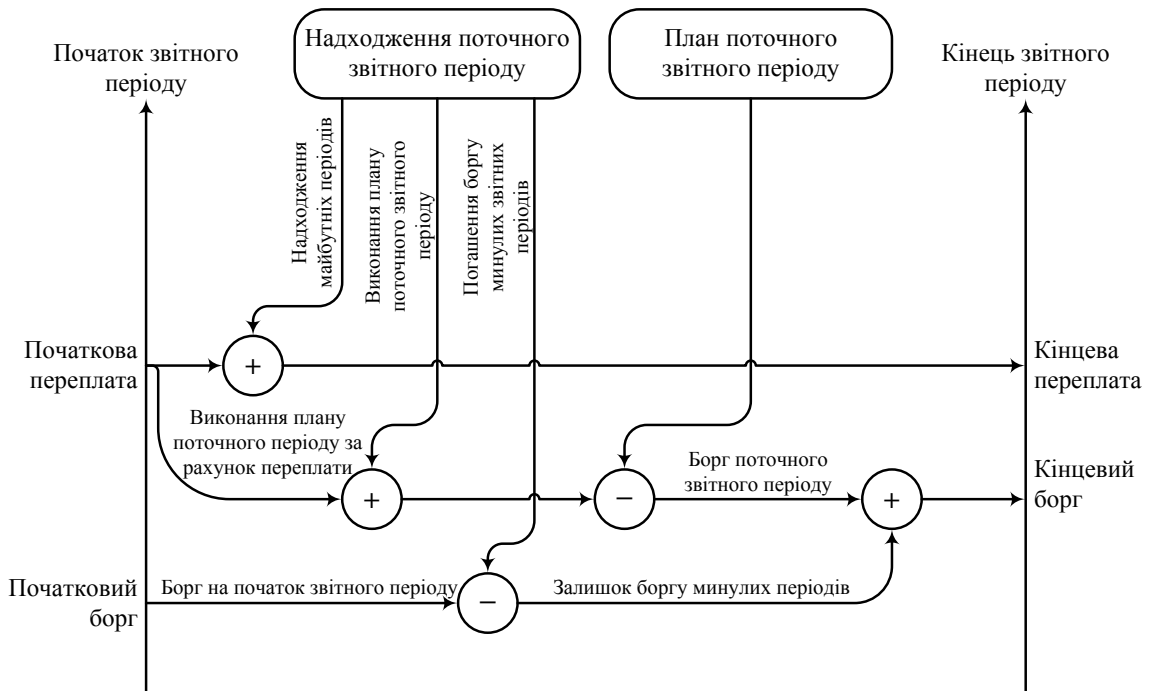


Рис. Контроль надходжень плати за надані освітні та інші платні послуги в інформаційній системі

Третій етап – контроль виконання кошторисних призначень, що передбачає виконання контрольних процедур за відхиленнями від запланованих показників діяльності. З цією метою в єдиній інформаційній системі управління фінансово-господарською діяльністю ВНЗ може бути створений спеціальний звіт, призначений для оцінювання стану виконання кошторисних призначень, відхилень від запланованого стану, аналізу можливих рішень і дій (табл. 2).

Таблиця 2

Звіт про виконання кошторису

| КЕКВ | Річний фонд | Фонд звітного періоду | Виконано | | | | Залишок фонду звітного періоду | Залишок річного фонду |
|---|-------------|-----------------------|-----------------------------------|-------------------------------|-----------------------------|--------------------------|--------------------------------|-----------------------|
| | | | за надходженнями від початку року | за видатками від початку року | середньомісячні надходження | видатки поточного місяця | | |
| Надходження коштів | | | | | | | | |
| Видатки – всього, в т. ч.: | | | | | | | | |
| – поточні видатки КЕКВ 2000 КЕКВ 2200 КЕКВ 2400 | | | | | | | | |
| – капітальні видатки КЕКВ 3000 | | | | | | | | |
| – нерозподілені видатки КЕКВ 9000 | | | | | | | | |

Джерело: складено автором.

Запропонована структура звіту про виконання кошторису дозволяє деталізувати інформацію в розрізі надходжень загального й спеціального фонду кошторису та здійснювати аналіз і контроль видатків у розрізі господарських операцій. Інструментом забезпечення ефективного ухвалення рішень на рівні управлінського контролю за виконанням кошторисних призначень є реалізація так званого управління за відхиленнями, при якому управлінські рішення приймаються на основі даних про відхилення стану господарської діяльності від запланованих показників. Такий метод автоматичного контролю та економічного аналізу дозволяє не лише звільнити спеціалістів від ручного виконання технічних операцій, а й прискорити вироблення й прийняття управлінських рішень під час виконання кошторисних призначень.

Однією з важливих умов забезпечення дотримання кошторисної дисципліни та скорочення часу, необхідного для отримання та оброблення інформації, що потрібна для ухвалення управлінських рішень, є взаємодія підрозділів на основі чіткого розподілу обов'язків та дотримання часового графіка проходження документації.

Висновки і пропозиції. Застосування нових методів управління, зокрема управління за відхиленнями в організації контролю за виконанням кошторисних призначень, спрямоване на спрощення і підвищення якості прийняття управлінських рішень. Завдяки застосуванню цього методу значно зменшуються обсяги аналізованої інформації – відповідальна особа приймає рішення на основі релевантної суттєвої інформації у вигляді відхилень. Відбувається оптимізація організаційних структур об'єктів управління за рахунок скорочення трудомістких ланок роботи (оброблення даних та їх елементарний аналіз), які виконуються в автоматичному режимі, забезпечується точність розрахунків.

Список використаних джерел

1. *Боголіб Т. М.* Формування бюджету вищого навчального закладу / Т.М. Боголіб // *Фінанси України.* – 2004. – № 10. – С. 95-102.
2. *Кондрашова Т. М.* Розробка і впровадження системи управління бюджетними коштами державних вищих навчальних закладів / Т. М. Кондрашова // *Фінанси України.* – 2004. – № 9. – С. 45-50.
3. *Рижа Т. В.* Особливості бюджетування вищих навчальних закладів за сучасних умов функціонування / Т. В. Рижа // *Вісник Хмельницького національного університету.* – 2010. – № 2. – Т. 3. – С. 176-182.
4. *Про здійснення державних закупівель :* Закон України від 1 черв. 2010 р. № 2289-VI // *Голос України.* – 2010. – № 118.

УДК 657:330.522.4-006.1

Н.І. Пилипів, д-р екон. наук, професор

М.І. Борисовський, аспірант

Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника, м. Івано-Франківськ, Україна

СТАНДАРТИЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЗАПАСІВ ВІДПОВІДНО ДО МІЖНАРОДНИХ ВИМОГ

У статті досліджено проблему стандартизації бухгалтерського обліку товарно-виробничих запасів відповідно до міжнародних вимог, порівняно національні та міжнародні стандарти з обліку запасів.

Ключові слова: стандартизація, гармонізація, національні стандарти, міжнародні стандарти.

В статье исследована проблема стандартизации бухгалтерского учета товарно-производственных запасов в соответствии с международными требованиями, сравнено национальные и международные стандарты по учету запасов.

Ключевые слова: стандартизация, гармонизация, национальные стандарты, международные стандарты.

The paper investigates the problem of standardizing of accounting commodity-production inventories in accordance with international requirements, compared national and international standards of accounting of inventories.

Key words: standardization, harmonization, national standards, international standards.

Постановка проблеми. В Україні закладено правові основи нормативно-правової системи забезпечення бухгалтерського обліку, які дають змогу підприємствам самостійно вирішувати питання стосовно його ведення, створено реальну базу для розрахунку показників розвитку економіки за системою національних рахунків і загалом наближено облік до міжнародної практики. На сьогодні однією з проблем є завдання привести існуючу в країні систему бухгалтерського обліку й звітності у відповідність з вимогами ринкової економіки та міжнародних стандартів, що сприятиме усуненню економічних і торговельних бар'єрів, активізації надходження іноземних інвестицій, виходу на міжнародні ринки капіталу, створенню конкурентоспроможного ринкового середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему гармонізації та стандартизації бухгалтерського обліку у своїх працях досліджувало багато вітчизняних учених: С.В. Андрос [1], С.С. Герасименко, А.О. Єпіфанова [3], Ю.І. Боярський [2], О.П. Щеглов [14], В.І. Попович [13], Г.П. Голубнича [5] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте питання наближення вітчизняного бухгалтерського обліку товарно-виробничих запасів до міжнародних стандартів досліджено недостатньо.

Мета статті. Основною метою цієї статті є визначення основних шляхів гармонізації та стандартизації вітчизняного обліку товарно-виробничих запасів за допомогою порівняння національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку запасів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стандартизація бухгалтерського обліку – це сукупність облікових стандартів, що регламентують порядок ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності, з метою уніфікації бухгалтерського обліку в межах однієї країни, групи країн або на міжнародному рівні [5].

О.І. Гадзевич, А.Т. Сафарова [4, с. 68] у своїх дослідженнях розглядають стандартизацію як встановлення єдиних показників, за якими можна було б зіставити дані бухгалтерського обліку різних країн. Варто зазначити позицію науковця О.М. Петрука, який наголошує, що гармонізації бухгалтерського обліку на національному рівні можна досягнути тільки завдяки узгодженню національного законодавства у сфері бухгалтерського обліку, яке уніфікує його методологію [10, с. 48]. Він вважає, що в Україні необхідно приймати інструкції в розрізі існуючих стандартів, які однозначно визначають окремі методики і мінімізують їх варіанти з подальшим суворим контролем їх виконання. Це означає, що правове регулювання бухгалтерського обліку повинно відбуватися у формі нормативних актів, що мають переважно імперативний характер за активної участі держави [11, с. 14].

Професори С. С. Герасименко, А. О. Єпіфанова [3, с. 5] у своїй праці зазначають, що на сьогодні в Україні однією з проблем суспільства є завдання привести існуючу в країні систему бухгалтерського обліку і звітності у відповідність з вимогами ринкової економіки та міжнародних стандартів. Учені вважають, що важливим є вивчення накопиченого досвіду в країнах з розвинутими ринковими системами господарювання, адже у сучасному вигляді національні стандарти обліку західних держав, які відповідають міжнародним стандартам, приведені у відповідність із загальними концептуальними основами і принципами.

Слушною є і думка Ю.І. Боярського [2], О.П. Щеглова [14], В.І. Поповича [13], які відзначають необхідність трансформації вітчизняної системи бухгалтерського обліку відповідно до вимог міжнародних бухгалтерських стандартів. Науковці наголошують на невідповідності організації та методології бухгалтерського обліку сучасним реаліям ринку, що викликано інертністю вітчизняного законодавства у сфері бухгалтерського обліку, яке зорієнтовано виключно на індустріальний характер економіки та має ознаки законодавства країни з економікою закритого типу. Приведення вітчизняного законодавства сфери бухгалтерського обліку у відповідність вимогам ринку з перспективою побудови постіндустріальної економіки дозволить вирішити поставлені проблемні питання.

С.В. Андрос [1] наголошує на невідповідності і неузгодженості у діяльності вищих законодавчих органів щодо повноважень і компетенції з питань розроблення та впровадження П(С)БО, відсутності професійної компетентності бухгалтерів, наявності прогалин у податковому обліку, що певною мірою стримує інноваційний розвиток вітчизняної економіки. Вона зазначає, що бухгалтерський облік, адаптований до вимог міжнародних стандартів, повинен стати необхідним засобом ведення міжнародного бізнесу та формування належної економічної політики.

Актуальності питанню гармонізації та стандартизації фінансової звітності та обліку в цілому додають прийняті зміни до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Підприємства з 1 січня 2012 року самі визначають доцільність застосування міжнародних стандартів (крім випадків, коли обов'язковість застосування міжнародних стандартів визначена законодавством).

Слушною є думка Г.П. Голубничої [5], Ю.І. Боярського [2], С.В. Андрос [1], які зазначають, що важливою складовою переходу України до міжнародних стандартів є питання гармонізації і стандартизації обліку запасів.

Хоча основою національних положень стандартів бухгалтерського обліку є міжнародні стандарти, проте вони не тотожні. І ці розбіжності стали ще більшими із внесенням змін у міжнародні стандарти у 2003 році. Тому для досягнення гармонізації між ними потрібно їх порівняти, виявити спільні та відмінні риси.

Національні П(С)БО 9 «Запаси» розроблялися на основі МСБО 2 «Запаси», тому вони мають такі спільні моменти:

1) щодо сфери їх застосування – застосовується до всіх запасів, за винятком:
а) незавершеного виробництва за будівельними контрактами, включаючи безпосередньо пов'язані з ними контракти з надання послуг; б) фінансових інструментів; в) біологічних активів, пов'язаних із сільськогосподарською діяльністю та сільськогосподарською продукцією на місці збирання врожаю (п. 2 МСБО 2, п. 3 П(С)БО 9);

2) основні поняття – запаси, чиста вартість реалізації, справедлива вартість (п. 6 МСБО 2, п. 4, п. 26 П(С)БО 9);

3) визначення поняття «запаси» – активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг (п. 6 МСБО 2, п. 4 П(С)БО 9);

4) оцінювання запасів:

– *методів оцінювання запасів при їх вибутті* – ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; середньозваженої собівартості; собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО); нормативних затрат; ціни продажу (п. 21, п. 24, п. 25, МСБО 2, п. 16 П(С)БО 9);

– *на дату балансу* – запаси відображаються в бухгалтерському обліку і звітності за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю (собівартістю) або чистою вартістю реалізації (п. 9 МСБО 2, п. 24 П(С)БО 9);

5) розкриття інформації про запаси у фінансовій звітності – методи оцінювання запасів; балансова вартість запасів у розрізі окремих класифікаційних груп; балансова вартість запасів, які відображені за чистою вартістю реалізації та ін. (п. 3 МСБО 2, п. 29 П(С)БО 9).

Проте, порівнюючи П(С)БО 9 і МСБО 2, видно, що між ними є певні відмінності.

Щодо розкриття поняття «запаси», то вони практично ідентичні, визначаючи їх як активи, що утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності, перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва, а також утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг. Окрім цього, національні положення додають: «утримуються для управління підприємством». На нашу думку, таке доповнення є доречним, адже запаси також використовуються на підприємстві для потреб управління, а саме заготівлі, збереження та реалізації.

МСБО 2 порівняно з П(С)БО 9 не виділяють в окрему групу запасів МШП. Хоча згідно з п. 8 МСБО 16 «Основні засоби» запасні частини та допоміжне обладнання, як правило, відображаються як запаси та визнаються в прибутку чи збитку в процесі їхнього споживання, запасні частини та резервне обладнання розглядаються як основні засоби, якщо суб'єкт господарювання очікує, що використовуватиме їх протягом більше одного періоду [9]. П(С)БО 9 також визначає МШП як запаси за умови, що вони використовуються протягом не більше одного року або нормального операційного циклу, якщо він більше одного року. Однак на відміну від міжнародних вимог згідно з п. 23 національні стандарти визначають, що вартість малоцінних та швидкозношуваних предметів, що передані в експлуатацію, виключається зі складу активів (списується з балансу) з подальшою організацією оперативного кількісного обліку таких предметів за місцями експлуатації і відповідними особами протягом строку їх фактичного використання [12].

На відміну від П(С)БО 9 згідно з МСБО 2 підприємства можуть створювати резерв забезпечення за твердими контрактами (п. 31) [8]. На нашу думку, доцільно було б і в національних стандартах додати це положення, адже воно регулює ситуацію, коли запаси потрібно оцінювати за ціною контракту незалежно від зміни чистої вартості реалізації.

Варто звернути увагу на п. 33. МСБО 2, згідно з яким у разі попередньої уцінки запасів сума наступної дооцінки буде проводитись за допомогою сторнування раніше визнаних витрат [8]. А національні положення (п. 28) передбачають у такому випадку не сторнувати суму дооцінки, а визнавати інший операційний дохід із збільшенням вартості цих запасів, що є більш доцільним з облікового погляду [12]. Адже, по суті, метод «сторно» використовується, коли уцінка та дооцінка відбуваються в одному звітному періоді, адже збільшення вартості запасів завдяки сторнуванню раніше здійснених записів призведе до викривлення суми витрат звітного періоду, в якому відбувається збільшення їх вартості. З огляду на це неможливо зменшити витрати звітного періоду на суму витрат минулих звітних періодів.

Є певні відмінності і щодо включення витрат на позики до первісної вартості (собівартості) запасів. Так, згідно з п. 17-18 МСБО 2 «МСБО 23 “Витрати на позики” ідентифікує обмежені обставини, коли витрати на позики включаються в собівартість запа-

сів. Суб'єкт господарювання може купувати запаси на умовах відстрочення розрахунків. Якщо угода фактично містить елемент фінансування, цей елемент (наприклад, різниця між ціною придбання за звичайних умов оплати та сплаченою сумою) визнається як витрати на відсотки протягом періоду фінансування» [8]. Тобто такі витрати не включаються до собівартості придбаних запасів. А П(С)БО 9 (п. 14) дає посилання на ПСБО 31 «Фінансові витрати», згідно з п. 6, в якому зазначено, що «у разі безпосереднього позичання коштів з метою створення кваліфікаційного активу сумою фінансових витрат, що підлягає включенню до собівартості кваліфікаційного активу, є фактичні, визнані у звітному періоді, фінансові витрати, які пов'язані з цим запозиченням (за вирахуванням доходу від тимчасового фінансового інвестування запозичених коштів)» [12]. Тобто витрати на позики включаються до первісної вартості придбаних запасів.

Існують відмінності в національних і міжнародних стандартах і щодо регулювання обліку курсових різниць та включення їх до первісної вартості запасів. Так, згідно з п. 25 МСБО 21 «Вплив змін валютних курсів» балансова вартість деяких статей визначається за допомогою порівняння двох або кількох сум. Наприклад, балансова вартість запасів є нижчою за такого оцінювання: собівартості або чистої вартості реалізації згідно з МСБО 2 «Запаси». Якщо такий актив є немонетарним і оцінюється в іноземній валюті, то балансова вартість визначається через порівняння: а) собівартості чи балансової вартості (якщо доречно), переведеної за валютним курсом на дату визначення цієї вартості (тобто за курсом на дату операції для статті, що оцінюється за історичною собівартістю); б) чистої вартості реалізації або суми очікуваного відшкодування (якщо доречно), переведеної за валютним курсом на дату визначення цієї вартості (наприклад, за курсом під час закриття на кінець звітного періоду). Вплив такого порівняння може полягати в тому, що збиток від зменшення корисності визнається у функціональній валюті, але не визнаватиметься в іноземній валюті (або навпаки). Тобто умовою включення курсових різниць до первісної вартості запасів є наявність девальвації або зниження вартості валюти [8]. У П(С)БО 9 про курсові різниці нічого не сказано. Але Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів (п. 2.3) зазначають, що не включаються до первісної вартості запасів, а належать до витрат того періоду, в якому вони були здійснені (встановлені) курсові різниці, які виникають у разі здійснення розрахунків з іноземними постачальниками за одержані запаси та витрати, пов'язані з придбанням іноземної валюти для оплати вартості запасів [6].

Існує відмінність між національними та міжнародними стандартами щодо оцінювання запасів під час їх надходження на підприємство. Так, згідно з п. 9 МСБО 2 запаси слід оцінювати за найменшим з двох показників: собівартістю або чистою вартістю реалізації, тобто у випадку придбання запасів їх оцінюють за меншим з цих показників [8]. Національні П(С)БО 9 вказують, що придбані (отримані) або вироблені запаси зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю (п. 8) [12]. При цьому визначення первісної вартості залежить від шляху надходження матеріальних активів (табл.).

Варто звернути увагу на ситуацію, коли згідно з міжнародними стандартами не проводиться уцінка запасів до рівня чистої вартості реалізації. Так, п. 32 МСБО 2 передбачає, що матеріали та інші допоміжні матеріали, утримувані для виробництва запасів, не списуються частково нижче собівартості, якщо очікується, що готова продукція, виготовлена з них, буде реалізована за собівартістю або вище собівартості. Проте, коли падіння ціни матеріалів вказує на те, що собівартість готової продукції буде вищою за чисту вартість реалізації, матеріали частково списуються до чистої вартості реалізації [8]. П(С)БО 9 не регулюють таку ситуацію. Тому можна припустити, що до цих видів запасів буде застосований загальний підхід, який не відповідає вимогам МСБО 2.

Таблиця

Порядок формування первісної вартості запасів згідно з П(С)БО 9 «Запаси»

| Шляхи надходження запасів | Формування первісної вартості запасів |
|---|--|
| Придбання | Первісною вартістю запасів є їх собівартість, яка складається з фактичних витрат їх придбання |
| Виготовлення власними силами | Первісною вартістю запасів є собівартість їх виробництва |
| Внесення до статутного капіталу | Первісною вартістю визнається погоджена засновниками (учасниками) підприємства їх справедлива вартість з урахуванням витрат, що включаються до первісної вартості придбаних у постачальника запасів |
| Одержання безоплатно | Первісною вартістю є справедлива вартість запасів з урахуванням витрат, що включаються до первісної вартості придбаних у постачальника запасів |
| Придбання в результаті обміну на подібні активи | Первісна вартість придбаних запасів є балансова вартість переданих запасів. Якщо балансова вартість переданих запасів перевищує їх справедливу вартість, то первісною вартістю отриманих запасів є їх справедлива вартість |
| Придбання в результаті обміну на неподібні активи | Первісною вартістю придбаних запасів є їх справедлива вартість |

Висновки з проведеного дослідження. Отже, важливою складовою переходу України до міжнародних стандартів є питання гармонізації і стандартизації обліку запасів. Незважаючи на всі зміни, які відбувалися в законодавчо-нормативній базі, це питання залишається актуальним. Для того, щоб бухгалтерський облік став ефективним засобом ведення міжнародного бізнесу та формування належної економічної політики, потрібно вирішувати питання суперечностей та відмінностей між національними та міжнародними стандартами з обліку запасів.

Список використаних джерел

1. Андрос С. В. Реформування обліку та фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів [Електронний ресурс] / С. В. Андрос. – Режим доступу : <http://economy.kpi.ua/tu/node/271>.
2. Боярський Ю. І. Нормативно-правове регулювання бухгалтерського обліку незавершеного виробництва: стан та перспективи розвитку / Ю. І. Боярський // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 2(56). – С. 31-36.
3. Бухгалтерський облік: актуальні проблеми та рішення : монографія / за ред. С. С. Герасименка, А. О. Єпіфанова ; [С. С. Герасименко, А. О. Єпіфанов, М. Д. Корінько та ін.]. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2010. – 162 с.
4. Гадзевич О. І. Впровадження міжнародних стандартів обліку і звітності в Україні / О. І. Гадзевич, А. Т. Сафарова // Вісник національного університету “Львівська політехніка”. – 2007. – № 577. – С. 67-70.
5. Голубнича Г. П. Удосконалення обліку виробничих запасів на основі їхньої гармонізації та стандартизації [Електронний ресурс] / Г. П. Голубнича. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/1_NIO_2012/Economics/7_98869.doc.htm.
6. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів : Наказ Міністерства фінансів України від 10 січня 2007 р. № 2.
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_022.
8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/file/link/320283/file/IAS%2002.pdf>.
9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligakon.ua/1_doc2.nsf/link1/MU12027.html.

10. *Петрук О. М.* Гармонізація національних систем бухгалтерського обліку : монографія / О. М. Петрук. – Житомир : ЖДТУ, 2005. – 420 с.

11. *Петрук О. М.* Розвиток національної системи бухгалтерського обліку в Україні: стратегія, гармонізація, регламентація : дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.06.04 / О. М. Петрук. – Житомир, 2006. – 358 с.

12. *Положення* (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : Наказ Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 р. № 246.

13. *Попович В. І.* Облік запасів за національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / В. І. Попович. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znptdau/2012_2_2/18-2-39.pdf.

14. *Щеглов О. П.* Національні та міжнародні стандарти з обліку запасів: відмінності, недоліки, шляхи гармонізації [Електронний ресурс] / О. П. Щеглов. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/23_NTP_2010/Economics/70466.doc.htm.

УДК 657.471.7

В.С. Лень, канд. екон. наук, доцент

О.В. Клімчук, студентка

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ФОРМУВАННЯ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ ПОДАТКОВОЇ СОБІВАРТОСТІ РЕАЛІЗОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ (РОБІТ, ПОСЛУГ)

Розкрито причини виникнення різниць у бухгалтерській та податковій собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) та обґрунтовано пропозиції про отримання інформації про ці різниці з даних бухгалтерського обліку.

Ключові слова: собівартість бухгалтерська, собівартість податкова, податкові різниці, податкова декларація.

Раскрыты причины возникновения разниц в бухгалтерской и налоговой себестоимости реализованной продукции (товаров, работ, услуг) и обосновано предложения о получении информации об этих различиях из данных бухгалтерского учета.

Ключевые слова: себестоимость бухгалтерская, себестоимость налоговая, налоговые различия, налоговая декларация.

The reasons of occurrence of differences in the accounting and tax cost price of realized production (goods, jobs are opened, of services) and is proved the offers on receptions of the information about these differences from given of book keeping.

Key words: the cost price accounting, cost price tax, tax differences, tax declaration.

Постановка проблеми. Методичні засади формування собівартості продукції (товарів, робіт, послуг) у бухгалтерському обліку визначено П(с)БО 16 «Витрати» [1], а для податкових цілей – у Податковому кодексі України [2]. Загальні підходи до формування собівартості в бухгалтерському обліку та визначені Податковим кодексом України співпадають. Виробнича собівартість в обох випадках визначається як сума прямих і загальновиробничих витрат. Проте в Податковому кодексі України перелічено витрати, які не включаються до податкової виробничої собівартості або включаються у неповній сумі. Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [3] передбачено, що податкова, статистична та інші види звітності, що використовують грошовий вимірник, ґрунтуються на даних бухгалтерського обліку. Отже, проблема отримання даних про податкову виробничу собівартість з даних бухгалтерського обліку для платників податку на прибуток є досить актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методологічні аспекти обліку і контролю податкових розрахунків знайшли відображення у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема: Ф.Ф. Бутинця, М.Я. Дем'яненка, В.М. Жука, Л.Г. Ловінської, З.В. Задорожного, Г.Г. Кірейцева, С.Ф. Голова, В.В. Сопко, М.С. Пушкаря, Є.В. Калюги, М.Ф. Огійчука, М.В. Кужельного, М.Г. Чумаченко, Н.М. Ткаченко, В.Ф. Палія, І. Дрозда та ін.

Незважаючи на значні напрацювання вчених стосовно обліку і контролю податкових розрахунків, потребують додаткового дослідження аспекти адаптації раніше здійснених напрацювань науковців до нормативних вимог Податкового кодексу України, у тому числі щодо формування за даними бухгалтерського обліку інформації про податкову виробничу собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. При здійсненні господарських операцій, які мають різну оцінку та/або критерії визнання в бухгалтерському обліку та податковому законодавстві, виникають податкові різниці. З прийняттям Податкового кодексу України відбулось суттєве наближення вимог до оцінки та/або критеріїв визнання статей доходів та витрат, проте окремі розбіжності залишаються не усуненими, що вимагає їх врахування в системі бухгалтерського обліку для отримання інформації для формування декларації з податку на прибуток підприємства. Однією з проблем, яка вимагає вирішення, є проблема формування в системі бухгалтерського обліку інформації про податкову виробничу собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

Мета статті. Метою статті є дослідження порядку формування бухгалтерської та податкової собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) та розроблення пропозицій з отримання інформації про податкову собівартість з даних бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу. Необхідність узгодження податкового та бухгалтерського прибутку на міжнародному рівні було визнано у 1979 році з прийняттям Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 12 “Облік податку на прибуток” [4]. Не є новою ця проблема і для України. Ще у 2006 році були спроби запровадити методику визначення податкових різниць, але вони не були успішними [5].

Згідно з п. 11 П(с)БО 16 “Витрати” собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат. Згідно з п.14.1.27 Податкового кодексу України собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг – витрати, що прямо пов’язані з виробництвом та/або придбанням реалізованих протягом звітного податкового періоду товарів, виконаних робіт, наданих послуг, які визначаються відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку, що застосовуються в частині, яка не суперечить положенням III розділу Податкового кодексу України.

Як у податковому законодавстві, так і в бухгалтерському обліку існує поняття собівартості придбаних та реалізованих товарів і собівартості виготовлених та реалізованих товарів, виконаних робіт і наданих послуг.

Порівняння порядку формування собівартості придбаних та реалізованих товарів, згідно з податковими правилами і правилами бухгалтерського обліку, наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Структура бухгалтерської і податкової собівартості придбаних і реалізованих товарів

| П(с)БО 9 (п.9) | Податковий кодекс України (п.138.6) |
|---|--|
| 1. Ціна постачальника без непрямих податків | 1. Ціна придбання |
| 2. Ввізне мито | 2. Ввізне мито |
| 3. Транспортно-заготівельні витрати | 3. Витрати на доставку та доведення до стану, придатного для продажу |
| 4. Інші витрати, які безпосередньо пов’язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях | |

Дані таблиці 1 свідчать про збіг методик формування собівартості придбаних та реалізованих товарів як у податковому законодавстві, так і в бухгалтерському обліку.

Проте собівартість виготовленої та реалізованої готової продукції, виконаних робіт, наданих послуг у бухгалтерському обліку та для податкових цілей можуть не співпадати.

Відповідно до п. 11 П(с)БО 16 «Витрати» собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з:

- виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), реалізованої протягом звітного періоду;

- нерозподілених постійних загальновиробничих витрат;

- наднормативних виробничих витрат.

Згідно з податковими правилами собівартість виготовленої та реалізованої готової продукції, виконаних робіт, наданих послуг складається з витрат, прямо пов’язаних з виробництвом таких товарів, виконанням робіт, наданням послуг, а саме:

- прямих матеріальних витрат;

- прямих витрат на оплату праці;

- загальновиробничих витрат, які відносяться на собівартість виготовлених та реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку;
- вартості придбаних послуг, прямо пов'язаних з виробництвом товарів, виконанням робіт, наданням послуг;
- інших прямих витрат, у тому числі витрат з придбання електричної енергії (включаючи реактивну) [1].

Порівняння структури витрат, що включаються до бухгалтерської та податкової собівартості у зведеному вигляді, наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Структура бухгалтерської і податкової собівартості

| П(с)БО 16 | | | Податковий кодекс України | |
|--|--|--|--|--|
| Собівартість реалізованої продукції (Д-т 90–К-т 26, 91) | Виробнича собівартість готової продукції (Д-т 26–К-т 23) | Прямі матеріальні витрати (Д-т 23) | Собівартість виготовленої та реалізованої продукції (п. 138.8, 138.9) | Прямі матеріальні витрати (пп. 138.8.1) |
| | | Прямі витрати на оплату праці (Д-т 23) | | Прямі витрати на оплату праці (пп. 138.8.2) |
| | | Інші прямі витрати (Д-т 23) | | Амортизація виробничих ОЗ та НМА (п. 138.8) |
| | | Змінні загальновиробничі витрати (Д-т 91) | | Загальновиробничі витрати (пп. 138.8.5) |
| | | Розподілені постійні загальновиробничі витрати (Д-т 23–К-т 91) | | Вартість послуг, прямо пов'язаних із виробництвом (п. 138.8) |
| | Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати (Д-т 90 – К-т 91) | Інші прямі витрати (п. 138.9) | | |
| Наднормативні виробничі витрати | | | | |

Аналіз даних таблиці 2 свідчить про єдність елементів витрат, які визнаються в бухгалтерському обліку, з метою оподаткування. Тобто загальний зміст собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) за Податковим кодексом України і П(с)БО 16 співпадає, а різниця полягає лише в деталізації елементів витрат.

Важливим моментом для бухгалтерського обліку та для складання декларації з податку на прибуток є момент визнання витрат. У бухгалтерському обліку, згідно з п. 7 П(с)БО 16 “Витрати”, витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. Ті витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені [1]. Згідно з п. 138.4 Податкового кодексу України витрати, що формують собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг, визнаються витратами того звітного періоду, в якому визнано доходи від реалізації таких товарів, виконаних робіт, наданих послуг. Інші витрати визнаються витратами того звітного періоду, в якому вони були здійснені [2].

Отже, можна зробити висновок, що момент визнання витрат у податковому законодавстві і в бухгалтерському обліку співпадають.

Однак у Податковому кодексі України перелічено витрати, які для податкових цілей не визнаються, або обмежуються певними величинами (таблиця 3).

Перелік окремих витрат, які не включаються або обмежуються розрахунковими показниками при визначенні оподаткованого прибутку згідно з Податковим кодексом України

| № з/п | Вид витрат | Стаття, пункт, підпункт | Обмеження |
|-------|--|-------------------------|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. | Суми коштів або вартість товарів, виконаних робіт, наданих послуг, добровільно перераховані (передані) протягом звітного року до Державного бюджету України або бюджетів місцевого самоврядування, до неприбуткових організацій | 138.10.6 абзац а) | У розмірі, що не перевищує 4 % оподаткованого прибутку попереднього звітного року |
| 2. | Суми коштів, перераховані роботодавцями первинним профспілковим організаціям на культурно-масову, фізкультурну та оздоровчу роботу, передбачені колективними договорами (угодами) відповідно до Закону України "Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності" | 138.10.6 абзац б) | У межах 4 % оподаткованого прибутку за попередній звітний рік з урахуванням положень абзацу "а" підпункту 138.10.6 пункту 138.10 цієї статті |
| 3. | Суми коштів, перераховані підприємствами всеукраїнських об'єднань осіб, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, на яких працює за основним місцем роботи не менш як 75 % таких осіб, цим об'єднанням для ведення благодійної діяльності | 138.10.6 абзац в) | Не більше 10 % оподаткованого прибутку попереднього звітного року |
| 4. | Суми коштів або вартість майна, добровільно перераховані/передані для цільового використання з метою охорони культурної спадщини установам науки, освіти, культури, заповідникам, музеям, музеям-заповідникам | 138.10.6 абзац д) | У розмірі, що не перевищує 10 % оподаткованого прибутку за попередній звітний рік |
| 5. | Суми коштів або вартість майна, добровільно перераховані/передані на користь резидентів для цільового використання з метою виробництва національних фільмів (у тому числі анімаційних) та аудіовізуальних творів | 138.10.6 абзац е) | Не більше 10 % оподаткованого прибутку за попередній податковий рік |
| 6. | Сума коштів або вартість майна, добровільно перераховані (передані) організаціям роботодавців та їх об'єднанням, створеним відповідно до закону з цього питання, у вигляді вступних, членських та цільових внесків | 138.12.3 | Не більше 0,2 % фонду оплати праці платника податку в розрахунку за звітний податковий рік |
| 7. | Витрати, понесені (нараховані) у звітному періоді у зв'язку з придбанням у нерезидента послуг (робіт) з консалтингу, маркетингу, реклами (крім витрат, здійснених (нарахованих) на користь постійних представництв нерезидентів, які підлягають оподаткуванню згідно з пунктом 160.8 статті 160 цього Кодексу) | 139.1.13 | Не включаються до витрат в обсязі, що перевищує 4 % доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (за вирахуванням податку на додану вартість та акцизного податку) за рік, що передує звітному |
| 8. | Витрати, понесені (нараховані) у звітному періоді у зв'язку з придбанням у нерезидента послуг (робіт) з консалтингу, маркетингу, реклами у випадку, якщо особа, на користь якої здійснюються відповідні платежі, є нерезидентом, що має офшорний статус з урахуванням положень пункту 161.3 статті 161 цього Кодексу | 139.1.13 | До складу витрат не включаються у повному обсязі |
| 9. | Витрати, понесені (нараховані) у зв'язку з придбанням у нерезидента послуг (робіт) з інжинірингу (крім витрат, нарахованих на користь постійних представництв нерезидентів, які провадять свою діяльність на території України через постійне представництво) | 139.1.14 | Витрати не враховуються у обсязі, що перевищує 5 % митної вартості обладнання, імпортованого згідно з відповідним контрактом, а також у випадках, визначених підпунктом 139.1.15 цього Кодексу |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|-----|---|----------|--|
| 10. | Витрати, нараховані у зв'язку з придбанням у нерезидента послуг (робіт) з інжинірингу, якщо виконується будь-яка з умов: а) особа, на користь якої нараховується плата за послуги інжинірингу, є нерезидентом, що має офшорний статус з урахуванням положень пункту 161.3 статті 161 цього Кодексу; б) особа, на користь якої нараховується плата за такі послуги, не є бенефіціарним (фактичним) отримувачем (власником) такої плати за послуги. | 139.1.15 | Не включаються до складу витрат повністю |
| 11. | Нарахування роялті у звітному періоді на користь 1) нерезидента (крім нарахувань на користь постійного представництва нерезидента, яке підлягає оподаткуванню згідно з пунктом 160.8, нарахувань, що здійснюються суб'єктами господарювання у сфері телебачення і радіомовлення відповідно до Закону України "Про телебачення і радіомовлення", та нарахувань за надання права на користування авторським, суміжним правом на кінематографічні фільми іноземного виробництва, музичні та літературні твори) | 140.1.1 | Не включається до витрат в обсязі, що перевищує 4 % доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (за вирахуванням податку на додану вартість та акцизного податку) за рік, що передує звітному |
| 12. | Нарахування роялті у випадках, якщо виконується будь-яка з умов: а) особа, на користь якої нараховуються роялті, є нерезидентом, що має офшорний статус з урахуванням пункту 161.3 статті 161 цього Кодексу; б) особа, на користь якої нараховується плата за такі послуги, не є бенефіціарним (фактичним) отримувачем (власником) такої плати за послуги за виключенням випадків, коли бенефіціар (фактичний власник) надав право отримувати таку винагороду іншим особам; в) роялті виплачуються щодо об'єктів, права інтелектуальної власності щодо яких вперше виникли у резидента України | 140.1.1 | До витрат не включається |
| 13. | Будь-які витрати із страхування ризиків, пов'язаних із виробництвом національних фільмів | 140.1.6 | Включаються до витрат у розмірі не більше 10 % вартості виробництва національного фільму |
| 14. | Витрати на відрядження, не підтвержені документально, на харчування та фінансування інших власних потреб фізичної особи (добові витрати), понесені у зв'язку з таким відрядженням у межах території України, більш як 0,2 розміру мінімальної заробітної плати, що діяв для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, в розрахунку на добу, а для відряджень за кордон – більше 0,75 розміру мінімальної заробітної плати, що діяв для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, в розрахунку на добу | 140.1.7 | Не включаються до витрат |
| 15. | Витрати на проведення ремонту, реконструкції, модернізації та інших видів поліпшення основних засобів | 144.1 | Включаються до витрат в межах 10 % сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів, що підлягають амортизації, на початок звітного року. Витрати понад визначені для цілей оподаткування капіталізуються |
| 16. | Витрати, понесені платником податку у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг) у пов'язаної особи | 153.2.2 | Визначаються виходячи з договірних цін, але не вищих за звичайні ціни, що діяли на дату такого придбання, у разі якщо договірна ціна на такі товари (роботи, послуги) відрізняється більше ніж на 20 % від звичайної ціни на такі товари (роботи, послуги) |

Внаслідок невключення, або неповного включення окремих витрат до податкової виробничої собівартості, вона не завжди співпадає з бухгалтерською виробничою собівартістю. Крім причин, наведених у таблиці 3, розходження між податковою і бухгалтерською собівартістю можуть виникнути також і з інших підстав, зокрема у зв'язку з різними методами нарахування амортизації та/або із встановленням різних термінів корисного використання основних засобів для бухгалтерських та податкових цілей. Підприємство може здійснити переоцінку основних засобів (у т. ч. дооцінку понад суму індексації, передбаченої податковим законодавством), що також призведе до різних сум нарахованої амортизації у бухгалтерському обліку та в декларації з податку на прибуток підприємства.

