

УДК 334.71

**О.В. Ареф'єва, проф., д-р екон. наук, І.М. Мягких, доц., канд. екон. наук,
докторант**

Національний авіаційний університет

Критерії вибору пріоритетних напрямів розвитку авіатранспортних підприємств

В статті розкриті проблеми формування і підвищення якості проведення економічної оцінки ефективності управління підприємством. В статті розглядаються основні напрями та шляхи підвищення дієвості оцінки ефективності управління авіатранспортних підприємств та їх програмного забезпечення.
потенціал підприємства, конкурентні переваги, пріоритетні напрями

О.В. Арефьева, И.М. Мягких

Национальный авиационный университет

Критерии выбора приоритетных направлений развития авиатранспортных предприятий

В статье раскрыты проблемы формирования и повышения качества проведения экономической оценки эффективности управления предприятием. В статье рассматриваются основные направления и пути повышения действенности оценки эффективности управления авиатранспортных предприятий и их программного обеспечения.

потенциал предприятия, конкурентные преимущества, приоритетные направления

Соціальн-економічний аналіз ефективності управління ІБС показав, що оцінка займає важливе місце в процесі управління, формуючи відповідний зворотний зв'язок і обумовлюючи ефективність його проходження. Враховуючи те, що ефективність управління функціонально залежить від оцінки, тоді, чим вища дієвість оцінки, тим буде вищою і ефективність управління діяльністю авіатранспортних підприємств. Тому, необхідно визначити основні напрямки розвитку авіапідприємств та виявити засоби, умови і механізми їх реалізації.

За умов формування ринкових відносин дана проблема досліджується багатьма вітчизняними вченими, про що свідчать наукові роботи: О.М. Алімова, С.І. Бандури, П.П. Борщевського, Б.М. Данилишина, С.І. Дорогунцова, В.В. Онікієнка, С.Ф. Покропивного, О.П. Салочуба, Н.В. Тарасової, А.М. Федорищевої, Л.Г. Черноок, В.У. Чижової, В.С. Яцкова та ін..

В працях науковців знайшли своє відображення окремі аспекти проблеми оцінки ефективності управління. Разом з тим, в наукових дослідженнях існує чимало невивчених і суперечливих питань, на що вказують й самі дослідники.

Метою статті є визначення основних пріоритетів напряму щодо розвитку авіатранспортних підприємств.

Пошук та визначення основних напрямів підвищення дієвості оцінки ефективності управління авіатранспортних підприємств повинні ґрунтуватися на основі застосування системного підходу до даної проблеми. Він дозволяє розглядати питання оптимізації оціночної діяльності суб'єктів в якості системного цілого, яке включає комплекс факторів, що обумовлюють її ефективність. Методологічною основою визначення основних напрямків підвищення дієвості оцінки є запропонований підхід до визначення ефективності управління в двох аспектах: ефективність власне процесу

управління і ефективності, яка виражається в його кінцевих результатах. При цьому необхідно враховувати, що абсолютизація в практичній діяльності суб'єкта оцінки значення якогось одного із аспектів ефективності управління та ігнорування або недооцінка іншого веде до помилок в оцінці ефективності управління авіатранспортним підприємством, а значить, і до зниження її дієвості. Особливості розвитку вітчизняних авіатранспортних підприємств в ринкових умовах пов'язані зі змінами орієнтирів в їх діяльності. Основними цілями підприємства є задоволення попиту споживачів транспортних послуг, підвищення ефективності виробництва (надання послуг), максимізація прибутку, освоєння нових ринків.

Економічна оцінка ефективності управління авіатранспортних підприємств тим ефективніше, чим в більшій мірі приймаються до уваги суб'єктом не тільки, як характеристика процесу управління та його результати, але й можливість оптимізації функціонування всіх структурних елементів оцінки. Отже, необхідно визначити такі напрями, які дозволили б оптимізувати ті напрями, які дають можливість оптимізувати процес економічної оцінки і підвищення її дієвості.

Аналіз проблеми оцінки ефективності управління авіатранспортним підприємством на теоретичному та практичному рівнях дозволив виділити чотири основних напрями підвищення дієвості оцінки:

1. Підвищення рівня підготовленості суб'єктів управління до оціночної діяльності.
2. Підвищення ролі оцінки як засобу забезпечення ефективності управління авіатранспортним підприємством.
3. Досягнення оптимального рівня організації процедури оцінки ефективності управління авіатранспортним підприємством.
4. Формування оптимальної системи інформаційного забезпечення оцінки ефективності управління підприємством.

Перший напрям полягає в тому, що не тільки встановлюється «діагноз» системи управління, а й виявляються недоліки процесу управління, шляхи їх усунення та визначення науково обґрунтованих орієнтирів ефективної управлінської діяльності.

Для того щоб оцінка ефективності управління підприємством набула статусу засобу удосконалення системи управління, необхідною умовою виступає виконання певних вимог, які виступають шляхами реалізації даного другого напрямку забезпечення дієвості оцінки. Зміст комплексу шляхів щодо підвищення ролі оцінки як засобу удосконалення системи управління, що зводиться до правильної організації процесу використання результатів оцінки.

Третім напрямом підвищення дієвості оцінки ефективності управління підприємством виступає забезпечення оптимальної організації її процедури. Комплекс шляхів по реалізації даного напрямку повинен містити рекомендації щодо приведення процедури оцінки у відповідність до специфіки її об'єкту та нагальних цілей управління авіаційним підприємством.

Четвертий напрям підвищення дієвості оцінки ефективності управління авіапідприємством безпосередньо пов'язаний з вирішенням проблеми інформаційного забезпечення оцінки, що дозволить автоматично вирішувати більшість проблем інформаційного забезпечення і власне процес управління.

Підприємство для успішної реалізації напрямів свого розвитку формує систему пріоритетів, яка б дозволила досягати ефективного функціонування в умовах нестабільного макроекономічного середовища (рис.1)

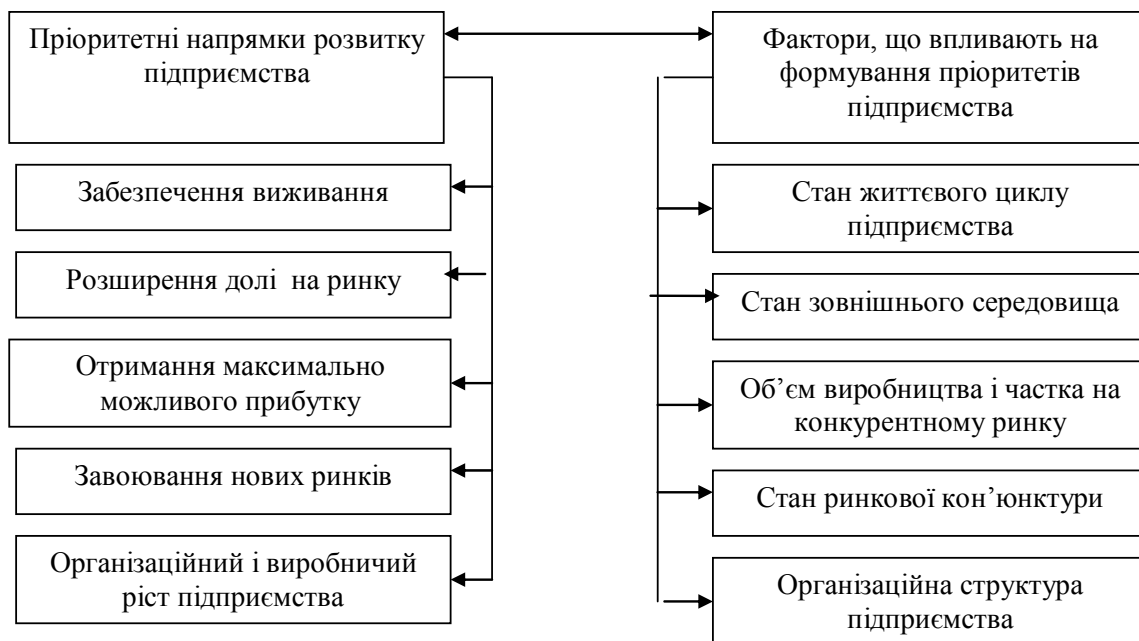


Рисунок 1 – Фактори, що впливають на формування пріоритетних напрямків розвитку підприємства

При цьому необхідно визначити основні фактори внутрішнього та зовнішнього середовища, що безпосередньо впливають на розвиток авіатранспортних підприємств та ступінь їх впливу (табл.1).

Основним критерієм вибору пріоритетного напрямку розвитку підприємств є адаптація своїх можливостей до конкретної ринкової ситуації.

Таблиця 1 – Фактори зовнішнього та внутрішнього середовища, що впливають на розвиток авіатранспортних підприємств

Фактори, що стимулюють розвиток	Вплив факторів			Фактори, що стримують розвиток	Вплив факторів		
	Сильний	Середній	Низький		Сильний	Середній	Низький
1	2	3	4	5	6	7	8
Зовнішнє середовище							
Ріст валового національного доходу	+			Спад виробництва	+		
Ріст особистого доходу населення	+			Спад валового національного доходу	+		
Ріст населення		+		Девальвація валюти		+	
Поява нових сегментів ринку	+						
Пом'якшення податкового тиску	+						
Внутрішнє середовище							
Модернізація літака вертолітного парку	+			Ріст тарифів для покриття витрат	+		
Покращення технологій		+		Брак обігових коштів	+		
Підвищення паливної економічності повітряних суден	+			Недобросовісна конкуренція		+	
Зниження собівартості	+						

При виборі загальної стратегії та пріоритетних напрямів розвитку підприємства повинна здійснюватися:

➤ стратегічна сегментація, результатом якої є поділ усієї діяльності підприємств на більш важливі, однорідні за конкретними ознаками напрями;

➤ аналіз у розрізі кожного напрямку діяльності рівня та характеру конкуренції, який передбачає:

- визначення та вивчення контексту в якому оцінюється рівень конкурентів;
- порівняльна оцінка конкретного стратегічного напрямку діяльності за його привабливістю та цінністю;
- ревізію місцезнаходження та ступеня конкурентної переваги, та конкурентної позиції підприємства у конкретному напрямі діяльності;
- вибір шляхів посилення конкурентних переваг існуючих напрямів діяльності через зниження витрат та диференціювання продукції;
- визначення напрямів та засобів зростання, це заходи щодо поглиблення спеціалізації, оновлення набору напрямів діяльності через диверсифікацію, організаційний розвиток підприємства з метою посилення конкурентного статусу або уникнути небажаних конкурентних відносин.