У зв'язку з вищевикладеним виникає проблема відображення різниці між податковою та бухгалтерською собівартістю у бухгалтерському обліку для отримання інформації для заповнення податкової звітності. Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про податкові різниці та її розкриття у фінансовій звітності визначає Положення бухгалтерського обліку "Податкові різниці" [5]. Проте у цьому П(с)БО наводиться лише загальний порядок відображення податкових різниць у бухгалтерському обліку. Зокрема, у п. 7 Положення зазначено, що при систематизації інформації, що міститься у прийнятих до обліку первинних документах, у регістрах синтетичного та аналітичного обліку обов'язково проводиться аналіз господарської операції на наявність податкових різниць.

Вирішення цієї проблеми можливе через введення субрахунків для відображення таких різниць. Наприклад, матеріальні цінності були куплені в офшорній зоні. До бухгалтерської собівартості буде включена їх первісна вартість, а до податкової – 85 %. При використанні цих цінностей у господарській діяльності на витрати слід віднести окремо суму 85 % та 15 %.

Для того, щоб витрати, які входять до бухгалтерської і податкової собівартості, були визнані, необхідно їх підтвердити первинними документами. Згідно з п. 138.2 ст. 138 Податкового кодексу України витрати, які враховуються для визначення об'єкта оподаткування, визнаються на підставі первинних документів, що підтверджують здійснення витрат, обов'язковість ведення і зберігання яких передбачено правилами ведення бухгалтерського обліку.

Документ, яким мають бути оформлені податкові різниці, нормативними актами України не визначений. На наш погляд, різниці, які виникають між податковою і бухгалтерською собівартістю, можуть оформлюватися, і як наслідок підтверджуватися, бухгалтерською довідкою (довідкою-розрахунком) до первинного документа.

На підставі первинних документів формуються регістри синтетичного обліку, що використовуються для відображення витрат підприємства (у тому числі тих, що формують бухгалтерську собівартість).

Різницю між витратами, що входять до бухгалтерської і податкової собівартості, слід відображати у регістрах синтетичного обліку через виділення окремих рядків (граф) для їх відображення або в інший спосіб, що забезпечуватиме реєстрацію і накопичення відповідної інформації для її розкриття у фінансовій та податковій звітності. Так, наприклад, у одному рядку (графі) відображати витрати діяльності згідно з бухгалтерськими правилами, а в іншому – податкові різниці. Це відповідає вимогам П(с)БО "Податкові різниці", у п. 9 якого зазначено, що інформація про тимчасові і постійні податкові різниці накопичується в регістрах бухгалтерського обліку, зокрема виділенням окремих граф для їх відображення (за відповідною класифікацією – тимчасова або постійна) або в інший спосіб, що забезпечуватиме реєстрацію і накопичення відповідної інформації для її розкриття у фінансовій звітності.

Підставою для відображення в декларації з податку на прибуток податкової собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) може бути бухгалтерська довідка-розрахунок, форма якої наведена в таблиці 4.

Таблиця 4

Розрахунок податкової собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг)

| Показник | На початок періоду | Витрати за період | Разом (2 + 3) | Реалізовано | Залишок (4 – 5) |
|--|--------------------|-------------------|---------------|----------------------------|-----------------|
| Бухгалтерська собівартість, тис. грн | 100 | 120 | 220 | 150 | 70 |
| Суми, що не визнаються згідно з ПКУ, тис. грн | 10 | 6 | 16 | $10,05 = 150 - 139,05$ | 5,05 |
| Податкова собівартість, тис. грн | 90 | 114 | 204 | $139,05 = 150 \cdot 0,927$ | 64,95 |
| Частка податкової собівартості у виробничій, коеф. (рядок 3 : рядок 1) | 0,9 | 0,95 | 0,927 | 0,927 | 0,9279 |

Для складання податкової декларації з податку на прибуток підприємства із стовпця «Реалізовано» буде взято суму податкової собівартості (139,05 тис. грн).

Висновки. У результаті проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

1. У більшості випадків податкова і бухгалтерська собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) не будуть співпадати внаслідок невизнання окремих витрат з метою оподаткування податком на прибуток згідно з Податковим кодексом України. Для отримання достовірної інформації про податкову собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) пропонується при обробленні первинних документів, які підтверджують здійснені витрати на виробництво, оформлювати бухгалтерську довідку (довідку-розрахунок) щодо виділення із загальних витрат тих, що не відносяться до податкових.

2. У регістрах бухгалтерського обліку при відображенні витрат за елементами і статтями слід виділяти окремий рядок (графу) для відображення витрат, що не визнаються в цілях оподаткування податком на прибуток згідно з Податковим кодексом України.

3. Для розрахунку податкової собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) пропонується скласти бухгалтерську довідку-розрахунок, наведену в таблиці 4.

Список використаних джерел

1. *Положення* (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.gov.ua>.

2. *Податковий кодекс* України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.

3. *Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні*: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>.

4. *Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 12* “Облік податку на прибуток” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.gov.ua>.

5. *Дрозд І. Зарубіжний досвід бухгалтерського обліку податкових різниць / І. Дрозд // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Серія: економіка. – 2011. – № 130. – С. 18-21.*

6. *Положення* бухгалтерського обліку “Податкові різниці”: затверджене наказом Міністерства фінансів України від 25.01.2011 № 27 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minfin.gov.ua>.

УДК 653: 347.453.2

М.Ф. Огійчук, канд. екон. наук, професор

С.О. Децюра, аспірант

Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва, м. Харків, Україна

ЕКОНОМІКО-ЮРИДИЧНІ ТА ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ ОРЕНДИ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ ПТАХІВНИЦТВА

Розкрито економічні, юридичні та облікові основи оренди біологічних активів птахівництва.

Ключові слова: біологічні активи, оренда, птахівництво.

Раскрыто экономические, юридические и учетные аспекты аренды биологических активов птицеводства.

Ключевые слова: биологические активы, аренда, птицеводство.

The economic, legal and accounting basics lease biological assets poultry.

Key words: biological assets, lease, poultry.

Постановка проблеми. На сьогодні практично немає підприємств, які б не використовували у своїй господарській діяльності орендних операцій. Найчастіше об'єктом таких операцій виступають матеріальні об'єкти, такі як транспортні засоби, обладнання, будинки, приміщення тощо. Використання орендних операцій, в яких об'єктом оренди виступають матеріальні активи, є буденною справою для підприємства, а тому оформлення таких операцій майже не викликає особливих труднощів. Інша справа, коли в оренду передаються специфічні об'єкти, такі як біологічні активи, тобто тварини, птахи або рослини, які у процесі біологічних перетворень здатні давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди.

Ці активи суттєвим чином відрізняються від інших об'єктів оренди, причому стосується це не стільки значних ризиків, пов'язаних з їх використанням та відсутністю затвердженого нормативними документами порядку оренди, як з тим, що вони є живими істотами. А тому використання таких об'єктів в орендних операціях є доволі проблематичним і невизначеним явищем. Хоча останнім часом серед сільськогосподарських підприємств оренда таких активів стала доволі популярною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями розвитку орендних відносин в Україні займався багато вітчизняних учених, таких як: В.М. Жук, Г.А. Семенов [5], М.Й. Малік [3], Л.М. Братчук [1], С.М. Лайчук [2]. Вони в основному зосереджували свою увагу на висвітленні загальних питань орендних відносин.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Поза увагою залишається організація і використання орендних відносин, в яких об'єктом оренди виступають біологічні активи, в тому числі і біологічні активи птахівництва.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є визначення та розкриття економічного змісту оренди біологічних активів птахівництва, а також характеристика основних правил обліку та оподаткування операцій оренди біологічних активів.

Виклад основного матеріалу. Під орендою відповідно до ст. 759 гл. 58 „Найм (оренда)” Цивільного кодексу України [6] розуміють відносини, що регулюються договором оренди (найму), за яким наймодавець передає або зобов'язується передати наймачеві майно (майнові права) у користування за плату на певний строк.

Предметом (об'єктом) договору оренди відповідно до ст. 760 Цивільного кодексу України може бути:

- річ, яка визначена індивідуальними ознаками і яка зберігає свій первісний вигляд при неодноразовому використанні (неспоживна річ);
- майнові права.

Враховуючи це, відразу виникає запитання: чи можуть біологічні активи взагалі виступати об'єктом орендних відносин? Прямої відповіді на це запитання нормативно-правові акти не містять. Тому, щоб розібратися з цим, порівняємо основні ознаки предмета договору оренди із характеристиками біологічних активів (табл. 1).

Таблиця 1

Ознаки об'єктів оренди та біологічних активів

| Основні ознаки об'єкта оренди | Характеристики біологічних активів |
|--|---|
| <p>1. Об'єкт оренди має бути визначений індивідуальними ознаками. Нагадаємо, що згідно зі ст. 184 Цивільного кодексу України річ є визначеною індивідуальними ознаками, якщо вона наділена тільки їй властивими ознаками, що вирізняють її з-поміж інших однорідних речей, індивідуалізуючи її. Тобто, щоб об'єкт виступав предметом договору оренди, необхідно, щоб він був єдиним у своєму роді, відрізнявся від інших подібних об'єктів кількома ознаками та вирізнявся із загальної маси речей цього роду.</p> <p>2. Об'єкт оренди має бути неспоживною річчю. Тобто об'єкт оренди повинен неодноразово використовуватися за своїм призначенням і при цьому зберігати свій первісний вигляд протягом тривалого часу (ст. 185 Цивільного кодексу України)</p> | <p>Біологічними активами відповідно до п. 4 П(С)БО 30 «Біологічні активи» є тварина або рослина, яка у процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди.</p> <p>Усі біологічні активи поділяються на:</p> <ul style="list-style-type: none"> – поточні біологічні активи – тварини і рослини, здатні давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, приносити в інший спосіб економічні вигоди протягом періоду, що не перевищує 12 місяців, а також тварини на вирощуванні та відгодівлі; – довгострокові біологічні активи – всі інші біологічні активи, які не вважаються поточними біологічними активами. Тобто тварини і рослини, які здатні давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, приносити в інший спосіб економічні вигоди протягом періоду, що перевищує 12 місяців, а також не утримуються в господарстві лише з метою відгодівлі |

Порівнявши властивості біологічних активів з ознаками предмета договору оренди, можна стверджувати: об'єктом орендних відносин можуть виступати біологічні активи.

При цьому щодо довгострокових біологічних активів, то укладати договір оренди можна без будь-яких обмежень. Пов'язано це з тим, що:

1) всі довгострокові біологічні активи можна вважати неспоживними речами, оскільки їх можна використовувати в господарській діяльності протягом тривалого часу (більше 12 місяців);

2) всі довгострокові біологічні активи (багаторічні насадження, продуктивна худоба тощо) мають відповідні індивідуальні ідентифікаційні ознаки. Так, наприклад, корови або свиноматки відрізняються одна від одної не тільки зовнішнім виглядом, а і кличками, ідентифікаційними номерами, наданими їм під час народження (вказані на відповідних ярликах, прикріплених до таких тварин) тощо. Всі ці дані містяться в паспорті на тварину, який видається при її народженні (для ВРХ) та реєстраційних свідоцтвах (для свиней) тощо.

Що стосується поточних біологічних активів, у тому числі біологічних активів птахівництва, то вони також можуть бути об'єктом оренди, але за умови, що відповідають вищенаведеним ознакам.

Здебільшого обидві ознаки об'єкта оренди можуть мати поточні біологічні активи тваринництва, в тому числі і птахівництва, які використовуються не для вирощування і відгодівлі. Зокрема, батьківське поголів'я птахів (курей, гусей, качок тощо). При цьому, оскільки продуктивний період таких тварин досить невеликий, то строк їх оренди не буде перевищувати року.

Всі інші поточні біологічні активи як тваринництва, так і рослинництва зазвичай можуть мати одну з ознак, притаманних об'єкту оренди. Так, наприклад, поголів'я птахів м'ясного напрямку (бройлери), які вирощуються лише для відгодівлі, мають лише індивідуальні ідентифікаційні ознаки – їх можна виокремити із загальної маси подібних об'єктів. Іншу ознаку – неспоживність, цієї частини поточних біологічних активів птахівництва не має, оскільки такі активи повністю споживаються в кінці періоду продуктивного використання (підлягають забою на м'ясо). Тому такі поточні біологічні активи птахівництва, як правило, не виступають об'єктом договору оренди.

Звертаємо увагу, що з погляду оподаткування лізингова (орендна) операція – господарська операція (крім операцій із фрахтування (чартеру) морських суден та інших транспортних засобів) фізичної чи юридичної особи (орендодавця), що передбачає надання майна, яке є основним засобом згідно з п. п. 14.1.97 Податкового кодексу України [4] у користування іншим фізичним чи юридичним особам (орендарям) за плату та на визначений строк. Згідно з п. 145.1 Податкового кодексу України до основних засобів відносяться лише довгострокові біологічні активи (група 16). Тому лише операції з оренди «довгострокової» частини біологічних активів з погляду оподаткування мають характеристики орендних операцій, а отже, оподатковуються за орендними правилами.

При цьому довгострокові біологічні активи можуть надаватися як в оперативну, так і у фінансову оренду. На це, зокрема, вказують норми п. п. 14.1.97 Податкового кодексу України та Закону України „Про фінансовий лізинг” від 16.12.97 р. № 723/97-ВР, відповідно до яких предметом фінансового лізингу є неспоживна річ, визначена індивідуальними ознаками та віднесена відповідно до законодавства до основних засобів. Як ми встановили вище, саме ці ознаки притаманні довгостроковим біологічним активам.

Щоб взяти біологічні активи птахівництва (батьківське поголів'я курей, або курей несучок) в оренду, суб'єкти господарювання мають укласти договір оренди, за яким орендодавець передає або зобов'язується передати орендареві такі активи у користування за плату на певний строк.

Щоб такий договір вважався укладеним, необхідно, щоб сторони в письмовій формі¹ досягли згоди з усіх істотних умов (ст. 638 Цивільного кодексу України). Під істотними умовами договору розуміють умови про предмет договору, умови, що визначені законом як істотні або є необхідними для договорів цього виду, а також усі ті умови, щодо яких за заявою, хоча б однієї із сторін, має бути досягнуто згоди.

Крім істотних умов, у договір оренди біологічних активів через специфічність об'єкта оренди, зазвичай, встановлюються за угодою сторін додаткові умови, які дають можливість сторонам орендних відносин мінімізувати ризики внаслідок неналежного виконання зобов'язань.

Перелік істотних і додаткових умов договору оренди поточних та довгострокових біологічних умов наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Істотні та додаткові умови договору оренди біологічних активів

| Умови договору оренди | Характеристика |
|-----------------------|--|
| 1 | 2 |
| Істотні умови | |
| Предмет договору | Предметом договору оренди біологічних активів можуть бути як довгострокові біологічні активи, тобто робоча і продуктивна худоба (коні, ВРХ, свині тощо), так і поточні біологічні активи тваринництва, в тому числі поточні біологічні активи птахівництва, які використовуються не для відгодівлі, та багаторічні насадження. Перелік біологічних активів, які передаються в оренду або наводяться в самому договорі, або у додатку до нього (якщо об'єктів багато) |

¹ У ст. 208 Цивільного кодексу України встановлено, що у письмовій формі належить вчиняти, зокрема правочини між юридичними особами; правочини між фізичною та юридичною особою, крім правочинів, які повністю виконуються при їх вчиненні (наприклад, роздрібний продаж товарів); правочини фізичних осіб між собою на суму, що перевищує 340 грн.

Продовження табл. 2

| 1 | 2 |
|------------------------------|--|
| Плата за користування | <p>У договорі оренди має обов'язково бути визначена форма, розмір та періодичність сплати орендної плати за користування біологічними активами.</p> <p>Розмір орендної плати під час оренди біологічних активів, зазвичай, визначається з урахуванням продуктивності біологічних активів та інших обставин, які мають істотне значення. Так, наприклад, якщо в оренду передається такий біологічний актив, як корова, то розмір орендної плати може визначатися, виходячи з надюю молока за відповідний період (наприклад, місяць) та вартості отриманого приплоду; якщо свиноматки та хряки – виходячи із справедливої вартості отриманого приплоду за рік; якщо багаторічні насадження – валового збору продукції за сезон чи рівню урожайності тощо.</p> <p>У деяких випадках розмір орендної плати за домовленістю сторін може визначатися й у абсолютному розмірі, на який не впливають показники продуктивності біологічних активів (наприклад, під час оренди поточних біологічних активів птахівництва, таких як кури-несучки).</p> <p>Орендна плата за вибором сторін може виплачуватися орендодавцеві у грошовій, натуральній або змішаній (грошово-натуральній) формі, зазвичай, щомісяця, якщо інша періодичність (щотижня, щокварталу тощо) не визначена умовами договору</p> |
| Строк оренди | <p>У договорі оренди має бути визначений строк оренди біологічних активів. Якщо він не встановлений, то договір оренди вважається укладеним на невизначений строк. У цьому випадку кожна із сторін договору оренди може відмовитися від договору в будь-який час, письмово попередивши про це другу сторону за один місяць, а у разі найму нерухомого майна (наприклад, багаторічних насаджень) – за три місяці (якщо інший строк для попередження про відмову не встановлений у договорі).</p> <p>Звертаємо увагу, що у випадку, коли орендар продовжує користуватися біологічними активами після закінчення строку договору оренди, то, за відсутності заперечень орендодавця протягом одного місяця, договір вважається поновленим на строк, який був раніше встановлений договором (ст. 764 Цивільного кодексу України)</p> |
| Додаткові умови | |
| Право власності на продукцію | <p>Одним із важливих питань, які турбують орендаря під час оренди біологічних активів, є питання визначення власника на продукцію (наприклад, яйця) та додаткові біологічні активи, що отримує орендар під час використання біологічних активів.</p> <p>Відповідь на це запитання міститься у ст. 775 Цивільного кодексу України, де передбачено, що право власності на плоди, продукцію, доходи, одержані орендарем (наймачем) у результаті користування річчю (біологічними активами), переданими у найм, належать орендареві. Тобто, вся сільськогосподарська продукція чи додаткові біологічні активи, отримані в результаті використання орендованих довгострокових біологічних активів належить орендареві, якщо інше не вказано в договорі оренди.</p> <p>І хоча у Цивільному кодексі України безпосередньо вказано, що власником продукції, отриманої від біологічних активів, апріорі є орендар, все одно радимо про це додаткового згадати у договорі оренди, щоб не виникало в майбутньому жодних суперечок з цього приводу</p> |
| Страховання об'єкта оренди | <p>На сьогодні обов'язковому страхуванню відповідно до п. 30 ст. 7 Закону України «Про страхування» від 07.03.96 р. № 85/96-ВР підлягають лише біологічні активи тваринництва, визначені у Переліку, наведеному у додатку 1 до Порядку і правил проведення обов'язкового страхування тварин на випадок загибелі, знищення, вимушеного забою, від хвороб, стихійних лих та нещасних випадків, затверджених постановою КМУ від 23.04.03 р. № 590, а саме племінні тварини: ВРХ, свині, вівці, кози, коні (чистопорідні або одержані за затвердженою програмою породного вдосконалення тварини, що мають племінну (генетичну) цінність і можуть використовуватися в селекційному процесі) віком від 1 року. Втім навіть обов'язковість зазначеного виду страхування є умовною, оскільки чинним законодавством не передбачено відповідальність сільгоспідприємств за незастраховані сільгоспризики.</p> |

Закінчення табл. 2

| 1 | 2 |
|--|--|
| | <p>Всі інші біологічні активи як рослинництва, так і тваринництва, в тому числі і птахівництва, які не потрапили до вищезгаданого переліку взагалі не підлягають обов'язковому страхуванню.</p> <p>Водночас, оскільки ризик втрати об'єкта оренди (біологічного активу птахівництва) через загибель, знищення, вимушений забій, від хвороб, стихійних лих та нещасних випадків набагато вищий, ніж у випадку здачі в оренду іншого майна (транспортних засобів чи будинків і споруд), то радимо орендодавцям попідключатися про страхування переданих в оренду біологічних активів.</p> <p>Зробити це орендодавець може трьома способами:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) самостійно добровільно застрахувати біологічні активи, що передаються в оренду, тобто самостійно понести витрати на страхування. При цьому договір страхування відповідно до п. 1 ст. 771 Цивільного кодексу України буде діяти навіть у випадку передачі біологічних активів в оренду; 2) покласти обов'язок застрахувати біологічні активи на орендаря. Для цього відповідно до п. 2 ст. 771 Цивільного кодексу України слід передбачити таку умову у договорі страхування; 3) покласти збитки від знищення об'єкта оренди на орендаря. В цьому випадку орендодавець застраховує себе від ризиків втрати об'єкта оренди, а орендарю, щоб мінімізувати свої ризики доведеться добровільно застрахувати активи, отримані в оренду |
| Порядок прийому-передачі біологічних активів | <p>Основний обов'язок орендодавця за договором оренди – надати орендарю об'єкт оренди у стані, що відповідає умовам договору оренди та його призначенню, разом з усіма документами, що до нього відносяться. Тому в договорі оренди слід прописати вимоги до біологічних активів, які передаються в оренду (вгодюваність, вагу, вік, продуктивний період тощо), оскільки від того, які саме біологічні активи отримає орендар, багато в чому буде залежати продуктивність таких біологічних активів, а отже й економічна ефективність їх використання.</p> <p>Крім того, орендодавець зобов'язаний попередити наймача про особливі властивості та недоліки речі, які йому відомі і які можуть бути небезпечними для життя, здоров'я, майна наймача або інших осіб або призвести до загибелі біологічних активів під час їх експлуатації (ст. 767 Цивільного кодексу України).</p> <p>Звертаємо увагу, що орендар зобов'язаний користуватися річчю відповідно до її призначення та умов договору. А тому орендодавець у договорі оренди має вказати вимоги до утримання та експлуатації біологічних активів, наприклад, вимоги до вгодюваності тварин, раціону годівлі, продуктивності тощо</p> |

Дійшовши згоди в усіх істотних і додаткових умовах, між орендарем і орендодавцем укладається договір оренди.

При передачі в операційну оренду біологічних активів птахівництва орендодавець не списує їх зі свого балансу (право власності на такий об'єкт до орендаря не переходить) і продовжує обліковувати у складі активів і надалі. У зв'язку з цим у бухгалтерському обліку під час передачі таких об'єктів в оренду не відбувається жодних змін. Оформляється така операція актом приймання-передачі, складеним у довільній формі.

Звертаємо увагу, що оскільки під час передачі біологічних активів, а саме довгострокових, в оренду актив залишається на балансі орендодавця, то саме він продовжує нараховувати на його вартість амортизацію. Амортизація у бухгалтерському обліку нараховується лише на довгострокові біологічні активи, оцінені за первісною вартістю з урахуванням суми їх зносу і втрат від зменшення корисності (п. 11 П(С)БО 30 «Біологічні активи»), бо згідно з п. п. 3.1 П(С)БУ 7 «Основні засоби» дія цього стандарту не поширюється на операції з біологічними активами, які пов'язані із сільськогосподарською діяльністю та оцінені за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу.

Амортизація нараховується на довгострокові біологічні активи за методом, визначеним у наказі про облікову політику. Сума нарахованої амортизації включається до

витрат підприємства-орендодавця і відображається бухгалтерським записом за кредитом субрахунку 134 «Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів» у кореспонденції:

– з дебетом рахунку 23 «Виробництво», якщо діяльність підприємства з надання в оренду довгострокових біологічних активів є основною та систематичною;

– дебетом субрахунку 949 «Інші витрати операційної діяльності», якщо надання довгострокових біологічних активів в оренду не є основним видом діяльності підприємства.

Сума орендної плати, передбачена договором, відображається орендодавцем у складі доходів (без урахування ПДВ, якщо орендодавець зареєстрований як платник ПДВ) у тому місяці, в якому такі доходи нараховані. При цьому для відображення доходів від оренди в бухгалтерському обліку використовуються:

– субрахунок 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг», якщо діяльність з надання орендних послуг є основним видом діяльності підприємства;

– субрахунок 713 «Дохід від операційної оренди активів», якщо надання необоротних активів в оренду не є основним видом діяльності орендодавця.

Крім того, оскільки операції з надання права користування за договором оренди вважаються згідно з п. п. 14.1.185 Податкового кодексу України постачанням послуг, то орендодавець у загальному порядку виписує податкову накладну на вартість наданих послуг з оренди за першою подією: або на дату підписання акта про надання послуг, або на дату отримання оплати і нараховує податкові зобов'язання з ПДВ.

В орендаря отримані в оренду біологічні активи птахівництва зараховуються на позабалансовий рахунок 01 «Орендовані необоротні активи» за вартістю, зазначеною в договорі оренди. Підставою для зарахування об'єкта оренди на позабалансовий рахунок 01 є акт приймання-передачі, підписаний обома сторонами договору оренди.

Сума орендної плати, що підлягає сплаті орендодавцю, відображається орендарем у складі витрат або на рахунку 91 «Загальновиробничі витрати», або на рахунку 23 «Виробництво» залежно від правил формування собівартості виробленої продукції, прописаних у наказі про облікову політику підприємства. Підставою для відображення орендарем орендної плати у складі витрат є виписаний орендодавцем акт наданих орендних послуг.

Якщо орендар сплачує за оренду авансом за декілька звітних періодів наперед, то одразу включити суму орендної плати до складу витрат не можна. Сплачена авансом орендна плата (без урахування ПДВ) відображається на рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів» з подальшим рівномірним її списанням на витрати підприємства.

Якщо об'єкт, що орендується, використовується орендарем у його господарській діяльності в межах операцій, які обкладаються ПДВ, то такий орендар (за наявності податкової накладної) має право на податковий кредит з ПДВ, виходячи із суми орендного платежу, але не вище рівня звичайних цін (п. 198.3 Податкового кодексу України).

Слід звернути увагу на те, що власниками біологічних активів часто виступають не підприємства, а звичайні фізичні особи (громадяни). У зв'язку з цим у випадку, коли орендодавцями виступають фізичні особи, виникають такі особливості:

1) із суми орендної плати, що виплачується таким особам не стягується єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Пояснюється це тим, що згідно з ч. 1 ст. 7 Законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 р. № 2464-VI винагорода за цивільно-правовими договорами потрапляє до бази для справляння єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування тільки у разі, якщо такий договір передбачає виконання робіт (ст. 837 Цивільного кодексу України) або надання послуг (ст. 901 Цивільного кодексу України). Відносини за договором оренди біологічних активів, як і інших договорів оренди, не мають ознак правовідносин, що регулюють ви-

конання робіт або надання послуг. Це підтверджують працівники Пенсійного фонду у своїх консультаціях;

2) дохід (орендна плата) від надання таких об'єктів в оренду відповідно до п. п. 164.2.5 Податкового кодексу України включається до оподаткованого доходу орендодавця. Тому орендар, який відповідає критеріям податкового агента, зобов'язаний утримати податок на доходи фізичних осіб у джерела виплати. При цьому база оподаткування від надання в оренду біологічних активів визначається, виходячи з розміру орендної плати, зазначеної в договорі оренди. Якщо виплата орендної плати відбуватиметься у натуральній формі, то відповідно до п. 164.5 Податкового кодексу України дохід орендодавця в цілях оподаткування визначається за звичайними цінами з урахуванням натурального коефіцієнта.

Оподатковується такий дохід податковим агентом за прогресивною шкалою:

1) за ставкою 15 % – для доходу, сума якого не перевищує 10-кратний розмір мінімальної заробітної плати, установлені законом на 1 січня звітного податкового року (абз. 1 п. 167.1 Податкового кодексу України);

2) за ставкою 17 % – для частини доходу в сумі перевищення (абз. 2 п. 167.1 Податкового кодексу України).

Якщо договір оренди біологічних активів укладено з працівником підприємства, то для цілей обкладення податком на доходи фізичних осіб, зокрема застосування ставок 15 (17) %, податковий агент повинен застосовувати ці ставки до суми заробітної плати та орендної плати. Адже згідно з п. 167.1 ПКУ ставки податку 15 (17) % застосовуються до загального місячного доходу платника податку. Податкова соціальна пільга до доходів у вигляді орендної плати не застосовується, оскільки такі доходи не є заробітною платою.

Висновки і пропозиції. Підсумовуючи вищесказане, робимо висновок: зазвичай об'єктом договору оренди виступають довгострокові біологічні активи, хоча не виключено, що ними можуть бути і деякі види поточних біологічних активів, у тому числі поточні біологічні активи птахівництва (за умови, що вони матимуть обидві ознаки об'єкта оренди). Юридичні аспекти оформлення таких операцій, як і облік, подібні до правил надання в оренду звичайних матеріальних об'єктів за винятком певних особливостей, що викликані особливим «одушевленим» статусом таких активів.

Оренда біологічних активів, у тому числі і біологічних активів птахівництва, є доволі нечастою, але, якщо потрібно збільшити кількість виробленої продукції при мінімальних затратах, то такі операції можуть стати перспективним джерелом нарощення обсягів виробництва у короткостроковому періоді.

Список використаних джерел

1. Братчук Л. М. Питання обліку орендованих об'єктів у сільськогосподарських підприємствах / Л. М. Братчук // Економіка АПК. – 2009. – № 8. – С. 96-100.

2. Лайчук С. М. Лізингові операції в Україні: бухгалтерський, податковий та правовий аспекти / С. М. Лайчук, К. В. Романчук // Міжнародний збірник наукових праць. – 2008. – № 2 (11). – С. 203-213.

3. Малік М. Й. Біологічні активи: організація обліку згідно вимог діючих стандартів / М. Й. Малік, В. К. Кацевич // Збірник наукових праць. Серія «Облік і фінанси». – 2008. – Вип. 5 (20). – Ч. 2. – С. 5-11.

4. Податковий кодекс України від 02.12.10 р. № 2755-VI.

5. Семенов Г. А. Теоретичні аспекти обліку та аудиту операцій з оперативної оренди / Г. А. Семенов, Л. М. Лагода // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2009 р. – № 3. – С. 172-175.

6. Цивільний кодекс України від 16.01.03 № 435-IV.

УДК 657.6

І.М. Пожарицька, канд. екон. наук, доцент

Національна академія природоохоронного та курортного будівництва, м. Сімферополь, Україна

АУДИТОРСЬКИЙ ВИСНОВОК У КАТЕГОРІЯХ ЛОГІКИ

У статті наведені результати дослідження деяких філософських засад формування аудиторського висновку. Доказано, що судження аудитора є центральною категорією всього процесу аудиту. Підставою формування аудиторського висновку є доведення, яке включає не тільки звичайне логічне доведення, а й процес пізнання істини.

Ключові слова: мислення аудитора, логіка, судження, умовивід, аудиторський висновок, аудиторська думка, аудиторське доведення.

В статье приведены результаты исследования некоторых философских аспектов формирования аудиторского заключения. Доказано, что суждение аудитора является центральной категорией всего процесса аудита. Основанием формирования аудиторского заключения является доказательство, которое включает не только обычное логическое доказательство, но и процесс познания истины.

Ключевые слова: мышление аудитора, логика, суждение, умозаключение, аудиторское заключение, аудиторское мнение, аудиторское доказательство.

The results of research of philosophical aspects of forming of public accountant conclusion are resulted in the articles. It is well-proven that judgement of public accountant by the central category of all of process of audit. Osnovaniem of forming of public accountant conclusion is includes not only ordinary but also process of truth.

Key words: thought of public accountant, logic, judgement, deduction, public accountant conclusion, public accountant opinion, public accountant proof.

Постановка проблеми. В останні роки XXI століття вітчизняна теорія аудиту наздоганяє практичну діяльність, про що свідчать багато наукових розробок у сфері методології та організації аудиту. Проте щорічна зміна Міжнародних стандартів аудиту, недосконале правове поле підприємництва в Україні та суперечності в Аудиторській палаті України не сприяють впровадженню теоретичних засад аудиту в практичну діяльність. Висловлювання професійного судження та аудиторської думки є найважливішою функцією аудитора. Однак дослідження теоретичних та методичних аспектів формування аудиторського висновку в останні часи не проводилися. Але, перш ніж досліджувати концептуальні засади професійного судження аудитора та аудиторського висновку, нам необхідно виділити прикладні особливості судження та умовиводів у формальній і традиційній логіці.

Таким чином, недостатній рівень дослідження теоретичних, методологічних, організаційних і практичних питань формування аудиторської думки в Україні обумовили вибір теми статті та свідчать про її актуальність.