При оцінці привабливості напрямку діяльності необхідно враховувати:

- якщо підприємство планує розвивати нові напрями діяльності то їх освоєння потребує пріоритетів росту над рентабельністю;
- якщо підприємство планує залишатися в межах існуючих напрямів діяльності, тоді пріоритетним є рентабельність підприємства;

Підприємство як об'єкт управління в ринкових умовах і конкуренції представляє собою складну багаторівневу ієрархічну систему, головною метою якої є забезпечення задоволення відповідної суспільної потреби в наданні послуг у тривалій перспективі і підтримки своєї конкурентоспроможності, тому важливе значення має оцінка потенціалу підприємства.

Потенціал, що об'єднує в собі, як просторові так і тимчасові характеристики, концентрує три рівні зв'язків і відносин:

- по – перше, він відображає минуле, тобто сукупність властивостей, нагромадження системою в процесі її становлення і таких, що зумовлюють можливість до її функціонування та розвитку, а саме поняття «потенціал» набуває значення «ресурс»;
- по друге, він характеризує рівень практичного застосування і використання наявних можливостей, що забезпечує розмежування реалізованих и нереалізованих можливостей. У цій своїй функції «потенціал» частково збігається з поняттям «резерв»;
- по третє, він орієнтується на розвиток (майбутнє). Будучи єдністю стійкого і мінливого станів, потенціал містить (як можливі) елементи майбутнього розвитку.

Рівень потенціалу підприємства визначається складом і сучасним станом системи наявних ресурсів; ступеню відповідності ресурсного потенціалу стратегічним цілям і задачам підприємства; здатністю ресурсного потенціалу забезпечувати стійкість господарюючої системи до впливів зовнішнього середовища і її внутрішньою гнучкістю.

Структуру потенціалу підприємства можна представити чотирма групами, які в сукупності характеризують стан і можливості підприємства по створенню, зміцненню і розвитку конкурентних переваг підприємства.

До елементів потенціалу підприємства можна віднести все те, що пов'язане з функціонуванням і розвитком підприємства. Відбір найважливіших із цих елементів становить проблему, яка підтверджується значною кількістю різних думок науковців. На думку автора відображена структура потенціалу підприємства з розмежуванням його об'єктивних та суб'єктивних складових (рис.2)

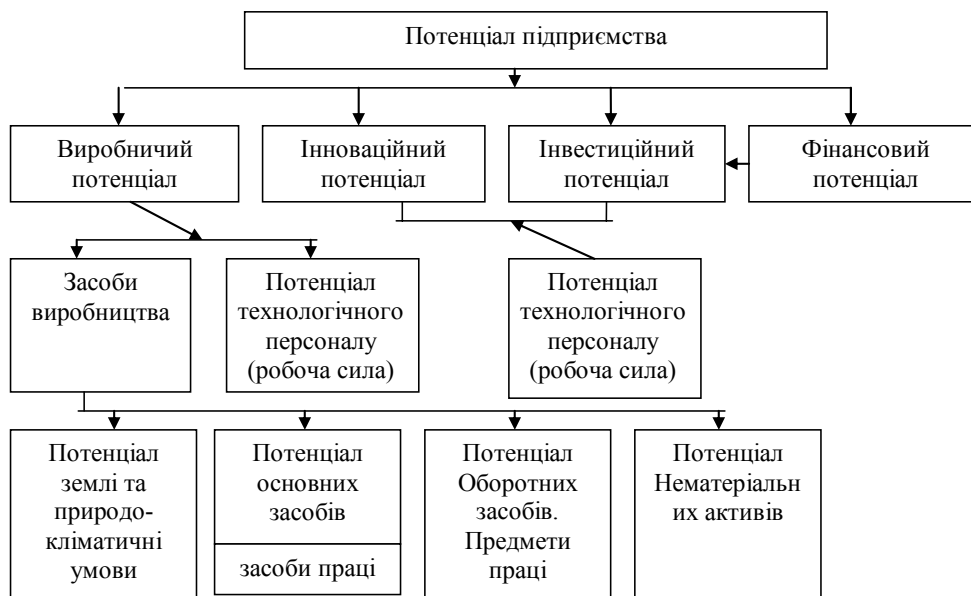


Рисунок 2 – Структура потенціалу підприємства

Слід зазначити, що кожне підприємство, безсумнівно повинне постійно оцінювати можливості свого виробничого потенціалу, але в свою чергу, не забувати про те, що рівень його виробничого потенціалу багато в чому залежить від рівня виробничого потенціалу тих підприємств з якими воно пов'язане виробничо-господарськими відносинами.

Висновки. Таким чином, вивчення практичного досвіду діяльності суб'єктів управління дозволило визначити основні напрям, шляхи підвищення дієвості оцінки ефективності управління авіатранспортних підприємств. Оцінка потенціалу підприємства – це пошук сукупності характеристик, показників і властивостей, що дозволяють у достатній мірі описати підприємство й оцінити його можливості по забезпеченню задоволення відповідної суспільної потреби в послугах на перспективу і можливості досягнення поставлених цілей.

Список літератури

1. Айвазян С. А. Стратегии бизнеса : [справоч.] / С. А. Айвазян, О. Я. Балкинд, Т. Д. Баснина ; [под ред. Г. Б. Клейнера]. — М. : КОНСЭКО, 1998. — 324 с.
2. Белозубенко В. С. Онтология интеграционных процессов на уровне регионов мира [текст] / В. С. Белозубенко, А. С. Усова // Научные труды Донецкого национального технического университета. — Серия : экономическая : [зб. науч. праць]. — Вып. 31. — Донецьк : ДонНТУ, 2005. — С. 79–86.
3. Гапоненко А. Л. Стратегическое управление [текст] / А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухин. — М. : Омега-Л, 2004. — 472 с.
4. Гриньова В. М. Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні: [моногр.] / В. М. Гриньова, О. Є. Попов. — Х. : ХДЕУ, 2003. — 324 с.
5. Демин А. А. Лидеры мирового бизнеса [текст] / А. А. Демин. — СПб. : С-Петербург. ун-та, 2003. — 183 с.
6. Иванов Ю. Б. Концепція та онтологія предметної області управління інтеграційним розвитком підприємства [текст] / Ю. Б. Иванов, А. А. Пилипенко // Економіка промисловості. — 2006. — № 1. — С. 162–171.
7. Клейнер Б. Г. От теории предприятия к теории стратегического управления [текст] / Б. Г. Клейнер // Российский журнал менеджмента. — 2003. — № 1. — С. 31–56.
8. Кунц Г. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций [текст] : в 2 т. / Г. Кунц, С. О'Доннел ; [пер. с англ.]. — М. : Прогресс, 1997. — Т. 1. — 493 с.
9. Масютин С. А. Механизмы корпоративного управления : [науч. моногр.] / С. А. Масютин. — М. : Финстатинформ, 2002. — 240 с.

O. Aref'eva, I. Miagkykh

National Aviation University

Selection criteria priority directions of development of air enterprise

In the article the problem of the formation and improvement of the quality of the economic evaluation of the effectiveness of management. The paper examines the main trends and ways to improve management effectiveness evaluation aviation enterprises and software. Study of practical experience of subject management activity permits to determine the main trends, ways of rising in grade effectiveness of air transport enterprises management. Grade of enterprise potential is a search of total combination characteristics, activities and properties that permits and state the value of its abilities to provide the satisfaction of corresponding public requirement in facilities on prospects and abilities to achieve the objects put by.

potential enterprise competitive advantage priorities

Одержано 24.09.13

УДК 338.312:330.44

Б.В. Дмитришин, канд. екон. наук, В.Ф. Гамалій, проф., д-р фіз.-мат. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Концептуальний підхід до моделювання продуктивності економічних систем на основі міжгалузевго балансу

Метою статті є розробка концептуального підходу до комплексу економіко-математичних моделей оцінки й аналізу продуктивності економічних систем регіону та країни на основі моделей міжгалузевго балансу.

Для практичної реалізації зазначеного підходу представлено методику побудови таблиць “витрати – випуск” на регіональному рівні згідно принципів системи національного рахівництва. В умовах недостатності статистичної інформації та наявності різного роду помилок при формуванні статистичної бази пропонується використання комбінованих гіпотетико-дедуктивних підходів до побудови комплексу економіко-математичних моделей міжгалузевго балансу регіону.

продуктивність, економічна система, регіон, міжгалузевий баланс, концептуальна схема

Б.В. Дмитришин

Кіровоградский национальный технический университет

Концептуальный подход к моделированию производительности экономических систем на базе межотраслевого баланса

Целью статьи является разработка концептуального подхода к комплексу экономико-математических моделей оценки и анализа производительности экономических систем региона и страны на основе моделей межотраслевого баланса.

Для практической реализации указанного подхода представлено методику построения таблиц “затраты – выпуск” на региональном уровне согласно принципам системы национального счетоводства. В условиях недостаточности статистической информации и наличия разного рода ошибок при формировании статистической базы предлагается использование комбинированных гипотетико-дедуктивных подходов к построению комплекса экономико-математических моделей межотраслевого баланса региона.

производительность, экономическая система, регион, межотраслевой баланс концептуальная схема

Постановка проблеми та її актуальність. Для ефективного і стійкого функціонування економічної системи країни в довгостроковій перспективі необхідним

є збалансований розвиток її регіонів. Основою стійкого збалансованого розвитку можуть стати капіталовкладення в прогресивні ресурсо- і енергозберігаючі технології найбільш важливих секторів економічної діяльності. В результаті стає можливим істотне зниження рівнів внутрішньовиробничого споживання на тлі зменшення структурних диспропорцій. Збалансованість розвитку економічної системи знаходить своє відображення в структурі його міжгалузевого балансу (МГБ), оскільки останній дає змогу враховувати вплив структури зв'язків між видами економічної діяльності на показники ефективності і продуктивності та визначення можливих напрямів удосконалення управління цими процесами. Таким чином оцінка рівня розвитку країни та її регіонів може бути отримана через оцінку продуктивності. На основі моделей типу “витрати – випуск” (ТВВ) може бути розроблено комплекс моделей функціонування економіки з метою визначення раціональних стратегій управління соціально-економічним розвитком як регіону, так і держави в цілому.

Метод МГБ як один із методів економіко-математичного моделювання довів свою практичну цінність та став невід'ємною складовою планово-прогнозних розрахунків у багатьох країнах світу. Цей метод адекватно відображає процеси та закономірності суспільного виробництва і споживання і на сьогоднішній день є найбільш послідовною реалізацією балансового принципу.

Аналіз останніх публікацій. Теоретико-методологічним і практичним аспектам побудови моделей МГБ, а також процесам оцінки і дослідження продуктивності економічних систем присвятили свої роботи багато вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких варто виділити праці таких авторів, як: В. Леонт'єва [1], О. Гранберга [2], О. Ляшенко [3], О. Сологуб [4], Л. Соколову [5], В.Єременко [6], Д. Сінка, У. Мересте, А.Лавлора та ін.

Однак в наукових працях не знайшли належного відображення питання, пов'язані з оцінкою продуктивності сучасних економічних систем з використанням моделей МГБ в концепції системи національних рахунків (СНР) та побудовою таких моделей на регіональному рівні. Запропоновані в літературі моделі та підходи орієнтовані переважно на розв'язання часткових задач, вирішують окремі завдання, часто є занадто складними і трудомісткими, що ставить під сумнів можливість їх практичного використання.

Метою статті є розробка концептуального підходу до комплексу економіко-математичних моделей оцінки й аналізу продуктивності економічних систем регіону та країни на основі моделей МГБ, які дозволяють підвищити якість та обґрунтованість управлінських рішень при складанні планів соціально-економічного розвитку в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Обґрунтовані та сформовані окремі концептуальні положення (рис. 1) доводять придатність для одержання оцінки та здійснення аналізу продуктивності економічних систем регіону та країни комплексу статичних моделей Леонт'єва. Реалізація зазначеного підходу дозволяє підвищити якість та обґрунтованість управлінських рішень при складанні планів соціально-економічного розвитку.

Метою першого блоку запропонованого концептуального підходу є формалізація загальної цілі та задач дослідження економічної системи. При цьому попередньо може здійснюватися факторний та кореляційно-регресійний аналіз тенденцій розвитку даної економічної системи та класифікація отриманих даних на основі дискримінаційного або кластерного аналізу. Завдяки факторному та кореляційно-регресійному аналізу визначається взаємозв'язок між статистичними показниками економічної системи, виявлення найбільш значущих показників, зменшення числа змінних (при необхідності).

Після того, як загальна ціль та усі задачі дослідження продуктивності економічної системи будуть формалізовані, тобто представлені у математичному вигляді, виконується другий етап концептуальної схеми. Метою цього етапу є вибір методу моделювання продуктивності та формування системи інформативних показників, які б повною мірою відповідали відбраному методу. Вибір та обґрунтування методу моделювання продуктивності ґрунтується на попередньому ранжуванні усіх методів та їх оцінюванні кількісними (аналітичні та статистичні методи) і якісними (експертний аналіз) методами.



Рисунок 1 – Загальна схема концептуального підходу до моделювання продуктивності економічних систем на основі міжгалузевго балансу

Наступним етапом концептуальної схеми є блоки 3 (моделювання продуктивності економічної системи регіону) і 4 (моделювання продуктивності національної економічної системи). Залежно від постановки задачі виконуються обидва блоки, або один із них.

Ключовими складовими частинами блоків 3 і 4 є модель МГБ, побудована на основі ТВВ відповідно до концепції системи національного рахівництва та оцінка продуктивності технологічної матриці моделі МГБ.

Завершальним блоком концептуальної схеми є блок 5, який передбачає проведення кількісного аналізу показників продуктивності, отриманих на попередніх етапах дослідження. При цьому можуть виконуватися такі види аналізу:

- дослідження динаміки зміни показників продуктивності економічної системи (економічних систем);
- порівняльний аналіз показників продуктивності економічних систем та формування відповідних рейтингів;
- аналіз чутливості показників продуктивності економічної системи (економічних систем) до зміни значень вхідних показників моделі продуктивності у заданих межах.

Визначення пріоритетних напрямів регіонального розвитку повинно базуватися на структурних зрушеннях в економічній системі. При цьому особливу увагу слід приділити удосконаленню технологічної структури економіки, яка безпосередньо впливає на ефективність використання ресурсів у процесі виробництва товарів і послуг. Якщо розглядати технологічну структуру в розрізі видів економічної діяльності, то у якості інструменту оцінювання її оптимальних планових параметрів може бути використана оптимізаційна модель “витрати – випуск” з виробничими способами.

Для успішної реалізації методики оцінки продуктивності сучасних економічних систем необхідне удосконалення існуючих підходів до побудови МГБ, насамперед на регіональному рівні. В умовах недостатності статистичної інформації та наявності різного роду помилок при формуванні статистичної бази необхідно розробити комплекс економіко-математичних моделей і методів формування МГБ регіону [7; 8], що відкриє широкі можливості для всебічного формалізованого опису відповідних економічних систем та аналізу їх продуктивності.

Регіональні ТВВ можуть бути складені на основі даних статистичної звітності у поєднанні з процедурою регіоналізації тих показників балансу, які не можуть бути отримані безпосередньо зі статистичних даних регіону. Такі методи наукового пізнання носять назву гіпотетико-дедуктивних методів [9] – методів наукового дослідження, які полягають у висуванні гіпотез про причини досліджуваних явищ і у виведенні з цих гіпотез висновків шляхом дедукції. Якщо одержані результати відповідають усім фактам, даним у гіпотезі, то ця гіпотеза визнається достовірним знанням.

Враховуючи високий рівень інформаційної цінності для окремих регіонів України (адміністративних областей) розрахунку показників МГБ, запропоновано методику їх обчислення, яка складається з чотирьох етапів.

На першому етапі на основі фактичних і розрахункових даних про ресурси споживання в Україні знаходяться показники валових ресурсів споживання товарів і послуг по області у розрізі окремих кодів класифікатора видів економічної діяльності (КВЕД). Вони визначаються в основних цінах і цінах споживачів з урахуванням імпорту товарів і послуг.

Для визначення валових випусків у цінах споживачів попередньо розраховується і розподіляється між секторами регіону сума чистих податків ($ЧП_i^R$) в пропорції розподілу аналогічного показника для економіки в цілому ($ЧП_i^N$) за даними СНР відповідного періоду часу:

$$ЧП_i^R = \left(\sum_{i=1}^n ЧП_i^R \right) \cdot \alpha_i^{ЧП}, \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad (1)$$

$$\text{де } \alpha_i^{ЧП} = \frac{ЧП_i^N}{\sum_{i=1}^n ЧП_i^N} - \text{частка чистих податків, яка припадає на } i\text{-й вид економічної}$$

діяльності по економіці в цілому;

n – кількість виділених видів економічної діяльності.

При розрахунку обсягів формування чистих податків $ЧП_i^R$ прийнято гіпотезу, що вони залежать лише від кількості або вартості продуктів та послуг і не залежать від регіону, в якому знаходиться відповідний суб'єкт господарювання.

Валовий випуск у цінах споживачів знаходиться за виразом:

$$ВВ_i^R (\text{ціни споживачів}) = ВВ_i^R (\text{основні ціни}) + ЧП_i^R, \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad (2)$$

де BB_i^R (основні ціни) – валовий випуск в основних цінах i -го виду економічної діяльності регіону, млн. грн.

На другому етапі відбувається визначення обсягів і структури результатів виробництва валової доданої вартості (ВДВ). Воно проводиться на основі даних про об'єми і використання результатів внутрішнього виробництва товарів і послуг по Україні в цілому. Сума оплати праці найманих працівників розподіляється між КВЕД в пропорції розподілу аналогічного показника для економіки в цілому за даними СНР з врахуванням середнього розміру заробітної плати регіонів України по видам економічної діяльності:

$$ЗП_i^R = \left(\sum_{i=1}^n ЗП_i^R \right) \cdot \alpha_i^{ЗП} \cdot \frac{\overline{ЗП}_i^R}{\overline{ЗП}_i^N}, \quad i = 1, 2, \dots, n. \quad (3)$$

де $ЗП_i^R$ – сума оплати праці найманих працівників по i -му виду економічної діяльності регіону, млн. грн.;

$\alpha_i^{ЗП}$ – частка суми оплати праці найманих працівників, яка припадає на i -й вид економічної діяльності по економіці в цілому (обчислюється аналогічно до частки чистих податків $\alpha_i^{ЧП}$);

$\overline{ЗП}_i^R$ – середній розмір заробітної плати в регіоні R по i -му виду економічної діяльності, грн.;

$\overline{ЗП}_i^N$ – середній розмір заробітної плати в країні по i -му виду економічної діяльності, грн.

Валовий прибуток, змішаний дохід ($ВП_i^R$) визначається наступним чином:

$$ВП_i^R = ВДВ_i^R - ЧП_i^R - ЗП_i^R, \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad (4)$$

де $ВДВ_i^R$ – обсяг ВДВ i -го виду економічної діяльності регіону, млн. грн.

В результаті цих розрахунків формується третій квадрант МГБ, що характеризує розподіл регіонального продукту у вигляді складових ВДВ у розрізі секцій КВЕД.