Наукове дослідження виконується відповідно до плану науково-дослідних робіт кафедри обліку та аудиту Національної академії природоохоронного та курортного будівництва за темою "Облік, аналіз та аудит у системі управління підприємницькою діяльністю: методологія та організація" (державний реєстраційний номер 0112U008400). У межах наукової програми автором І.М. Пожарицькою досліджуються концептуальні засади професійного судження аудитора, його теоретико-методологічні та організаційні аспекти.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Питанням методології та організації аудиторської діяльності присвячені роботи багатьох сучасних вітчизняних учених, таких як Ф. Бутинець [4], А. Бодюк [2], В. Бондар [3], Н. Дорош [5], О. Петрик [9], Н. Проскуріна [10], О. Редько [11], К. Сурніна [12] та ін. Слід зазначити, що в опублікованих монографіях переважна більшість авторів недостатньо уваги приділяє дослідженню теорії аудиторського висновку, а основну увагу зосереджує на висвітленні методології та організації аудиту як взагалі, так і окремих частин процесу аудиторської перевірки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питання професійного судження аудитора, якщо і розглядаються, то досить стисло, що зумовлено недостатністю наукових досліджень вітчизняних та зарубіжних фахівців у сфері аудиту. Статті у періодичних виданнях, присвячених цій тематиці, або застарілі [7], або опубліковані зарубіжними авторами [12].

Мета статті. Головною метою статті є дослідження філософських засад формування аудиторського висновку як результату умовиводів та доведення під час застосування судження аудитора у процесі критичного мислення.

Виклад основного матеріалу. Аудиторська діяльність відноситься до розумової інтелектуальної праці, а професія аудитора потребує неабияких розумових здібностей та професіональних компетенцій.

Людське життя взагалі та аудиторська діяльність зокрема, пов'язане з пізнанням. Наука про пізнання – епістемологія, що досліджує процеси формування мислення людини.

Практичне мислення направлене на вирішення конкретних завдань, тоді як теоретичне мислення – на відшукування загальних закономірностей. Якщо теоретичне мислення зосереджене переважно на переході від відчуття до думки, ідеї, теорії, то практичне мислення направлене, перш за все, на реалізацію думки, ідеї, теорії в життя. Практичне мислення безпосередньо включене у практику і постійно піддається її контролюючій дії. Теоретичне мислення піддається практичній перевірці не в кожній ланці, а тільки в кінцевих результатах.

Процес здійснення мислення вивчає психологія. А правильне мислення є засобом досягнення істини. Проте тільки логіка досліджує, яким законам повинне підкорятися мислення, щоб воно могло привести до істини. Оскільки існують певні правила, які показують, як відрізнити висновки правильні від висновків помилкових. «Коли я приймаю в міркування, – говорить англійський філософ Д. С. Мілль, – як проста *теорія висновку*, який невеликий час досить для придбання повного знання її принципів і правил і навіть значної досвідченості в їх застосуванні, я не знаходжу ніякого вибачення для тих, хто, бажаючи займатися з успіхом якою-небудь *розумовою працею*, упускає це вивчення» [14, с. 8].

В аудиторській діяльності пізнання в основному є опосередкованим. Зумовлено це тим, що фінансова інформація як предмет дослідження аудитора є фактом минулого стосовно моменту його вивчення, і, отже, безпосереднє спостереження аудитором події складання звітності не може мати місця. Для пізнання істини в аудиті існує лише один шлях: установлення фактів помилок і на їхній підставі встановлення достовірності фінансової інформації в цілому. Звідси вирішальна роль в аудиторському дослідженні належить умовиводам.

Виходячи з класифікації мислення в психології, аудиторське мислення можна охарактеризувати, як практичне, дискурсивне, репродуктивне, вербальне, критичне (рис. 1).



Рис.1. Характеристика мислення аудитора

На нашу думку, основними характеристиками аудиторського мислення, виходячи з вищезгаданих, є *дискурсивне і критичне*, тобто побудоване на критичних думках і логічних міркуваннях.

Традиційний розумовий процес реалізується у формах *понять, суджень і умовиводів* (рис. 2). Операція з ними під час отримання нового знання становить логічний апарат мислення, що вивчається формальною логікою.

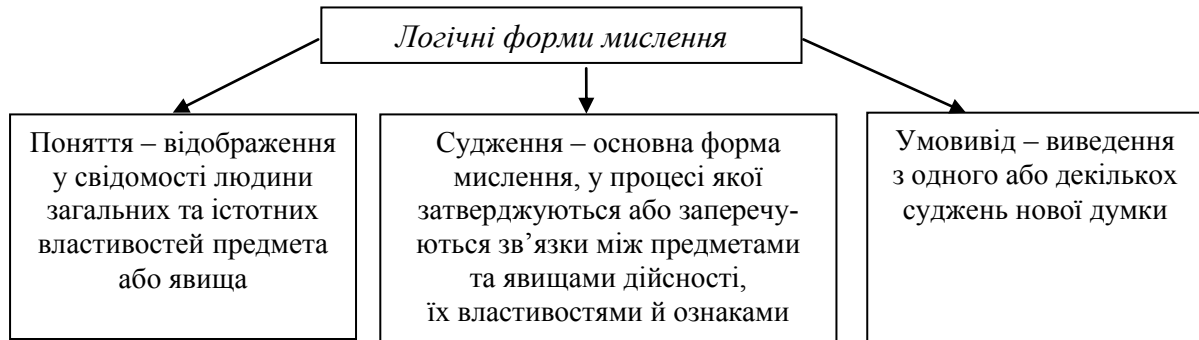


Рис. 2. Логічні форми мислення

У логіці мислення розглядається як інструмент пізнання з боку результативності, яка визначається правильністю, тобто відповідністю логічним законам. Аудиторська діяльність спрямована на встановлення *істинності* фінансової звітності та іншої фінансової інформації. Саме тому, на наш погляд, логіка, як і інші *науки про мислення*, повинні бути покладені в основу професійної діяльності аудитора. Адже формулювання думки аудитора про достовірність у всіх істотних аспектах фінансової звітності базується на професійному судженні й умовиводів щодо аудиторських доказів (рис. 3).

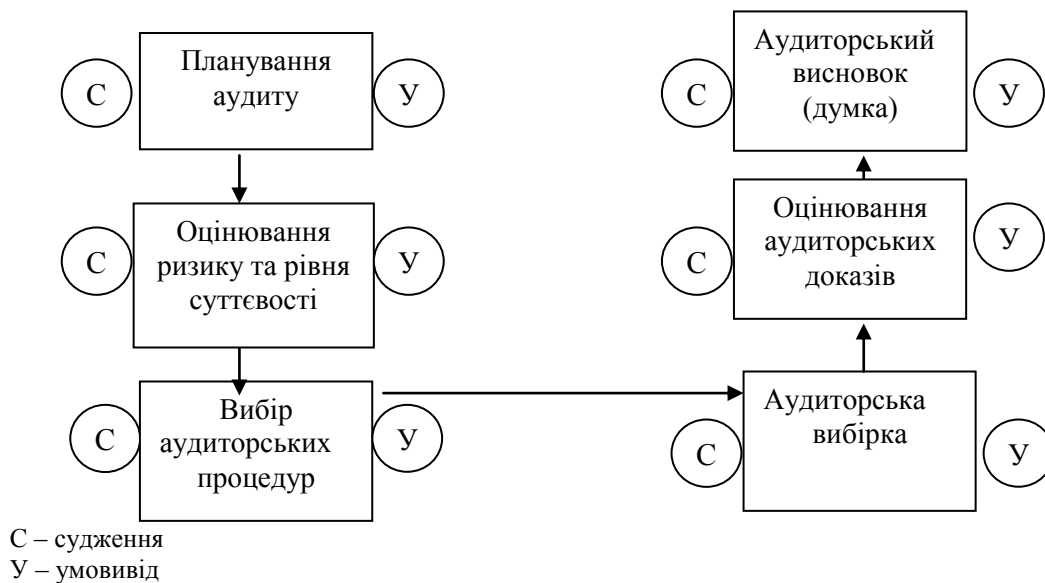


Рис. 3. Процес аудиту в категоріях логіки

Мислення – це не просто судження. У реальному процесі мислення поняття і судження не перебувають осібно. Можна сказати, що судження – це розгорнене поняття, а саме поняття – це згорнуте судження. Вони як ланки, включені до ланцюга складніших розумових дій – до міркування. Відносно закінченою одиницею міркування є умовивід. З наявних суджень воно утворює нове – вивід. Саме виведення нових суджень є характерним для умовиводу як логічної операції. Судження, з яких виводиться висновок, суть посилки. Умовивід є операцією мислення, у ході якої із зіставлення багатьох посилок виводиться нове судження.

Саме тому, на наш погляд, *судження є центральною категорією всього розумового процесу аудитора* і підлягає глибшому дослідженню.

Але будь-яке наше судження, що відображає зміст і сутність якого-небудь явища, мислиться раніше своїх частин. Саме формування понятійно-категоріального апарату є вихідною посилкою правильних умовиводів. Однак, незважаючи на те, що в аудиті є досить розвинутий глосарій термінів Міжнародних стандартів аудиту [8], багато понять залишається не визначеними. Так, співвідношення понять «аудиторська думка», «аудиторський висновок», «аудиторських звіт» неурегульоване законодавчо, тому призводить до неправомірного користування.

На нашу думку, ці поняття мають *відношення підпорядкування*, де зміст одного поняття складає частину іншого, а обсяг одного із понять входить до складу іншого поняття як частина його обсягу. Так, найбільш широким (підпорядковуючим) поняттям є «аудиторський звіт», до якого входить поняття «аудиторський висновок». А «аудиторська думка» є підпорядкованим поняттям як частині (останній абзац) аудиторського висновку (звіту) (рис. 4).

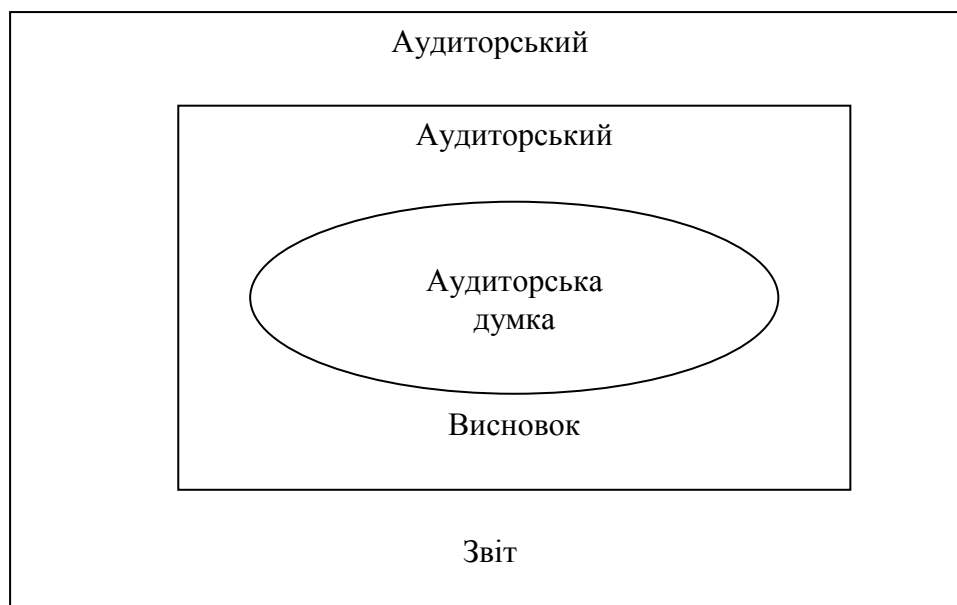


Рис. 4. Наочне подання відношення підпорядкування понять аудиту

За правилами логіки, все те, що властиве підпорядковуючому поняттю, властиве і підпорядкованому, однак не все, що властиве підпорядкованому поняттю, може бути властиве для підпорядковуючого поняття.

При цьому слід відзначити, що існують деякі суперечки між обсягом понять «аудиторський звіт» та «аудиторський висновок» у сучасній редакції Міжнародних стандартів аудиту та Закону України «Про аудиторську діяльність». Але це потребує глибшого дослідження цих дефініцій і буде розглянуте у подальших публікаціях.

Вивчення класифікації суджень у традиційній логіці дозволяє нам висловити думку, що в аудиті найчастіше використовуються *модальні судження*, які залежно від ступеня їх доведеності, поділяють на проблематичні (ймовірні) й достовірні. Саме *проблематичне судження*, в якому щось стверджується чи заперечується з певним ступенем припущення, є найбільш поширеним в аудиті. При цьому проблематичні судження треба відрізнити від суджень можливості. Вони фактично є судженнями про судження. Це засвідчують відповідні слова: "я вважаю, що...", "можливо, що..." та ін. Коли ж до складу речень, які виражають об'єктивну можливість, включити названі слова, то вони перевернуть думку: реальна можливість буде підмінена ймовірністю, і судження стане проблематичним.

У результаті об'єднання двох підстав суджень за кількістю та якістю, виділяють чотири види суджень (табл. 1).

Таблиця 1

Об'єднана класифікація суджень у формальній логіці

| Вид судження | Формула | Символ | Приклад |
|---------------------------------|--------------------------|----------------|-------------------------------------|
| Загальностверджувальне судження | <i>всі S суть P</i> | A (affirmo) | Вся звітність містить помилки |
| Частковостверджувальне судження | <i>деякі S суть P</i> | I | Деякі помилки виявляються аудитором |
| Загальнозаперечне судження | <i>жодне S не є P</i> | E (nego) | Жоден аудитор не є всезнаючим |
| Частковозаперечне судження | <i>деякі S не суть P</i> | O | Деяка звітність не має помилок |

Джерело: згруповано автором на підставі [6; 14].

Також в аудиті поширеним є використання *складних суджень, побудованих за правилом диз'юнкції чи кон'юнкції*.

Як відомо, умовивід – це логічний засіб здобуття нового знання. У процесі умовиводу здійснюється перехід від відомого до невідомого. Об'єктивною підставою умовиводу є зв'язок і взаємозалежність предметів і явищ дійсності. Поняття і судження входять до складу умовиводу як його елементи. З основ традиційної логіки ми знаємо, що будь-який умовивід складається із засновків і висновку. Засновки – це судження, з яких виводиться нове знання. Висновок – судження, виведене із засновків. Для того, щоб висновок умовиводу був істинним, необхідно дотримуватися таких двох умов:

- 1) засновки-судження, з яких роблять висновок, повинні бути істинними;
- 2) умовивід повинен бути логічно правильним.

Недотримання однієї з цих умов призводить до того, що висновок із засновків стає хибним.

Саме ці логічні істини, відомі нам зі студентської лави, в аудиторській практиці стають важкодоступні. І якщо досягнення другої умови в принципі є легким для аудитора, то з приводу першого виникає багато питань. Як досягнути істинності професійного судження аудитора? Які розумові процеси аудитора обумовлюють критерій істинності під час формування аудиторського висновку? Який організаційно-методичний апарат аудиторської перевірки (його вибір на засадах судження) може забезпечити виявлення всіх помилок у звітності для формування немодифікованого висновку?

Ці та інші питання стають досить актуальними для наукового дослідження методології вибору аудиторського висновку. Саме обґрунтоване знання, що міститься в аксіомах і правилах умовиводів, та не входить до складу умовиводу у вигляді окремого судження, а складає логічну підставу висновків, дає відповідь на запитання про те, чому висновок, здобутий з тих чи інших суджень, є правомірним і неодмінним.

Але *підставою формування аудиторського висновку є доведення*. Термін "доведення" уживається в кількох значеннях.

1. Під доведенням розуміють факти, за допомогою котрих обґрунтовується істинність того чи іншого положення. В аудиті – це інформація, яку отримують у ході перевірки від суб'єкта або сторонніх осіб для формування думки стосовно достовірності фінансової звітності.

2. Словом "доведення" позначають джерела даних про факти. В аудиті – це дані первинних та зведених бухгалтерських документів, робочі документи аудитора з результатами виконаних аудиторських процедур.

3. Доведення – це процес мислення, логічний процес обґрунтування істинності одного судження за допомогою інших суджень. У формальній логіці термін "доведення" уживається саме в цьому значенні. Логіка вивчає доведення як мисленнєвий процес.

Логічне доведення – це розумова діяльність; це розумовий процес обґрунтування однієї істини іншими істинами [6, с. 246]. Аудиторський доказ – це не тільки логічний процес, не одна лише розумова діяльність. Він складається з таких моментів: збирання, перевірки й оцінки доказів. Окрім розумової діяльності, аудиторський доказ включає і практичну діяльність. Логічне доведення становить лише одну зі сторін аудиторського доведення – певний його момент. Аудиторський доказ – це не звичайне логічне доведення, а одночасний процес і пізнання істини, і її логічне доведення.

Але аудиторський доказ відрізняється від логічного доведення не тільки цим. Логічне доведення відбувається за законами і правилами однієї лише логіки. Аудиторський доказ здійснюється не тільки за законами діалектики, він підлягає також деяким правовим законам, хоча і не таким суворим, як судовий доказ. Це означає, наприклад, що суб'єктом судового доказу може бути не будь-яка особа, а тільки слідчий, прокурор, особа, що проводить дізнання, і суддя; факти дійсності стають доказовими фактами у судовій справі лише за умови, якщо вони здобуті із дотриманням норм процесуального права, і т. д. В аудиті такого немає, однак Міжнародними стандартами контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг відокремлено аудиторські процедури щодо збору аудиторських доказів та їх критеріїв.

Будь-який доказ щодо логічного відношення є умовивід і здійснюється у формі умовиводу. Але не будь-який умовивід є доказом. У процесі умовиводу наша увага зосереджується на запитанні про те, що впливає із цих засновків, у доказі ж головним для нас є запитання про те, чи дійсно це впливає.

Таким чином, дослідження деяких філософських засад формування аудиторського висновку як результату умовиводів та доведення під час застосування судження аудитора у процесі критичного мислення дозволило виділити низку методологічних проблем (табл. 2).

Таблиця 2

Проблемні питання методології аудиторського висновку

| <i>Методологічний рівень</i> | <i>Проблемні питання</i> |
|------------------------------|--|
| Логіка поняття | Визначення понять «аудиторська думка», «аудиторський висновок», «аудиторський звіт» |
| | Співвідношення категорій «судження» і «професійне судження аудитора», «умовивід» і «аудиторський висновок» |
| | Класифікація видів аудиторського висновку та судження |
| Логіка судження | Застосування логічних законів, методів та моделей щодо судження аудитора |
| | Виділення критеріїв професійного судження аудитора |
| | Формування когнітивної компетенції аудитора стосовно професійного судження |
| Логіка умовиводів | Обґрунтування дедуктивного або індуктивного умовиводу в аудиті |
| | Застосування знань про логічні помилки під час формування аудиторських умовиводів |
| | Застосування методів когнітивної науки щодо формування аудиторського умовиводу |
| Логіка доведення | Доведення та спростування у логіці та аудиторському процесі |
| | Використання математичної логіки щодо вибіркового способу збору аудиторських доказів |
| | Застосування здобутків когнітивної науки щодо аудиторського доведення |

Висновки і пропозиції. Таким чином, проведене дослідження дозволяє сформулювати такі висновки:

1. Аудиторська діяльність належить до розумової високоінтелектуальної праці з високим ризиком невизначеності, що потребує критичного та дискурсивного мислення.

2. Мислення аудитора підпорядковується законам логіки та іншим наукам про пізнання, які повинні бути покладені в основу професійної діяльності аудитора.

3. Встановлено, що судження аудитора є центральною категорією всього процесу аудиту, на підставі якого формується умовивід, у тому числі щодо достовірності фінансової звітності.

4. Підставою формування аудиторського висновку є доведення, яке включає не тільки звичайне логічне доведення, а одночасний процес і пізнання істини, і її логічне доведення.

5. Дослідження деяких філософських засад формування аудиторського висновку як результату умовиводів та доведення під час застосування судження аудитора у процесі критичного мислення дозволило виділити основні методологічні проблеми, які підлягають подальшому дослідженню та прилюдному обговоренню у професійній спільноті. Зокрема, застосування методів когнітивної науки щодо формування аудиторського умовиводу.

Список використаних джерел

1. *Аудиторський* словар / С. М. Бычкова, М. В. Райхман, В. Я. Соколов и др. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 192 с.
2. *Бодюк А. В.* Методологічні й нормативно-правові аспекти аудиту підприємницької діяльності : монографія / А. В. Бодюк. – К. : Кондор, 2005. – 356 с.
3. *Бондар В. П.* Концепція розвитку аудиту в Україні: теорія, методологія, організація : монографія / В. П. Бондар. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – 456 с.
4. *Бутинець Ф. Ф.* Аудит: сучасні тенденції розвитку в Україні та світі : монографія / Н. М. Малюга, Н. І. Петренко та ін. – Житомир : ЖДТУ, 2004. – 564 с.
5. *Дорош Н. І.* Аудит: методологія і організація / Н. І. Дорош. – К. : Знання, КОО, 2001. – 402 с.
6. *Жеребкін В. Є.* Логіка : підручник / В. Є. Жеребкін. – 10-те вид. – К. : ЦУЛ, 2011. – 426 с.
7. *Зубик С.* Виды аудиторских заключений и особенности их составления / О. Середя, О. Колодило // Бухгалтерский учет и аудит. – 1998. – № 1. – С. 35-40.
8. *Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг.* – К. : Аудиторська палата України, 2010. – 1027 с.
9. *Петрик О. А.* Аудит: методологія і організація : монографія / О. А. Петрик. – К. : КНЕУ, 2003. – 260 с.
10. *Проскуріна Н. М.* Процедурне забезпечення аудиту. Теорія та практика : монографія / Н. М. Проскуріна. – К. : ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2011. – 739 с.
11. *Редько О. Ю.* Аудит в Україні. Морфологія : монографія / О. Ю. Редько. – К. : ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2008. – 493 с.
12. *Суконников В. В.* Аудиторское мнение и аудиторское заключение: объекты регулирования и информационные источники / В. В. Суконников // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 6. – С. 1-7.
13. *Сурніна К. С.* Аналітичні процедури в аудиті: методологія і практика : монографія / К. С. Сурніна. – Сімферополь : ДІАЙПІ, 2011. – 392 с.
14. *Челпанов Г. И.* Учебник логики / Г. И. Челпанов. – Х. : Логос. – 109 с.

УДК 657:347.440.22:351.712

О.О. Сидоренко, канд. екон. наук

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ОБТЯЖЛИВИЙ КОНТРАКТИ У СУБ'ЄКТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ: СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ

Досліджено та уточнено визначення поняття «обтяжливий контракт» для суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі. Здійснено класифікацію обтяжливих контрактів у суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі з метою забезпечення потреб обліку.

Ключові слова: обтяжливий контракт, класифікація, забезпечення, облік.

Изучено и уточнено определение понятия «обременительный контракт». Разработана классификация обременительных контрактов у субъектов бухгалтерского учета в государственном секторе с целью обеспечения потребностей бухгалтерского учета.

Ключевые слова: обременительный договор, классификация, обеспечение, учет.

The definition of concept of “an onerous contract” was investigated and specified. The classification of onerous contracts was developed in order to meet the needs of accounting.

Key words: onerous contract, classification, provision, accounting.

Постановка проблеми. Суб'єкти бухгалтерського обліку в державному секторі у процесі виконання своїх обов'язків (у процесі своєї діяльності), як і суб'єкти приватного сектору, укладають контракти з іншими контрагентами. Причому в окремих випадках може виникнути ситуація, за якої укладений контракт може виявитися для суб'єкта бухгалтерського обліку в державному секторі обтяжливим. Це відбувається в тому випадку, якщо очікувані витрати на виконання зобов'язань за контрактом, яких не можна уникнути, перевищують очікувані економічні вигоди або потенціал корисності за цим контрактом.

Контракти такого характеру передбачають наявність специфіки в обліку наслідків їх укладання, виконання чи невиконання та потребують контролю з погляду ефективності використання коштів загального та спеціального фондів, що відповідно вказує на актуальність відповідного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації та обліку в бюджетних установах були та досліджуються такими вченими, як: П.Й. Атамас, Ф.Ф. Бутинець, Р.Т. Джога, Н.А. Остап'юк, Т.П. Остапчук, С.В. Свірко, С.В. Сисюк, Л.М. Сінельник та інші [1; 2; 3; 8; 9]. Незважаючи на значний доробок вищезазначених науковців у розвиток методології обліку в бюджетних установах, питання обліку обтяжливих контрактів у суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі, з урахуванням норм національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі, є маловивченими. Недостатньо вивченими є питання щодо сутності та класифікації обтяжливих контрактів з метою забезпечення потреб бухгалтерського обліку.

Мета статті полягає у з'ясуванні та уточненні дефініції поняття «обтяжливий контракт», здійсненні їх класифікації з метою забезпечення потреб обліку у суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі.

Виклад основного матеріалу. Визначення поняття «обтяжливий контракт» міститься як у національних, так і міжнародних стандартах бухгалтерського обліку в державному секторі:

– *обтяжливий контракт* – контракт, витрати (яких не можна уникнути) на виконання якого перевищують очікувані економічні вигоди або потенціал корисності від цього контракту [7].

Обтяжливий контракт – це контракт на обмін активами або послугами, за яким неминучі витрати на погашення зобов'язань за контрактом перевищують економічні вигоди або потенціал корисності, які очікують отримати від контракту [6].

Контракт – письмова угода двох або більше сторін з певними зобов'язаннями під час здійснення певних намірів, операцій за певних умов і у зазначені строки, а також з відповідальністю сторін за виконання зобов'язань [4].

Будь-який контракт характеризується тим, що це: 1) угода укладена у письмовій формі; 2) угода укладена між двома або/та більшою кількістю сторін; 3) всі сторони мають зобов'язання, права та відповідальність згідно з умовами визначеними угодою; 4) за контрактом очікується одержання економічних вигод або потенціал корисності та понесення витрат; 5) безпосередньо в контракті або на законодавчому рівні передбачено штрафні санкції за невиконання (неналежне виконання або одностороннє розірвання контракту).

Дослідивши національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 128 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» (далі – НП(с)БОДС), нами було виділено ознаки, які є специфічними виключно для обтяжливих контрактів (які відрізняють обтяжливий контракт від звичайного), а саме: 1) неминучість витрат за обтяжливим контрактом на його виконання або у разі його розірвання на сплату неустойки (штрафів, пені), які перевищують очікувані економічні вигоди або потенціал корисності від цього контракту; 2) відсутність однієї або кількох додаткових угод з іншими суб'єктами (підприємствами приватного сектору; суб'єктами бухгалтерського обліку в державному секторі; фізичними особами) економічні вигоди або потенціал корисності, за якими можуть покрити неминучі витрати за обтяжливим контрактом та витрати, пов'язані безпосередньо з додатковими угодами.

Отже, на нашу думку, під поняттям **«обтяжливий контракт» у суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі слід розуміти** – письмову угоду, договір (контракт), укладений між двома або/та більшою кількістю осіб, за якою (яким) у таких осіб виникає зобов'язання виконати контракт чи у разі його невиконання (дострокового припинення, відмови від виконання) сплатити суми неустойки (штрафів, пені), визначені у контракті чи на законодавчому рівні, за умови, що економічні вигоди або потенціал корисності, які очікується отримати від такого контракту, є меншими неминучих витрат (витрат на виконання контракту та/чи сплату неустойки (штрафів, пені)), крім випадку, за якого існує додаткова угода (угоди), за якою (якими) економічні вигоди або потенціал корисності перевищують неминучі витрати за обтяжливим контрактом та такими додатковими угодами.

Для розуміння сутності обтяжливого контракту та розроблення методичних засад обліку наслідків, пов'язаних з їх укладанням, виконанням (невиконанням) у суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі, необхідно здійснити класифікацію обтяжливих контрактів.

Першочерговою класифікаційною ознакою, на нашу думку, є учасники контракту. Так, контракт може бути обтяжливим для замовника; виконавця або іншої сторони контракту. При цьому залежно від виду контрагента обтяжливий контракт може бути укладений суб'єктом бухгалтерського обліку в державному секторі з іншим суб'єктом бухгалтерського обліку в державному секторі; приватним підприємством; державним підприємством; фізичною особою.

Укладання контрактів із закордонними суб'єктами передбачає необхідність врахування курсу валют та здійснення додаткових процедур в обліку, а отже, виділення такої ознаки, як місце знаходження контрагента, є необхідним. За місцем знаходження контрагента, з яким укладено обтяжливий контракт, може бути в Україні чи за кордоном (наприклад, контракт може бути укладений із закордонним суб'єктом бухгалтерського обліку в державному секторі).

Обтяжливий контракт може бути укладений як з пов'язаними, так і з непов'язаними особами.

За предметом обтяжливого контракту їх слід поділяти на: обтяжливі контракти на купівлю-продаж товарів; виконання робіт; надання послуг та інші.

У національних та міжнародних стандартах бухгалтерського обліку в державному секторі немає чітких вимог щодо моменту визнання контракту обтяжливим. Тому, на нашу думку, контракти можуть бути обтяжливими як на дату їх укладання (первісний обтяжливий контракт), так і на будь-яку іншу дату після його укладання (набутий обтяжливий контракт).

Залежно від ініціатора в укладанні обтяжливого контракту можна виділити контракти, укладені на вимогу держави (державних органів, керівних суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі) чи на підставі власного рішення суб'єкта бухгалтерського обліку в державному секторі.

Обтяжливий контракт за своєю суттю передбачає необхідність сплати штрафів (пені, неустойки) у разі відмови від його виконання (неповного виконання, дострокового припинення (розірвання)). Отже, як правило, обтяжливий контракт буде містити вимоги щодо штрафних санкцій. Проте «контракт може бути обтяжливим і якщо в ньому не передбачено право кредитора на неустойку, але він продовжує виконуватися з перевищенням витрат над економічними вигодами» [5], або, якщо необхідність сплати штрафних санкцій вищій за економічні вигоди, або потенціал корисності за контрактом передбачені на законодавчому рівні і не потребують додаткового відображення безпосередньо у контракті. Таким чином, обтяжливий контракт може як передбачати, так і не передбачати штрафні санкції.

Залежно від поведінки суб'єкта, для якого контракт є обтяжливим, слід виділяти обтяжливі контракти, які: виконані; продовжують виконуватися; достроково розірвані (не виконані повністю); частково виконані та потім розірвані.

Слід зауважити, який би варіант поведінки не обрав суб'єкт, він у будь-якому випадку понесе неминучі витрати (крім випадку, якщо особа, яка порушила зобов'язання, звільняється від відповідальності. Згідно зі ст. 617 Цивільного кодексу України така можливість з'являється у винної особи, якщо вона доведе, що це порушення сталося внаслідок випадку або непереборної сили [10]). При цьому за розміром неминучих витрат на виконання та розірвання доцільно виділяти контракти, в яких: витрати на виконання перевищують витрати на сплату неустойки (штрафів, пені) за невиконання контракту; витрати на виконання є рівними витратам на сплату неустойки (штрафів, пені) за невиконання контракту; витрати на виконання є меншими за витрати на сплату неустойки (штрафів, пені) за невиконання контракту. Необхідність виділення такої ознаки викликана тим, що під час формування забезпечення за обтяжливим контрактом необхідно обирати найменші неминучі витрати, а отже, необхідно вести облік контрактів з поділом їх на відповідні групи.

Якщо не заборонено законодавством чи безпосередньо обтяжливим контрактом, суб'єкт бухгалтерського обліку в державному секторі може укласти додаткові угоди з метою мінімізації витрат по обтяжливому контракту. Тобто контракти додатково необхідно поділяти на ті, що виконуються на існуючих умовах, і ті, що виконуються з укладенням додаткових угод. Адже економічні вигоди або потенціал корисності та витрати за додатковими угодами також впливають на механізм формування забезпечення за обтяжливим контрактом та його розмір, що відповідно вказує на необхідність поділу та їх обліку за виділеними групами.

Для цілей бухгалтерського обліку важливе значення має період, в якому буде виконуватись обтяжливий контракт, оскільки період виконання може не збігатись з періо-

дом його підписання, що повинно мати відповідне відображення в обліку та звітності, зокрема щодо забезпечень за такими контрактами. Контракти, які укладаються та виконуються в одному звітному році, слід вважати поточними, а ті, які після укладання виконуються як у звітному, так і наступних роках, як довгострокові.

Слід зауважити, що контракт, який укладено в одному звітному році, а виконується в наступному, не слід вважати довгостроковим, оскільки фактично він є поточним контрактом для року, в якому він буде виконуватися.

Обтяжливі контракти повинні мати вимогу щодо моменту початку його виконання, а саме: на будь-яку дату після вступу в силу (після підписання); на визначену в ньому дату; визначений у контракті період; після настання вказаної в ньому події.

Для цілей обліку важливе значення має спосіб фіксації економічних вигід або потенціалу корисності (ціни контракту) за обтяжливим контрактом. За цією ознакою слід виділяти контракти: з фіксованою ціною у національній валюті; з фіксованою ціною в іноземній валюті; з визначеною ціною в національній чи іноземній валюті, що повинна коректуватись, на дату виконання контракту, на норму інфляції (ризик; поточну відсоткову ставку тощо); з використанням ринкових цін на дату виконання.

Згідно з НП(с)БОДС 128 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» забезпечення створюються для відшкодування наступних (майбутніх) витрат для «виконання зобов'язань щодо обтяжливих контрактів» [7]. З чого можна зробити висновок, що за всіма обтяжливими контрактами необхідно формувати забезпечення. Проте у визначенні поняття «забезпечення» зазначено, що це «зобов'язання з невизначеними сумою або часом погашення на дату балансу» [7]. Виходячи з цього, якщо суму зобов'язання за обтяжливим контрактом неможливо достовірно оцінити та не є передбачуваним строк її погашення на дату балансу або сума зобов'язання може бути достовірно визначена і при цьому відомий час погашення (строк, дата погашення) такого зобов'язання, то створювати за ним забезпечення недоцільно. У всіх інших випадках забезпечення необхідно створювати. Отже, обтяжливі контракти слід поділяти на такі, за якими: необхідно формувати забезпечення; відсутня можливість сформувати забезпечення.

Забезпечення обтяжливого контракту визначається у сумі неминучих витрат, пов'язаних з його виконанням. Сума неминучих витрат, пов'язаних з виконанням обтяжливого контракту, визначається за найменшою з двох величин: витрат на виконання контракту або витрат на сплату неустойки (штрафів, пені) за його невиконання. Витрати на виконання обтяжливого контракту оцінюються за різницею між витратами на його виконання і доходами (втратами) від виконання іншого контракту, укладеного з метою мінімізації втрат від виконання обтяжливого контракту [7].

Згідно з НП(с)БОДС 128 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи», «забезпечення довгострокових зобов'язань визнаються у сумі їх теперішньої вартості» [7]. Отже, від виду контракту щодо терміну (довгостроковий чи короткостроковий) та способу фіксації в ньому ціни (економічних вигід чи потенціалу корисності) залежить вартість, яку будуть використовувати під час формування забезпечення за таким обтяжливим контрактом. Отже, така вартість може визначатись за: первісними цінами (поточна вартість); наведеними цінами (теперішня вартість); комбінованою вартістю.

Узагальнена класифікація обтяжливих контрактів, що запропонована нами, наведена на рис.

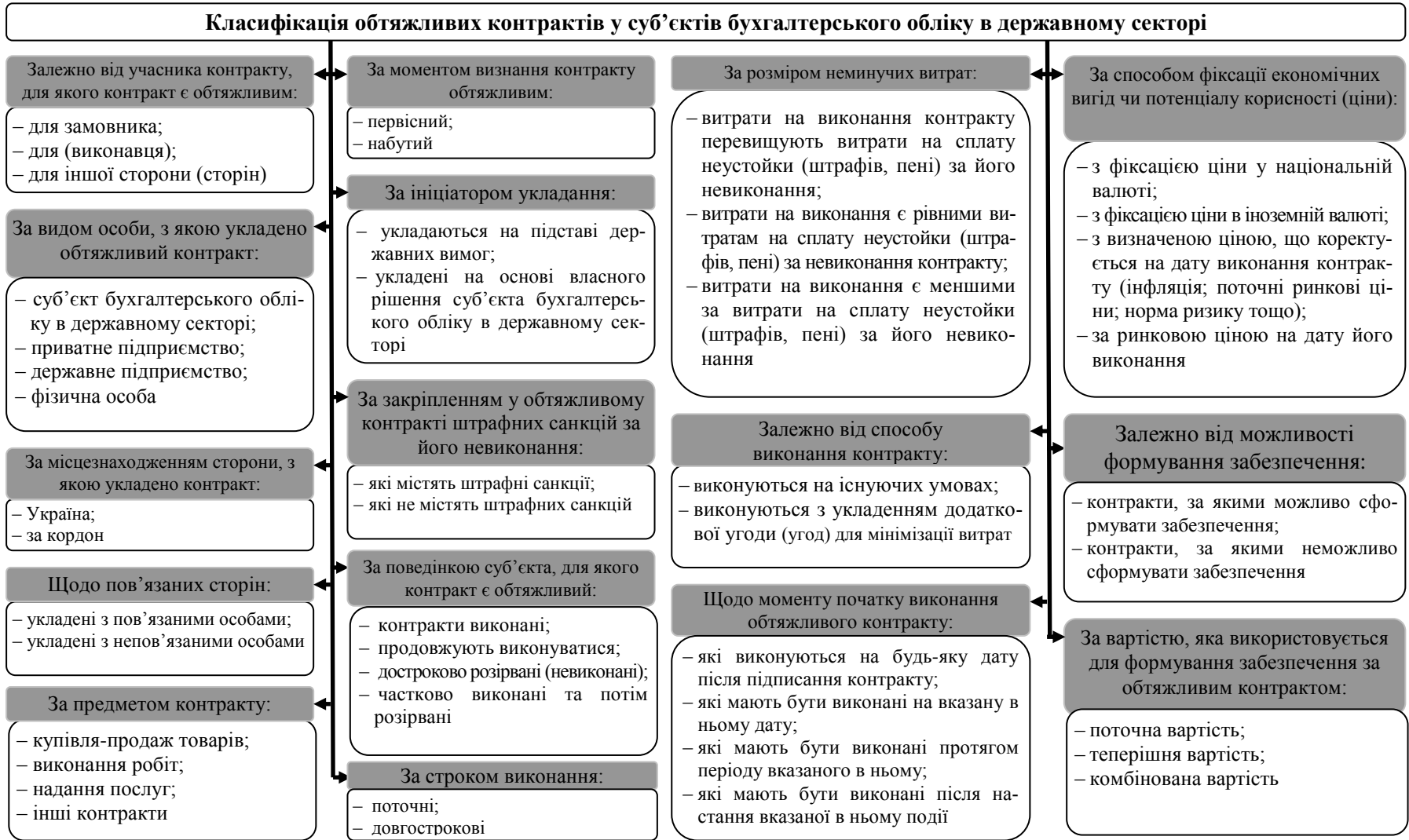


Рис. Класифікація обтяжливих контрактів у суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі

Джерело: власна розробка автора.

Висновки і пропозиції. У результаті проведеного дослідження виявлено, що питання з'ясування сутності поняття «обтяжливі контракти» та їх класифікації для цілей обліку у суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі є недостатньо дослідженими. У зв'язку з цим у роботі уточнено дефініцію поняття «обтяжливий контракт для суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі» та здійснено класифікацію обтяжливих контрактів для цілей бухгалтерського обліку, що створює теоретичні засади для подальшого розвитку обліку і контролю операцій за обтяжливими контрактами у суб'єктів бухгалтерського обліку в державному секторі.

Список використаних джерел

1. *Атамас П. Й.* Основи обліку в бюджетних установах : навч. посіб. / П. Й. Атамас. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 288 с.
2. *Бутинець Ф. Ф.* Бухгалтерський облік у бюджетних установах : навч. посіб. / Т. П. Остапчук, Н. А. Остап'юк, С. В. Сісюк. – 2-ге вид., доповн. і переробл. – Житомир : ПП “Рута”, 2006. – 472 с.
3. *Джога Р. Т.* Бухгалтерський облік у бюджетних установах : підручник / С. В. Свірко, Л. М. Сінельник ; за заг. ред. проф. Р. Т. Джоги. – К. : КНЕУ, 2003. – 483 с.
4. *Економічна енциклопедія* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrslov.com/Ekonomichna_entsyklopediya/page/kontrakt.4036/.
5. Щодо обтяжливих контрактів [Електронний ресурс] : Лист Міністерства фінансів України № 31-34000-20-27/11017 від 13.05.2010 – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1023.2730.0>.
6. *Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи* : МСБОДС 19. [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://minfin.gov.ua/>.
7. *Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи* : Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 128 [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу : <http://minfin.gov.ua/>.
8. *Свірко С. В.* Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах : навч. посіб. / С. В. Свірко. – К. : КНЕУ, 2003. – 380 с.
9. *Свірко С. В.* Бухгалтерський облік у бюджетних установах: методологія та організація : монографія / С. В. Свірко. – К. : КНЕУ, 2006. – 443 с.
10. *Цивільний кодекс України* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/435-15/print1339335831429843>.

УДК 657.471.122

Ю.В. Крот, аспірант

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

СОЦІАЛЬНІ ВИТРАТИ: ПРОДУКТИВНІСТЬ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ

У статті розглянуті питання складу соціальних витрат, які виникають при провадженні компанією політики корпоративної соціальної відповідальності бізнесу, порядок їх відображення в обліку та запропоновані методи аналізу їх ефективності.

Ключові слова: соціальні витрати, продуктивність витрат, витрати на мотивацію, витрати на навчання, благодійні витрати.

В статье рассмотрены вопросы состава социальных затрат, которые возникают при проведении компанией политики корпоративной социальной ответственности бизнеса, порядок их отражения в учете и предложены методы анализа их эффективности.

Ключевые слова: социальные затраты, продуктивность, затраты на мотивацию, затраты на обучение, благотворительные затраты.

The questions of composition of social expenses that arise up during realization the company of politics of corporate social responsibility of business are considered in the article, order of reflection of them in an account and the methods of analysis of their efficiency are offered.

Key words: social expenses, efficiency, expense for motivation, expense for training, charitable expenses.

Постановка проблеми. Актуальність теми дослідження. В Україні дедалі частіше порушуються питання соціальної відповідальності бізнесу, підприємств і організацій, що пов'язане зі здійсненням витрат, які виникають у ході реалізації соціальної відповідальності підприємств у межах своєї діяльності. Це зумовлює актуальність всебічного дослідження складу соціальних витрат, їх продуктивності та впливу на економічні показники діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем формування, обліку, аналізу та прогнозуванню соціальних витрат присвячена значна кількість досліджень вітчизняних учених: Ф.Ф. Бутинця, М.Г. Чумаченка, С.В. Голова, Є.В. Мниха, М.Я. Дем'яненко, В.В. Сопка, В.О. Шевчука, Л.В. Чижевської, Л.В. Нападовської, М.С. Пушкаря, Н.М. Малюги та інших. Із зарубіжних науковців питання соціальних витрат, їх облік і контроль досліджували Л.А. Бернстайн, М.Ф. Ван Бред, К. Друрі, Б. Нідлз, Т. Скоун, Дж. К. Ван Хорн, Ч. Хорнгрен, Р. Ентоні, Джей К. Шим, Я.В. Соколов та ін.

Незважаючи на значний внесок названих учених у вирішення проблем теорії та практики відображення соціальних витрат у обліку та звітності й визначення ефективності їх здійснення, необхідно відзначити, що деякі питання теоретичного, методологічного і практичного плану до теперішнього часу залишається невирішеним або носить дискусійний характер. До них відносяться: класифікація соціальних витрат, віднесення соціальних витрат до продуктивних чи непродуктивних, недостатньо відпрацьована система показників, для визначення ефективності соціальних витрат. Окремі показники, якими оцінюються соціальні витрати, носять якісний характер, що ускладнює їх грошову оцінку. Перелічені невирішені питання потребують дослідження та вирішення для створення надійного інформаційного забезпечення управління соціальними витратами та визначення економічної, соціальної та екологічної результативності.

Виділення не вирішених раніше частин загальних проблеми. В Україні до соціальних витрат найчастіше відносять тільки обов'язкові нарахування на заробітну плату та благодійну допомогу, що свідчить про недостатнє висвітлення як проблеми складу соціальних витрат, так і питань ефективності їх здійснення.

Мета статті. Дослідити склад соціальних витрат, їх вплив на економічні показники діяльності підприємств та запропонувати схему аналізу їх продуктивності.

Виклад основного матеріалу. Різні автори та джерела наводять різні визначення соціальної корпоративної відповідальності. Зокрема, Ф. Котлер та Л. Ненсі її визначають "як вільний вибір на користь зобов'язання підвищувати добробут громади через

відповідні підходи до ведення бізнесу, а також надання корпоративних ресурсів” [7]. О.В. Родіонов соціальну відповідальність визначає як соціальні відносини й ставлення, що виражають рівень ініціативних зобов'язань підприємства у сфері соціального захисту працівників й суспільства [14]. Л.Н. Коновалова, М.Н. Корсаков, В.Н. Якимець визначають корпоративну соціальну відповідальність як сукупність регулярних і динамічних добровільно створених зобов'язань відповідних до специфіки та рівня розвитку підприємства, що виконуються, в основному, за рахунок ресурсів підприємства і які націлені на реалізацію значних внутрішніх і зовнішніх соціальних програм, результати яких сприяють розвитку підприємства (збільшенню обсягу виробництва, підвищенню якості продукції та послуг тощо), покращенню його репутації й іміджу, а також розширенню конструктивних партнерських зв'язків із діловими партнерами, державою, місцевою спільнотою і громадськими організаціями [6].

А. А. Мілютіна дає таке визначення цього поняття: «Соціальні витрати – економічні ресурси, які спрямовані на забезпечення державних соціальних гарантій, передбачених чинним законодавством, задоволення потреб персоналу підприємства, запобігання несприятливого впливу на нього зовнішнього і внутрішнього середовища, фінансування системи державного соціального захисту та благодійність» [12, с. 279], згідно з яким до соціальних витрат варто включати також обов'язкові нарахування на заробітну плату, а також обумовлюється часткова примусовість цієї категорії витрат. Проте причиною виникнення соціальних витрат є добровільне бажання компанії покращити стан її оточення (суспільства, держави, ринку праці), покращити рівень співпраці з державою та суспільством, що не можливо в наказовому порядку.

В Україні проблемами соціальної відповідальності займається Форум соціально відповідального бізнесу України. У розробленому Експертною радою Форуму документі “Соціальна відповідальність бізнесу: принципи системної дії” наводиться таке визначення соціальної відповідальності бізнесу: “Соціальна відповідальність бізнесу – відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, до споживачів, працівників, партнерів; активна соціальна позиція компанії, що полягає в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем” [17].

Значну увагу соціальним витратам приділяє і міжнародна спільнота, її організації. Міжнародними організаціями було розроблено посібники і стандарти звітності, які слугують основними принципами соціального обліку, аудиту і звітності, зокрема:

- SA 8000 (Social Accountability 8000) (Соціальна відповідальність 8000) – стандарт для оцінювання соціальних аспектів систем управління [21];
- Керівництво по звітності зі сталого розвитку Глобальної ініціативи зі звітності [15];
- Міжурядова робоча група експертів з міжнародних стандартів обліку та звітності ООН створила посібник для складання звітності з корпоративної соціальної відповідальності [18].

Керівництвом із соціальної відповідальності ISO/FDIS 26000 (*Guidance on social responsibility*), розробленим Міжнародною організацією по стандартизації (ISO) і яка є всесвітньою федерацією національних організацій із стандартизації (комітетів-членів ISO), пропонується таке визначення соціальної відповідальності: “Соціальна відповідальність (*social responsibility*) – це відповідальність організації за вплив її рішень та діяльності на суспільство і навколишнє середовище, що реалізується через прозору та етичну поведінку, яка: сприяє сталому розвитку, включаючи здоров'я та добробут суспільства; зважає на очікування зацікавлених сторін; не суперечить застосовуваному законодавству та узгоджується з міжнародними нормами поведінки; інтегрована у діяльність всієї організації і застосовується в її відносинах (діяльність організації у межах сфери свого впли-

ву)» [19]. Це визначення є найбільш повним і охоплює всі сторони соціальної відповідальності підприємств.

Варто також звернути увагу і на те, що термін соціальна відповідальність починає виходити за межі великих корпорацій і бізнесу, поширюючись на всі організації і компанії, через розуміння того, що вони також є частиною суспільства і впливають на нього [19].

Багато керівників розуміють, що, роблячи сьогодні невеликі інвестиції в соціальне життя, в стан навколишнього середовища, в майбутньому їх компанії можуть отримати значні дивіденди у вигляді, наприклад: підтримки та довіри споживачів і партнерів, розвиненої соціальної інфраструктури, підтримки громади та держави. Такі результати діяльності важко оцінити, оскільки вони відносяться до нематеріальних активів компанії, проте вони можуть безпосередньо впливати на фінансовий результат.

Складові корпоративної соціальної відповідальності, які визначають окремі автори та Керівництво ISO/FDIS 26000, наведені на рис. 1.



Рис. 1. Складові корпоративної соціальної відповідальності

Аналіз складових корпоративної соціальної відповідальності, наведених на рис. 1, дозволяє виділити такі основні напрямки здійснення соціальних витрат підприємства:

- мотивація, або витрати на корпоративну культуру;
- навчання персоналу;
- благодійні (разові витрати на певний захід, акцію);
- екологічні витрати – «зелені витрати», спрямовані на мінімізацію або усунення шкідливого впливу виробництва на зовнішнє середовище;
- утримання або підтримка об'єктів соціальної сфери (підтримка місцевої спільноти).

Варто відзначити, що окремі автори відносять до соціальних витрат лише витрати, пов'язані з працівниками та заробітною платою. Наприклад, Л.В. Нападівська та Н.М. Головай відносять до соціальних витрат фактичну суму витрат підприємства на утримання працівників [13, с. 29].

З позиції поділу витрат підприємства на продуктивні та непродуктивні, постає питання, до яких витрат належать соціальні витрати. Продуктивні витрати – це витрати, від здійснення яких очікується отримання економічних вигід у поточному або в майбутніх звітних періодах. Непродуктивні витрати – непередбачені кошторисом витрати та витрати, від здійснення яких відсутня економічна чи інша вигода у поточному або в майбутніх періодах [8]. Отже, для визначення місця соціальних витрат необхідно визначити, як ці витрати впливають на поточний або майбутній результат економічної діяльності підприємства.

Так, витрати на корпоративну культуру, а саме на мотивацію персоналу, в розрізі корпоративних заходів та дозвілля, мають під собою посилення мотивації утримання співробітників, стимуляцію та заохочення їх до праці. Проте працівники поступово звикають до наданих благ та привілеїв і отримується зворотний ефект, результатом якого є зниження ефективності роботи співробітників [16; 9].

Причини цього процесу можна зрозуміти, звернувшись до «піраміди потреб Маслоу», яка була створена для спрощеного та узагальненого викладу теорії ієрархії потреб, створеної Абрахамом Маслоу, видатним американським психологом та засновником гуманістичної психології. Він висловив припущення, що людська поведінка визначається широким спектром потреб, які можливо розділити на п'ять категорій, і розташував їх згідно з ієрархічною структурою середньостатистичної людини. В основі ієрархії лежали базові, фізіологічні потреби (їжа, вода, житло), а на вершині – більш високі запити, такі як визнання і самовираження. Коли потреби найнижчого рівня задоволені хоча б частково, людина починає рухатися до задоволення потреб іншого і не обов'язково наступного рівня ієрархії.

Відповідно, процес «звикання» пояснюється відсутністю можливості задовольнити потреби більш вищого, не матеріального рівня, працею. Зв'язок ієрархічного рівня потреб та можливості їх задовольнити в процесі праці відображено на рис. 2 [4].

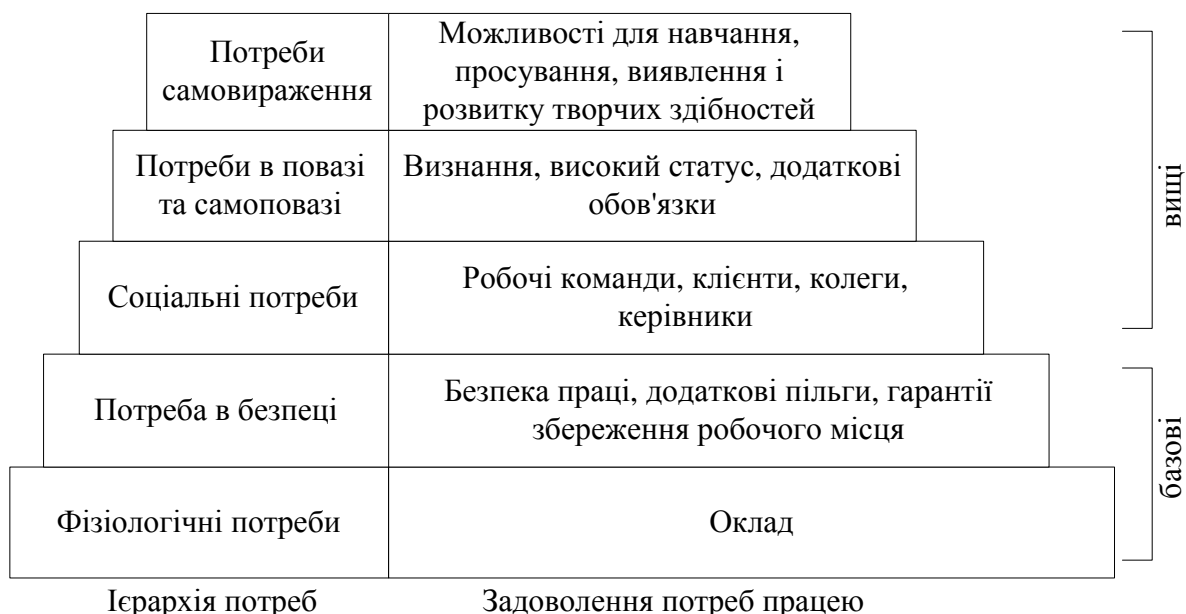


Рис. 2. Задоволення потреб піраміди Маслоу працею

Відповідно, крім грошової винагороди за працю, робота повинна задовольняти й інші потреби, які стоять вище у піраміді потреб Маслоу. Тому для співробітників важлива «атмосфера» в колективі, розуміння та підтримка керівництва, можливість отри-

мання соціальних привілеїв, моральні заохочення, а також можливість особистого розвитку. Як наслідок, корпоративні витрати не будуть ефективними при їх однобічному застосуванні на додаткові блага та привілеї для працівників.

Останнім часом актуальною є думка, згідно з якою додаткова винагорода (премія) за досягнення результатів у сфері інтелектуальної та творчої праці призводить до зменшення продуктивності та якості результатів роботи [20]. Згідно з дослідженнями додаткова винагорода «за перше місце» приводить до росту продуктивності тільки у разі виконання учасниками дослідження простої фізичної праці, у разі ж виконання ними складних, інтелектуальних чи творчих завдань, така мотивація призводила до зниження результатів. Відповідно, для досягнення максимально ефективного рівня мотивації та продуктивності за допомогою заробітної плати потрібно платити працівникам достатньо коштів для задоволення їх базових потреб, щоб людина припинила думати про гроші, для вирішення побутових питань. Ідеї такого підходу використовують такі відомі компанії, як Фейсбук, Гугл та інші інноваційні компанії. Варто зазначити, що розмір окладу, необхідний для досягнення цього рівня, може суттєво різнитись. Так, для однієї людини буде достатньо 2 тисяч гривень, для того щоб відбувся зсув з базових потреб до більш вищих, тоді як для іншої потрібно 5 або 10 тисяч.

Для підвищення ефективності роботи потрібно застосувати різні методи стимулювання, при виборі яких керівник повинен спиратись на знання потреб і ступінь вмотивованості колективу. Наприклад, М. Мескон та інші [11] пропонують методи задоволення потреб вищих рівнів, які наведені в таблиці, які дозволять більш ефективно і з меншими затратами мотивувати працівників. Відповідно, витрати, пов'язані із задоволенням потреб вищих рівнів, потрібно досить ретельно контролювати, аналізувати їх результативність, тому що такі витрати можуть стати не просто непродуктивними, а руйнівними для підприємства.

Таблиця

Методи задоволення потреб вищих рівнів

| Соціальні потреби | Потреби в повазі | Потреби в самовираженні |
|---|---|--|
| 1. Давайте співробітникам таку роботу, яка дозволила б їм спілкуватися. 2. Створюйте на робочих місцях дух єдиної команди. 3. Проводьте з підлеглими періодичні наради. 4. Не намагайтеся зруйнувати виниклі неформальні групи, які виникли, якщо вони не наносять організації реального збитку. 5. Створюйте умови для соціальної активності членів організації поза її межами | 1. Пропонуйте підлеглим більш змістовну роботу. 2. Забезпечте їм позитивний зворотний зв'язок з досягнутими результатами. 3. Високо оцінюйте і заохочуйте досягнуті підлеглими результати. 4. Залучайте підлеглих до формулювання цілей і вироблення рішень. 5. Делегуйте підлеглим додаткові права і повноваження. 6. Просувайте підлеглих службовими сходами. 7. Забезпечуйте навчання і перепідготовку, яка підвищує рівень компетентності | 1. Забезпечуйте підлеглим можливості для навчання і розвитку, які дозволили б повністю використати їх потенціал. 2. Давайте підлеглим складну і важливу роботу, що вимагає від них повної віддачі. 3. Заохочуйте і розвивайте у підлеглих творчі здібності |

Для ефективного використання коштів з метою задоволення потреб вищих рівнів потрібно застосовувати комплексний, гнучкий підхід, до кожного відділу підприємства, з урахуванням його особливостей роботи, а також працівників, які до нього входять.

Стосовно навчання і розвитку персоналу, то з позиції інвестицій в людський капітал [5] такі витрати є здебільшого продуктивними, тому що підвищують ефективність та якість роботи персоналу. Якісне навчання персоналу, наприклад, у сфері торгівлі та побутового обслуговування, дозволяє збільшити обсяги реалізації товарів чи послуг. Але

варто відзначити, що дуже багато залежить від того, чому навчають і як проводиться навчання. Відповідно, чим більша специфіка і складність виконуваних обов'язків, тим більший очікуваний ефект від навчання для підприємства. На деяких підприємствах вводять ввідні навчальні курси, які проводять при підвищенні працівників для введення їх у сферу нових посадових обов'язків.

Для оцінювання наслідків проведеного навчання необхідно порівняти показники роботи персоналу до та після проведення навчання. Показники можуть бути різні й залежать від напрямку роботи персоналу. Зокрема, для оцінювання ефективності навчання торгового персоналу доцільне порівняння таких показників:

- середня сума чеку покупки;
- співвідношення покупців і відвідувачів;
- загальний обсяг виручки від реалізації.

Крім перелічених показників, слід також звертати увагу на особливості попиту на різні групи товарів. Наприклад, перед святами зростає попит на продовольчі групи товарів, а перед новим роком, додатково, на непродовольчі, але після «святкового буму» настає спад попиту, що пояснюється зменшенням вільних грошових коштів у населення. Тому для аналізу потрібно брати період більше місяця та звертати увагу на особливості попиту на товари, які реалізуються.

Для оцінювання ефективності навчання персоналу, який займається реалізацією товарів та послуг, починаючи від рядового продавця і закінчуючи менеджерами, до завдання яких входить підписання контрактів на великі суми, можливо застосовувати такі показники: прибуток; виручка від реалізації; обсяг продажу в натуральному вимірі.

Для більш детального аналізу слід розглядати показники економічного ефекту та ефективності навчання. Економічний ефект від навчання (1) – це додатковий прибуток, який утворився після навчання персоналу за вирахуванням оподаткування, який розраховують за формулою:

$$EEвН = [B_1 - B_0 - (CB_1 - CB_0) - (I_1 - I_0)] \cdot (1 - K_{on}), \quad (1)$$

де $EEвН$ – економічний ефект від навчання; B_0, B_1 – виручка без ПДВ за базовий і розрахунковий періоди відповідно; CB_0, CB_1 – собівартість проданих товарів за базовий і розрахунковий періоди відповідно; I_0, I_1 – інші затрати, такі як складські, транспортно-заготівельні витрати, зарплата продавцям за базовий і розрахунковий періоди відповідно; K_{on} – коефіцієнт оподаткування податком на прибуток.

У відносних величинах можна розрахувати показник ефективності навчання, який розраховують як відношення отриманого економічного ефекту до здійснених витрат на навчання, який розраховують за формулою (2):

$$EH = EEвН : BH, \quad (2)$$

де EH – ефективність навчання; $EEвН$ – економічний ефект від навчання; BH – витрати на навчання без ПДВ.

Якщо від показника ефективності навчання відняти одиницю, отримаємо розмір додаткового прибутку отриманого на 1 гривню витрат на навчання. У разі від'ємного значення цього показника варто розглянути питання про доцільність такого навчання, або ефективність програми навчання в аналізованій сфері діяльності.

Також варто звернути увагу, що одночасно доречно аналізувати й інші показники, зокрема зміну середньої суми по чеку і співвідношення покупців та простих відвідувачів.

Слід зазначити, що не завжди можливо отримати позитивний економічний ефект від навчання, що може бути пов'язано з низькою якістю послуг з навчання, проведення навчання не за напрямком роботи працівників або з високою його вартістю.

Варто також зазначити, що результативність навчання залежить і від «робочих структур» підприємства (магазину): відділу закупок, служби доставки, складу, які повинні бути готовими до збільшення обсягів обороту продукції, інакше будуть втрачені можливості реалізації результатів навчання.

При оцінюванні ефективності навчання слід також враховувати можливість віднесення витрат на навчання до податкових витрат, що призведе до зменшення суми оподаткованого прибутку.

Витрати на благодійну допомогу в більшості випадків до податкових витрат не належать, але повністю враховуються у складі інших витрат підприємства. У поточному плані такі витрати є непродуктивними, проте їх часто здійснюють для створення, або корегування іміджу компанії, зменшення зовнішніх ризиків, а тому в перспективі багато (не усі) із таких витрат можуть призводити до збільшення попиту на товари чи послуги компанії, зменшенню аквізиційних витрат. У цьому плані такі витрати можна поділити на непродуктивні та умовно непродуктивні.

Отже, соціальні витрати в багатьох випадках сприяють підвищенню ефективності роботи компанії, створенню її іміджу, що формує її додаткову вартість, підвищуючи прибутки компанії, та покращує очікування і впевненість інвесторів у цій компанії. Тому, зважаючи на широкий спектр соціальних витрат та їх вплив на результати діяльності підприємства, їх потрібно виокремлювати в обліку, аналізувати результативність та ефективність, а також організувати належний контроль за їх здійсненням.

Висновки. У результаті проведеного дослідження можна зробити такі висновки та узагальнення:

1) українськими дослідниками не повною мірою розкривається склад витрат на корпоративну соціальну відповідальність, не напрацьовані форми звітності, які дозволяють порівнювати такі витрати на різних підприємствах;

2) інформацію про витрати корпоративної соціальної відповідальності пропонується узагальнювати за такими напрямками: витрати на корпоративну культуру та мотивацію персоналу; витрати на навчання персоналу; благодійні витрати; екологічні витрати; витрати на утримання або підтримку об'єктів соціальної сфери;

3) щодо отримання майбутніх економічних вигод соціальні витрати слід поділяти на продуктивні, непродуктивні, умовно продуктивні та накопичувати на рахунках бухгалтерського обліку інформацію за кожним видом таких витрат з метою управління ними;

4) для віднесення витрат корпоративної соціальної відповідальності до продуктивних, непродуктивних чи умовно продуктивних, слід розраховувати очікуваний у довгостроковій перспективі та фактичний економічний ефект від їх здійснення. Якщо економічний ефект очікується, витрати слід вважати продуктивними, а якщо ні – непродуктивними. До умовно продуктивних витрат слід відносити витрати, які можуть приносити економічний ефект опосередковано, наприклад, через підвищення іміджу підприємства.

Список використаних джерел

1. *Акімова І.* Соціальна відповідальність українського бізнесу / І. Акімова, О. Оніскіна, А. Марцинків. – К. : КІТ, 2005.
2. *Аналітичний звіт “Корпоративна соціальна відповідальність 2005-2010: стан та перспективи розвитку”* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.csrukraine.org/doslidjennya.html>.
3. *Буян О. А.* Корпоративна соціальна відповідальність як стратегія конкурентоспроможності для малих та середніх підприємств / О. А. Буян // Теоретичні та прикладні питання економіки : збірник наукових праць. – К., 2012. – № 27, т.1. – С. 422-429.
4. *Дафт Р.* Менеджмент / Р. Дафт. – 8-е издание – СПб. : Питер, 2010. – 800 с.
5. *Кирьянов А. В.* Виды инвестиций в человеческий капитал и их эффективность [Электронный ресурс] / А. В. Кирьянов // Экономика России: основные направления совершенствования. – 2005. – № 7. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn07/08.shtml?printversion>.

6. *Коновалова Л. Н.* Управление социальными программами компании / Л. Н. Коновалова, М. Н. Корсаков, В. Н. Якимец ; под ред. С. Е. Литовченко. – М. : Ассоциация менеджеров, 2005. – 152 с.
7. *Котлер Ф.* Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер, Л. Ненсі ; пер. з англ. С. Яринич. – К. : Стандарт, 2005. – 302 с.
8. *Крот Ю. В.* Непродуктивні витрати: визначення та зміст / Ю. В. Крот // Науковий Вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління : збірник наукових праць. Серія 1: Економіка. – Чернігів, 2011. – № 04 (012). – 211-216 с.
9. *Кузнецов И. Н.* Корпоративная культура делового общения: Главные правила общения и поведения в современном обществе / И. Н. Кузнецов. – М. : АСТ, Харвест, 2005. – 608 с.
10. *Мавріна А. О.* Оцінювання ефективності маркетингових заходів / А. О. Мавріна // Проблеми економіки та управління № 640. – Л. : Вид-во Нац. ун-ту "Львів. політехніка", 2009. – С. 334-341.
11. *Мескон М. Х.* Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Фр. Хедоури ; [пер. с англ. и ред. О. И. Медведь]. – М. : Вильямс, 2007. – 665 с.
12. *Милютина А.* Бюджетирование HR-подразделения: общее и частное / А. Милютина // Справочник по управлению персоналом. – 2009. – № 5. – С. 28-34.
13. *Нападовська Л. В.* Проблеми обліку та ефективного використання інтелектуального капіталу / Л. В. Нападовська, Н. М. Головай // Вісник НУВГП: Економіка : збірник наукових праць. – Рівне : НУВГП, 2008. – Випуск 4 (44). – Частина 2. – 513 с.
14. *Родіонов О. В.* Формування концепції соціальної відповідальності підприємства [Електронний ресурс] / О. В. Родіонов. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/vsunud/2009-6E/09rovsvp.htm>.
15. *Руководство по отчетности в области устойчивого развития / Global Reporting Initiative* [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.globalreporting.org/resource/library/Russian-G3-Reporting-Guidelines.pdf>.
16. *Соловьева С. А.* Бюджетирование затрат на корпоративную культуру [Электронный ресурс] / С. А. Соловьева, Н. В. Царенко. – Режим доступа : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/knp/121/knp121_86-91.pdf.
17. *Соціальна відповідальність бізнесу: принципи системної дії.* 27 жовтня 2006 року м. Київ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.slideshare.net/innovationgirl/social-responbusiness>.
18. *Guidance on corporate responsibility indicators in annual reports / United nations conference on trade and development* [Electronic resource]. – Access mode : http://unctad.org/en/docs/iteteb20076_en.pdf.
19. *ISO/FDIS 26000.* Руководство по социальной ответственности (Guidance on social responsibility) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ksovok.com/standarts.php>.
20. *Pink D.* Drive, the Surprising Truth about What Motivates Us / Daniel H Pink. – NY : Penguin Group, 2009. – 256 с.
21. *SA8000® Standard: 2008 / Social Accountability International* [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.sa-intl.org/index.cfm?fuseaction=Page.ViewPage&pageId=937>.
22. *Suprawan, L.; DeBussy, N.; & Dickinson, S.* Corporate Social Responsibility in the SME Sector : An Exploratory Investigation, 2009. – P. 4-10.

УДК 657.6

А. О. Шавлюк, аспірантка

Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ, Україна

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЛОВОГО ПАРТНЕРСТВА

Досліджено поняття «аудит ефективності ділового партнерства», розглянуто мету, завдання, елементи, предмет, етапи аудиту ефективності ділового партнерства та критерії його проведення.

Ключові слова: аудит, ефективність, ділове партнерство.

Исследовано понятие «аудит эффективности делового партнерства», рассмотрены цели, задачи, элементы, предмет, этапы аудита эффективности делового партнерства и критерии его проведения.

Ключевые слова: аудит, эффективность, деловое партнерство.

The concept of audit of effectiveness business partnership, consider purpose, objectives, elements, object, stages of audit efficiency business partnership and criteria for its implementation.

Key words: audit, effectiveness, business partnership.

Постановка проблеми. Сучасне інформаційне суспільство та достатньо нестабільна економічна система пов'язана з високим ступенем невизначеності інформації щодо процесів та умов, які відбуваються на підприємствах. Достовірність інформації, яка надається контрагентам для встановлення ділових партнерських стосунків передусім залежить від правильного оброблення інформації та відкритості підприємства для її публічної презентації. Проблемою наразі є те, що без проведення аудиту ділового партнерства ніхто повною мірою не зможе гарантувати точність та коректність наданої інформації. Аудитор у такому випадку виступає гарантом і несе відповідальність за надану замовнику інформацію стосовно його партнера. Відповідно замовник, базуючись на отриманих підтверджених даних, має змогу прийняти коректні управлінські рішення та розрахувати потенційний рівень прибутковості від такого партнерства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика, пов'язана з аудитом ефективності ділового партнерства, нині є актуальною, але ще недостатньо дослідженою науковцями. Окремі питання розглядалися у працях М.Д. Кримчанінової, М.О. Лугової, А.В. Мамишева, Є.В. Мниха, В.В. Немченко, О.Ю. Редько, А.Н. Саунина, Н.С. Струк.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Базуючись на результатах попередніх досліджень та приймаючи до уваги значення вже проведених робіт, доцільно акцентувати увагу на проблемних питаннях, які наразі не знайшли свого вирішення, а саме уточнення теоретико-методологічних особливостей аудиту ефективності ділового партнерства.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження теоретико-методологічних положень аудиту ефективності ділового партнерства.

Виклад основного матеріалу. Розкриваючи поняття аудиту ефективності ділового партнерства, у першу чергу варто зазначити, що його слід розглядати як нагромадження свідчень про інформацію, за якою можна зробити неупереджене судження про те, наскільки співпраця різних суб'єктів господарювання, установ і організацій є пріоритетною у досягненні мети підприємства у бюджетно-правовому полі.

Особливістю аудиту ефективності ділового партнерства є те, що він синтезує в собі фінансовий аудит та маркетинговий аналіз. Аудит ефективності по суті може бути визначений як оцінка якості менеджменту та результативності функціонування діяльності будь-якої економічної системи [1, с. 159]. Маркетинговий аналіз у контексті ділового партнерства пов'язаний з коректним підбором контрагентів-партнерів, які повинні відповідати поставленим замовником критеріям та потенційна співпраця з якими принесе найбільший економічний ефект.

Зауважимо, що сферою ділового партнерства ми вважаємо будь-які відносини суб'єктів господарювання, які передбачають отримання соціально-економічної вигоди. Виходячи із загальної парадигми аудиту ефективності та враховуючи особливості діло-

вого партнерства, можна виділити такі його складові: економічність, продуктивність та результативність (рис. 1).

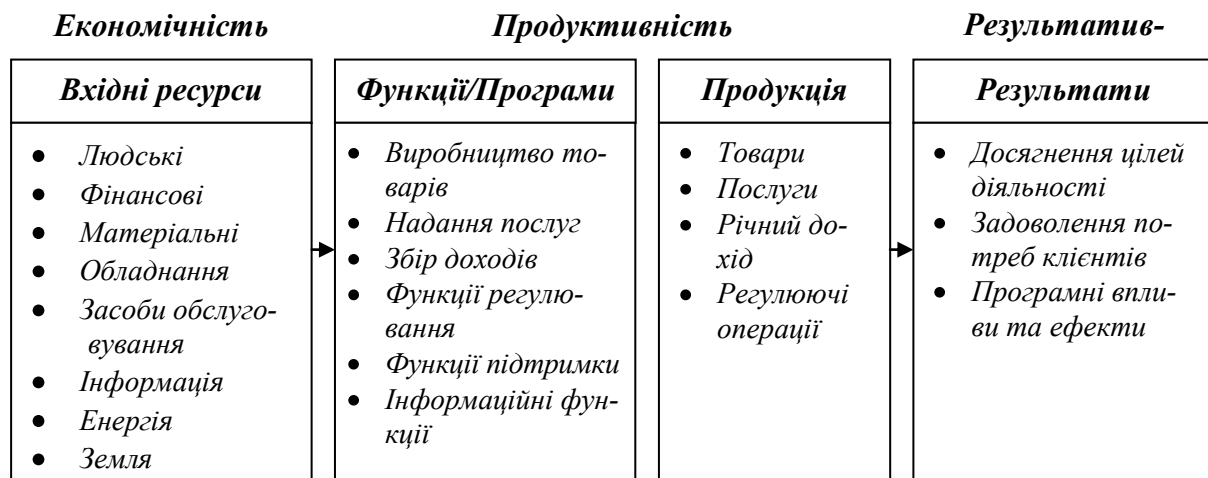


Рис. 1. Складові ефективності та їх взаємозв'язок

Джерело: [2, с. 135].