На третьому етапі на основі форми №1-споживання (річна) “Обстеження споживання продуктів та послуг у виробництві продукції (робіт, послуг)” проводиться визначення обсягів і структури міжгалузевих потоків продукції, тобто формується перший квадрант МГБ.

Оскільки виділення окремих елементів кінцевого споживання та валового нагромадження на основі інформації, яка міститься у статистичній звітності не можливе на регіональному рівні, то для побудови другого квадранту ТВВ регіону пропонується використання гіпотези про порівняно однакову структуру розподілу ВВП України та валового регіонального продукту (ВРП) її регіонів на категорії кінцевого споживання. В такому випадку на основі даних про фактичні обсяги використання ВВП по Україні в цілому розраховані пропорції внутрішнього використання ВВП за категоріями споживання та валового нагромадження, після чого були отримані показники розподілу ВРП області. Таким чином, сформовано другий квадрант МГБ області, який становить результат завершення четвертого етапу побудови ТВВ регіону.

На останньому, п'ятому етапі, за стандартною формою балансу виробництва, споживання та накопичення результатів суспільного виробництва складено ТВВ області у цінах споживачів. Розподіл валового випуску, експорту та імпорту наведено відповідно до загальнодоступної статистичної інформації.

У запропонованих регіональних ТВВ враховуються лише показники зовнішнього ввезення-вивезення продукції, тобто сальдо експорту-імпорту. У зв'язку з цим побудовані моделі МГБ регіону характеризуються нестійкістю коефіцієнтів затрат в рядках тих галузей, виробничі потреби яких частково задовольняються за рахунок місцевого виробництва і частково за рахунок увезення з інших регіонів.

Процедуру отримання узагальнюючого показника продуктивності економічних систем на основі статичних моделей МГБ можна представити у вигляді алгоритму, який складається з п'яти етапів (рис. 2):

- побудова ТВВ;
- визначення технологічної матриці коефіцієнтів прямих витрат A ;
- побудова характеристичного рівняння матриці $f(\lambda)$;
- знаходження коренів характеристичного рівняння (власних чисел);
- визначення максимального по модулю кореня λ^* та показника продуктивності $\Pi = 1 - \lambda^*$.

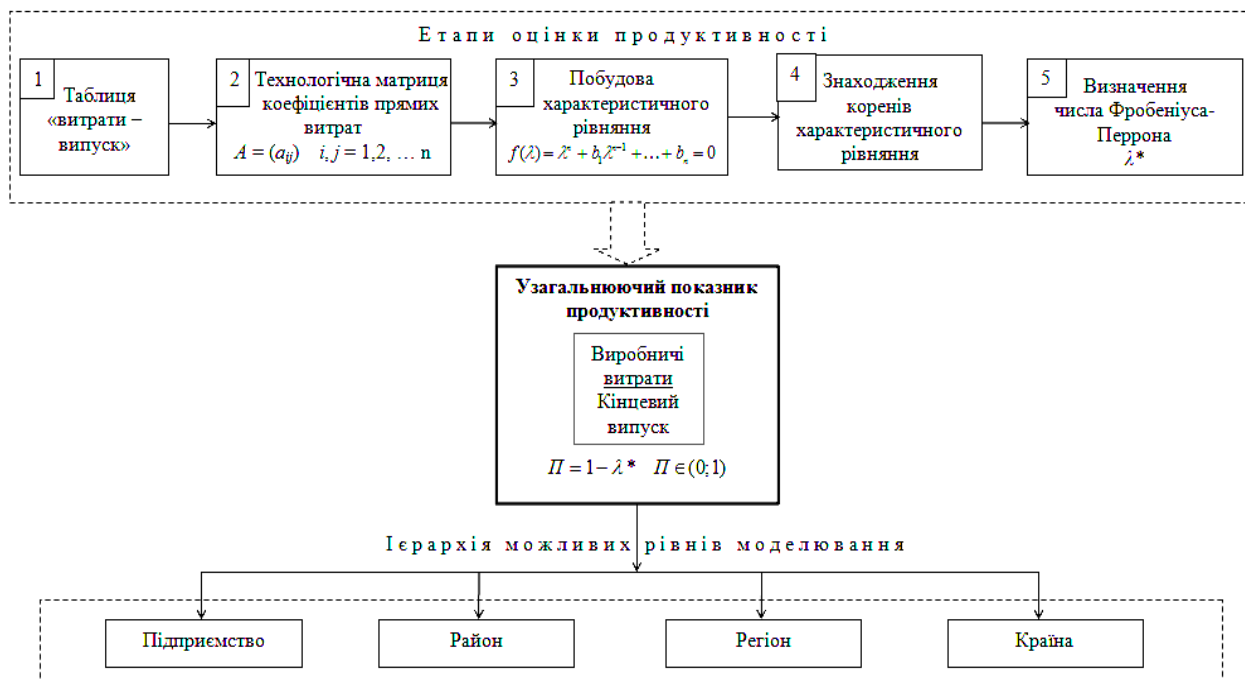


Рисунок 2 – Принципова схема оцінювання продуктивності економічних систем на основі МГБ

Найбільший за модулем корінь характеристичного рівняння $f(\lambda) = \lambda^n + b_1 \lambda^{n-1} + \dots + b_n = 0$ λ^* , приведеного на рис. 2, може служити оцінкою загального рівня коефіцієнтів прямих матеріальних витрат, а отже, величина $1 - \lambda^*$ характеризує залишок після витрат, тобто продуктивність. Чим більше $1 - \lambda^*$, тим більше можливостей досягнення інших цілей, крім поточного виробничого споживання. Іншими словами, чим вище загальний рівень коефіцієнтів матриці A , тим більше найбільше за модулем власне значення λ^* і нижче рівень продуктивності, і навпаки, чим нижче загальний рівень коефіцієнтів матриці A , тим менше найбільше за модулем її власне значення і вище продуктивність.

Значення λ^* є оцінкою загального рівня коефіцієнтів прямих матеріальних

витрат, залежить одночасно від рівнів усіх коефіцієнтів матриці A , проте не співпадає із середнім арифметичним цих коефіцієнтів. Середнє арифметичне також показує рівень коефіцієнтів матриці A , але при цьому зовсім не враховується взаємозв'язок елементів та рівень їх збалансованості, тому воно в жодному разі не може служити базою для визначення показника продуктивності. Не може бути прийнятим для розрахунку узагальнюючої оцінки продуктивності і визначник матриці A , незважаючи на те, що він, як і λ^* , знаходиться в межах від 0 до 1. Це пов'язано з тим, що при збільшенні окремих коефіцієнтів матриці A , абсолютне значення її визначника не має чітко визначеної спрямованості, тобто може як збільшуватися, так і зменшуватися.

Висновки з дослідження та перспективи подальших розробок у даному напрямку. Отже, одним із численних практичних аспектів використання моделей МГБ з аналітичної точки зору є можливість визначення продуктивності економічної системи на основі дослідження матриці прямих затрат. Запропонований концептуальний підхід дозволяє отримати узагальнюючий нормований показник продуктивності функціонування економічної системи з врахуванням рівня її збалансованості, структурних взаємозв'язків та міжгалузевих потоків продукції.

В умовах обмеженості обсягу статистичної інформації про соціальний та економічний розвиток території удосконалено комплекс регіональних моделей “витрати – випуск”. Систематизація сучасних економіко-математичних методів моделювання МГБ показала, що на регіональному рівні доцільне використання комбінованих гіпотетико-дедуктивних підходів. Шляхом адаптації агрегатів регіональної статистичної звітності та непрямо отриманих показників, за якими відсутня методика розрахунку на місцевому рівні, розроблено та апробовано комплекс регіональних моделей “витрати – випуск”. Балансова модель дослідження економічної діяльності уможливує розрахунок не лише показників формування регіонального валового продукту, але і пропорцій його проміжного та кінцевого споживання інституційними одиницями: домашніми господарствами, урядовими установами, некомерційними організаціями, які обслуговують домашні господарства.

Подальше удосконалення методів оцінювання ефективності соціально-економічного розвитку території передбачає розширення за рахунок доповнення системи існуючих синтетичних показників (індекс людського розвитку, глобальний індекс конкурентоспроможності та інші), показниками оцінки продуктивності, які: враховують міжгалузеві зв'язки та рівень збалансованості розвитку; надають інтегральну оцінку продуктивності функціонування всієї економічної системи, а не лише конкретного ресурсу чи їх сукупності; відповідають методології складання системи національних рахунків, згідно з якою доходи формуються одночасно у сфері матеріального і нематеріального виробництва.

Список літератури

1. Леонтьев В.В. Межотраслевая экономика: / В.В. Леонтьев; автор предисл. и науч. ред. А.Г. Гранберг; пер. с англ. – М. : Экономика, 1997. – 479 с.
2. Гранберг А. Г. Многорегиональные системы: экономико-математическое исследование / А. Г. Гранберг, В. И. Суслов, С. А. Суспицын. – Новосибирск : Сибирское Научное Издательство, 2007. – 372 с.
3. Ляшенко О.І. Математичне моделювання динаміки відкритої економіки: монографія. / О.І. Ляшенко. – Рівне : Волинські обереги, 2005. – 360с.
4. Сологуб О.П. Регіональна економіка: потенціал і продуктивність. / О.П. Сологуб. – К. : Наук. світ, 1999. – 127 с.
5. Соколова Л. Г. Управление производительностью труда на различных уровнях хозяйствования : дис. ... доктора экон. наук. 08.00.05 / Соколова Лариса Георгиевна – Иркутск, 2004. – 127 с.

6. Єременко В.О. Підвищення продуктивності теорія, світ. досвід, шлях України / В.О. Єременко. – Краматорськ: Вид-во центру продуктивності Мін. праці та соц. політики України, 2000. – 397 с.
7. Гамалій В.Ф. Розробка та аналіз регіональної моделі міжгалузевого балансу // В.Ф.Гамалій, Б.В.Дмитришин // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2008. – №5 (спецвипуск) – С. 10-15.
8. Дмитришин Б.В. Складання матриць коефіцієнтів прямих та повних матеріальних витрат на базі балансових таблиць регіонального міжгалузевого балансу // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки: зб. наук. пр. – Кіровоград : КНТУ, 2008. – Вип. 13. – С. 207-215.
9. Степан В. С. Теоретическое знание: Структура, историческая эволюция / В.С. Степан. – М. : Прогресс-Традиция, 2000. – 743 с.

B. Dmitrishin, Vladimir Gamaliy

Kirovograd national technical university, Kirovograd, Ukraine

Conceptual approach to modeling the productivity of economic systems based on the balance approaches

Purpose of the article – to develop a conceptual approach to the complex economic and mathematical models of evaluation and productivity analysis of economic systems of the region and the country on the basis of input-output models.

For the practical implementation of this approach is the technique of constructing input - output tables at the regional level under the principles of national accounting. With the lack of statistical information and the availability of different kinds of errors in forming the statistical framework proposed use of combined hypothetico-deductive approaches to the construction of complex mathematical economic input-output model of the region.

Conceptual approach provides a general indicators of the economic performance of the system with regard to its level of balance and structural relationships

productivity, economic system, region, inter-branch balance, conceptual scheme

Одержано 11.10.13

УДК 316.422(470.26)

Е.А. Носачевская, канд. экон. наук

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Московский государственный университет имени М.А. Шолохова», г. Москва, Российская Федерация

Развитие научной деятельности региона: стратегический подход, экономическая эффективность

Целью статьи является рассмотрение вопросов эффективности функционирования процессов научного обеспечения экономики на региональном уровне, формирование соответствующих научно-практических рекомендаций для активизации инновационных процессов на уровне субъектов Российской Федерации. В результате исследования автором разработан и апробирован алгоритм составления рейтинга субъектов Российской Федерации по уровню эффективности научного обеспечения экономики. Формирование подобных рейтингов позволяет своевременно принимать управленческие решения, направленные на стратегическое инновационное развитие хозяйства регионов.

научная деятельность, экономическая эффективность, стратегия, регион, рейтинг, апробация

К.О. Носачевська

Федеральна державна бюджетна освітня установа вищої професійної освіти «Московський державний університет імені М.О. Шолохова», м. Москва, Російська Федерація

Розвиток наукової діяльності регіону: стратегічний підхід, економічна ефективність

Метою статті є розгляд питань ефективності функціонування процесів наукового забезпечення економіки на регіональному рівні, формування відповідних науково-практичних рекомендацій для активізації інноваційних процесів на рівні суб'єктів Російської Федерації. У результаті дослідження автором розроблено і апробовано алгоритм складання рейтингу суб'єктів Російської Федерації за рівнем ефективності наукового забезпечення економіки. Формування подібних рейтингів дозволяє своєчасно приймати управлінські рішення, спрямовані на стратегічний інноваційний розвиток господарства регіонів.

наукова діяльність, економічна ефективність, стратегія, регіон, рейтинг, апробація

Актуальность проблематики. В последние годы проблематике модернизации различных аспектов развития экономики субъектов Российской Федерации, в том числе вопросам активизации научной и инновационной деятельности на региональном уровне, уделяется достаточно много внимания.

Разработке методических проблем стратегического управления экономическим развитием регионов посвящены исследования О.С. Виханского, В.А. Гневко, И.А. Ковалевой, А.В. Кондратьевой, А.С. Новоселова и др.

Результаты изучения фундаментальных основ развития научного обеспечения отраслей и инновационной деятельности отражены в трудах Г.М. Доброва, Н.Д. Кондратьева, П. Друкера, Б. Твисса, Й. Шумпетера, Э. Янча и др.

В работах С.В. Валдайцева, С.Ю. Глазьева, Л.М. Гохберга, М.А. Гусакова, Н.П. Иващенко, К.Ф. Пузыни, Г.А. Романенко, А.А. Румянцева, Б. Санто и других ученых исследованы отдельные аспекты функционирования процессов научного обеспечения отраслей в условиях рыночной экономики.

Вместе с тем вопросы функционирования научной деятельности в контексте обеспечения инновационного экономического развития регионов в современной российской экономической науке исследованы недостаточно. Данная проблематика требует детальной проработки, в том числе создания теоретической основы для системной реализации соответствующих решений и внедрения их в практику управления на региональном уровне.

Сегодня в России региональные органы государственные власти активизировали разработку и реализацию планов и программ развития научной и инновационной деятельности на долгосрочную перспективу. В таких программах зачастую основное внимание уделяется решению задачи стимулирования использования отечественных научных разработок в процессе функционирования территориально-хозяйственных комплексов, активизации взаимодействия научных организаций региона с хозяйствующими субъектами.

При этом исследование большинства аспектов решения указанной задачи не может обойтись без определения проблемы эффективности функционирования процессов научного обеспечения экономики региона. Речь идет о мероприятиях, направленных на создание и применение знаний, проведение исследований, внедрение разработок в производственный сектор. В этом случае эффективность зависит не только от того, насколько результативна деятельность научных организаций, хозяйствующих субъектов, но и от того, как эти субъекты взаимодействуют друг с другом и с внешней средой в рамках создания, внедрения и использования передовых технологий.

В современной научной литературе существует множество различных подходов как на макро-, так и на микроуровне к оценке эффективности научной деятельности.

При этом большинство из них направлено в первую очередь на ранжирование регионов, мониторинг динамики изменения их позиций в рейтингах, а не на оценку эффективности функционирования процессов научного обеспечения экономики конкретного региона.

Целью статьи является рассмотрение вопросов эффективности функционирования процессов научного обеспечения экономики на региональном уровне, формирование соответствующих научно-практических рекомендаций для активизации инновационных процессов на уровне субъектов Российской Федерации.

Концептуальный подход к оценке эффективности функционирования процессов научного обеспечения экономики региона. В связи с этим был разработан алгоритм формирования рейтинга субъектов Российской Федерации по уровню эффективности функционирования процессов научного обеспечения экономики. Результаты применения данного алгоритма позволяют не только сравнить уровень развития научной деятельности в регионах, но и характеризуют степень достижения целей развития конкретной территории в стратегическом контексте.

Речь идет о формировании системы стратегических целей и приоритетов технологического развития региона, о разработке программы научного обеспечения функционирования экономики территории, обеспечивающей достижение поставленных целей, а также о создании условий для взаимодействия государства, бизнеса, науки, образования и общества, способствующего реализации планов регионального развития.

Цель и задачи оценки эффективности функционирования процессов научного обеспечения экономики с учетом стратегии развития региона определяются на первом этапе выполнения алгоритма.

В рамках второго этапа выбираются ключевые элементы, влияющие на функционирование процессов научного обеспечения экономики региона, – финансовые, производственные, кадровые, правовые, информационные. Эти элементы могут меняться в зависимости от цели и задач оценки [4, 5].

На третьем этапе с участием экспертов формируются показатели, с помощью которых можно оценить эффективность функционирования ключевых элементов научного обеспечения экономики региона. Каждому показателю присваивается весовой коэффициент, который указывает на его значимость для оценки.

На следующем этапе на основе рассчитанных показателей и весовых коэффициентов определяются скорректированные индикаторы оценки эффективности функционирования ключевых элементов научного обеспечения экономики для того или иного региона. Рассчитывается интегральный показатель, позволяющий оценить относительную эффективность функционирования процессов научного обеспечения экономики каждого региона.

Затем проводится анализ результатов оценки, формируется соответствующий рейтинг среди субъектов Российской Федерации.

Апробация алгоритма. В рамках апробации предложенного алгоритма для расчета совокупного индекса эффективности научного обеспечения развития региональной экономики предлагается использовать сгруппированные показатели, характеризующие объем, эффективность финансирования и результативность функционирования научной, инновационной деятельности в регионе.

Состав показателей определяется таким образом, чтобы обеспечить наблюдаемость значений в течение необходимого срока, охват наиболее значимых индикаторов для формирования представления об эффективности научного обеспечения региональной экономики, а также наличие формализованных методик расчета их значений.

Для расчета совокупного индекса эффективности научного обеспечения развития экономики в разрезе регионов производится нормирование показателей (относительно среднего значения каждого показателя по Российской Федерации в текущем году), и по каждой группе показателей определяется специализированный индекс. Последний рассчитывается как средневзвешенное значение показателей, входящих в группу с учетом коэффициентов значимости соответствующих показателей. Затем осуществляется расчет совокупного индекса для каждого субъекта Российской Федерации.

Расчет показателей оценки эффективности функционирования ключевых элементов научного обеспечения экономики региона необходимо осуществлять на основе фактических результатов через определенные промежутки времени, например, через полгода. Периодичность проведения такого анализа на региональном уровне позволит формировать предложения для хозяйствующих субъектов, органов государственной власти, научных организаций по наиболее полному использованию выявленных резервов в научно-инновационной сфере, разрабатывать стратегию их использования на основе конкретизации целей и, в конечном счете, создать эффективный механизм разработки и внедрения передовых технологий и научно-технических достижений.

Результаты апробации. Апробация предложенного алгоритма формирования рейтинга российских регионов по уровню эффективности функционирования процессов научного обеспечения экономики позволила выявить регионы, в которых наблюдаются проблемы в развитии научной сферы и во внедрении передовых технологий в производство.

В группе с очень высоким значением индекса эффективности научного обеспечения развития экономики – свыше 150 – оказались 3 региона, в числе которых Санкт-Петербург, Нижегородская область и Москва.

Значение индекса в интервале от 100 до 150 характеризует высокий уровень эффективности научного обеспечения развития экономики региона. В этой группе находятся 30 регионов, в том числе Республика Татарстан, Ярославская, Калужская, Челябинская, Белгородская области.

Значение индекса в интервале от 50 до 100 наблюдается в 37 регионах и характеризуется средней эффективностью научного обеспечения развития региональной экономики.

В 13 субъектах Российской Федерации, в том числе в республиках: Чеченской, Карачаево-Черкесской, Ингушетия, Калмыкия, Тыва, Хакасия значение данного индекса ниже 50, что свидетельствует о недостаточном уровне научного обеспечения развития экономики территории.