Відповідно, під економічністю розуміють характеристику витратної сторони діяльності та досягнення заданих результатів за використанням найменшого обсягу коштів, або досягнення найкращого результату за умов використання заданого обсягу коштів.

Продуктивність, натомість, стосується лише оцінки операційної діяльності та визначається як співвідношення обсягів продукції з величиною витрат на її виробництво. Для її розрахунку необхідно визначити співвідношення між випуском продукції чи обсягом наданих послуг та іншими результатами і витрачанням на досягнення цих результатів всіх видів ресурсів [2, с. 162-163].

Під результативністю мається на увазі відповідність витрат та їх результатів цілям, досягнення яких ставить перед собою суб'єкт господарювання у виробничій та соціальній сфері.

Метою аудиту ефективності ділового партнерства є оцінювання ефективності і результативності діючих правил, норм або програм з управління фінансами в державному та приватному секторах з позиції досягнення кінцевих результатів у соціальній, економічній або інших сферах для задоволення інтересів зацікавлених сторін через здійснення партнерської співпраці між економічними суб'єктами [3, с. 139].

До основних завдань аудиту ефективності ділового партнерства можна віднести:

- визначення та оцінювання складових аудиту ефективності (економічність, продуктивність, результативність) за напрямками, де існує найбільша ймовірність неякісного управління або існують ризики недосягнення цілей;
- надання впевненості щодо обраної моделі ділового партнерства на рейтинговій основі та в межах чинного законодавства;
- практичне сприяння покращенню та удосконаленню діяльності всіх економічних суб'єктів через ефективний вибір партнерських стосунків, і, як наслідок, підвищення ефективності їх діяльності;
- представлення законодавчій, виконавчій владі та іншим зацікавленим сторонам незалежної думки про управління та ефективне використання ресурсів, у тому числі і державних та використання бюджетних програм;
- інформування громадян про державні ресурси й ефективність їх використання;
- оцінювання стратегії і тактики ділового партнерства, його еволюційної і спонтанної природи.

Виділяючи елементи аудиту ефективності, І.Б. Стефанюк розглядає їх через призму продуктивності та результативності і відносить до них такі [4, с. 9-10]:

- перевірка економічності використання економічним суб'єктом, що перевіряється, коштів, у тому числі державних, витрачених на досягнення конкретних результатів, цілей діяльності цього економічного суб'єкта;
- перевірка продуктивності використання економічним суб'єктом, що перевіряється, трудових, фінансових та інших ресурсів у процесі своєї діяльності та партнерстві з іншими економічними суб'єктами, а також перевірка використання інформаційних систем та технологій;
- перевірка результативності економічного суб'єкта, що перевіряється, пов'язана з виконанням поставлених перед економічним суб'єктом завдань, досягнення фактичних результатів в порівнянні з плановими з урахуванням обсягу виділених для нього ресурсів та оцінювання результатів (економічної вигоди) від конкретно обраного ділового партнерства.

Предмет аудиту ефективності ділового партнерства детально проілюстрований на рис. 2.

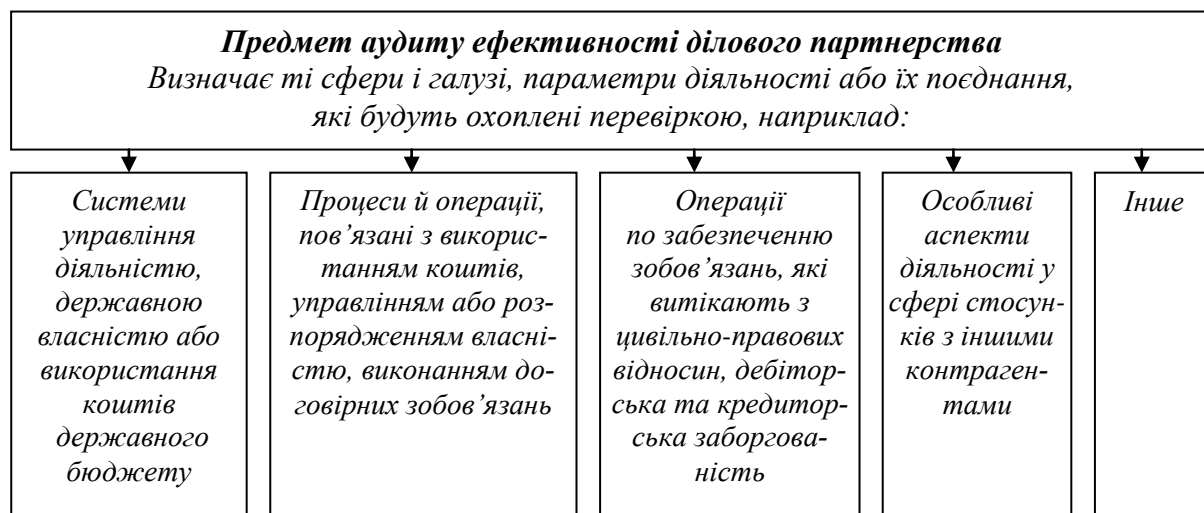


Рис. 2. Предмет аудиту ефективності ділового партнерства

Перевагами аудиту ефективності ділового партнерства над фінансовим аудитом є безперечна сконцентрованість на результатах діяльності потенціальних підприємств-партнерів, формулюванні аргументованих відповідей про те, чого досягли і чого досягти не зуміли, забезпеченні коментарів щодо якості продукції та послуг.

До недоліків можна віднести більш глобальний масштаб охоплення, тобто необхідність враховувати при здійсненні аудиту, крім внутрішніх, ще й зовнішні докази та факти, більш деталізовану обробку фактографічної і статистичної інформації та збільшення її обсягів [5, с. 58].

Аналітичне оброблення наукових результатів та нормативно-правової бази дозволяє виокремити п'ять послідовних стадій аудиту ефективності ділового партнерства:

- причинно-наслідкова;
- попереднього ознайомлення та планування;
- основного дослідження;
- завершення проекту;
- подальшого зовнішнього моніторингу.

Основні етапи аудиту ефективності ділового партнерства наведені на рис. 3.



Рис. 3. Основні етапи аудиту ефективності ділового партнерства

Наступним кроком має бути визначення коректних методів вибору тем і об'єктів перевірки. До таких методів можна віднести [6, с. 46]:

- експертний метод за результатами узагальненого аналізу сукупності вказаних вище критеріїв щодо кожної теми перевірки; цей метод ще називають «методом оракула» або «методом мудреців», він базується на суб'єктивних оцінках «мудреців»-експертів;
- метод кількісного оцінювання кожного з визначених критеріїв у балах за відповідними шкалами, залежно від загальної суми яких і вибираються конкретні теми й об'єкти перевірки;
- комплексний метод по сумі (середньому арифметичному) оцінок, отриманих першими двома методами.

Ще одним важливим аспектом при проведенні аудиту ефективності ділового партнерства є врахування ризиків. Категорію «ризик» можна визначити як небезпеку потенційно можливої, ймовірної втрати конкурентоспроможності, втрати ресурсів, недосягнення цілі або недоотримання доходів у порівнянні з варіантом, який розрахований на використання ресурсів у традиційному режимі за відсутності серйозних загроз зі сторони зовнішнього середовища.

Необхідно встановити також [7, с. 262-263]:

- чи існує ймовірність негативного впливу в цій сфері на об'єкт, який перевіряється, будь-яких факторів (дій, подій), тобто саме наявність ризиків;

- яким є можливий ступінь такого впливу;
- якими можуть бути відхилення у функціонуванні цієї сфери або у роботі організації, що перевіряється, в результаті такого впливу.

Алгоритм управління ризиками проілюстрований на рис. 4.

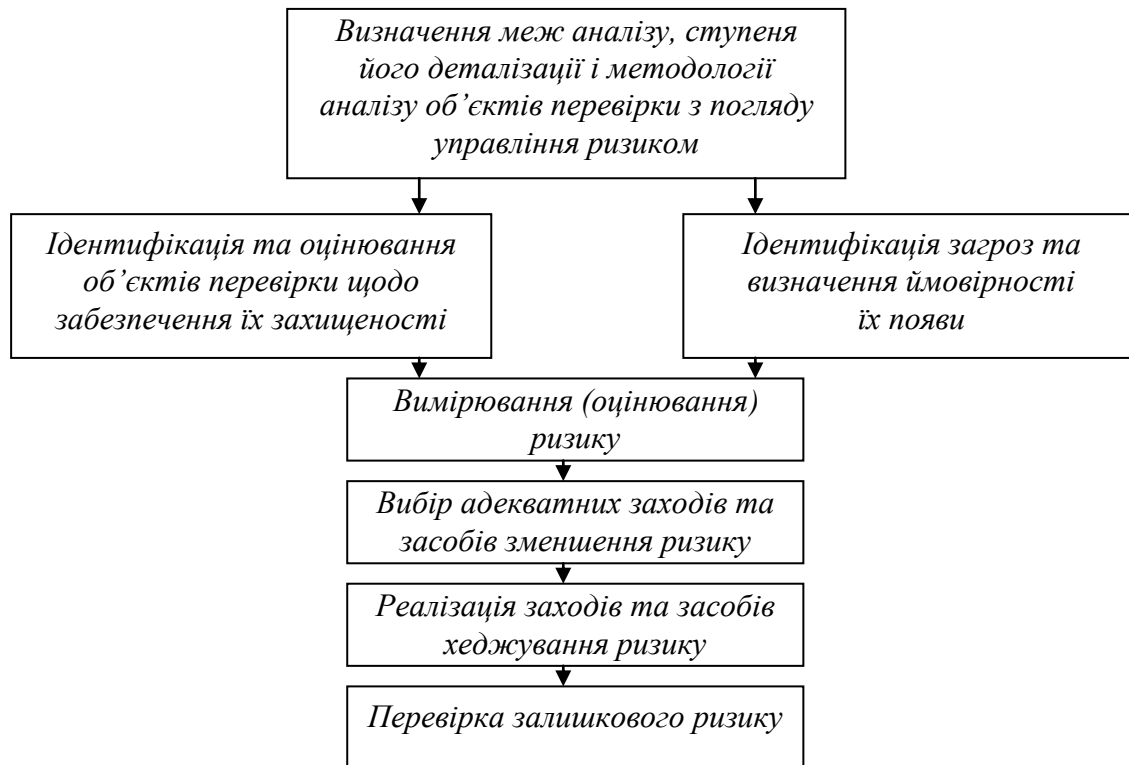


Рис. 4. Алгоритм управління ризиками

Обсяг аудиторської перевірки включає масштаб, терміни та характер аудиту. Мета процесу визначення обсягу аудиту – концентрація аудиторських ресурсів та виділення декількох галузей, які можуть значно впливати на ефективність діяльності і результати, досягнуті при здійсненні аудиту. Масштаб визначає межі аудиту та включає оптимальний перелік питань і об'єктів перевірки, які дозволяють досягти мети аудиту ефективності та є вирішальними для досягнення бажаних результатів.

Цілі аудиту ефективності – це точне формулювання того, що повинно бути виконано в процесі його проведення. Основні цілі аудиту ефективності ділового партнерства, зазвичай, мають форму питань про результативність діяльності, на які аудитор має відповісти. Також вони повинні відповідати функціональним напрямкам органу контролю тим результатам, яких досяг суб'єкт господарювання. Одночасно вони мають бути сумісними з поставленими завданнями. Цілі мають бути чітко поставлені, ретельно продумані і визначені таким чином, щоб наприкінці аудиту можна було зробити висновок по кожній з цілей. Також вони повинні формулюватись з врахуванням необхідності максимального збільшення економічного ефекту і впливу аудиту [8, с. 14-15].

Масштаб аудиту повинен чітко вказувати на все, що повинно бути досягнуто аудиторами та на те, які висновки вони зробили після закінчення аудиту.

Важливим моментом при здійсненні аудиту ділового партнерства є урахування та постановка критеріїв. Критерій – це ознака, на основі якої здійснюється оцінювання, визначення, класифікація будь-чого, мірило.

Критерії відображають нормативний (бажаний) рівень управління для одиниці, що підлягає аудиту, та забезпечують умови для розуміння результатів аудиту. Розрізняють такі види критеріїв [9, с. 44-45]:

- локальний – критерій, який використовується під час оцінювання діяльності окремих ланцюгів системи;
- інтегральний – критерій, який являє собою комбінацію (суму або добуток) локальних критеріїв;
- універсальний – єдиний критерій, побудований на основі ранжирування критеріїв, який відображає загальну мету системи.

Критерії відображають якісну характеристику явища (системи), що оцінюється, та слугують мірилом досягнення мети. Показники відображають різні кількісні вимірювачі самого критерію. Основне завдання критеріїв – показати, який результат у сфері, що перевіряється, або діяльності об'єкта перевірки є свідомством ефективності.

Якщо реальні показники сфери, що перевіряється, або діяльності об'єкта перевірки відповідають встановленим критеріям або перевищують їх, то це означає, що діяльність здійснюється з достатнім ступенем ефективності. Для кожного напрямку конкретної перевірки необхідно розробити відповідні критерії. Ці критерії повинні бути релевантними, надійними, нейтральними, достовірними і зрозумілими [10, с. 56].

Залежно від цілей перевірки можливим є застосування двох видів критеріїв оцінювання ефективності:

- 1) критерії, які характеризують прямі результати діяльності об'єктів перевірки;
- 2) критерії, які відображають кінцеві соціальні результати їх діяльності.

До функцій критеріїв можна віднести такі:

- формування загальної основи для узгодження загальної мети аудиту групою аудиторів і адміністрацією їх керівного органу відносно мети аудиту;
- формування основи для переговорів з адміністрацією економічного об'єкта відносно прийняття результатів аудиту з врахуванням цих критеріїв;
- взаємозв'язок завдань аудиторських програм, які реалізуються на стадії практичного впровадження;
- формування основи для етапу збору даних, забезпечення бази для розроблення процедур збору інформації для аудиту;
- забезпечення бази для розроблення результатів аудиту, що дозволяє сформулювати та структурувати безпосередні спостереження [11, с. 213].

Основою для вибору критеріїв є:

- стандарти, розроблені визнаними професійними організаціями;
- загальноприйняті норми, якими керуються у практичній діяльності;
- стандарти, встановлені організаціями, які перевіряються;
- інструменти, створені спеціально для проведення цієї перевірки за рахунок адаптації критеріїв, які використовувались у ході аналогічних перевірок, або розроблені на основі стандартів і методів, які застосовуються іншими організаціями з аналогічною діяльністю;
- матеріали попередніх перевірок.

Для результативного функціонування та реалізації вищенаведених положень аудиту ефективності ділового партнерства передусім потрібно створити коректне нормативне та методологічне підґрунтя, зокрема подальшого розроблення потребує єдина концепція розвитку державного фінансового контролю.

Висновки і пропозиції. Таким чином, аудит ефективності ділового партнерства покликаний надати достовірну інформацію про ефективність та доцільність використання коштів, охарактеризувати ступінь досягнення компанією поставлених цілей, способи їх

досягнення і потенціальну віддачу. Завдяки проведенню такого аудиту можна знайти проблемні місця в управлінні коштами, що в майбутньому дає можливість мінімізувати ризик виникнення помилок.

Список використаних джерел

1. *Щирба І. М.* Аудит ефективності: теоретичний аспект / І. М. Щирба // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – Житомир, 2012. – № 2 (60). – С. 155-160.
2. *Мних Є. В.* Державний фінансовий аудит: методологія і організація : монографія / за ред. Є. В. Мниха. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 319 с.
3. *Чумакова І. Ю.* Аудит ефективності у державному фінансовому контролі зарубіжних країн / І. Ю. Чумакова // Фінанси України. – 2008. – № 7. – С. 137-146.
4. *Стефанюк І.* До нової якості бюджетного контролю через аудит ефективності / І. Стефанюк // Економіка. Фінанси. Право. – 2003. – № 2. – С. 7-12.
5. *Аудит (Основи державного, незалежного професійного та внутрішнього аудиту) : підручник / за ред. проф. В. В. Немченко, О. Ю. Редько.* – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 540 с.
6. *Богданів І.* Бліц-аналіз концепцій аудиту ефективності державних фінансів / І. Богданів // Фінансовий контроль. – 2011. – № 1 (62). – С. 44-47.
7. *Давидов Г. М.* Аудит : підручник / Г. М. Давидов, І. Г. Давидов, Ю. Г. Давидов та ін. ; за ред. Г. М. Давидова, М. В. Кужельного. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – К. : Знання, 2009. – 495 с.
8. *Зволинська О. В.* Закопаний скарб не виросте і не вродить, або Сумні роздуми над результатами аудиту ефективності державних капітальних вкладень / О. В. Зволинська // Фінансовий контроль. – 2004. – № 5 (22). – С. 13-17.
9. *Мамишев А. В.* Аудит ефективності діяльності: етап виконання / А. В. Мамишев // Фінансовий контроль. – 2006. – № 3 (32). – С. 43-45.
10. *Мамишев А. В.* Аудит ефективності діяльності: концепція, цикл, планування / А. В. Мамишев // Фінансовий контроль. – 2006. – № 2 (31). – С. 54-60.
11. *Никонович М. О.* Організація і методика аудиту : навч. посіб. / М. О. Никонович, К. О. Редько, О. А. Юр'єва ; за ред. Є. В. Мниха. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 472 с.

УДК 351.354:303.094.7

І.М. Олійченко, д-р держ. упр., професор

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

АНАЛІЗ ВІДПОВІДНОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ ВИМОГАМ СИСТЕМ ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУВАННЯ

У статті проведено дослідження інформаційного забезпечення районної державної адміністрації, дослідження системи кадрового обліку особових справ державних службовців локальної системи «Картка» ЄДКС «Кадри», єдиної інформаційно-аналітичної системи «Діти», автоматизованої інформаційно-телекомунікаційної системи «Державний реєстр виборців», інформаційно-пошукової системи "Законодавство". Проаналізовано кількісні показники документообігу, в тому числі з використанням засобів електронного зв'язку. Розглянута відповідність інформаційного забезпечення органів державної влади на регіональному рівні вимогам систем електронного урядування.

Ключові слова: системи електронного урядування, інформаційні системи, інформаційне забезпечення, орган державного управління, регіональні інформаційні системи, системи електронного документообігу.

В статье проведено исследование информационного обеспечения районной государственной администрации, исследование системы кадрового учета личных дел государственных служащих локальной системы «Карточка» ЕДКС «Кадры», единой информационно-аналитической системы «Дети», автоматизированной информационно-телекоммуникационной системы «Государственный реестр избирателей», информационно-поисковой системы "Законодательство". Проанализированы количественные показатели документооборота, в том числе с использованием средств электронной связи. Рассмотрено соответствие информационного обеспечения органов государственной власти на региональном уровне требованиям систем электронного правительства.

Ключевые слова: системы электронного правительства, информационные системы, информационное обеспечение, орган государственного управления, региональные информационные системы, системы электронного документооборота.

Research of the informative providing of district state administration is conducted in the article, the analysis of the system of skilled account of the personal files of civil servants of the in-plant system is conducted «Card», single informative analytical system «Children», informative telecommunication CAS the «State register of electors», IRS "Legislation", the quantitative indexes of circulation of documents are analysed, including with the use of electronic communication means. The analysis of accordance of the informative providing of public authorities is conducted at regional level to the requirements of the systems of electronic government.

Key words: systems of electronic government, informative systems, informative providing, organ of state administration, regional informative systems, systems of electronic circulation of documents.

Постановка проблеми. Сучасні інформаційні системи і технології відіграють все більш важливу роль у системі державної влади. Мережа Інтернет стає зорієнтованою на користувача платформою, яка надає можливість спілкуватися з громадянами та поширювати великі масиви інформації серед громадськості. Це спонукає системи державного управління та місцевого самоврядування пристосовуватися до вимог інформаційного суспільства й інформаційної ери. Прискорюється процес прийняття рішень та їх реалізації, вивільняється робочий час державних службовців, з'являються механізми надання інформації громадянам щодо державної політики та послуг. Цей процес удосконалює механізми державного управління, переорієнтовує його на забезпечення широкої участі громадян в обговоренні та прийнятті державних рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання електронного урядування та інформаційного забезпечення в державному управлінні та місцевому самоврядуванні вивчалися в роботах: О.О. Бакаєва, Я.Г. Берсуцького, А.Я. Берсуцького, В.М. Глушкова, Р.А. Калюжного, А.М. Колмогорова, В.І. Корогодіна, М.М. Лепи, В.М. Порохні, В.Ф. Ситника, В.О. Шамрая та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на проведені ґрунтовні дослідження інформаційного забезпечення в системі державного управління та місцевого самоврядування в напрямі реалізації концепції електронного уряду, питання можливості удосконалення існуючих інформаційних систем та впровадження нових інформаційних технологій в роботу органів державної влади на регіональному рівні вивчені недостатньо. Тому проблеми аналізу відповідності інформаційного забезпечення органів державної влади на регіональному рівні вимогам систем електронного урядування є особливо актуальними.

Цілі статті. Метою цієї роботи є визначення ролі та завдань регіональних інформаційно-аналітичних систем під час реалізації загальнодержавної системи е-уряд та вироблення шляхів удосконалення системи електронного урядування на регіональному рівні.

Об'єктом дослідження цієї роботи є процес розвитку регіональної системи інформаційно-аналітичного забезпечення місцевих державних адміністрацій як регіональної складової системи е-урядування України.

Дослідження проводилися в Куликівській районній державній адміністрації.

Предметом дослідження є теоретичні положення та прикладні підходи до вдосконалення інформаційного забезпечення органів державної влади в межах концепції електронного урядування.

Виклад основного матеріалу. Інформаційна система «Електронний уряд» – це система збору, введення, пошуку, оброблення, збереження та надання на вимогу користувача згідно з визначеними критеріями інформації, покликана забезпечити надання державними органами всіх гілок влади послуг бізнесу та всім категоріям громадян, а також інформування громадян про роботу державних органів [3]. Основними принципами побудови електронного уряду є: надання послуг у будь-який момент часу (24 години на добу); максимальна простота і прозорість; єдині технічні стандарти і взаємна сумісність; забезпечення конфіденційності і виконання правил інформаційної безпеки; беззастережна орієнтація на думку громадян під час реалізації нововведень.

Для вирішення проблем інформатизації регіонів з метою досягнення цілей інформатизації, координації діяльності місцевих органів державної влади було прийнято кілька рішень, одним з яких є утворення Ради керівників регіональних програм інформатизації як дорадчого органу при Держінформнауки як Генеральному державному замовнику Національної програми інформатизації (наказ Держінформнауки від 27.07.2011 № 84). На виконання Постанови Кабінету Міністрів України від 12.04.2000 № 644 „Про затвердження порядку формування та організації виконання регіональної програми і проекту інформатизації” за результатами проведеного аналізу наданих звітів з питань регіональної інформатизації можна зазначити, що з повним дотриманням вимог законодавства виконуються регіональні програми інформатизації лише у 15 областях, а саме: Волинській, Дніпропетровській, Донецькій, Закарпатській, Кіровоградській, Київській, Луганській, Одеській, Рівненській, Сумській, Харківській, Черкаській, Чернігівській областях та містах Київ і Севастополь. Втім, головним результатом проекту стало створення необхідної технічної та технологічної бази для впровадження електронного документообігу як складової системи електронного урядування [1].

Важливою складовою процесу формування системи електронного уряду є аналіз стану інформатизації та готовності до впровадження системи електронного урядування на районному рівні. Дослідження інформаційного забезпечення, які були проведені в Куликівській районній державній адміністрації, свідчать, що комп'ютерне забезпечення становить 18 ПК та 1 інтернет-сервер. До корпоративної мережі підключені всі відділи апарату райдержадміністрації (крім відділу фінансово-господарського забезпечення) та самостійні відділи райдержадміністрації: відділ житлово-комунального господарства, енергетики, транспорту та зв'язку, відділ містобудування та архітектури, відділ з питань надзвичайних ситуацій, архівний відділ, управління економіки та розвитку інфраструктури. Самостійні структурні підрозділи райдержадміністрації мають локальні мережі всередині своєї структури та не пов'язані з локальною мережею райдержадміністрації.

В апараті Куликівської районної державної адміністрації працює 27 осіб. Відповідно забезпечення комп'ютерною технікою становить 67 відсотків. Причому останнє оновлення парку комп'ютерної техніки здійснювалося у 2008 році у кількості двох одиниць комп'ютерної техніки. Виходячи з критерію застарівання комп'ютерної техні-

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

ки в 5 років можна сказати, що 89 відсотків парку комп'ютерної техніки Куликівської районної державної адміністрації становить застаріла техніка. За рік цей показник досягне 100 відсотків. У Куликівській районній державній адміністрації побудована локальна обчислювальна мережа, що включає 14 ПК з 18, або 78 відсотків. До Інтернету підключено 17 комп'ютерів з 18, що становить 94 відсотка. Інтернет-провайдером Куликівської районної державної адміністрації є Укртелеком. На всіх ПК встановлено операційну систему Windows XP, на інтернет-сервері – операційну систему Linux.

Також локальні обчислювальні мережі побудовані в самостійних структурних підрозділах Куликівської райдержадміністрації. Інформація про кількість працюючих осіб, кількість ПК та інші показники стану інформатизації самостійних структурних підрозділів представлені в таблиці 1. Незважаючи на те, що територіально ці підрозділи розташовані поблизу райдержадміністрації, вони не об'єднані в єдину корпоративну мережу. Комп'ютерне програмне забезпечення Куликівської районної державної адміністрації складається з таких адміністративних систем: системи кадрового обліку особових справ державних службовців локальної системи «Картка» ЄДКС «Кадри» (1 ПК); інформаційно-пошукової системи "Законодавство" (1 ПК); єдиної інформаційно-аналітичної системи «Діти» (1 ПК); автоматизованої інформаційно-телекомунікаційної системи «Державний реєстр виборців» (2 ПК).

Таблиця 1

*Показники стану інформатизації структурних підрозділів
Куликівської райдержадміністрації*

| Назва структурного підрозділу | Кількість осіб, що працюють у підрозділі | Кількість ПК у підрозділі | Кількість ПК у підрозділі, що поєднані в локальну мережу | Кількість ПК у підрозділі, що мають підключення до мережі Інтернет |
|--|--|---------------------------|--|--|
| Управління агропромислового розвитку райдержадміністрації | 10 | 4 | 3 | 3 |
| Управління праці та соціального захисту населення райдержадміністрації | 20 | 14 | 8 | 1 |
| Фінансове управління райдержадміністрації | 14 | 13 | 13 | 2 |

Комп'ютерна система обліку державних службовців I–VII категорії "Картка" – це програмно-технологічний комплекс збору, накопичення й оброблення даних про державних службовців України та кадровий резерв на посади державних службовців у складі єдиної державної комп'ютерної системи "Кадри". Система дозволяє вести особові справи у форматі особової картки П2-ДС в електронному вигляді, проводити різноманітні аналітичні операції в автоматизованому режимі, забезпечує можливість занесення особових карток до електронного архіву, збереження та аналіз архівних карток, формування звітів та довідок за даними, що зберігаються в архіві. Реалізована можливість переведення карток, що знаходяться в архіві, до актуальної бази даних. Експорт та імпорт особових карток між різними базами системи "Картка" та до централізованої бази даних. Користувач системи "Картка" може вести штатні розписи декількох органів (організацій) одночасно. Вся звітність по штатному розпису генерується для кожного органу окремо. В подальшому можна отримати інтегровану звітність по всій базі даних, включаючи і підпорядковані органи (організації). Також у системі "Картка" передбачена можливість готувати в автоматичному режимі звітність за встановленими формами, відповідно до чинного законодавства (9-ДС, 6-ПВ, штатно-посадові книги та інше).

Систему "Картка" створено відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 21.08.1997 р. № 918 «Про Програму розроблення та впровадження єдиної державної комп'ютерної системи "Кадри"» на виконання завдань, передбачених Програмою кадрового забезпечення державної служби, затвердженої Указом Президента України від 10.11.1995 р. № 1035/95 «Про затвердження Програми кадрового забезпечення державної служби та Програми роботи з керівниками державних підприємств, установ і організацій». Фінансування видатків, пов'язаних з виконанням плану заходів щодо удосконалення єдиної державної комп'ютерної системи "Кадри", здійснювалось згідно з Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 04.07.2000 р. № 279-р «Про план заходів із вдосконалення єдиної державної комп'ютерної системи "Кадри"».

У райдержадміністрації функціонує інформаційно-пошукова система "Законодавство", що постійно розвивається Науково-дослідним центром правової інформатики Національної академії правових наук України [4]. База даних ПС містить понад 397 000 документів із внесеними змінами і доповненнями, в тому числі: закони, постанови Верховної Ради України; кодекси України; укази і розпорядження Президента України; декрети, постанови і розпорядження Кабінету Міністрів України; документи міністерств та відомств, що зареєстровані в Міністерстві юстиції України; документи міністерств, відомств та органів судової влади України, що не реєструються в Міністерстві юстиції (Міністерства фінансів, Конституційного Суду, Верховного Суду, Вищого арбітражного суду, Національного банку, Державної митної служби, Державної податкової адміністрації тощо); міжнародні документи (угоди, конвенції, декларації та інші); документи, що роз'яснюють застосування нормативних актів; тлумачний словник – понад 17 000 термінів, що використовуються в законах.

Основним призначенням єдиної інформаційно-аналітичної системи «Діти» є облік дітей, які залишились без батьківського піклування, дітей-сиріт, дітей, позбавлених батьківського піклування, дітей, які опинились у складних життєвих обставинах (дітей, які проживають у сім'ях, в яких батьки або особи, що їх замінюють, ухиляються від виконання батьківських обов'язків; які систематично самовільно залишають місце постійного проживання; щодо яких скоєно фізичне, психологічне або економічне насилля), і сімей потенційних усиновлювачів, опікунів, піклувальників, прийомних батьків, батьків-вихователів. Такий облік дає змогу значно покращити роботу з дітьми, які опинились у складних життєвих обставинах.

Автоматизована інформаційно-телекомунікаційна система «Державний реєстр виборців» призначена для виконання передбачених Законом інформаційно-технологічних процедур, спрямованих на забезпечення ведення Реєстру виборців в Україні, а саме: ведення персоналізованого обліку виборців; збереження в базі даних Реєстру ідентифікаційних персональних даних виборців, які однозначно визначають особу виборця; збереження в базі даних Реєстру персональних даних виборців, які визначають місце та умови голосування, та службових персональних даних; збереження в базі даних Реєстру службових персональних даних, що є у розпорядженні органів ведення Реєстру та стали підставою для внесення запису або персональних даних до бази даних Реєстру, зміни (уточнення) цих персональних даних або знищення запису; виявлення у Реєстрі кратних записів щодо одного виборця; формування проектів доручень розпорядника Реєстру; ведення обліку відповідей на запити виборців; формування, ведення обліку та виготовлення в порядку уточнення персональних даних Реєстру щорічних іменних повідомлень виборцям, включених до Реєстру; формування та ведення обліку засвідчених цифровим підписом копій бази даних Реєстру для надання уповноваженим працівникам політичних партій у порядку здійснення публічного контролю; формування та виготовлення по передніх списків виборців для виборів Президента України, народних депутатів України, депутатів Верховної Ради

Автономної Республіки Крим, депутатів місцевих рад, сільських, селищних, міських голів, для всеукраїнських та місцевих референдумів; формування та виготовлення списків виборців на виборчих дільницях для виборів Президента України, народних депутатів України, депутатів Верховної Ради Автономної Республіки Крим, депутатів місцевих рад, сільських, селищних, міських голів, а також для Всеукраїнських та місцевих референдумів; перевірка достовірності відомостей про виборців; формування та облік статистичних відомостей Реєстру щодо кількісних характеристик виборчого корпусу.

Також у Куликівській районній державній адміністрації для здійснення листування використовується електронна пошта. Доступ до електронної пошти здійснюється з одного ПК. Для цього використовується неліцензійне програмне забезпечення компанії RIT-Labs TheBat. При листуванні не використовується електронний цифровий підпис. Як поштовий сервер використовується поштовий сервер Укртелекому (домен cg.ukrtel.net).

Захист ПК користувачів від інтернет-загроз здійснюється за допомогою використання безкоштовного антивірусного програмного забезпечення Avast.

У таблиці 2 наведені кількісні показники документообігу, в тому числі з використанням засобів електронного зв'язку за останні 5 років.

Таблиця 2

Кількісні показники документообігу в Куликівській РДА

| Характеристика документообігу | Роки | | | | | | | | | |
|-------------------------------|-----------------------------|--------|-----------------------------|--------|-----------------------------|--------|-----------------------------|--------|-----------------------------|--------|
| | 2008 | | 2009 | | 2010 | | 2010 | | 2012 | |
| | Засоби електронного зв'язку | Всього | Засоби електронного зв'язку | Всього | Засоби електронного зв'язку | Всього | Засоби електронного зв'язку | Всього | Засоби електронного зв'язку | Всього |
| Вхідні документи | 1578 | 2153 | 1507 | 1985 | 1608 | 1801 | 1702 | 1968 | 1805 | 2087 |
| Вихідні документи | 935 | 1662 | 984 | 1673 | 995 | 1568 | 1621 | 1878 | 1804 | 1959 |
| Разом документів | 2513 | 3815 | 2491 | 3658 | 2603 | 3369 | 3323 | 3846 | 3609 | 4046 |

Аналіз свідчить, що рівень вхідного та вихідного документообігу в райдержадміністрації залишається приблизно на одному рівні протягом останніх п'яти років з незначними коливаннями. В той же час спосіб передачі листів та документів з кожним роком все більше зміщуються в сторону електронних засобів. Якщо у 2008 році частка листів та документів, що передавалась засобами електронного зв'язку, вже становила 65 відсотків, то у 2012 році вона досягла позначки 89 відсотків загального документообігу. В той же час у Куликівській районній державній адміністрації не використовується система електронного документообігу та електронний цифровий підпис для засвідчування особи-автора листа та посадової особи-керівника, що підписала лист.

Куликівська районна державна адміністрація має свій веб-сайт, який постійно оновлюється, та є частиною веб-порталу районних державних адміністрацій Чернігівської області. Адреса веб-сайту в Інтернеті: <http://kuladm.cg.gov.ua>.

Для аналізу інформаційної системи Куликівської районної державної адміністрації на предмет відповідності вимогам до систем електронного урядування врахуємо три основні складові [2]: доступ громадян, організацій та державних службовців відповідно до рівня їх компетентності до будь-якої інформації, у тому числі оперативної, якою володіють, збирають або генерують органи виконавчої влади та місцевого самоврядування; збір, обробка і аналіз інформації на основі максимальної автоматизації всіх процесів та процедур в органах виконавчої влади і місцевого самоврядування, введення електронного документообігу, створення баз даних тощо; надання органами виконавчої вла-

ди та місцевого самоврядування своїх послуг громадянам, підприємствам та організаціям в онлайн-режимі.

Відповідно до першого пункту вимог існує єдиний веб-портал місцевої влади, в тому числі і райдержадміністрації, що забезпечує доступ до інформації із будь-якої точки в будь-який час.

Автоматизація процесів збору, оброблення та аналізу інформації (друга вимога) передбачає наявність баз даних, засобів отримання та аналізу даних з них; функціонування системи електронного документообігу; функціонування ГІС та інших систем. У райдержадміністрації функціонує система кадрового обліку особових справ державних службовців локальна система «Картка» ЄДКС «Кадри», єдина інформаційно-аналітична система «Діти», автоматизована інформаційно-телекомунікаційна система «Державний реєстр виборців». Також використовується в роботі інформаційно-пошукова система "Законодавство". Збір та обробка іншої інформації в базах даних райдержадміністрації не виконується. Статистикою займається Обласне управління статистики, а кожне управління веде облік даних, що стосуються його сфери діяльності. Як правило, облік даних ведеться за допомогою програм, які надало відповідне міністерство. Такі бази не забезпечують ефективної обробки великого обсягу даних і призначені лише для складання звітності. Системи електронного документообігу або геоінформаційні системи в райдержадміністрації не використовуються.