Заключение. Полученные данные отражают исследовательскую активность в российских регионах, уровень развития передовых производственных технологий, эффективность осуществления затрат из разных источников на научные исследования и разработки, результативность подготовки научных кадров, активность региональных хозяйствующих субъектов, эффективность финансирования инноваций.

Таким образом, используя результаты рейтинга возможно не только определять промежуточные итоги функционирования процессов научного обеспечения экономики региона, но и выявлять приоритетные направления развития научной и инновационной деятельности. В этом случае осуществляется моделирование, основанное на использовании прогнозируемых изменений в функционировании научной и инновационной деятельности, и определение целесообразности планируемых мероприятий с учетом достигнутых результатов и использованных ресурсов.

Список литературы

1. Бильчак В.С. Программирование развития научной деятельности: инструменты, методы, модели / В.С. Бильчак, Е.А. Носачевская. – Калининград: Балтийский федеральный университет им. Иммануила Канта, 2011 .
2. Носачевская Е.А. Роль информационно-коммуникационных технологий в решении актуальных вопросов научного обеспечения экономики региона / Е.А. Носачевская, К.В. Казаков // Управленческое консультирование. – 2013. – № 9 (57). – С. 91-96.
3. Носачевская Е.А. Наука как фундаментальная отрасль / Е.А. Носачевская. – М.: Изд-во Просвещение, 2012.
4. Паньшин И.В. Развитие инновационной инфраструктуры региона: монография. Владимирский государственный университет / И.В. Паньшин, Т.Н. Кашицына. – Владимир: Изд-во Владимирского государственного университета, 2010.
5. Хозяйственные системы инновационного типа: теория, методология, практика / Под общ. ред. А.Н. Фоломьева. – Москва: Экономика, 2011.

Catherine Nosachevskaja

Federal State Educational Institution of Higher Professional Education «Moscow State University named after M. Sholokhov», Moscow, Russian Federation

Development of scientific activity of the region: strategic approach, economic efficiency

Purpose of the article is to examine the efficiency of the processes of scientific support for the economy at the regional level, the formation of the relevant scientific and practical recommendations for enhancing innovation processes at the level of the Russian Federation.

As a result of research by the author developed and tested an algorithm of the rating of the Russian Federation on the level of scientific support for the effectiveness of the economy.

Formation of such ratings allows to make management decisions for the strategic development of innovative farming regions.

scientific activity, economic efficiency, strategy, region, rating, approbation

Одержано 29.19.13

УДК 65.012.34.003.1

Н.В.Рощина, доц., канд. екон. наук, И.А. Козеренко, асп.

Одесский национальный морской университет, г. Одесса, Украина

Факторы, влияющие на оптимизацию процесса складирования контейнеров на складах логистического центра

Выделены основные тенденции развития складского хозяйства логистического центра, созданного на основе морского порта. Предложена организационная структура складского хозяйства логистического центра и обоснована целесообразность создания складских зон различного функционального назначения. Показан алгоритм выбора варианта распределения контейнеропотоков между складами логистического центра.

контейнеры, логистический центр, склады, таможенное оформление, морские перевозки

Н.В.Рощина, І.А.Козеренко

Одеський національний морський університет

Фактори, що впливають на оптимізацію складування контейнерів на складах логістичного центру

© Н.В.Рощина, И.А. Козеренко, 2013

Виділені основні тенденції розвитку складського господарства логістичного центру, створеного на основі морського порту. Запропонована організаційна структура складського господарства логістичного центру й обґрунтована доцільність створення складських зон різного функціонального призначення. Показаний алгоритм вибору варіанта розподілу контейнеропотоків між складами логістичного центру.

контейнери, логістичний центр, склади, митне оформлення, морські перевезення

Постановка проблеми. Одной из тенденций, которая сегодня набирает силу на рынке контейнерных перевозок, является комплексное управление процессом оформления и складирования грузов в морских портах. Среди глобальных причин ее развития – постоянное ужесточение конкуренции на рынке мультимодальных услуг. Это ставит перед отечественными портами проблему совершенствования своей деятельности, в том числе одну из самых перспективных ее сфер – обработку контейнеропотоков. Одним из важных шагов в этом направлении стало принятие закона «О морских портах Украины» в 2012 году. Он открывает новые возможности для развития логистических центров, предусматривая сдачу портовых мощностей в концессию. Также закон открывает возможность приватизации объектов портовой инфраструктуры (кроме стратегических объектов в пределах морских портов), что способствует привлечению инвестиций.

Кроме того, расширение международной сети мультимодальных перевозок сопровождается изменением приоритетов терминального обслуживания контейнеров в морских торговых портах в направлении снижения риска сбоев в непрерывности транспортировки грузов. Клиент все чаще выбирает услуги логистического центра на базе морского порта, где качество обработки контейнера оптимально соотносится с ее скоростью и стоимостью. Важным приоритетом большинства клиентов является минимизация рисков задержки и возникновения непредвиденных расходов при таможенном оформлении грузов. Именно поэтому актуальной является проблема организации эффективного процесса обработки и складирования контейнеров в зависимости от факторов, влияющих на него.

Анализ последних исследований и публикаций. Во многих научных исследованиях, посвященных вопросам развития морских перевозок в Украине, должное внимание уделяется проблеме привлечения контейнеропотоков в отечественные порты. В работе [1] рассмотрены факторы, способствующие росту объема контейнерных перевозок в международной торговле, а также исследуется динамика контейнерного оборота в черноморских портах. Савельева И.В. [2] отмечает, что одной из основных проблем развития отечественных контейнерных терминалов является задержка при обработке контейнеров. В исследованиях [4] особое внимание уделяется конкурентоспособности портов Украины и поставлена задача реализации их потенциала. В научных трудах [5;3] анализируются основные критерии, которым должны соответствовать операции складирования в логистическом центре. Влияние логистического центра на развитие всего порта рассматривает В.В Винников в [5]. Он подчеркивает важность повышения эффективности процесса обработки грузопотоков, в том числе и контейнерных. Однако, на сегодняшний день не достаточно исследованы пути повышения эффективности складирования контейнеров на складах логистического центра.

Целью статьи является анализ влияния факторов на процесс складирования контейнеров и разработка алгоритма распределения контейнерных грузов между складами логистического центра.

Материалы и результаты исследования. Современные тенденции развития морских торговых портов (МТП) Украины сопровождаются пересмотром их концепции и выносом за территорию порта некоторых инфраструктурных частей. В частности,

распространение приобрело создание на припортовых территориях так называемых «сухих портов» на базе логистических центров. Например, частично введен в эксплуатацию «сухой порт» Одесского МТП и компании «Евротерминал». Он предусматривает функционирование тыловой складской площадки и логистического центра с большим спектром услуг.

На сегодняшний день через Одесский «сухой порт» проходят контейнеропотоки и осуществляется складирование грузов. Также в рамках экспериментального проекта в Одесском порту введена инновационная для Украины система оформления грузов по принципу «единого окна». Она дает значительные преимущества в качестве обслуживания международных грузов, которое позволяет логистическому центру и МТП ускорить интеграцию в международные транспортные сети. Но использование принципа «единого окна» на данный момент не отвечает мировым стандартам качества логистического обслуживания грузопотоков и предполагает дальнейшее совершенствование работы «сухого порта» как логистического центра (ЛЦ). Одним из наиболее перспективных направлений дальнейшего развития обслуживания контейнеропотоков в ЛЦ является организация эффективного складирования контейнеров.

Как показывает опыт ведущих иностранных логистических центров, целесообразно создавать несколько типов складских площадок в зависимости от их функционального назначения. Часть из них, как правило, находится вне территории морского порта. Схема организационной структуры складских площадей ЛЦ, созданного на основе морского порта, представлена на рисунке 1.

Такая структура складов обеспечит создание дополнительных каналов по обслуживанию грузопотоков на основе существующих ресурсов с применением рациональных методов загрузки их мощностей. Это позволит получать добавленную стоимость (новые виды логистического и стивидорного сервисов) и уменьшить время простоя транспортных средств за счет кооперации ресурсов по обработке контейнеропотоков.



Рисунок 1 – Организационная структура складского хозяйства логистического центра

Как видно из рис 1, складское хозяйство ЛЦ предполагает разработку четкой схемы складирования относительно каждой партии контейнеров. Разработка схемы складирования контейнеров предусматривает анализ и учет факторов, влияющих на принятие решения относительно того, в какой складской зоне хранить груз. Рассмотрим совокупность факторов, влияющих на процесс размещения контейнера на складах логистического центра:

1. Фактор затрат. При необходимости длительного хранения контейнеров (например, транзитных) складирование на территории ЛЦ вне порта и доставка автотранспортом на контейнерный терминал будет более дешевой, чем складирование контейнеров на складах ЛЦ в порту на протяжении такого же временного периода. Это обусловлено тем, что в логистическом центре более развита складская система, что способствует снижению затрат на хранение в связи с эффектом масштаба. В частности, с увеличением количества предоставления услуг, уменьшаются средние затраты, влияющие на себестоимость обслуживания одного контейнера.

2. Фактор времени. Время осмотра контейнера (таможенной, санитарно-экологической и другими службами) имеет значительный потенциал оптимизации, который обусловлен различными обстоятельствами, в том числе степенью загрузки осмотровых рамп, величиной партии грузов и условий доставки контейнера. Так, службы, которые находятся в порту, занимаются в первую очередь партиями срочных грузов. Как правило, у экспедитора возникает необходимость продолжительного ожидания осмотра контейнера, что часто приводит к дополнительным затратам для клиента. Именно поэтому более актуально равномерно распределять контейнеры между осмотровыми площадками ЛЦ на территории порта и на складах вне территории порта. Это позволит избежать очереди и увеличить пропускную способность контейнерного терминала. Такая позиция распределения контейнеров содействует выравниванию неравномерности грузопотока в целом.

3. Факторы, обусловленные договором предоставления услуг клиентам ЛЦ. В зависимости от условий транспортировки контейнера, указанных владельцем груза, возможны различные варианты его оптимального размещения. При этом разрабатываются схемы внутрискладского перемещения, предусматривающие минимальные затраты времени. Например, в случаях, когда владелец груза забирает свой товар непосредственно после разгрузки судна, то контейнер оформляется сразу на площадках логистического центра на территории МТП и транспортируется автотранспортом за границы таможенной зоны. При необходимости складирования контейнеров на долгосрочный период место размещения каждого из них определяется специалистами с помощью автоматизированной системы управления складом.

Следует отметить, что эффективность уровня автоматизации процессов и информационного обеспечения складской системы ЛЦ в значительной степени влияет на разработку алгоритмов оптимизации процесса складирования. Современная информационная система управления, автоматизирующая процессы работы ЛЦ в режиме реального времени должна носить универсальный характер и обеспечивать оформление и складирование контейнеров при экспорте и импорте в кратчайшие сроки. Как правило, полнофункциональная системы управления в режиме реального времени, действует с использованием технологий штрих кодов, радио-передачи данных, системы позиционирования перегрузочной техники и других средств автоматизации. Благодаря данным технологиям осуществляется замена бумажной работы на электронный документооборот, в результате чего процессы в ЛЦ проходят с минимальными задержками. Вся управленческая информация передается корпоративной информационной системой и автоматически превратится в последовательные рабочие задачи, которые распределяются по участкам работе с учетом этапа обработки

контейнеров. Они поступают рабочим на персональные мине компьютеры или выдаются на экран радиотерминала. Прежде чем контейнер доставляется на территорию порта, сведения о нем попадают в единую систему планирования оформления грузов, где разрабатывается оптимальная схема обработки по запрограммированным алгоритмам. При этом учитываются все дополнительные обстоятельства и факторы по конкретному грузу, указанные в договоре предоставления услуг клиенту: партия груза, время хранения на складе; направление дальнейшей транспортировки, график судозаходов и прочие.

С учетом обозначенных выше факторов, рассмотрим алгоритм выбора зоны складирования партии контейнеров на рис 2.

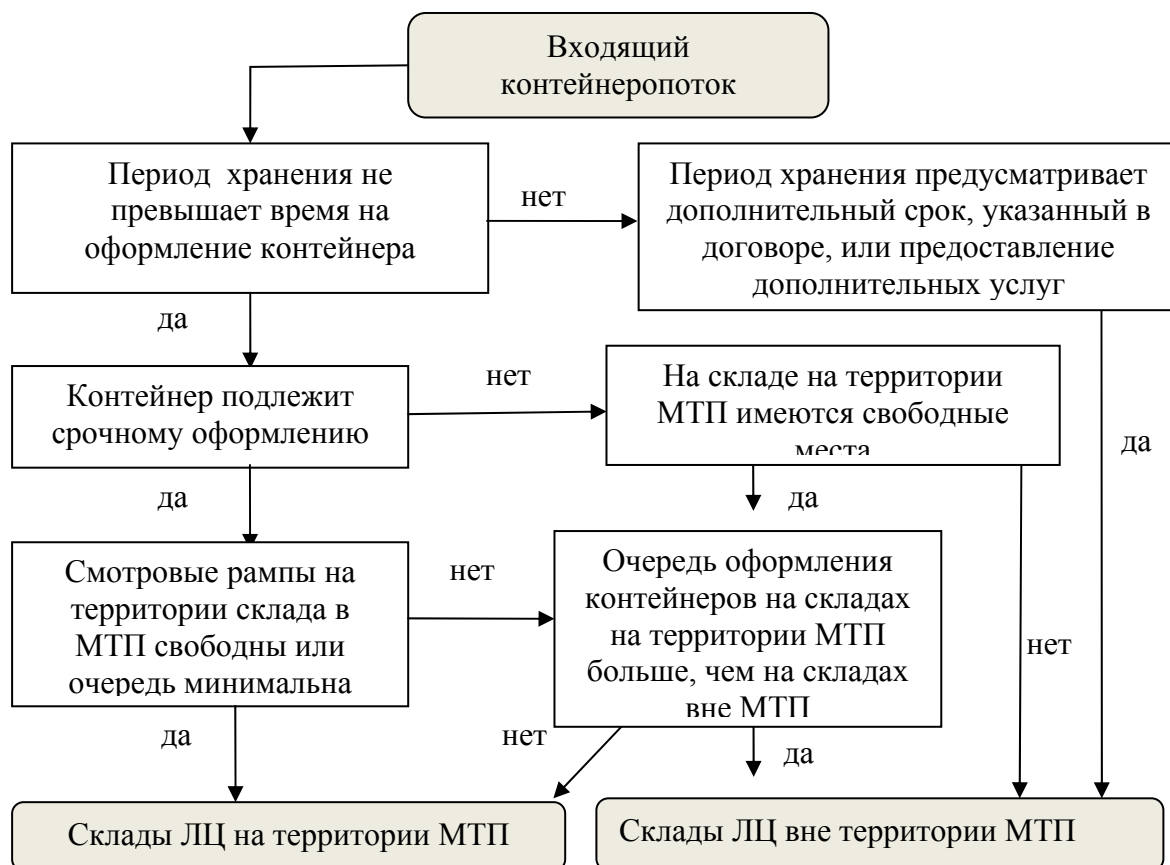


Рисунок 2 – Алгоритм выбора зоны складирования партии контейнеров на территории ЛЦ

Таким образом, при распределении контейнеропотока между складами ЛЦ, учитывается степень загруженности складских площадей, временной интервал оформления контейнера и другие факторы. Также учитывается, что на территории ЛЦ созданы более благоприятные условия для предоставления дополнительных складских услуг: упаковки, маркировки или сертификации товара и последующее формирование партий груза в контейнеры.

Благодаря этому службы ЛЦ могут более эффективно выполнять следующие функции:

1. Рациональное планирование территории склада, содействующее снижению затрат и усовершенствованию процесса переработки груза.
2. Эффективное использование пространства при размещении оборудования, позволяющее минимизировать перегрузочные операции и внутрискладское перемещение.

3. Разработка оптимальных вариантов распределения контейнеропотоков между складами ЛЦ.

Решение данных задач содействует оптимизации системы складирования, которое в свою очередь обеспечивает максимальное использование складских мощностей при минимальных затратах на обслуживание единицы груза.

Выводы. При обработке контейнерных грузов, перегружаемых через логистический центр на базе МТП, большинство операций происходит на складах. По этой причине важную роль играет правильный выбор схемы распределения контейнеропотоков между различными зонами склада. Основными факторами, влияющими на алгоритм разработки схемы складирования, являются степень загруженности таможенных органов и смотровых рамп, условия складирования, указанные клиентом, и необходимость выполнения дополнительных операций с контейнером. Учет всех вышеуказанных обстоятельств позволит оптимизировать работу складской системы ЛЦ, что повлияет на эффективность работы МТП в целом. В дальнейших исследованиях необходимо разработать математическую модель, оптимизирующую распределение контейнеропотоков между складами ЛЦ.

Список литературы

1. Винников В.В. Логистика на водном транспорте / В.В. Винников, Е.Д.Быкова, С.В.Винников – О.: ВД «Феникс», 2004. – 222 с.
2. Заець О. Світовий досвід створення логістичних центрів / О. Заець, О.М. Гармаш // Проблеми підготовки професійних кадрів по логістике в умовах глобальної конкурентної середовища: VI МНПК. – Київ, 2009. – С. 82-85.
3. Контейнерный рынок перевозок: в мире и по Черноморско-Азовскому бассейну Украины // Транспорт. – № 44. – 2009. – С.61-65.
4. Обзор контейнерного рынка Черноморского региона // Аналитические исследования компании Informall BG, 2013. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://cfts.org.ua/import/get_file.php?parent_id=39259&id=54284
5. Савельева И.В. Анализ тенденций роста контейнеризации как важного фактора развития мировой торговли / И.В. Савельева // Ринкова економіка: Сучасна теорія і практика управління: Зб. наук. праць. – Одеса: ОНУ. – 2009. – Вип. 25. Т. 12. Ч. 1. – С. 204 - 218.
6. Савельева И.В. Анализ тенденций роста контейнеризации как важного фактора развития мировой торговли / И.В. Савельева // Ринкова економіка: Сучасна теорія і практика управління: Зб. наук. праць. – Одеса: ОНУ. – 2009. – Вип. 25. Т. 12. Ч. 1. – С. 204 - 218.

Ninel Roschina, Irina Kozerenko

Odessa National Maritime University, Odessa, Ukraine

Factors affecting the optimization of the process container storage warehouses logistics center

The purpose of paper is analysis of factors that affect the storage at logistics center and development an algorithm of containers distribution between warehouses.

The article highlights main trends in container handling at seaport and logistics center, that was created inside the seaport. The main trend is to create several types of logistics center warehouses: inside the port or outside port territory. The structure of logistics center storage facilities was proposed. The main factors that influence the distribution of containerized cargoes are: time factor, cost factor and additional terms that are specified in contract. As a result of factors analysis, the algorithm of different containers storage options was proposed.

Thus, consideration of factors that influence the distribution of containers between storage areas will help to optimize containers handling. In particular - to reduce handling time, reduce the risk of delays and reduce the storage costs.

containers, logistics centers, warehouses, customs clearance, sea freight

Одержано 24.10.13

УДК 33.025.12

О.В. Яріш, доц., канд. екон. наук, М.О. Дуда, асист.

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

Моніторинг як складова управління різними сферами практичної діяльності

У статті розглянуто дефініції поняття «моніторинг» та сформульована власна позиція, проведена класифікація моніторингу за різними параметрами, визначено основні об'єкти та сфери застосування моніторингу.

моніторинг, об'єкти моніторингу, класифікація моніторингу

М.О. Дуда, О.В. Яріш

ВУЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

Мониторинг как составляющая управления различными сферами практической деятельности

В статье рассмотрены концепции к дефиниции понятия «мониторинг» и сформулирована собственная позиция, проведена классификация мониторинга за различными параметрами, определены основные объекты и сферы применения мониторинга.