Третя вимога передбачає можливість громадян, підприємств, організацій та установ подавати в електронному вигляді всю звітність та інформацію про себе, направляти звернення та запити до органів влади й інше. Інструментом повинен виступати єдиний веб-портал, на якому розміщуються відповідні форми для заповнення. На жаль, такі послуги сайти Чернігівських державних органів влади не надають. Сайт Куликівської районної державної адміністрації має розділ «Інтернет-приймальня», але він не функціонує. Також є можливість відправити адміністратору листа електронною поштою. Проте законодавчо такий вид звернень громадян не закріплений і не має юридичної сили. Надіслані листи та повідомлення розглядаються адміністратором і використовуються ним на власний розсуд. Найчастіше вони мають інформаційний характер.

Висновки і пропозиції. Аналіз відповідності інформаційного забезпечення органів державної влади на регіональному рівні вимогам системи електронного урядування свідчить: 1) щодо доступу громадян, організацій та державних службовців відповідно до рівня їх компетентності до будь-якої інформації в районній державній адміністрації, існує єдиний веб-портал місцевої влади і забезпечує доступ до інформації із будь-якої точки в будь-який час; 2) стосовно автоматизації процесів збору, обробки та аналізу інформації – в райдержадміністрації функціонує система кадрового обліку особових справ державних службовців локальна система «Картка» ЄДКС «Кадри», єдина інформаційно-аналітична система «Діти», автоматизована інформаційно-телекомунікаційна система «Державний реєстр виборців». Також використовується в роботі інформаційно-пошукова система "Законодавство". Однак збір та оброблення іншої інформації в базах даних райдержадміністрації не виконується; 3) щодо можливості громадян, підприємств, організацій та установ подавати в електронному вигляді всю звітність та інформацію про себе, направляти звернення та запити до органів влади, такі послуги інформаційна система органу державної влади надає в обмеженому вигляді.

Для досягнення вимог, які ставляться перед системами електронного урядування, інформаційні системи районного рівня необхідно удосконалювати у напрямку створення інформаційних баз, що забезпечують ефективну обробку великих обсягів даних, впровадження системи електронного документообігу та геоінформаційних систем. Також необхідно є побудова єдиного веб-порталу, на якому розміщуються форми, що

дають можливість громадянам, підприємствам, організаціям та установам подавати в електронному вигляді звітність та інформацію. Необхідно також докласти зусиль для поширення знань про технології е-урядування і розвитку навичок користування ними серед урядовців, державних службовців, представників бізнесу і громадян.

Список використаних джерел

1. *Дітковська М. Ю.* Формування функціональних підсистем системи інформаційно-аналітичного забезпечення / М. Ю. Дітковська // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. – 2010. – Вип. № 04 (008). – С. 143-147.
2. *Информационные технологии в управлении* [Электронный ресурс]. – Режим доступа : URL: <http://it-management.ru>.
3. *Клименко І. В.* Технології електронного урядування / І. В. Клименко, К. О. Линьов. – К. : Центр сприяння інституційному розвитку державної служби, 2006. – 192 с. – (Серія «Бібліотека молодого державного службовця»).
4. *Науково-дослідний центр правової інформатики з правами науково-дослідного інституту Національної академії правових наук України* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ippi.org.ua/zakonodavstvo>.

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

УДК 351.354:303.094.7

М.Ю. Дітковська, канд. держ. упр., доцент

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОПРАЦЮВАННЯ ЗВЕРНЕНЬ ГРОМАДЯН ДО ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ ЯК СКЛАДОВОЇ СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННОГО УРЯДУВАННЯ

У статті проведено аналіз структури вхідної і вихідної кореспонденції в Чернігівській обласній державній адміністрації. Досліджено результати функціонування відділу роботи зі зверненнями громадян, проаналізовано динаміку надходження письмових та особистих звернень громадян. Запропоновано впровадження єдиної електронної системи «Звернення громадян», реалізовану через створення регіональних контактних центрів опрацювання звернень до органів виконавчої влади. Запропоновано створити підсистеми інформаційної системи обласної державної адміністрації як складові системи електронного урядування, а саме: підсистему обробки черги дзвінків; підсистему реєстрації дзвінків; підсистему обробки звернень; підсистему аналізу звернень; підсистему інтеграції; підсистему веб-доступу зовнішніх користувачів.

Ключові слова: інформаційна система, інформаційне забезпечення, інформаційні технології, інформаційні потоки, електронний документообіг, система електронного урядування.

В статье проведен анализ структуры входной и выходной корреспонденции в Черниговской областной государственной администрации. Исследованы результаты функционирования отдела работы с обращениями граждан, проанализирована динамика поступления письменных и личных обращений граждан. Предложено внедрение единой электронной системы «Обращение граждан», реализованной через создание региональных контактных центров обработки обращений к органам исполнительной власти. Предложено создать подсистемы информационной системы областной государственной администрации как составляющие системы электронного правительства, а именно: подсистему обработки очереди звонков; подсистему регистрации звонков; подсистему обработки обращений; подсистему анализа обращений; подсистему интеграции; подсистему веб-доступа внешних пользователей.

Ключевые слова: информационная система, информационное обеспечение, информационные технологии, информационные потоки, электронный документооборот, система электронного правительства.

In the article the analysis of structure of entrance and output correspondence is conducted in Chernigov regional state administration. The results of functioning of department of work are investigational with the appeals of citizens, the dynamics of receipt of writing and personal appeals of citizens is analysed. Introduction of the single electronic system is offered «Appeal of citizens», realized through creation of regional contact centers of treatment of addresses to the organs of executive power. It is suggested to create the subsystems of the informative system of regional state administration, as making systems of electronic government namely: subsystem of treatment of turn of bells; subsystem of registration of bells; subsystem of treatment of appeals; subsystem of analysis of appeals; subsystem of integration; subsystem of server-access of external users.

Key words: informative system, informative providing, information technologies, informative streams, electronic circulation of documents, system of electronic government.

Постановка проблеми. Важливе місце в системі засобів захисту прав, свобод і законних інтересів громадян займає право на звернення, яке закріплено у статті 40 Конституції України. Право на звернення є важливим конституційно-правовим засобом захисту й однією з організаційно-правових гарантій дотримання прав і свобод громадян. Звернення громадян – одна з форм участі населення в державному управлінні, у вирішенні державних і суспільних справ, можливість активного впливу громадянина на діяльність органів державної влади і місцевого самоврядування. Крім того, звернення є способом відновлення порушеного права громадянина за допомогою надання в органи державної влади скарг, заяв і клопотань. Практична реалізація права на звернення регулюється Законом України «Про звернення громадян». Закон деталізує і розвиває конституційні положення, надаючи громадянам право звертатися не лише в органи державної влади й органи місцевого самоврядування, але і в об'єднання громадян, установи, організації незалежно від форм власності, на підприємства, в засоби масової інформації, до посадових осіб.

Останнім часом у системі державної влади вжито багато заходів щодо реалізації права громадян на звернення. В органах державного управління та місцевого самоврядування здійснюється його інформаційна підтримка з використанням сучасних інформаційних технологій. Однак, незважаючи на це, існують певні недоліки в інформаційному забезпеченні роботи зі зверненнями громадян, що вимагає формування системи опрацювання звернень громадян до органів державної влади як складової системи електронного урядування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування інформаційного забезпечення в органах державної влади, в тому числі стосовно забезпечення права громадян на звернення, досліджувалися Л.О. Бакаєвим, О.О. Бакаєвим, Я.Г. Берсуцьким, Р.А. Калюжним, М.М. Лепою, І.М. Олійченком, Т.А. Писаревською, В.М. Порохнею, М.А. Сендзюком, М.І. Татарчуком, В.П. Тронем та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на проведені ґрунтовні дослідження інформаційного забезпечення в системі державної влади, проблеми удосконалення системи опрацювання звернень громадян досліджувалися недостатньо. Тому питання формування системи опрацювання звернень громадян до органів державної влади, як складової системи електронного урядування, є особливо актуальними.

Цілі статті. Метою цієї роботи є визначення ролі новітніх інформаційних технологій, їх аналіз з позиції підвищення ефективності функціонування щодо реалізації права громадян на звернення.

Об'єктом дослідження цієї роботи є інформаційні процеси в місцевих органах державної влади як однієї із вагомих складових розвитку системи опрацювання звернень громадян до органів державної влади.

Предметом дослідження є особливості формування та функціонування інформаційного забезпечення права громадян на звернення.

Виклад основного матеріалу. Згідно з Законом України від 02.10.1996 № 393/96-ВР «Про звернення громадян», громадяни України мають право звернутися до органів державної влади, посадових осіб відповідно до їх функціональних обов'язків із зауваженнями, скаргами та пропозиціями, що стосуються їх статутної діяльності, заявою або клопотанням щодо реалізації своїх соціально-економічних, політичних та особистих прав і законних інтересів та скаргою про їх порушення [1]. Звернення громадян є складовою загального документообігу, який циркулює в системі органів державної влади. Структура вхідної кореспонденції, яка надійшла до Чернігівської обласної державної адміністрації в 2012 році, наведена в таблиці 1.

Таблиця 1

Вхідна кореспонденція, що надійшла до Чернігівської облдержадміністрації в 2012 році

| Кореспонденція | Кількість |
|---|-----------|
| Надійшло кореспонденції всього | 20777 |
| У тому числі: | |
| Службових документів | 11080 |
| Крім того, інформацій та інших документів | 5949 |
| Листів громадян – всього | 3748 |

Найбільшу частку в листуванні облдержадміністрації займає листування з міністерствами та іншими центральними органами влади, на другому місці – листування з Кабінетом Міністрів України, враховуючи постанови, розпорядження та інші документи, яке становить 17 %. На третьому місці листування з райдержадміністраціями – 16 % від загального вхідного документообігу. Далі – обласні управління, установи та організації – 14 %. Загалом, листування з обласними органами виконавчої влади та іншими державними установами та організаціями області становить 40 %, а листування з вищими органами влади – 54 %. Службова кореспонденція та інформація становлять 82 % від всього вхідного документообігу, а звернення громадян – 18 %. Проаналізуємо вихідну кореспонденцію, яка була зареєстрована в Чернігівській облдержадміністрації в 2012 році. Аналіз наведено у таблиці 2.

Таблиця 2

*Структура вихідної кореспонденції, зареєстрованої
в Чернігівській облдержадміністрації в 2012 році*

| Кореспонденція | Кількість |
|--|------------------|
| Відправлено кореспонденції всього | 16139 |
| У тому числі: | |
| - Розпоряджень голови обласної державної адміністрації | 803 |
| - Листів: | 2663 |
| Інформацій і відповідей на листи: | 3545 |
| - Відповідей на заяви і скарги громадян | 1525 |
| - Телеграми, листівки, списки, бюлетені | 7442 |
| Крім того документів з грифом ДСК | 87 |
| Відповідей на запити інформацій | 74 |

Найбільша кількість листів – 60 %, надіслана райдержадміністраціям та виконкомом міст Чернігів, Ніжин, Прилуки, а також обласній раді, обласним управлінням й іншим структурним підрозділам, підприємствам, установам, організаціям області. Це пов'язано з надсиланням облдержадміністрацією доручень нижчим структурним підрозділам, які є ініціативними. Ініціативне листування з вищими органами становить 40 %. Серед них найбільша кількість у міністерства, державні служби та інші центральні органи влади, оскільки облдержадміністрація надсилає запити на роз'яснення та уточнення дій саме профільним органам. Листування з Кабінетом Міністрів України становить 7 % – листування з приводу доручень та розпоряджень.

Аналіз відповідей по кореспондентам, які було надіслано в 2012 році, свідчить, що найбільша їх кількість (53 %) надіслана міністерствам, державним службам та іншим центральним органам. Це відповідає тому, що у вхідній кореспонденції листування з цими органами займає перше місце, отже, необхідно надсилати відповіді на відповідні листи, доручення, запити.

Друге місце посідають Адміністрація Президента України (АПУ) та Кабінет Міністрів України (КМУ), листування з цими органами становить по 10 %. Це також відповідає тому, що у вхідній кореспонденції документів від КМУ – 17 %, а від АПУ – 6 %. Необхідно зауважити, що взагалі найбільша кількість у відповідях буде належати кореспондентам з вищих органів влади, а в ініціативному листуванні – обласним структурам, що відповідає логіці підпорядкування та ієрархічності органів влади. У загальній структурі вихідної кореспонденції, зареєстрованої у Чернігівській ОДА, найбільшу кількість становлять телеграми, листівки, списки, бюлетені – 46,11 %. Інформації і відповіді на листи становлять 21,97 %, ініціативне листування – 16,5 % та відповіді на заяви і скарги громадян – 9,45 %.

На виконання Закону України «Про звернення громадян» голова облдержадміністрації та його заступники проводять особистий прийом громадян за розкладом, який вивішено в обласній державній адміністрації. Також громадяни можуть звертатися до облдержадміністрації в письмовій формі. В апараті Чернігівської облдержадміністрації створено відділ роботи зі зверненнями громадян, який є її структурним підрозділом та підпорядковується заступнику голови-керівнику апарату. Основними завданнями відділу є організація особистого прийому громадян, забезпечення розгляду письмових звернень, що надходять до обласної державної адміністрації, контроль за вирішенням порушених у них питань, узагальнення та аналіз пропозицій, що містяться в них, розроблення пропозицій, спрямованих на усунення причин, що породжують обґрунтовані скарги і зауваження громадян, надання методичної та практичної допомоги районним державним адміністраціям, органам місцевого самоврядування, структурним підрозділам Чернігівської обласної державної

адміністрації, територіальним підрозділам центральних органів виконавчої влади, підприємствам, установам і організаціям незалежно від форм власності з питань роботи зі зверненнями громадян [2].

Аналіз кількості письмових та особистих звернень, що надійшли до облдержадміністрації, наведено у таблиці 3.

Таблиця 3

Динаміка звернень громадян за 2007-2012 рр.

| Види звернень | Роки | | | | | |
|------------------|------|------|------|------|------|------|
| | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Особистий прийом | 614 | 686 | 463 | 201 | 178 | 267 |
| Письмовий прийом | 3492 | 3042 | 2954 | 5180 | 3739 | 3481 |

Аналіз свідчить, що за останній рік кількість письмових звернень громадян має тенденцію до зниження, а особистих – до зростання. Це обумовлено такими факторами, як політична ситуація в країні, демографічна ситуація в області та адміністративно-територіальний устрій. Наприклад, найбільша кількість звернень надійшла в 2010 році, коли країна була на новому етапі перерозподілу влади між політичними силами. З 2010 року, коли політична ситуація дещо стабілізувалась, кількість звернень знижується майже в 2 рази. Ще однією причиною зниження кількості письмових звернень є те, що з 2010 року відкрилась урядова гаряча лінія «Соціальний контактний центр». Отже, з багатьох питань громадяни безпосередньо звертаються до Кабінету Міністрів України.

Стосовно особистих звернень, то, так як відомо, Чернігівська область має великі розміри та низьку концентрацію населених пунктів, тобто є проблема віддаленості від обласного центру. Середній вік населення області залишається досить високим, тому основна частка громадян, які звертаються до облдержадміністрації – це пенсіонери та люди похилого віку, і відповідно їм простіше звернутись у письмовій формі. Адже, якщо взяти 2012 рік, то з 3481 звернення, що надійшли в письмовій формі, з м. Чернігова надійшло лише 1093, або 31 %, а 69 % звернень надійшло від громадян, які проживають в області. І навпаки, на особистий прийом приходять майже 57 % населення міста Чернігова (151 з 267 чоловік в 2012 році).

З метою удосконалення роботи зі зверненнями громадян, підприємств, установ, організацій, фізичних осіб-підприємців, органів місцевого самоврядування розпорядженням Кабінету Міністрів України від 09.06.2011 року № 589-р схвалено Концепцію створення Національної системи опрацювання звернень до органів виконавчої влади [3]. У межах цієї системи на базі державної установи «Урядовий контактний центр» будуть об'єднані нині діючі телефонні «гарячі лінії», довідкові телефонні служби органів виконавчої влади та центри, що створюються в Автономній Республіці Крим, областях, містах Києві і Севастополі. Для цього необхідно створити регіональні контактні центри як державні установи та забезпечити їх взаємодію з державною установою «Урядовий контактний центр». Для забезпечення реалізації цієї Концепції постановою Кабінету Міністрів України від 18 січня 2012 року № 21 затверджено Положення про Національну систему опрацювання звернень до органів виконавчої влади та Типове положення про контактний центр Автономної Республіки Крим, області, м. Києва і Севастополя.

Положення визначає порядок функціонування Національної системи опрацювання звернень до органів виконавчої влади. Національна система – система контактних центрів, телефонних “гарячих ліній”, довідкових телефонних служб органів виконавчої влади, які за допомогою засобів телекомунікації забезпечують за принципом “єдиного вікна” оперативний розгляд органами виконавчої влади звернень громадян, підприємств, установ та організацій, фізичних осіб-підприємців, органів місцевого самоврядування.

Діяльність Національної системи опрацювання звернень до органів виконавчої влади забезпечується веб-сайтом Урядового контактного центру [4]. Веб-сайт державної установи «Урядовий контактний центр» (www.ukc.gov.ua) дає можливість громадянам, підприємствам, установам та організаціям, фізичним особам-підприємцям, органам місцевого самоврядування надіслати звернення, а саме: пропозиції (зауваження), заяви (клопотання) і скарги до центральних органів виконавчої влади, а також до Ради міністрів Автономної Республіки Крим, обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій.

Веб-сайт надає інформацію про роботу урядової телефонної «гарячої лінії» та діяльність Урядового контактного центру. На веб-сайті розміщені інформаційно-довідкові матеріали, що містять адреси, номери телефонів, графіки роботи органів виконавчої влади, інформацію про порядок надання ними окремих послуг та інше. Звернення громадян, підприємств, установ та організацій, фізичних осіб-підприємців, органів місцевого самоврядування надсилаються через веб-сайт безпосередньо органам виконавчої влади, до повноважень яких належить вирішення порушених у зверненнях питань.

У зверненні необхідно вказати повні реквізити юридичної чи фізичної особи, органу місцевого самоврядування, чітко і зрозуміло викласти суть порушеного питання. Відповідь авторові звернення надсилається на електронну адресу або (за бажанням заявника) письмово – на поштову адресу, які вказані ним під час реєстрації.

Національна система складається з державної установи «Урядовий контактний центр», контактних центрів Автономної Республіки Крим, областей, м. Києва і Севастополя, телефонних «гарячих ліній», а також довідкових телефонних служб органів виконавчої влади, об'єднаних на базі Урядового контактного центру. Контактний центр області є бюджетною установою, яка належить до сфери управління обласної державної адміністрації та є суб'єктом Національної системи опрацювання звернень до органів виконавчої влади. Основним завданням контактного центру є забезпечення оперативного розгляду органами виконавчої влади звернень, що подаються громадянами, підприємствами, установами та організаціями, фізичними особами-підприємцями, органами місцевого самоврядування за єдиним телефонним номером та через Інтернет.

На виконання листа державної установи «урядовий контактний центр» від 11 квітня 2012 року № 2237 Чернігівська обласна державна адміністрація повинна розробити індивідуальну інфраструктуру контактного центру. Для вирішення поставленого завдання пропонується створити декілька підсистем, а саме: підсистему обробки черги дзвінків; підсистему реєстрації дзвінків; підсистему обробки звернень; підсистему аналізу звернень; підсистему інтеграції; підсистему веб-доступу зовнішніх користувачів.

Підсистема обробки черги дзвінків відповідає за автоматичний розподіл телефонних викликів між операторами контактного центру та має такі функції: налаштування та вибір різноманітних алгоритмів розподілення викликів; розподілення викликів за обраними алгоритмами; встановлення вхідного дзвінка до черги, у якій виклик знаходиться до звільнення оператора.

Підсистема реєстрації дзвінків призначена для аудіо-запису розмов, які здійснюються у контактному центрі та має такі функції: аудіозапис розмов, які здійснюються під час роботи зміни; оперативне підключення адміністратора до поточної розмови оператора; зберігання інформації про дзвінок у базі даних; можливість знайти та прослухати аудіозапис розмови.

Підсистема обробки звернень дозволяє виконувати реєстрацію й оброблення звернень заявників та має такі функції: реєстрація звернень заявників; контроль розгляду та виконання звернень; збереження історії розгляду звернень та взаємодії з заявниками;

пошук запитань у базі знань за категоріями та ключовими словами для підвищення якості обслуговування заявників.

Підсистема аналізу звернень забезпечує пошук і агрегування інформації, накопиченої у базі даних системи, та формування аналітичних документів: звітів та картограм, дані, за якими підсистема дозволяє проводити аналіз розподілу звернень за тематикою, районами, органами виконавчої влади, актуальністю питань, станом розгляду звернень, виконавчою дисципліною органів виконавчої влади тощо.

Підсистема інтеграції забезпечує обмін даними регіонального контактного центру з Урядовим контактним центром через захищені канали зв'язку за визначеним регламентом, механізмами та форматом обміну.

Підсистема веб-доступу зовнішніх користувачів системи забезпечує отримання та оброблення звернень, направлених спеціалістами контактного центру співробітникам відповідного профільного міністерства чи органу виконавчої влади.

Висновки і пропозиції. Удосконалення системи державного управління, проведення системних соціально-економічних реформ потребує налагодження ефективної взаємодії з громадськістю, насамперед для виявлення за допомогою зворотного зв'язку проблемних питань державної політики, забезпечення оперативного реагування на суспільні потреби. Впровадження єдиної електронної системи «Звернення громадян», реалізованої через різні інструменти, такі як створення регіональних контактних центрів опрацювання звернень до органів виконавчої влади, слід розглядати як складову єдиного електронного документообігу органів виконавчої влади та передбачити відповідні механізми інтеграції.

Реалізація Концепції створення Національної системи опрацювання звернень до органів виконавчої влади на місцевому рівні дасть змогу: впровадити механізм електронного урядування в роботу органів виконавчої влади з громадськістю; забезпечити оперативність реагування на проблемні питання, порушені у зверненнях представників громадськості; підвищити ефективність державного управління, якість підготовки та прийняття рішень з найважливіших питань державного і суспільного життя з урахуванням думки громадськості; створити додатковий механізм інформування громадськості з питань державної політики; підвищити рівень довіри громадян до органів виконавчої влади.

Список використаних джерел

1. *Про звернення громадян* : Закон України від 2 жовтня 1996 року № 393/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 47. – Ст. 256.
2. *Олійченко І. М.* Розвиток інформаційного забезпечення органів державного управління: теорія, методологія, практика : монографія / І. М. Олійченко. – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2010. – 432 с.
3. *Про схвалення Концепції створення Національної системи опрацювання звернень до органів виконавчої влади* [Електронний ресурс]: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 9 червня 2011 року № 589-р. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/cardnpd>.
4. *Про затвердження плану заходів щодо реалізації Концепції розвитку електронного урядування в Україні* [Електронний ресурс]: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 26 вересня 2011 року № 1014-р. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/npd/list>.

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

УДК 614.2

С.О. Линник, канд. наук з держ. упр.

ДУ «Український інститут стратегічних досліджень МОЗ України», м. Київ, Україна

НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗАВДАНЬ СТРАТЕГІЇ ВООЗ «ЗДОРОВ'Я-2020»

Досліджено тенденції здоров'я населення України з використанням індикаторів, запропонованих ВООЗ. Обґрунтовано напрями реформування галузі охорони здоров'я України з урахуванням положень нової європейської стратегії ВООЗ «Здоров'я-2020». Їх реалізація сприятиме скороченню тягаря передчасної смертності, захворюваності та інвалідизації населення.

Ключові слова: стратегія, ВООЗ, «Здоров'я-2020», індикатор, захворюваність, реформування.

Исследованы тенденции здоровья населения Украины с использованием индикаторов, предложенных ВООЗ. Обоснованы направления реформирования здравоохранения Украины с учетом положений новой европейской стратегии ВООЗ «Здоровье-2020». Их реализация будет способствовать сокращению бремени преждевременной смертности, заболеваемости и инвалидизации населения.

Ключевые слова: стратегия, ВООЗ, «Здоровье-2020», индикатор, заболеваемость, реформирование.

The tendencies of health of Ukraine using the indicators proposed by WHO. The ways of reforming the health of Ukraine with regard to the provisions of the new European strategy for the WHO "Health-2020". Their implementation will reduce the burden of premature mortality, morbidity and disability in the population.

Key words: strategy, WHO, "Health-2020" indicator morbidity reform.

Постановка проблеми. Аналіз тенденцій змін основних індикаторів громадського здоров'я у країнах Європейського регіону (ЄР) Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) свідчить, що основні демографічні процеси в європейських країнах характеризуються «постарінням» населення, зниженням рівня народжуваності, зменшенням за останні десятиліття загального коефіцієнта фертильності і, водночас, зниженням рівнів загальної, малюкової та материнської смертності, стабілізацією і певним збільшенням середньої очікуваної тривалості життя (СОТЖ) населення [1-3]. На тлі значної територіальної диференціації цих показників у деяких країнах, зокрема США, спостерігається негативна динаміка окремих показників громадського здоров'я [4]. Різниця в показниках СОТЖ при народженні між країнами з найнижчими і найвищими рівнями становить 16 років, показники материнської смертності різняться між країнами в 42 рази, є істотні відмінності в тривалості життя між окремими соціальними групами у всіх країнах ЄР.

Такі характеристики здоров'я населення потребують нових підходів. Наукові дані та практичний досвід у різних країнах ЄР свідчать, що ефективно скорочення соціальних нерівностей за показниками здоров'я в умовах мінливого ландшафту охорони здоров'я вимагає істотного перегляду наявних механізмів, процесів та організаційних умов діяльності галузі охорони здоров'я населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стрімкий розвиток науково-технічного процесу в усіх суспільних сферах привів до різких змін умов існування людства. Це позначилося на біологічній природі людини: знизилася функціональні резерви організму в цілому, порушилися реактивність і резистентність, процеси саморегуляції та репродукції тощо. Згадані соціально-психологічні зміни на тлі нездорового способу життя переважної більшості населення зупинили в кінці 60-х років сприятливу динаміку показників, які характеризують популяційне здоров'я. Опублікований у Канаді в 1974 р. так званий «Звіт Лалонда» (міністр охорони здоров'я Канади на той час) уперше на такому високому рівні привернув увагу світової спільноти, що традиційна система охорони здоров'я, насамперед медицина, відіграє чи не головну роль у комплексі чинників, які визначають здоров'я людини [5]. У цьому документі запропоновано новий підхід до вирішення проблеми здоров'я населення. Він фактично став новою ідеологією охорони здоров'я, яку запропонувала світовій спільноті ВООЗ. У 1998 р. вона розробила програмний документ "Здоров'я для всіх у 21-му столітті", в якій окреслила глобальні пріоритети та основні завдання, які повинні забезпечити у всесвітньому масштабі мож-

ливості досягнення і підтримання найбільш високого рівня здоров'я протягом усього життєвого циклу. Саме за показником рівня здоров'я населення міжнародні експерти ООН, ВООЗ зараз проводять порівняльний вимір ступеня сталого розвитку тих чи інших країн [6]. На 14-му Європейському форумі охорони здоров'я в Бад-Гофгаштайні (Австрія, 6 жовтня 2011 р.) відбулася презентація «Здоров'я-2020 – нової стратегії для нової ери», мета якої – «значно поліпшити здоров'я і підвищити рівень благополуччя населення, скоротити нерівності щодо здоров'я, зміцнити громадську охорону здоров'я та забезпечити наявність систем охорони здоров'я, які орієнтовані на потреби людей і характеризуються високою якістю допомоги та дотриманням принципів загального охоплення населення, соціальної справедливості та стійкості».

Не вирішені раніше частини загальної проблеми. Проте залишаються недостатньо дослідженими напрями реформування галузі охорони здоров'я України на підставі положень міжнародних стратегій у відповідній сфері.

Мета роботи – обґрунтування основних напрямків реформування сфери охорони здоров'я України в контексті виконання стратегії ВООЗ «Здоров'я-2020».

Виклад основного матеріалу. Динаміка чисельності населення України за останнє десятиріччя свідчить про скорочення населення в країні. За прогнозом ООН, при збереженні динаміки скорочення населення до 2030 р. кількість українців зменшиться до 39 млн. Як зазначено в демографічному звіті ООН, в Україні найнижчий у світі природний приріст населення [7].

Питома вага працездатного населення у структурі загальної чисельності населення України упродовж останнього десятиріччя характеризувалася нестабільністю. У 2002-2008 рр. цей показник зріс, а починаючи з 2008 р. і донині спостерігається хоч і незначна, проте стійка тенденція до зниження [8].

Динаміка загальних коефіцієнтів смертності в Україні останніми десятиріччями характеризувалася неспинним зростанням з 12,1 % у 1990 р. до 16,7 % в 2005 р. Проте, починаючи з 2006 р., рівень смертності поступово зменшився: у 2007 р. він становив 16,4, у 2009 р. – 15,3, а у 2011 р. – 14,5 померлих на 1000 наявного населення у відповідних роках [9]. Для нинішньої структури смертності за причинами смерті в Україні характерні елементи традиційної та сучасної патології, проте, порівняно з аналогічними показниками розвинених країн світу, рівні смертності за окремими причинами смерті в країні є більш високими.

Внаслідок негативних тенденцій рівня смертності українців у 1990-2005 рр. значно скоротився такий важливий індикатор здоров'я, як СОТЖ, тоді як у країнах ЄС та ЄР ВООЗ спостерігалася його позитивна динаміка. За даними ВООЗ, якщо СОТЖ при народженні у 2007 р. у 26 країнах ЄР становила понад 75 років, то в Україні цей показник був нижчим 70 років (68,0 року). Однак, починаючи з 2007 р., у країні спостерігалася позитивна його динаміка. У 2011 р. СОТЖ в Україні збільшилася на 3 роки (на 4,2 року в чоловіків і на 2,0 року в жінок) і становила 70,7 року. Тривалість життя у 2007-2011 рр. зросла переважно за рахунок зниження смертності населення працездатного віку. Основне зростання СОТЖ у цей період пов'язане з позитивною динамікою смертності від хвороб системи кровообігу, зовнішніх причин смерті, інфекційних хвороб і хвороб органів дихання.

Незважаючи на позитивну динаміку показників рівня смертності та тривалості життя населення упродовж останніх років, для України характерним є відставання від розвинутих країн за рівнем тривалості життя населення, що зумовлено нездатністю досягти переміщення до більш пізнього віку смертності від хвороб системи кровообігу і значного обмеження ролі зовнішніх причин смерті. Найвищі рівні смертності в Україні спостерігаються серед працездатного населення, яке є основним трудовим і ресурсним потенціалом держави та здоров'я якого є необхідною умовою економічного розвитку суспільства.

Питома вага працездатного населення у структурі загальної чисельності населення України упродовж останнього десятиріччя характеризувалася нестабільністю. У 2002-2008 рр. цей показник зріс (з 57,8 % до 60,4 % відповідно), а починаючи з 2008 р. і донині прослідковується хоч і незначна, проте стійка тенденція до зниження – від 60,4 % у 2008 р. до 59,8 % станом на 01.01.2012 р. [10; 11].

Порівняно з країнами ЄС, українські показники смертності як серед чоловіків, так і серед жінок в окремих вікових групах у кілька разів вищі, насамперед у вікових групах 30-44 роки: серед чоловіків український показник смертності вищий, ніж у країнах ЄС у 4,9 рази, а серед жінок – у 3,2 рази (рис. 1). Смерть людини у цьому віці, у розквіті фізичного і соціального розвитку, спричинює найбільші втрати суспільства. Найбільше рівень загальної смертності українців у віці 30-44 роки зумовлюють зовнішні причини, потім за значущістю – хвороби системи кровообігу.

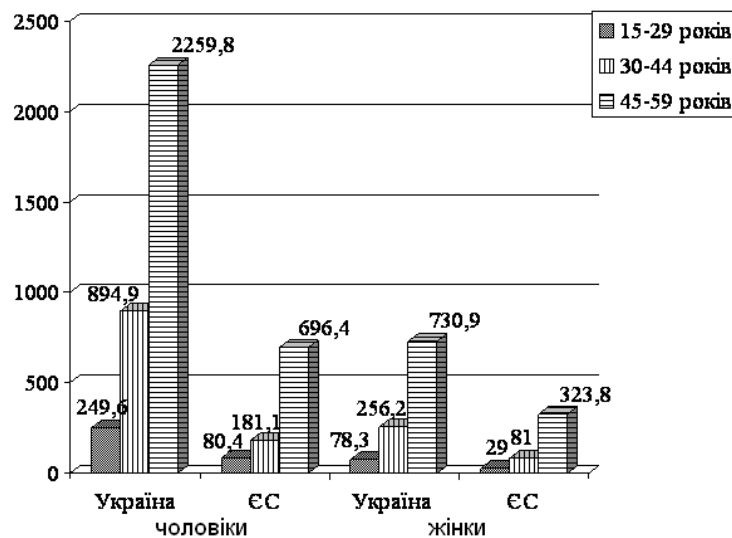


Рис. 1. Показники смертності чоловіків і жінок у окремих вікових групах в Україні порівняно з країнами Європейського Союзу у 2008 р. (на 100 тис. відповідного населення)

У середньому 72–73 % смертей у віці до 65 років відбувається в Україні через хронічні захворювання неінфекційного характеру, тобто хвороби, більшість з яких пов'язана зі способом життя. Поширеність хронічних захворювань в Україні є високою. Понад 25 % дорослого населення України віком 18-65 років мають хронічне захворювання або стан, понад 7 % мають декілька (3 чи більше) хронічних захворювань чи станів [12]. Хронічні захворювання поширені серед населення України незалежно від регіону. Поширеність захворювань вища на заході (40 %), а її інтенсивність – на сході. Від хронічних захворювань страждає більше жінок, оскільки вони живуть довше за чоловіків, серед яких спостерігається високий рівень передчасної смертності.

Хронічні захворювання в Україні «помолодшали». Так, на сході країни серед осіб віком до 40 років кожний третій страждає від артеріальної гіпертензії, а на заході ще більше – 47,5 %. Загалом кожен п'ятий співвітчизник віком 18-25 років в Україні має підвищений артеріальний тиск. Хронічна захворюваність значно впливає на стан здоров'я та призводить до передчасної смертності серед дорослого населення [13-15]. Жінки більше страждають від хронічних захворювань, тоді як смертність вища серед чоловічого населення. Хронічні захворювання не залежать від матеріального стану – вони уражають як бідних, так і багатих.

У структурі смертності основними причинами є хвороби системи кровообігу. Ішемічна хвороба серця й інсульт разом становлять понад 50 % тягаря хвороб і п'яту частину тягаря інвалідності в Україні (табл. 1).

Таблиця 1

*Основні причини смертності та інвалідності в Україні
(Глобальний тягар хвороб за оцінками ВООЗ, 2008 р.)*

| Основні 12 причин смертності | % | Основні 12 причин інвалідності | % |
|--|----------|--|----------|
| Ішемічна хвороба серця | 39,6 | Ішемічна хвороба серця | 15,2 |
| Цереброваскулярні хвороби (інсульт) | 12,9 | Цереброваскулярні хвороби (інсульт) | 5,4 |
| Цироз печінки | 3,0 | Цироз печінки | 1,8 |
| Отруєння | 2,9 | Отруєння | 4,1 |
| Інші ненавмисні ушкодження | 2,6 | Інші ненавмисні ушкодження | 3,8 |
| Самоушкодження | 2,1 | Самоушкодження | 2,9 |
| Рак трахеї, бронхів, легенів | 2,1 | Рак трахеї, бронхів, легенів | 3,3 |
| ВІЛ/СНІД | 2,0 | ВІЛ/СНІД | 3,3 |
| Хронічне обструктивне захворювання легенів | 1,9 | Хронічне обструктивне захворювання легенів | 2,8 |
| Туберкульоз | 1,9 | Туберкульоз | 2,7 |
| Дорожньо-транспортні пригоди | 1,6 | Дорожньо-транспортні пригоди | 2,5 |
| Рак шлунка | 1,5 | Рак шлунка | 2,4 |

Незважаючи на поширеність хронічних захворювань, більшість дорослого населення України оцінює стан власного здоров'я як задовільний та добрий (рис. 2).

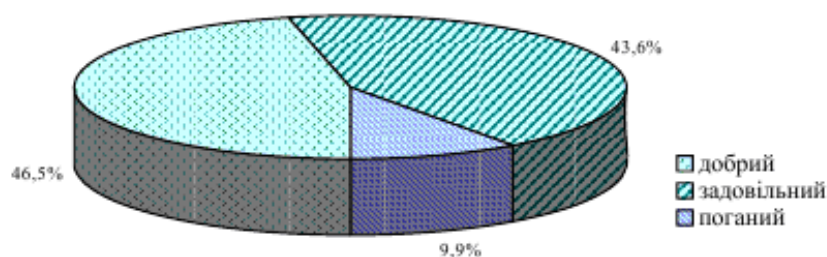


Рис. 2. Самооцінка стану здоров'я населенням (Держстат України, 2011 р.)

Це пов'язано з недостатньою поінформованістю людей про форми проявів, насамперед на початкових стадіях, розвиток хронічних неінфекційних захворювань, а також з недооцінкою ступеня ризиків, пов'язаних зі способом життя.

Вирішення існуючих проблеми громадського здоров'я потребують поліпшення визначальних його детермінант, скорочення поширеності чинників ризику, впровадження сучасних стратегій профілактики та формування здорового способу життя. Більшість суттєвих проблем охорони здоров'я і передчасних смертей можна попередити недорогою ціною за допомогою зміни поведінки людей, що проголошено у резолюціях 60-ї сесії Європейського регіонального комітету ВООЗ (2010 р.) та Генеральної Асамблеї ООН (2011 р.).

Спосіб життя значною мірою впливає на розвиток неінфекційних захворювань. За даними ВООЗ, з усіх відомих факторів ризику, які негативно впливають на здоров'я, на першому місці – нездоровий спосіб життя. Його питома вага становить 40-50 % усіх ризиків, що впливають на здоров'я. До нездорового способу життя насамперед відносяться такі фактори, як нераціональне харчування, гіподинамія, куріння та вживання алкоголю. Результати соціологічного опитування домогосподарств (понад 3,3 тис. респондентів), проведеного Українським центром економічних і політичних досліджень імені Разумкова за кошти Світового банку та Українського медичного союзу (2010 р.), свідчать про значну поширеність поведінкових і метаболічних факторів ризику серед населення України (табл. 2).

За оцінками міжнародних експертів, близько 50 % смертей від неінфекційних захворювань можна запобігти, якщо суспільство зробить вибір на користь здорового способу життя.

Таблиця 2

Поширеність поведінкових та метаболічних факторів ризику серед населення України (%)

| Поведінкові та метаболічні фактори | Чоловіки | Жінки | Всього |
|--|--|--------------|---------------|
| Недостатня фізична активність (менше 150 хв фізичної активності помірної інтенсивності на тиждень) | <i>Нерухомий спосіб життя</i> | | |
| | – | – | майже 10,0 |
| | <i>Малорухомий спосіб життя (<60 хв/тиждень)</i> | | |
| | 9,6 | 11,0 | 10,3 |
| | <i>Недостатня фізична активність (60-149 хв/тиждень)</i> | | |
| | | | 6,3 |
| Випадки споживання значної кількості алкоголю серед дорослих | <i>Надмірне споживання алкоголю*</i> | | |
| | 33,9 | 7,6 | 20,0 |
| Надмірна маса тіла (ІМТ понад 25 кг/м ²) | 31,8 | 25,9 | 28,7 |
| Ожиріння (ІМТ вище 30 кг/м ²) | 12,0 | 23,6 | 18,1 |

Примітка: * – у дослідженні під цим терміном мали на увазі осіб, які повідомили, що споживали понад 5 порцій алкогольних напоїв протягом одного чи більше днів за останні 4 тижні; 1 порція спиртного визначена як банка чи пляшка пива, склянка вина або 50,0 мл горілки чи міцних спиртних напоїв.

Розроблення ВООЗ протягом останніх років стратегічних документів, насамперед Європейської стратегії «Здоров'я-2020», стала поштовхом для створення української стратегії «Здоров'я-2020». Якщо Міжгалузева комплексна програма «Здоров'я нації» на 2002-2011 роки лише концептуально вирішувала питання профілактики, то нині проект програми вперше для України передбачає орієнтацію служби охорони здоров'я на профілактику, засновану на принципі ВООЗ: «здоров'я – у всіх стратегіях», та поширення здорового способу життя.

Охорона громадського здоров'я визначена як мистецтво та наука поліпшення здоров'я за допомогою організованих зусиль суспільства [16]. Досвід провідних країн Європи вказує на визначальну роль громадського здоров'я в усуненні факторів негативно-го впливу соціальних детермінант та зниженні потреби населення в медичній допомозі.

Сьогодні охорона здоров'я у світі розглядається як система державних і громадських заходів правового, соціально-економічного, наукового, культурно-освітнього, організаційно-технічного, санітарно-гігієнічного та медичного характеру, що спрямовані на збереження і зміцнення здоров'я, продовження тривалості активного життя людей. Здоров'я кожної людини є невід'ємною складовою людського благополуччя, а здоров'я населення в цілому є запорукою успішного розвитку суспільства, економічного зростання, соціальної захищеності і політичної стабільності.

Перспективний розвиток галузі охорони здоров'я України, на нашу думку, повинен відбуватись за такими напрямками:

1. Поліпшення здоров'я та зниження первинної інвалідації населення, загальної смертності та смертності населення в працездатному віці завдяки:

- раціональному використанню ресурсів галузі;
- солідарному принципу фінансування;
- підвищенню якості та ефективності медичної допомоги.

2. Зниження потреби у медичній допомозі завдяки:

– профілактиці та ранньому виявленню захворювань, контролю за перебігом захворювань та попередження їх несприятливих наслідків;

– формуванню системи громадського здоров'я, залучення та мотивації населення до здорового способу життя;

– запровадженню заходів з реабілітації, проведенню спеціальних заходів з медичного забезпечення за окремими класами хвороб та нозологічними формами.

3. Здійснення реформування системи медичного обслуговування населення відповідно до Програми економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава».

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

4. Участь у створенні сприятливого й безпечного для життя та здоров'я громадян середовища.

Основними стратегічними цілями у сфері охорони здоров'я на 2013-2020 рр. згідно зі стратегією ВООЗ «Здоров'я-2020» визначені:

Стратегічна мета 1: Реформування системи медичного обслуговування.

Стратегічна мета 2: Підвищення якості та доступності медичної допомоги дітям та матерям із впровадженням новітніх технологій.

Стратегічна мета 3: Зниження рівня захворюваності та смертності населення від усіх хвороб, забезпечення профілактичного спрямування охорони здоров'я та пропагування здорового способу життя.

Стратегічна мета 4: Створення сприятливого регуляторного середовища для підприємництва та безпеки здоров'я громадян.

Стратегічна мета 5: Удосконалення кадрової політики та інноваційний розвиток медичної науки.

Для досягнення стратегічних цілей слід забезпечити:

- удосконалення нормативно-правової бази з питань визнання здоров'я населення одним з ключових факторів національної безпеки держави, стабільності та благополуччя суспільства, визначення здоров'я та життя громадян пріоритетним напрямком політики на всіх рівнях управління;

- удосконалення та оптимізація системи безперервності формуючих здоров'я заходів протягом усього життя людини;

- розроблення та впровадження новітніх технологій мінімізації факторів (чинників) ризику захворювань та створення сприятливого для здоров'я середовища на основі даних надійних досліджень;

- розроблення стратегії з питань формування усвідомленої позиції населення щодо відповідального ставлення до власного здоров'я та особистої безпеки з відповідальністю кожної людини за особисте здоров'я та членів родини;

- об'єднання існуючих та тих, що розробляються, загальнодержавних, державних цільових програм у єдину національну програму з медичного забезпечення населення за окремими класами хвороб та нозологічними формами захворювань;

- запровадження механізмів фінансування системи надання медичної допомоги, орієнтованих на обсяг та якість надання медичної допомоги;

- поліпшення кадрового забезпечення та підвищення рівня професійної підготовки медичних працівників;

- проведення та застосування результатів сучасних інноваційних наукових розробок з обов'язковим створенням ефективної системи впровадження результатів наукових розробок у практику охорони здоров'я (взаємодія зі зворотним зв'язком);

- проведення наукових досліджень щодо збереження та зміцнення здоров'я населення за допомогою формування громадської системи охорони здоров'я, первинної профілактики захворювань і вивчення негативного впливу соціальних детермінант на здоров'я та шляхів його мінімізації;

- відпрацювання підходів до структурної реорганізації закладів охорони здоров'я з урахуванням потреби населення.

Очікується, що реалізація запланованих завдань та заходів у сфері охорони здоров'я дасть змогу у 2013-2020 рр. підвищити СОТЖ на 2,2 року; стабілізувати та досягти тенденції до зниження смертності від хронічних неінфекційних захворювань на 10 %; стабілізувати та досягти тенденції до зниження передчасної смертності осіб працездатного віку на 10 %; знизити материнську смертність на 20 %; знизити малюкову смертність на 20 %; знизити на 7 % рівень первинного виходу на інвалідність; досягти тенденції щорічного скорочення на 1 % поширеності як куріння, так і зловживання алкоголем тощо.

Висновки. За найважливішими індикаторам здоров'я населення (СОТЖ, загальна смертність) Україна значно поступається не тільки країнам ЄС, але й багатьом іншим країнам ЄР. Рівень поширеності хронічних неінфекційних захворювань, від яких залежить здоров'я, високий. Нездоровий спосіб життя притаманний значній частині населення тощо.

Існуючий стан здоров'я є непростим для вирішення, має багатоаспектний комплексний характер, що обумовлює необхідність нових підходів до політики охорони здоров'я, розроблення і реалізації нових стратегій та програм.

Стратегія ВООЗ «Здоров'я-2020» – це стратегічна платформа, яка заснована на цінностях, орієнтована на конкретні дії, побудована на результатах вичерпного огляду фактичних даних щодо громадського здоров'я, на досвіді спільної роботи держав-членів та Європейського регіонального бюро ВООЗ з можливістю адаптації до конкретних реалій України.

Перспективи подальших досліджень полягають у вивченні впровадження стратегії ВООЗ «Здоров'я-2020» в регіонах України.

Список використаних джерел

1. Москаленко В. Ф. Здоров'я та охорона здоров'я населення України: європейський вимір : атлас / В. Ф. Москаленко, Л. І. Галієнко, Т. С. Грузева ; за заг. ред. В. Ф. Москаленка. – К. : Контраст, 2009. – 239 с.
2. Цели развития тысячелетия: доклад за 2011 год. – Нью Йорк : ООН, 2011. – 71 с.
3. Щорічна доповідь про стан здоров'я населення України та санітарно-епідемічну ситуацію. 2011 рік / за ред. Р. В. Богатирьової. – К., 2012. – 440 с.
4. Доклад о развитии человека 2009. Преодоление барьеров: человеческая мобильность и развитие : пер. с англ. / ПРООН. – М. : Весь Мир, 2009. – 232 с.
5. Формування здорового способу життя молоді: стратегія розвитку українського суспільства. Ч. 1/ О. О. Яременко (кер. авт. кол.), О. В. Вакуленко, Ю. М. Галустян [та ін.]. – К. : Державний ін-т проблем сім'ї та молоді ; Укр. ін-т соціальних досліджень, 2004. – Кн. 1. – 164 с.
6. Формування здорового способу життя : навч. посіб. для слухачів курсів підвищення кваліфікації державних службовців / О. Яременко, О. Вакуленко, Л. Жаліло [та ін.]. – К. : Укр. ін-т соц. досліджень, 2000. – 232 с.
7. Демографічні, соціальні і економічні показники народонаселення світу у 2011 році (звіт Фонду ООН в галузі народонаселення) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://polityka.in.ua/info/583.htm>.
8. Стан демографічної ситуації в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення / Л. А. Чепелевська, Ю. Б. Яценко, Н. Ю. Кондратюк [та ін.] // Україна. Здоров'я нації. – 2012. – № 3. – С. 251-255.
9. Державна служба статистики України. Про соціально-економічне становище України за січень 2012 року [Електронний ресурс]. – К., 2013. – 81 с. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Державний комітет статистики. Про соціально-економічне становище України за січень-лютий 2011 року [Електронний ресурс]. – К., 2011. – 74 с. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Круглий стіл на тему: «Становище чоловіків в Україні» 19 лютого 2009 року – К. : К.І.С., 2009. – 64 с.
12. Основні причини високого рівня смертності в Україні. Управління розвитку людини. Регіон Європи та Середньої Азії. Світовий банк. – К. : ВЕРСО-04, 2010. – 60 с.
13. Здоров'я різних верств населення / О. О. Дудіна, Н. В. Медведовська, Г. М. Москалець [та ін.] // Оцінка виконання міжгалузевої комплексної програми «Здоров'я нації» на 2002-2011 роки. – К., 2006. – С. 35-46.
14. Карташова С. С. Показники смертності як індикатори стану здоров'я / С. С. Карташова, О. І. Тимченко, Е. М. Омельченко // Укр. мед. альманах. – 2009. – Т. 12, № 2. – С. 82-84.
15. Корнацький В. Медико-соціальні проблеми здоров'я та продовження тривалості життя / В. Корнацький // Ваше здоров'я. – 2008. – № 18. – С. 10-11.
16. План дій з реалізації Європейської стратегії профілактики та боротьби з неінфекційними захворюваннями, 2012-2016 рр. : 61-а сесія Європейського регіонального комітету ВООЗ. – Копенгаген, 2012. – 39 с.

УДК 351.824:334.78:347

Л.Д. Оліфіренко, канд. техн. наук, доцент

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ТА ІНТЕГРАЦІЇ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР

Обґрунтовані теоретико-методологічні засади формування ефективних стратегій інтеграції промислових корпоративних структур, що поєднують державні та приватні інтереси.

Ключові слова: механізм державного регулювання, корпоративні структури, інтеграція.

Обосновано теоретико-методологические основы формирования эффективных стратегий интеграции промышленных корпоративных структур, объединяющих государственные и частные интересы.

Ключевые слова: механизм государственного регулирования, корпоративные структуры, интеграция.

Theoretical and methodological foundations of the development of effective strategies for integrating industrial corporate structures, combining public and private interests, were substantiated.

Key words: mechanism of state regulation, corporate structure, integration.

Постановка проблеми. Протягом всіх років економічних реформ учені та політики здійснюють пошук умов для якісних перетворень вітчизняної економіки, які дозволяли б підвищити її адаптивний потенціал та подолати розриви у рівні конкурентоспроможності з розвиненими країнами світу. Проте успіх економічного реформування зумовлюється конкретними діями держави та суб'єктів господарювання, їх власниками та менеджерами. Якщо корпорації залучають інвестиції та вкладають їх у розвиток активів свого бізнесу, у нарощування обсягів виробництва, в освоєння нових ринків, то економіка зростає, а разом з нею зростають доходи населення та попит на продукцію і послуги. Якщо корпорації вважають за краще приховувати свої доходи, виводити ліквідні активи в офшорні зони та накопичувати борги, то відставання від передових країн буде наростати. Уявляється, що врахування специфіки цілей та умов реформування певних секторів промисловості можливе лише на основі комплексного підходу державного регулювання розвитку корпоративних структур, що забезпечує економічний розвиток та об'єднують їх в єдину систему, підпорядковану прогресивній траєкторії розвитку та стратегії бізнесу в межах національного господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відомі різні форми організації бізнесу. Однією з найбільш поширеніших є корпоративна форма. Корпорації мають переваги перед іншими підприємствами щодо отримання інвестицій, кредитів, у тому числі під державні гарантії, широкий потенціал диверсифікації виробництва, що дає можливість зменшувати кон'юнктурні ризики та за рахунок ефекту масштабу виробництва – витрати виробництва та логістики, надаючи переваги перед конкурентами. Великі промислові корпорації є носіями національних стратегічних інтересів, зданих не тільки інтегруватись у світовий економічний простір, а й здійснювати експансію на світовому ринку з власною продукцією, формувати та перерозподіляти світові потоки ресурсів. З цих поглядів виявляється актуальним дослідження процесів становлення інтегрованих корпоративних структур, вироблення напрямів щодо державного регулювання розвитку корпоративних утворень та монополії, вибору оптимальних заходів державної інституціональної політики у цій сфері.

Аналіз механізмів формування та вибору оптимальних стратегій державного регулювання розвитку корпоративних структур лежить на перетині інституціональної та макро-економічної теорії, теорії державного управління, теорії галузевих ринків та стратегічного управління, які досліджувались такими всесвітньо відомими вченими, як Т. Веблен, М. Гордон, М. Міллер, Д. Норт, Р. Коуз, М. Портер, О. Ульямсон та інші. Окремі положення багатоаспектної проблематики розглядали вітчизняні вчені, зокрема: В. Бодров, М. Бутко, А. Гальчинський, П. Гаман, В. Гець, О. Кондрашов, С. Кравченко та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте питання комплексного дослідження механізмів формування та порівняльний аналіз різних видів

інституціональних засад державного регулювання розвитку корпоративних структур у промисловості або розглядалися мало, або носили підпорядкований характер.

Метою статті є вироблення теоретико-методологічних засад обґрунтування ефективних стратегій інтеграції корпоративних структур, що поєднують державні та приватні інтереси.

Виклад основного матеріалу. Дослідження економічного розвитку національної економіки актуалізується у зв'язку з недостатньо високими темпами зростання найголовніших показників. Промислове виробництво, яке створює фундамент економічного зростання і забезпечує стійкий розвиток країни, знаходиться в стагнації, падіння якого становить від 30 % до 80 % у переробних галузях порівняно з 1990 р. З 1999 р. почалося зростання обсягів промислового виробництва, і в 2012 р. воно становило 131,05 % від рівня 1990 р. і 121,6 % рівня докризового 2008 р. Слід відзначити високі темпи економічного зростання протягом 2000-2007 рр., яке становило 61,8 % або 13,0 % у середньому за рік (рис.).

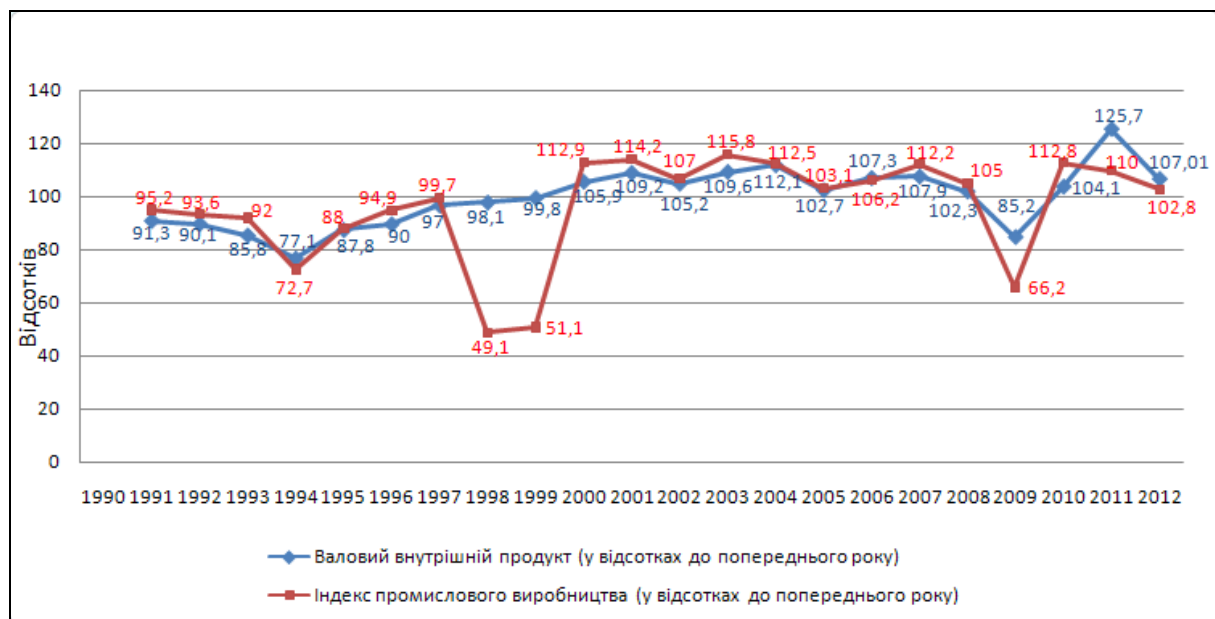


Рис. Валовий внутрішній продукт та індекси промислового виробництва

Формування державою інституціональних факторів у питаннях розвитку корпорацій промисловості України підпорядковано цілям і завданням, висвітленим у Державній програмі розвитку внутрішнього виробництва (далі – Програма) [1]. Аналіз і вибір перспективних сегментів ринків хімічної продукції, зазначених у Програмі, вказують, що ємність внутрішнього ринку тільки сільгосптехніки, для якої виготовляються шини, нині становить 10 млрд грн. А виробництво технічного текстилю та шин для забезпечення потреб сільськогосподарського машинобудування, крупнотоннажного та міського автотранспорту – як стратегію імпортозаміщення. Ураховуючи те, що внутрішній ринок окремих видів хімічної промисловості (насамперед, полімерів, пластмас, волокнистих матеріалів тощо) дуже динамічно розвивається, основні зусилля в напрямі імпортозаміщення повинні спрямовуватися на перероблення та виготовлення готових виробів з вітчизняної сировини, використання у повному обсязі наявних виробничих потужностей [1, с. 4].

Ступінь залежності хімічної промисловості від імпорту сировини становить 75 %. На експорт постачається до 70 % виробленої крупнотоннажної хімічної продукції, в основному неорганічного синтезу (кислоти, аміак, мінеральні добрива та ін.), тобто продукція з невисокою доданою вартістю. Обсяги імпорту хімічної продукції вдвічі перевищують обсяги її експорту, різниця між обсягами імпорту та експорту свідчить про наявність потенціалу галузі щодо створення умов для імпортозаміщення [1, с. 12]. У

Програмі також вказується на необхідність поєднати макроекономічні регулятори та ефективну промислову політику, модернізацію і розвиток конкурентоспроможних виробництв, стимулювання впровадження інноваційних технологій.

Сучасне розуміння основних положень інституціонального напрямку державного регулювання розвитку корпоративних структур дозволяє на основі викладених теоретико-методологічних положень [2-4] сформулювати стратегії з новими аналітичними інструментами для прийняття державних рішень щодо модернізаційних аспектів галузевого розвитку в умовах поглиблення інтеграції.

Посилення ролі держави як центру макроекономічного та регіонального прогнозування, індикативного планування, законодавця та регулювальника кредитно-грошової, структурної, економічної та промислової політики щодо забезпечення ефективної діяльності ринкових інститутів сформувало можливість практичної реалізації певних пропозицій у корпоративному та приватному підприємстві промисловості. Для вибору оптимальних напрямів державного регулювання розвитку корпоративних структур необхідно обрати критерії та оціночні показники стратегічних рішень. Аналіз вітчизняної специфіки та об'єктивних тенденцій розвитку корпоративних структур дозволяє прийняти оцінку та облік трансакційних витрат як часткових показників таких витрат, які дозволяють оцінити їх окремі види, рівень та вплив на динаміку розвитку. Основна проблема полягає у відсутності перевіреної системи таких показників, які адекватно відображали б структурні та динамічні зміни інституціонального середовища.

Інтеграційний напрям розвитку корпоративних структур хімічної промисловості, в яких складовою системи показників ефективності діяльності виступають трансакційні витрати, пов'язані з вибором стратегії мінімізації саме трансакційних витрат.

Інституціональна теорія доводить та управлінська практика підтверджує, що інтеграція вважається одним з ефективніших способів зменшення трансакційних витрат у структурі витрат великих корпорацій [1; 5; 6]. У вирішенні питання способу об'єднання у вертикальну інтегровану структуру слід спиратися на систему вертикальних обмежень, які зазначаються у контрактах різних типів. Варіації цих обмежень обумовлюють систему заходів для зростання ефективності діяльності учасників об'єднання впродовж всього технологічного ланцюга, що остаточно ставить за мету зростання обсягів виробництва та зниження собівартості кінцевої продукції. Як наслідок – всі учасники інтеграції за технологічним ланцюгом, створюючи додану вартість на своєму етапі, можуть отримати різноманітні ефекти, в тому числі й синергійного, наприкінці. Дані дослідження підтверджують цю гіпотезу, для обґрунтування якої на прикладі хімічних корпорацій аналізувалися [7-12]:

- цінова (трансфертна) політика вертикально інтегрованих корпорацій;
- можливість зміни технології виробництва (або іншого виробничого фактора);
- можливості спільного інвестування проектів і програм;
- стійкість в умовах цінового тиску (дискримінації та демпінгу);
- функціонування в умовах інфляції;
- зміни режиму оподаткування залежно від технічних характеристик вироблення кінцевої продукції та можливість оптимізації системи оподаткування, трансфертних та інших розрахунків;
- підвищення надійності постачання та оптимізація мережі “виробництво – дистрибуція”.

Знижуючи або підвищуючи ціновий трансферт за етапами технологічного ланцюга чи контрактами, можна управляти потоками виручки від реалізації продукції та прибутком так, щоб загальна сума податків зменшувалась. Отже, на нашу думку, буде покращуватися структура консолідованої цінової пропозиції на продукцію вертикально інтегрованої компанії, управління якою зосереджено на пошуках резервів (різниці в опо-

даткуванні) зниження ринкової ціни. Однак такі можливості можуть бути обмежені, з одного боку, складовими собівартості продукції попереднього виробничого етапу, а з іншого – ринковою кон'юнктурою “вхідних ресурсів” і “вихідної” продукції.

Управління внутрішньокорпоративним ціноутворенням дозволяє у випадку збитковості одного виробничого етапу інтегрованої компанії підвищувати внутрішні ціни за “вхідними” ресурсами, що надасть можливість мінімізувати ціну на наступному етапі. Або навпаки – мінімізація внутрішньої ціни на “вході” (ціна постачання) надасть можливість збитковому підрозділу (партнеру) вийти на ринкову ціну. Мінімізація внутрішньокорпоративного цінового трансферту ставить за мету підвищення ефективності фінансової діяльності вертикального об'єднання корпорацій (з від'ємного балансу податок не сплачується). Отже, загальний податок з прибутку – зменшується, податкове завантаження – знижується.

Принциповим аспектом у питанні регіонального управління діяльністю інтегрованих корпоративних структур, на наш погляд, є не стільки система оподаткування, скільки система ціноутворення, оскільки саме остання визначає державну політику внутрішнього виробництва, забезпечення внутрішнього ринку товарами і послугами, що, в остаточному рахунку, визначає експортно-імпорتنу політику держави [8; 9].

Основним питанням щодо системи ціноутворення є відсутність на внутрішньому ринку об'єктивних кон'юнктурних індикаторів оптимальності (реальності) цін на матеріальні ресурси. Наразі система ціноутворення, яка, з одного боку, пов'язана з запізненням щодо темпів інституціональних змін від темпів реорганізації компаній. Чим більшим є це запізнення, тим менше – капіталовіддача, рівень заробітної плати та інші показники економічної діяльності. А з іншого боку, низька рентабельність та висока частка матеріальних витрат і податків знижує мотивацію до продуктивної, інноваційної та креативної діяльності як джерела доходу та розвитку компанії. Проте в українській економіці ціноутворення не відображає умови відтворення матеріальних і нематеріальних благ, а обумовлюється прагненням до зменшення фіскального тягаря для компанії, про що опосередковано свідчать від'ємні показники та збиткова діяльність майже абсолютної більшості промислових корпорацій, у тому числі й хімічних [13].

Інтегровану корпоративну структуру, яка здійснює поетапне виробництво хімічного текстилю та шин для всіх видів транспорту, гумотехнічних і пластмасових виробів, пропонується розглянути у межах Української хімічної компанії (УХК) на основі стратегії розвитку промислових корпорацій цього сегмента промисловості.

Стратегією розвитку УХК визначається інтеграція та розвиток хімічних компаній з виробництва хімічного текстилю та шин, а їх місією – створення УХК, здатної самостійно проводити фінансову, інноваційну та інвестиційну політику в цій сфері виробництва. Наслідуючи тенденцію розвитку українських корпорацій, яка проявляється у тому, що вертикаль власності прагне відокремитися від вертикалі управління, все більший обсяг функцій управління передається юридичній особі – спеціально створеному структурному елементу (“ядро” інтеграційної структури, “корпоративний центр”), який не володіє значними ресурсними активами. Стратегічним завданням перед УХК постають конкурентоспроможність продукції на українському та світовому ринках, а також розвиток компанії відповідно до основної спеціалізації – виробництво хімічного текстилю й шин. Створення УХК ставить за мету – максимальне зростання акціонерної вартості нової компанії та створення механізму, який забезпечує зростання її конкурентоспроможності. Необхідність створення вертикально інтегрованої УХК ґрунтується на консолідації інтересів компаній у об'єднанні п'ятих акціонерних підприємств, територіально локалізованих у Чернігівській, Київській, Черкаській областях.

Корпоративний центр має здійснювати перспективне управління капіталом, організацію великомасштабних проектів, пошук зовнішніх інвесторів, портфельних інвестицій, стратегічних альянсів, нових ринкових сегментів, а також міжгалузеве регулюван-

ня потоків ресурсів, проводити непрофільний бізнес і знаходити перспективні ринкові сегменти для інтегрованої структури.

Динамізм розвитку ринку хімічних продуктів вимагає різноманіття управлінських систем, які здатні були б поєднувати переваги лінійно-функціонального, матричного, дивізійного та проектного принципу організації управління на основі довірчого управління майновими активами учасників інтегрованої структури будь-якої з компаній-учасниць та перехресного володіння акціями компаній, що дозволяє комплексно обговорювати та приймати рішення. Компанії, що увійдуть до складу УХК, спеціалізуються за різною виробничою номенклатурою в різних сегментах ринку хімічного текстилю та шин, здійснюють перерозподіл ресурсів об'єднаної структури за технологічним ланцюгом виробничих та сервісних процесів. Таким чином досягається завершеність виробничих циклів, відкритість структури до збільшення масштабів міжгалузевої інтеграції та інвестування. Саме такий інтеграційний підхід виправдовує О. Вільямсон "...як стратегію пригнічення конкуренції". Примусовий виняток робиться для випадків, коли вона (вертикальна інтеграція) доцільна з позицій технологічних взаємозв'язків і, можливо, у випадках явної економії [6].

Підвищити рівень керованості об'єднання підприємств та менеджменту УХК планується за рахунок перехресного володіння часток власності в уставних капіталах корпорацій-учасниць об'єднання. Критерієм ефективності функціонування УХК обрано зростання акціонерної вартості компанії. Результати оцінювання капіталізації компанії відповідно до прогнозів обсягу пропозиції на ринку шин та вітчизняного виробництва хімічного текстилю підтвердили доцільність організації компанії за вертикальним принципом інтеграції. Координаційний центр компанії має бути побудований на принципах інтегрованої моделі, яка об'єднує підприємства хімічної промисловості та зберігає їх юридичну самостійність.

Оцінка ефективності заходів щодо злиття корпорацій та викупу 100 % часток уставних капіталів не передбачається. Підприємства, які пропонується інтегрувати у УХК, провели експертне оцінювання, що надало можливість здійснити відповідні розрахунки. За цими даними проведено оцінювання трансакційних витрат та розрахунок ефективності запропонованої інтеграційної моделі об'єднання підприємств хімічної галузі в УХК. Також до аналізу були прийняті диференційовані організаційно-економічні схеми – вибір головної компанії, інтеграції хімічних компаній з виробництва хімічного текстилю та шин з відображенням принципових моментів у формуванні мети об'єднання [2-4].

За функціоналами доцільності проведення інтеграції виконані розрахунки дозволили проаналізувати ситуацію на ринку шин та оцінити ефективність інтеграційних дій таким чином. Проведений аналіз підтверджує гіпотезу про доцільність вертикально інтегрованої організації компаній на прикладі моделі УХК з координаційним центром, що об'єднує підприємства хімічних виробництв зі збереженням юридичної самостійності.

Організаційно-економічні схеми інтеграції корпорацій хімічної галузі дозволяють всім учасникам об'єднання отримати ринково-економічні переваги, основні серед яких:

- концентрація матеріальних і нематеріальних (наукових, інформаційних, трудових та ін.) ресурсів дозволяє збільшити обсяг виробництва продукції/послуг, поглибити спеціалізацію, збільшити економію питомих витрат виробництва. Що дозволяє проводити самоінвестування інноваційних проектів та нарощувати інвестиційний потенціал корпорацій;
- мінімізація собівартості (послуг) за рахунок зниження трансакційних витрат у технологічно цілісній послідовності виробничих процесів;
- оптимізація логістичних витрат та зниження їх питомої частки, що забезпечить зниження собівартості продукції/послуг;
- оптимізація оподаткування учасників об'єднання, надання фінансової допомоги збитковим підрозділам на основі внутрішнього лізингу та іншими способами; збільшення відрахувань до бюджетів всіх рівнів;

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

- забезпечення гарантій та стабільної роботи, зниження ризиків, що надає конкурентні переваги на ринку;
- забезпечення фінансової стійкості, зниження потреби в оборотних засобах та збільшення їх оборотності завдяки використанню внутрішнього займу, трансферту цін, векселів тощо;
- оптимізація фінансової відповідальності у межах інтегрованої структури;
- створення інформаційної бази даних інфраструктури об'єднання корпорацій, що дозволить мінімізувати витрати у питаннях банківського, аудиторського, страхового, маркетингового, транспортного, збутового, соціального обслуговування;
- оптимізація структури власності об'єднаної групи, що надасть можливість спростити управління, скоротити управлінські процедури прийняття рішень, забезпечити ділову репутацію, зробити компанії більш публічними та мати можливість проводити емісії на фондовому ринку;
- можливість інтегруватись з транснаціональними компаніями;
- забезпечення безпеки фінансової стійкості функціонування на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Отже, вибудований організаційно-економічний механізм вертикально-інтегрованих корпорацій дозволяє отримати всі позитивні моменти, на перехресті яких і виникають синергійні ефекти [14]. У будь-якому випадку не слід забувати про недоліки внутрішньогрупових відносин, опортунізму в поведінці партнерів, теоретичні вигоди яких розкрито у положеннях неінституціоналізму, що може приводити до зникнення ефектів інтеграції та синергії, збільшення часового лагу в реалізації групових проектів і програм; у формуванні механізму управління інтегрованим об'єднанням – відсутності стратегії розвитку, дефіциту інформації у процесі прийняття групових рішень тощо.

Всі викладені аспекти удосконалення структурної перебудови галузей економіки на базі вертикально-інтегрованих корпоративних структур дають підстави вважати трансакційні витрати такими, що формують у сучасних умовах трансакційних сектор економіки та потребують державного регулювання.

На вибір методів і механізмів державного регулювання розвитку інтегрованої сфери діяльності впливають різні чинники, головним серед яких є: стратегічні державні програми розвитку галузей економіки; ступінь інтегрованості операційного менеджменту об'єднаної групи та його характер; сегмент ринку, який обслуговує інтегрована корпоративна структура та тенденції НТП; внутрішня диверсифікація виробництв, що, в остаточному рахунку, формує господарські зв'язки та їх міцність, методи організації управління об'єднаннями, інформованість та мотивацію.

Особливе значення в організації інтегрованих корпоративних структур має інституціональна сфера діяльності корпорацій та органи державної влади різних рівнів, які можуть здійснювати крупномасштабні програми розвитку промислового виробництва та регіонального розвитку. У структурі корпоративного центру УХК слід передбачити консультативно-аналітичну службу, яка займалась б забезпеченням аналітичної підтримки управлінських рішень, прогнозуванням кон'юнктури ринку, маркетингом, інноваційно-інвестиційними проектами.

Висновки і пропозиції. Для обґрунтування доцільності інтеграції як одного з ефективніших напрямів зменшення трансакційних витрат у структурі витрат корпорацій розглядалися чинники інституціональних змін, серед яких: цінова (трансфертна) політика вертикально інтегрованих корпорацій; можливість зміни технології виробництва (або іншого виробничого фактора); можливості спільного інвестування масштабних проектів і програм; стійкість розвитку в умовах цінової конкуренції (дискримінації, демпінгу, інфляції тощо); підвищення надійності постачання та оптимізація мережі “виробництво – дистрибуція”; зміна умов оподаткування залежно від технологічних характеристик вироб-

лення кінцевої продукції та можливість оптимізації системи оподаткування, трансфертних та інших розрахунків. Апробація вказаних вище напрямів інституціональних змін проводилась на прикладі інтегрованої корпоративної структури з виробництва хіміотекстилю та шин показала доцільність об'єднання за критерієм мінімізації трансакційних витрат та підтвердила доречність об'єднання корпорацій за вертикальним принципом інтеграції.

Подальший науковий пошук буде здійснено у напрямі вироблення критеріїв оцінювання доцільності застосування різних типів інституціональної політики держави у сфері розвитку інтегрованих корпоративних структур залежно від типу розвитку останніх.

Список використаних джерел

1. *Державна програма розвитку внутрішнього виробництва* [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 12.09.2011 № 1130. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1130-2011-p>.
2. *Оліфіренко Л. Д.* Механізми вибору та формування інституціональної політики у сфері державного регулювання розвитку корпоративних структур [Електронний ресурс] / Л. Д. Оліфіренко // *Державне управління: удосконалення та розвиток*. – 2012. – № 9. – Режим доступу : <http://www.dy.nayka.com.ua>.
3. *Оліфіренко Л. Д.* Методологічні підходи до оцінки ефективності механізму формування інституціональних змін щодо розвитку корпоративних структур / Л. Д. Оліфіренко // *Економіка та держава*. – 2012. – № 10. – С. 80-82.
4. *Оліфіренко Л. Д.* Вплив інституціональної політики держави на розвиток корпоративного сектору промисловості: галузевий аспект [Електронний ресурс] / Л. Д. Оліфіренко // *Державне управління: удосконалення та розвиток*. – 2012. – № 10. – Режим доступу : <http://www.dy.nayka.com>.
5. *Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) “Шляхом Європейської інтеграції”* / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць [та ін.]. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
6. *Уильямсон О. И.* Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка [Электронный ресурс] / О. И. Уильямсон. – Режим доступа : http://economics.ru/cgiise/gallery/frame_rightn.pl?type=in&links=./in/williamson/works/williamson_w1.txt&img=works_small.gif&name=williamson.
7. *Оліфіренко Л. Д.* Державна політика реалізації стратегії розвитку корпоративних структур / Л. Д. Оліфіренко // *Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія “Економічні науки”* : наук. зб. – Чернігів : ЧДТУ, 2012. – № 4(62). – С. 364-371.
8. *Шеламова Д. І.* Міжнародний досвід формування трансферних цін / Д. І. Шеламова, В. Р. Костюк // *Актуальні проблеми економіки*. – 2009. – № 6. – С. 170-176.
9. *Сюркало Б. І.* Трансфертне ціноутворення в системі корпоративного управління [Електронний ресурс] / Б. І. Сюркало, Т. В. Шумило // *Ефективна економіка*. – 2012. – № 5. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>.
10. *Кравченко С. О.* Формування умов державно-управлінського реформування : класифікація чинників впливу [Електронний ресурс] / С. О. Кравченко. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu_upravl/2010_3/10.pdf.
11. *Гаман П. І.* Інструменти антимонопольного регулювання в ринкових умовах [Електронний ресурс] / П. І. Гаман. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nrzd/2011_1/4.pdf.
12. *Кондрашов О. М.* Промислова політика в Україні: теорія, методологія, практика управління : монографія / О. М. Кондрашов. – Донецьк : Юго-Восток, Лтд, 2008. – 367 с.
13. *Основний рейтинг. Гвардия 500. Самые богатые* [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://nibulon.com/r/editor/Pages%20from%20GV-500\(1\).pdf](http://nibulon.com/r/editor/Pages%20from%20GV-500(1).pdf).
14. *Шепеленко О. В.* Трансакционные издержки в переходной экономике: проблемы теории и практики : монография / О. В. Шепеленко. – Донецк : ДНЦЭиТ им. М. Туган-Барановского, 2007. – 360 с.

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

УДК 351.763-058.68(09)

Ю.І. Олифіренко, здобувач

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ДЕТЕРМІНУЮЧІ ЧИННИКИ ВИНИКНЕННЯ ТА ПОШИРЕННЯ ЯВИЩ ДИТЯЧОЇ БЕЗДОГЛЯДНОСТІ ТА БЕЗПРИТУЛЬНОСТІ

Досліджено та проаналізовано основні чинники, які зумовлюють виникнення та поширення дитячої бездоглядності, безпритульності та соціального сирітства. Розглянуто основні класифікації та підходи до висвітлення детермінуючих факторів виникнення цих явищ.

Ключові слова: причини дитячої бездоглядності, безпритульності, соціального сирітства; бездоглядні, безпритульні діти, соціальні сироти.

Исследованы и проанализированы основные причины, которые приводят к возникновению и распространению детской беспризорности, безнадзорности и социального сиротства. Рассмотрены основные классификации и подходы к освещению детерминирующих факторов этих явлений.

Ключевые слова: причины детской беспризорности, безнадзорности и социального сиротства, беспризорные, безнадзорные дети, социальные сироты.

Investigated and analyzed the key factors that determine the occurrence and distribution of child neglect, homelessness and child abandonment. The basic classification and approaches to covering the determined factors of these phenomena.

Key words: causes of child neglect, homelessness, child abandonment, neglected, homeless children, social orphans.

Постановка проблеми. Серед основних напрямків сучасної державної політики в галузі охорони дитинства є попередження дитячої бездоглядності, безпритульності та соціального сирітства. У зв'язку з цим постає необхідність ґрунтовного дослідження та аналізу основних чинників та факторів, які сприяють виникненню цих явищ, що дозволить глибше зрозуміти їх специфіку, особливості та оптимальні шляхи попередження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Виділення невирішених питань. Проблеми дитячої бездоглядності, безпритульності та соціального сирітства, причини їх виникнення та механізмів, спрямованих на їх мінімізацію і ліквідацію, становить інтерес для наукових досліджень у галузі права, психології, соціології, соціально-педагогіки, соціальної роботи та інших дисциплін. Зазначеним проблемам у певних галузях науки та в окремі періоди історії присвячені дослідження українських науковців В. Виноградової-Бондаренко, Л.С. Волинець, А. Капської, Н. Комарової, І. Пеші, Н. Павлик, І. Ченбай, І. Мунтян, О. Шишко та інших.

Багатоаспектність та комплексність проблем дитячої безпритульності, бездоглядності та соціального сирітства зумовлює безліч підходів до визначення детермінуючих чинників виникнення та поширення цих негативних явищ у дитячому середовищі. У зв'язку з цим актуалізується необхідність цілісного та всебічного уявлення про природу їх появи.

Крім цього, серед наявних досліджень цієї проблеми, недостатньо уваги приділяється ролі державної політики, яка, на нашу думку, є одним з основних чинників, що зумовлює або стримує процес їх виникнення та поширення.

Метою цієї статті є аналіз, характеристика та структурування факторів, що зумовлюють виникнення дитячої бездоглядності, безпритульності та соціального сирітства.

Викладення основного матеріалу. Наявність таких соціально-демографічних груп, як бездоглядні та безпритульні діти є притаманною будь-якому суспільству, незалежно від рівня його розвитку.

В історичному розрізі явища дитячої бездоглядності та безпритульності мають свої специфічні особливості, властиві тій чи іншій добі розвитку суспільства, це стосується їх структурної характеристики, чисельності та контингенту дітей цих соціальних груп.

З плином часу ці явища трансформувались та видозмінювались під впливом соціально-економічних, політичних та інших факторів, проте не втратили своєї гостроти і сьогодні.

Щороку близько 8 тис. дітей залишаються без батьківського піклування, основною причиною цього є складні життєві обставини, безвідповідальне ставлення батьків до

виконання своїх обов'язків, вживання батьками алкоголю, наркотичних засобів, жорстоке поводження з дітьми [1].

Велике занепокоєння викликає також те, що нині понад 40 тис. дітей, виховуються в інтернатних закладах за заявами батьків, у зв'язку з неспроможністю задовольнити потреби дітей через бідність, безробіття, відсутність житла або належних умов для проживання. Перебування дітей у закладах розглядається батьками як єдина можливість для їх дитини отримати належну медичну допомогу та освіти.

Незважаючи на те, що елементарні потреби цих дітей у догляді забезпечуються, але ігнорується їх основне право на виховання та розвиток у сімейному оточенні. Відсутність належних навичок сімейного життя може стати в майбутньому для цих дітей каталізатором різноманітних асоціальних проявів.

Згідно з результатами соціологічного опитування населення, проведеного Державним інститутом проблем сім'ї та молоді у 2010 р., найбільш суттєві причини зростання кількості дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, в першу чергу пов'язані з внутрішньоособистісними процесами: зростанням алкоголізації населення України (58 %), низьким рівнем матеріального забезпечення сімей з дітьми (56 %), безвідповідальним ставленням батьків до виконання своїх обов'язків стосовно дітей (56 %), зловживання з боку батьків наркотичними засобами (52 %) [2, с. 26].

Вчені називають багато причин виникнення соціального сирітства.

На думку О.Я. Шишко [3], виходячи з того, що середовищем появи соціальних сиріт є сім'я, класифікацію причин виникнення соціального сирітства доцільно проводити за двома критеріями. До першої групи слід віднести фактори, що здійснюють зовнішній негативний вплив на сім'ю, а до другої – внутрішні негативні чинники, що можуть з'явитися в середовищі сім'ї, в тому числі і внаслідок впливу зовнішніх факторів.

Зовнішні причини обумовлені соціально-економічними умовами, що складаються в державі. Для них характерними є такі ознаки, як об'єктивність виникнення, залежність безпосередньо від держави. До таких причин слід віднести інфляцію, безробіття, економічну нестабільність, бідність, зростання злочинності, збройні конфлікти тощо.

Внутрішні причини виникнення соціального сирітства, на відміну від зовнішніх, утворюються безпосередньо в середовищі сім'ї. Їх поява здебільшого обумовлена внутрішніми сімейними проблемами. Проте і зовнішні фактори часто стають каталізаторами негативних процесів у середині сім'ї. До таких причин відносять позашлюбне народження дитини, відмову від новонароджених немовлят, погані матеріальні та житлові умови, помилки у вихованні, жорстокість і знуцання з боку батьків, поширення алкоголізму, наркоманії, ув'язнення батьків, а також неповну сім'ю, стан морально-психологічного клімату тощо [3, с. 414].

Н.П. Павлик [4] поділяє причини цих негативних явищ на:

- мегачинники: об'єктивні, соціальні, загальнодержавні (рівень економічного розвитку держави та зумовленого ним стану соціального захисту населення; рівень духовного, морального, ціннісного розвитку суспільства і відповідної значущості інституту сім'ї в ньому; демографічна ситуація в країні, яка характеризується кількістю народжень, розлучень, позашлюбних дітей тощо);

- мікрочинники: суб'єктивні, внутрішньосімейні (матеріально-економічне становище конкретної сім'ї, її тип та склад, психологічний клімат стосунків, дисфункції та патології в сім'ї) [4, с. 39].

Аналіз наукової літератури свідчить про одностайність дослідників причин соціального сирітства та дитячої безпритульності щодо детермінуючої ролі сім'ї у виникненні

цього явища, яка в силу зовнішніх та внутрішніх умов і факторів стає нездатною здійснити свої основні функції.

Серед сімей, умови виховання в яких можуть сприяти виникненню таких явищ, виділяють такі:

- асоціальні – сім'ї, де батьки залежні від алкоголю, наркотиків, схильні до протиправних дій, тобто мають асоціальну поведінку. Дітям у таких сім'ях не забезпечують належного фізичного, інтелектуального, емоційного розвитку, своєчасно не виявляються різні хвороби, завдають побоїв, виганяють з дому, через що у неповнолітніх формуються психопатичні риси характеру. Як правило, у таких дітей відсутній інтерес до навчання, часто трапляються пропуски занять. Відставання в навчанні викликає негативне ставлення з боку вчителів, однокласників. Опинившись в ізоляції, вони починають шукати товаришів у вуличних компаніях, де збираються ровесники зі схожими долями та проблемами;

- конфліктні сім'ї – до такого типу належать сім'ї зі стійкими конфліктами у відносинах між батьками, батьками і дітьми. У таких сім'ях спостерігається рівень низької внутрішньосімейної культури, часто принижується гідність особи, відсутнє почуття взаємоповаги. Життя у подібних умовах призводить до психологічного відчуження, створюється негативний емоційний мікроклімат у сім'ї. Все це погано впливає на духовну сферу членів сім'ї і може стати причиною появи нервово-психічних розладів. Захистом від хвилювань буде уникнення різних конфліктів, намагання частіше не бувати вдома;

- неповна сім'я – це сім'я з порушеною структурою (відсутністю батька чи матері) та стосунками між її членами. Процес соціалізації у неповній сім'ї порушується у зв'язку з тим, що вона не може самостійно ефективно вирішувати суперечності, конфлікти. Науковими дослідженнями доведено, що в неповних сім'ях значно більше педагогічно занедбаних дітей. Діти в неповних сім'ях у два рази частіше, ніж у повних, залишаються без нагляду, що найчастіше пов'язано із зайнятістю на роботі, вирішенням особистих проблем. Таким чином, матеріальні та інші негаразди життєдіяльності неповної сім'ї нерідко призводять до бездоглядності дітей. У неповній сім'ї значно частіше виникають конфлікти між матір'ю та підлітками;

- дистантні сім'ї – сім'ї, де тривалий час відсутні батьки або один з них у зв'язку із працевлаштуванням за кордоном. За офіційними даними, 6 млн громадян України перебувають за кордоном на заробітках. Діти залишаються бездоглядними, адже старше покоління через стан здоров'я, зайнятість у домашньому господарстві не в змозі приділити їм належної уваги. Відносини дітей з батьками перетворюються на грошові, вони віддаляються один від одного, не знають потреб та проблем членів сім'ї.

Ризикованими з позиції поширення дитячої бездоглядності є також сім'ї з високим соціально-економічним рівнем життя. Діти у таких сім'ях знаходяться в ситуації дефіциту уваги з боку батьків. Батьки, зазвичай, ведуть активне публічне життя, а функції виховання перекладають на гувернерів, репетиторів. У сім'ї не вистачає часу на спільний відпочинок, спілкування, ігри. Дитина не задовольняє потреби в емоційній близькості з батьками, і це зрештою трансформується у відчуження та повну ізоляцію. Свої потреби у спілкуванні з батьками неповнолітній починає задовольняти у неформальному спілкуванні з ровесниками, що створює умови для формування асоціальної поведінки [5, с. 112-113].

Дослідники виділяють також такі фактори сімейного неблагополуччя, які можуть привести до бездоглядності та безпритульності:

1. Соціально-економічні фактори (низький матеріальний рівень життя, незадовільні умови проживання).

2. Медично-санітарні фактори (хронічні захворювання батьків та «хвороблива спадковість», антисанітарія та недотримання санітарно-гігієнічних норм).

3. Соціально-демографічні фактори (неповні сім'ї, сім'ї з батьками похилого віку, сім'ї з повторними шлюбами та зводними дітьми).

4. Соціально-психологічні фактори (сім'ї з конфліктними стосунками між чоловіком та дружиною, батьками та дітьми, з педагогічною незрілістю батьків, їх низьким загальним та культурним розвитком, сім'ї з деформованими ціннісними орієнтаціями).

5. Кримінальні фактори (алкоголізм, наркоманія, аморальний та паратизуючий спосіб життя батьків, сімейні deboші, прояви жорстокості та садизму, присутність засуджених членів сім'ї, що можуть нести субкультуру злочинного світу) [6, с. 67].

Про вплив демографічних факторів на перебіг явища соціального сирітства, на наш погляд, свідчать такі статистичні дані. Частка дітей, народжених матерями, які не перебувають у зареєстрованому шлюбі, на кінець 2011 року становила 21,9 % (у 2000 році – 17,3 %), зазначений показник залишається незмінним впродовж 3 останніх років [7].

У той же час, аналіз контингенту, дітей, які перебували у притулках для дітей впродовж 2011 року, свідчить про те, що 63,6 % бездоглядних та безпритульних дітей, які перебували у цих закладах, – це діти з неповних сімей [8].

Вищезазначене свідчить, що проблема соціального сирітства є міждисциплінарною галуззю наукового дослідження, предметом уваги багатьох наук. Звідси різноманітність підходів до його вивчення.

Так, у соціології це поняття пов'язане з комплексом проблем у соціально-економічній політиці держави, тому що зміни в системі суспільних відносин негативно впливають на інститут сім'ї, деформуючи його й опосередковано спотворюючи всю систему соціалізації, виховання і розвитку підлітка. Вивчення соціального сирітства в межах підходів, наданих соціологією дитинства, дозволяє уникнути поверховості та односторонності, що виникають під час вивчення його як прояву кризи інституту сім'ї [9, с. 54].

У соціокультурному аспекті соціальне сирітство розглядається як явище, обумовлене соціально-економічними та культурно-ціннісними факторами, що створюють цілісну системну єдність. Фундаментальна та багатоаспектна база соціології дитинства, як самостійної соціологічної науки, дозволяє враховувати історичні, соціальні, культурні, економічні та психологічні фактори, що впливають на його розповсюдження [9, с. 55].

В юриспруденції проблема сирітства розглядається в контексті причин виникнення цього явища та його профілактики; у педагогіці – у контексті вибору правильного стилю виховання, який не зводиться до контролю за поведінкою дитини, дозвіллям, а полягає в її підтримці, збереженні внутрішнього духовного зв'язку дорослих з підлітком. У психології – у контексті попередження деформації міжособистісних відносин дитини-сироти з оточуючими людьми. У соціальній педагогіці – у контексті соціально-педагогічного аналізу явища сирітства, причин, які суттєво впливають на бездоглядність, та заходів профілактики та подолання цього явища [9, с. 54].

Соціально-правовий аспект свідчить, що ставлення суспільства до своїх дітей відображає загальний рівень захисту та поваги прав людини. Якщо держава піклується про своє майбутнє покоління, вона повинна забезпечити повагу його гідності, створити належні умови для всебічного розкриття здібностей своїх громадян, закласти основу для їх повноцінного та плідного життя.

Не менш важливе місце займають історико-етнографічні дослідження, присвячені проблемі соціального сирітства, які зробили істотний внесок у вивчення дитинства та дитячої бездоглядності як самостійних явищ, обумовлених різноманітними суспільними та громадськими факторами [9, с. 55].

Незаперечуючи важливість вищезазначених класифікацій та підходів до висвітлення детермінуючих чинників виникнення соціального сирітства, дитячої бездоглядності та безпритульності, вважаємо що в цьому питанні недостатньо вивченою є роль держа-

вної політики. Поряд з цим, ретроспективний аналіз генезису зазначених явищ свідчить про те, що специфіка державної політики є однією з основних складових, які зумовлювали поширення соціального сирітства, а також особливості структурного складу контингенту дітей цих категорій [10].

Зокрема, причинами дитячої бездоглядності та безпритульності 30-х та 40-х років були масовий голодомор, політичні репресії, а також заборона абортів (тривала з 1936 р. по 1955 р.), наслідком останньої є поява у 40-х роках значної кількості покинутих, підкинутих немовлят [11, с. 169].

Вже протягом багатьох десятиліть вирішальним фактором у формуванні структури соціального сирітства є фактична відсутність належної превентивної державної політики сімейного неблагополуччя, внаслідок чого єдиним засобом захисту дитини є позбавлення батьківських прав батьків. Тому нині серед дітей, позбавлених батьківського піклування, переважають діти, батьки яких були позбавлені батьківських прав, або у яких діти були відібрані без позбавлення батьківських прав.

Враховуючи вищезазначене, держава за допомогою наявних у неї інструментів, таких як законодавство, політичний режим, інституційний апарат має прямий вплив на виникнення та розвиток цих явищ.

У зв'язку з цим, на нашу думку, серед чинників, які сприяють виникненню досліджуваних явищ, доцільним є виділення політичного фактору, який включає в себе:

- форму політичного режиму держави;
- ідеологію;
- наявність законодавчих та інституційних механізмів попередження дитячої бездоглядності, безпритульності та соціального сирітства;
- соціально-економічний стан;
- наявність механізмів ресоціалізації та реабілітації осіб, які мають алкогольну, наркотичну залежність;
- ставлення держави до сім'ї та дитинства в цілому та ін.

На нашу думку, при вивченні досліджуваних явищ варто також брати до уваги регіональний аспект, який визначається економічним розвитком регіону (або району), його географічним розташуванням, рівнем життя населення, демографічними особливостями, рівнем трудової міграції, активністю влади у вирішенні проблем захисту прав дитини. Такі характеристики впливають на відмінності в кількісних та структурних показниках соціального сирітства.

Зокрема, специфічною особливістю Одеської області є географічна близькість із Молдовою та наявність портових міст, що зумовлює високий рівень нелегальної міграції дітей.

Особливістю західних українських областей є масова трудова міграція населення, яку теж багато дослідників називають джерелом соціального сирітства.

За даними моніторингу, проведеного Міжнародним жіночим правозахисним центром «Ла-страда» у 2009-2010 роках, в Україні нараховується близько 72 178 дітей трудових мігрантів. Найбільше таких дітей у Закарпатській (14 559 осіб), Чернівецькій (10 255), Львівській (8 815), Івано-Франківській областях (7 000) [12, с. 6].

Слід звернути увагу також і на відмінність між областями за кількістю дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування. Якщо в західних регіонах дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, – 0,5 % від загальної кількості дитячого населення, то у східних – 1,8-2 %.

Варто відзначити, що причини поширення соціального сирітства, безпритульності та бездоглядності дітей не можна розглядати як незалежні фактори – вони взаємопов'язані. Так, через відсутність дієвих механізмів підтримки державою сімей з дітьми, соціально-

економічні негаразди ставлять ці родини за межу бідності. Обмежені матеріальні можливості змушують батьків багато часу проводити на роботі, вдаватися до міграцій з метою заробітку, в той же час діти залишаються без догляду й уваги з боку батьків. Матеріальні труднощі негативно позначаються на соціально-психологічному кліматі в сім'ї, на виконанні батьками виховних функцій. Злиденність, незадоволення потреб стає підґрунтям для виникнення психологічних проблем, неврозів, депресії, поширення алкоголізму та наркоманії. Прямий наслідок цього – нестерпні умови життя для дітей вдома, в сім'ї [13, с. 36].

Висновки. Аналіз причин та факторів, які призводять до виникнення соціального сирітства, дитячої бездоглядності та безпритульності свідчить про міжгалузевість зазначених проблем. Звідси підхід до їх вирішення має бути комплексним та поєднувати заходи адміністративного, економічного, соціального, педагогічного та суспільного характеру, оскільки поодинокі безсистемні дії не принесуть бажаного результату. Тобто політика держави має бути спрямована не лише на соціальну роботу з сім'ями, умови проживання та виховання в яких є потенційно небезпечними з погляду соціального сирітства, а включати законодавчі механізми підвищення відповідальності батьків за невиконання батьківських обов'язків, розвиток програм реабілітації та ресоціалізації батьків, які мають алкогольну та наркотичну залежність, формування сімейних цінностей як першочергових засад розвитку нашого суспільства, визнання значимості материнства і батьківства не лише на декларативному рівні, а як першочергової цінності суспільного життя.

Список використаних джерел

1. *Про Національну стратегію профілактики соціального сирітства на період до 2020 року* [Електронний ресурс] : Указ Президента України від 22 жовтня 2012 року № 609/2012. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
2. *Комарова Н. М.* Методичні рекомендації для соціальних працівників, державних службовців щодо розвитку сімейних форм виховання / Н. М. Комарова, І. В. Пеша. – К. : Держ. ін-т проблем сім'ї та молоді, 2006. – 92 с.
3. *Шишко О. Я.* Соціальне сирітство як фактор порушення психічного здоров'я дітей [Електронний ресурс] / О. Я. Шишко. – Режим доступу : nbuv.gov.ua/Portal/Soc...1/wywkooj.pdf.
4. *Павлик Н. П.* Виховна діяльність у притулку для неповнолітніх : монографія / Н. П. Павлик. – Житомир : ОП «Житомирська облдрукарня», 2008. – 228 с.
5. *Завацька Л. М.* Технології професійної діяльності соціального педагога : навчальний посібник для ВНЗ / Л. М. Завацька. – К. : Слово, 2008. – 240 с.
6. *Теоретико-методичні основи протидії дитячій праці в Україні* : навч.-метод. посіб. / за заг. ред. К. Б. Левченко, І. М. Трубавіної. – К. : Юрисконсульт, 2006-2007. – 334 с.
7. *Діти, жінки та сім'я в Україні* [Електронний ресурс] : статистичний збірник / Державна служба статистики України. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/katalog/kat_u/publposl_u.htm.
8. *Захист дітей, які потребують особливої уваги суспільства* [Електронний ресурс] : статистичний збірник / Державна служба статистики України. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/katalog/kat_u/publposl_u.htm.
9. *Терновець О. М.* Соціальне сирітство як предмет міждисциплінарного дослідження [Електронний ресурс] / О. М. Терновець // Вісник ЛНУ імені Тараса Шевченка. – 2012. – Ч. I, № 5 (240). – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Vlush/Ped/2012_5_1/7.pdf.
10. *Олифіренко Ю. І.* Історичні аспекти проблеми дитячої безпритульності та бездоглядності / Ю. І. Олифіренко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 3 (60). – С. 340-348.
11. *Ченбай І. В.* Причини дитячого сирітства у 40-х роках [Електронний ресурс] / І. В. Ченбай. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchu/N144/N144p168-171.pdf.
12. *Кривачук Л. Ф.* Теоретичні аспекти дитячої бездоглядності та безпритульності в Україні [Електронний ресурс] / Л. Ф. Кривачук // Теорія та практика державного управління. – 2011. – № 2 (33). – С. 1-7. – Режим доступу : <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2011-2/index.html>.

13. *Державна* доповідь про становище дітей в Україні за підсумками 2003 року «Проблеми бездоглядності та безпритульності дітей в Україні». – К. : Державний інститут проблем сім'ї та молоді, 2003. – 195 с.

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. Серія “Економічні науки”», який 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).

Шановні дописувачі!

Спочатку просимо надіслати Вашу статтю та довідку про автора (ів), оформлені 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 надіслати весь пакет документів.

У зв'язку з включенням «Вісника Чернігівського державного технологічного університету. Серія “Економічні науки”» до міжнародної наукометричної бази даних eLIBRARY.RU просимо Вас звернути увагу на деякі зміни в пакеті документів.

1. Для публікації статті у «Віснику Чернігівського державного технологічного університету. Серія “Економічні науки”» необхідно в обов'язковому порядку подати:

- електронний варіант статті, оформленої за зразком (Додаток А);
- рецензію на статтю за підписом доктора наук;
- довідку про авторів, заповнену за наведеним бланком (Додаток Б);
- квитанцію про сплату вартості публікації наукової статті (Додаток В);
- згоду на публікацію у формі договору про передачу права на використання твору (додаток Г).

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 (у зв'язку з включенням до міжнародної наукометричної бази даних eLIBRARY.RU **вся інформація про авторів, назва статті, анотація і ключові слова подається трьома мовами: українською, російською, англійською**). Постановка проблеми. Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виділення не вирішених 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 слід 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). Дані про авторів подаються трьома мовами

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 (три мовами).

Назва статті – шрифт Times New Roman (кегель 12). Подається прописними напівжирними літерами, вирівнювання по центру без абзацу, три мовами.

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 обгрунтована її актуальність (обсяг – 8-10 рядків). У статті подаються анотації трьома мовами: українською, російською, англійською (Додаток А).

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 А).

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 не вирішених 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 у 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, якщо у статті є лише один рисунок, він не нумерується. 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: “Закінчення 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.

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)

$$R_{\text{eff}} = \frac{SK}{z-h} \cdot 3\epsilon, \quad (1)$$

де SK – величина знижки (%);

h – період дії знижки (днів);

z – тривалість відстрочки платежу (днів).

7. Список використаних джерел необхідно скласти за вимогами ВАК України (Бюлетень ВАК України № 5, 2009), розміщувати бібліографічні записи за алфавітом чи у послідовності їхніх перших згадувань в основному тексті статті.

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 **40 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

Приклад оформлення статті

УДК 336.72

В.М. Ковальський, д-р екон. наук

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

М.Д. Іванов, канд. екон. наук

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****В.Н. Ковальський**, д-р екон. наук

Черниговский государственный технологический университет, г. Чернигов, Украина

М.Д. Іванов, канд. екон. наук

Черниговский государственный институт экономики и управления, г. Чернигов, Украина

С.Н. Іващенко, аспірант

Полтавский университет потребительской кооперации Украины, г. Полтава, Украина

**ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ****Vladimir N. Kowalski**, Doctor of Economics

Chernihiv State Technological University, Chernihiv, Ukraine

Mikhail D. Ivanov, PhD, Associate Professor

Chernihiv State Institute of Economics and Management, Chernihiv, Ukraine

Sergey N. Ivaschenko, post-graduate

Poltava University of Consumer Cooperatives in Ukraine, Poltava, Ukraine

FINANCIAL MECHANISM OF FOREIGN TRADE ENTERPRISES

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: financial mechanism, foreign company.

Постановка проблеми. ...

Аналіз останніх досліджень і публікацій. ...

Виділення не вирішених 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. *Коновальчик В. В.* Побудова процесу навчання персоналу в рамках загальної системи розвитку персоналу [Електронний ресурс] / В. В. Коновальчик // HRMagazine. – Режим доступу : <http://www.hr-portal.ru/tags/razvitie-personala>.

3. *Синиця Л. В.* Оцінка стійкості підприємства : монографія / Л. В. Синиця. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – 184 с.

4.

5.

Додаток Б

*Бланк для оформлення
довідки про автора*

ДОВІДКА ПРО АВТОРІВ

| Дані про авторів | Українською мовою | Російською мовою | Англійською мовою |
|----------------------|-------------------|------------------|-------------------|
| 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 В

Бланк квитанції для оплати публікації

| | | | | |
|---|--|--|---|---------------------------------------|
| Заява на переказ готівки | Дт | <input type="text" value="1002"/> | Ідентифікаційний код | |
| | Кт | <input type="text" value="31250273210037"/> | <input type="text" value="05460798"/> | |
| | Одержувач платежу <u>Чернігівський державний технологічний університет</u> | | | |
| | Дата здійснення операції _____ | | | |
| | Дата валютування _____ | | | |
| | | | Код установи банку | |
| | | | <input type="text" value="853592"/> | |
| | Найменування установи банку <u>ГУДК. Укр. в Чернігівській області</u> | | | |
| | Прізвище, ім'я, по-батькові платника _____ | | | |
| | Адреса платника _____ | | | |
| Касир | Призначення платежу _____ за видання у збірнику | | | |
| | 25010200 | | | |
| | | | Сума <input type="text"/> | |
| | Загальна сума _____ (словами) | | | |
| | Підпис платника _____ | | | |
| | Квитанція | Дт | <input type="text" value="1002"/> | Ідентифікаційний код |
| | | Кт | <input type="text" value="31250273210037"/> | <input type="text" value="05460798"/> |
| | | Одержувач платежу <u>Чернігівський державний технологічний університет</u> | | |
| | | Дата здійснення операції _____ | | |
| | | Дата валютування _____ | | |
| | | Код установи банку | | |
| | | <input type="text" value="853592"/> | | |
| Найменування установи банку <u>ГУДК. Укр. в Чернігівській області</u> | | | | |
| Прізвище, ім'я, по-батькові платника _____ | | | | |
| Адреса платника _____ | | | | |
| Касир | Призначення платежу _____ за видання у збірнику | | | |
| | 25010200 | | | |
| | | | Сума <input type="text"/> | |
| | Загальна сума _____ (словами) | | | |
| | Підпис платника _____ | | | |

Додаток Г

**Договір №
про передачу права на використання твору**

м. Чернігів «__» _____ 201_р.
Чернігівський державний технологічний університет (надалі – Університет) в особі ректора ШКАРЛЕТА Сергія Миколайовича, який діє на підставі Статуту, з однієї сторони, та _____
(прізвище, ім'я, по батькові автора твору)

(надалі – Автор), з іншої сторони, (далі за текстом – Сторони), уклали цей Договір про таке:

1 ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

1.1 Автор передає Університету виключне право на використання статті (далі за текстом – Твір) у наукових виданнях Університету _____

1.2 Автор зобов'язується самостійно за свій рахунок задовольнити можливі претензії третіх осіб, пов'язані з майновими та немайновими авторськими правами на Твір.

2 ПРАВА ТА ОБОВ'ЯЗКИ СТОРІН

2.1 Відповідно до цього Договору Університет має такі права на використання Твору:

- а) опублікування (випуск у світ);
- б) відтворення будь-яким способом та у будь-якій формі;
- в) переклад;
- г) переробка, адаптація, аранжування та інші подібні зміни;
- д) включення складовою частиною до збірників, баз даних, антологій, енциклопедій тощо;
- е) публічне виконання;
- є) продаж;
- ж) імпорт його примірників, примірників його перекладів, переробок тощо.
- з) інші дії, встановлені законодавством.

2.2 Університет не має права передавати свої права, отримані цим Договором, третім особам.

2.3. Автор підтверджує свої виняткові майнові права на Твір та має право:

- а) використовувати Твір самостійно, зобов'язуючись не надавати права на використання Твору третім особам, не вказаним у цьому Договорі;
- б) здійснювати контроль за використанням Твору.

3 ПОРЯДОК ПРИЙОМУ-ПЕРЕДАЧІ ТВОРУ

3.1 Прийом-передача Твору здійснюється шляхом передачі Університету електронної копії Твору, записаної на електронний носій зі вказаним загальним обсягом інформації.

4 ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН

4.1 Автор несе відповідальність за надану в Творі інформацію і за якість електронного носія, відшкодовує Університету всі витрати, спричинені позовами третіх осіб про порушення авторських та інших прав на Твір.

4.2 За невиконання або неналежне виконання зобов'язань за цим Договором Сторони несуть відповідальність відповідно до чинного законодавства України.

5 РОЗВ'ЯЗАННЯ СУПЕРЕЧОК

5.1 Всі суперечки, які можуть виникнути між Сторонами та питання, що не врегульовані даним Договором, вирішуються шляхом переговорів на основі діючого законодавства та в судовому порядку.

6 ТЕРМІН ДІЇ ДОГОВОРУ

6.1 Цей Договір вступає в силу з моменту підписання і діє безстроково.

6.2 Сторони можуть розірвати Договір за взаємною письмовою згодою, а також у випадку невиконання зобов'язань за цим Договором однією зі Сторін.

6.3 Університет може розірвати Договір у випадку, якщо на момент укладення Договору Автор не володів виключними майновими правами на Твір.

6.4 Автор може розірвати Договір, якщо він позбавився майнових прав на Твір, а також якщо Договір містить умови, обтяжливі для Автора.

7 ДОДАТКОВІ УМОВИ

7.1 Всі зміни та доповнення до цього Договору дійсні за умови, якщо вони складені в письмовій формі та підписані Сторонами.

7.2 Договір укладено в двох примірниках, по одному для кожної Сторони. Примірники ідентичні і мають однакову юридичну силу.

Адреси та реквізити сторін:

| "УНІВЕРСИТЕТ" | "АВТОР" |
|--|--|
| Чернігівський державний технологічний університет 14027 м. Чернігів, вул. Шевченка, 95, код ЄДРПОУ 05460798 | _____ (П.І.Б.) _____ _____ (Паспорт, або інший документ, що посвідчує особу) |
| Ректор _____ С.М. Шкарлет | Серія _____ № _____ _____ (підпис) Тел. _____ |

Примітки.

Надаються дані та підписи всіх авторів Твору.

Договір про передачу права на використання твору (Додаток Г) надсилається поштою у паперовому вигляді з повністю заповненими автором (ами) твору реквізитами у 2-х примірниках (один для редакційної колегії, інший для автора). Договір підписується ректором Чернігівського державного технологічного університету і один екземпляр повертається у паперовому вигляді автору (ам) твору поштою. Наявність договору про передачу права на використання твору є обов'язковою умовою публікації наукових статей у наукових виданнях університету.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВІСНИК

ЧЕРНІГІВСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

СЕРІЯ «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»

НАУКОВИЙ ЗБІРНИК

№ 1 (64)

| | |
|-----------------------------------|-------------------------|
| Головний редактор | С.М. Шкарлет |
| Відповідальні за випуск | М.П. Бутко, В.П. Ільчук |
| Літературний редактор | Л.М. Сила |
| Коректор | О.С. Смелова |
| Комп'ютерна верстка і макетування | М.В. Дубина |
| | В.М. Олефіренко |
| | Т.В. Коваленко |

Підписано до друку 23.07.13. Формат 60x84/8. Друк різнографія.
Гарнітура Times New Roman. Умов. друк. арк. – 43,13. Обл.-вид. арк. – 29,3.
Тираж 300 пр. Замовлення №. 179/13.

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.