мониторинг, объект мониторинга, классификация мониторинга

Постановка проблеми та її актуальність. У процесі динамічного розвитку фондового ринку України першочергового значення набуває питання створення раціональної системи моніторингу формування інвестиційного портфеля. Ці дослідження актуальні й на сучасному етапі, оскільки за допомогою моніторингу можна забезпечити повноцінне дослідження процесу формування інвестиційного портфеля, сприяти підвищенню ефективності використання внутрішніх резервів, конкурентного потенціалу суб'єктів фінансового ринку за допомогою ефективної політики формування фінансових ресурсів.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Вагомий вклад у дослідження сутності моніторингу внесли вчені: Антосенков Є., Березкіна А., Галіцин В., Єдрінова В., Ізраель Ю., Реймерс М., Петров О., Плісецький Д., Побурко Я., Шишкін О. та ін.

Проте процес моніторингу формування саме інвестиційного портфеля залишається все ще недостатньо вивченим і потребує подальших досліджень.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження існуючих концепцій поняття «моніторинг» і формулювання власної дефініції, визначення об'єктів та сфер застосування моніторингу.

Виклад основного матеріалу

Дефініція «моніторинг» сьогодні використовується в рамках різних сфер науково-практичної діяльності, незважаючи на це, дане поняття ще не має точного та однозначного визначення. Складність формулювання поняття «моніторинг» пов'язана також із приналежністю його як сфері науки, так і сфері практики. Він може розглядатися і як спосіб дослідження реальності, що використовується в різних науках, і як спосіб забезпечення сфери управління різними видами діяльності шляхом подання своєчасної та якісної інформації.

Дефініція «моніторинг» (лат. monitor – той, хто попереджує) була започаткована на Стокгольмській конференції ООН 1972 року. Під цим поняттям розумілася система безперервного спостереження, вимірювання та оцінки стану навколишнього середовища

Проте у короткий період часу це поняття вийшло за рамки виключно екології, й на сучасному етапі входить до понятійного апарату різних сфер діяльності.

Термін «моніторинг» є лише в тлумачних словниках сучасної української мови, що почали видаватись після 2000 р. Зокрема, у «Великому тлумачному словнику сучасної української мови» наводиться таке визначення: моніторинг – це безперервне стеження за яким-небудь процесом з метою виявлення його відповідності бажаному результату [2, с. 687].

У соціології моніторинг виступає методом предметно-практичної та пізнавальної діяльності, який забезпечує оперативне, комплексне й адекватне оцінювання ситуації, на основі якої можна здійснювати ефективне прогнозування та розробку оптимальних управлінських рішень.

Моніторинг є важливим елементом системи управління, який передбачає спостереження, контроль та прогнозування. Про нерозривний зв'язок моніторингу з управлінською діяльністю свідчить визначення М. Кулеміна, яке можна застосувати для будь-якої сфери діяльності: «Моніторинг – це система збору, обробки, збереження та розповсюдження інформації про будь-яку систему чи її елементи, орієнтовану на інформаційне забезпечення управління цією системою, яка дозволяє робити висновок про її стан у будь-який час та прогнозувати її розвиток» [7, с. 17].

Науковці вважають, що моніторинг тісно пов'язаний з усіма функціями та етапами управління, тому його сутнісні характеристики можуть бути розглянуті тільки в порівнянні з іншими елементами процесу управління.

Оскільки на сучасному етапі розвитку економічної науки погляди вчених щодо формулювання поняття «моніторинг» є достатньо різноманітними, а часом навіть протилежними за змістом, вважаємо за доцільне спочатку розглянути дефініцію «моніторинг» (табл.1).

Таблиця 1 - Визначення поняття «моніторингу» різними авторами

Підхід	Автор	Визначення поняття «моніторинг»	Джерело
Функція управління	Шишкін А.І.	Сукупність прийомів щодо відстеження, аналізу, оцінки та прогнозування соціально-економічних процесів, пов'язаних з реформами, а також збирання, обробка інформації й підготовка рекомендацій стосовно розвитку реформи	[12]
	Райзберг Б.А., Азриліян А.Н.	Складова частина управління, проводиться в рамках дослідження, крім спостереження та діагностики, здійснюється аналіз об'єкта, що вивчається	[10]
	Реймерс Н.Ф.	Виконання двох взаємопов'язаних функцій – спостереження й попередження	[11]
	Подмазін С.І.	Передбачає вироблення нових знань про стан системи, у якій відбуваються зміни, з наступним прийняттям управлінського рішення	[6]
	Когут А., Рохчин В.	Система спостереження, оцінки та прогнозу економічних і соціальних умов, наявних на території	[6]
	Галіцин В.К.	Безупинне спостереження за економічними (або будь-якими іншими) об'єктами, аналіз їх діяльності як складова частина управління	[3]
	Єдрінова В. Н.	Комплексна система спостережень, збору, обробки, систематизації та аналізу інформації про стан економічного об'єкта, яка дає оцінку і прогнозує його зміни, розробляє обґрунтовані рекомендації щодо прийняття управлінських рішень	[4]
Метод контролю	Березкіна А.В.	Один із методів контролю, але контролю не результату, а процесу діяльності, виявлення тенденцій динаміки її розвитку	[1]
	Плісецький Д.Е.	Спеціально організоване, систематичне спостереження за станом об'єктів, явищ, процесів з метою їх оцінки, контролю або прогнозу	[8]
	Побурко Я.О.	Безперервне спостереження за станом об'єкта з метою запобігання несприятливим відхиленням щодо найбільш важливих параметрів. Систематичне спостереження за результатами діяльності, їх корекція – суть моніторингу	[9]

На сьогоднішній день існує дві основні концепції щодо визначення поняття «моніторинг».

Згідно з першою, моніторинг включає спостереження, оцінку й прогноз стану середовища та є складовою функцією управління. Представниками даної концепції є Антосенков Є., Галіцин В., Єдрінова В., Израель Ю., Реймерс М., Петров О., Шишкін О. та ін.

Поняття «моніторинг», визначене Райзбергом Б. та Азриліяном А., на нашу думку, є недостатньо повним, оскільки відображає лише початкові етапи здійснення моніторингового дослідження.

За тлумаченням Н. Раймерса, моніторинг має низький прогностичний потенціал, тому що він направлений на фіксацію негативних наслідків господарських дій.

Прихильники другого підходу, серед яких Березкіна А., Плісецький Д., Побурко Я. та ін. розглядають моніторинг як один із методів контролю, проте, на їхню думку, контроль не є результатом, а самим процесом діяльності, виявлення тенденцій динаміки її розвитку. Отже, під моніторингом мається на увазі не тільки процес вивчення діяльності, але й контроль результату.

Історично, поняття «моніторинг» (від лат. monitor – нагадувальний, наглядовий) вперше було застосоване у другій половині ХХ ст. у ґрунтознавстві, а як процес дослідження - в екології й інших суміжних науках.

Протягом останніх десятиліть межі застосування цього поняття надзвичайно розширилися. В сучасних умовах він використовується у різних сферах практичної діяльності: екології, біології, соціології, педагогіці, економіці, психології та, поза всяким сумнівом, управлінні, адже основною сферою прикладного застосування моніторингу є інформаційне обслуговування управління різноманітних галузей та видів діяльності (рис.1).



Рисунок 1 - Сфери та об'єкти застосування моніторингу

Хоча моніторинг застосовується в різних сферах і з різними цілями, разом з тим, йому характерні такі властивості: систематичність, динамічність, націленість на прогноз.

Усі об'єкти, щодо яких здійснюється моніторинг, постійно змінюються, розвиваються, зазнають зовнішніх впливів, що можуть викликати небажані зміни у функціонуванні об'єкта.

Якщо проаналізувати характер об'єктів моніторингу на фінансовому ринку, то необхідно відзначити, що ними можуть бути як складні системні об'єкти (наприклад, ринок фінансових послуг, фондові біржі та ін.), так і досить локальні (наприклад, курс акції, облигації, вартість чистих активів тощо). Одним з об'єктів моніторингу виступає інвестиційний портфель, на який спрямовані конкретні моніторингові процедури.

Моніторинг формування інвестиційного портфеля є сукупністю трьох складових:

1. Спеціально організованої і постійно діючої системи спостереження за станом формування, складом інвестиційного портфеля в залежності від потреб інвестора, оптимального співвідношення доходності та ризику, доходності та ліквідності.

2. Дослідження процесу управління інвестиційним портфелем з метою виявлення його відповідності бажаному результату.

3. Контроль за процесом формування інвестиційного портфеля відповідного інституту спільного інвестування.

Моніторинг формування інвестиційного портфеля може використовуватися на різних рівнях управління формуванням інвестиційного портфеля. На цій основі можна виділити державний моніторинг (відстеження за формуванням інвестиційного портфеля на українській фондовій біржі), регіональний моніторинг (інститути спільного інвестування, локальний (банки, акціонерні товариства різного типу)

Класифікація моніторингу за об'єктами аналізу представлена на рис. 2.



Рисунок 2 – Класифікація моніторингу за об'єктами аналізу (авторська розробка)

Системи моніторингу можна класифікувати на групи відповідно до їх орієнтації на конкретного користувача. Виділяють чотири групи, які відрізняються за інтенсивністю використання результатів моніторингу належним користувачем та кількістю користувачів.

Перша група включає види моніторингу, які орієнтовані на суспільство з метою формування громадської думки. Інформування користувача щодо результатів моніторингу здійснюється через засоби масової інформації та Інтернет.

Друга група включає види моніторингу, зорієнтовані на фахівців відповідних галузей. Розповсюдження інформації, отриманої в ході такого моніторингу, відбувається через періодичні та спеціалізовані видання.

До третьої групи відносяться види моніторингу, користувачами яких є окремі структури, керівники, конкретні органи державного управління. Поширення інформації, що отримується в ході такого роду моніторингу, відбувається за допомогою аналітичних звітів, рекомендацій.

Відповідно до мети здійснення моніторингу, нами пропонується виділяти наступні види моніторингу (рис. 3).

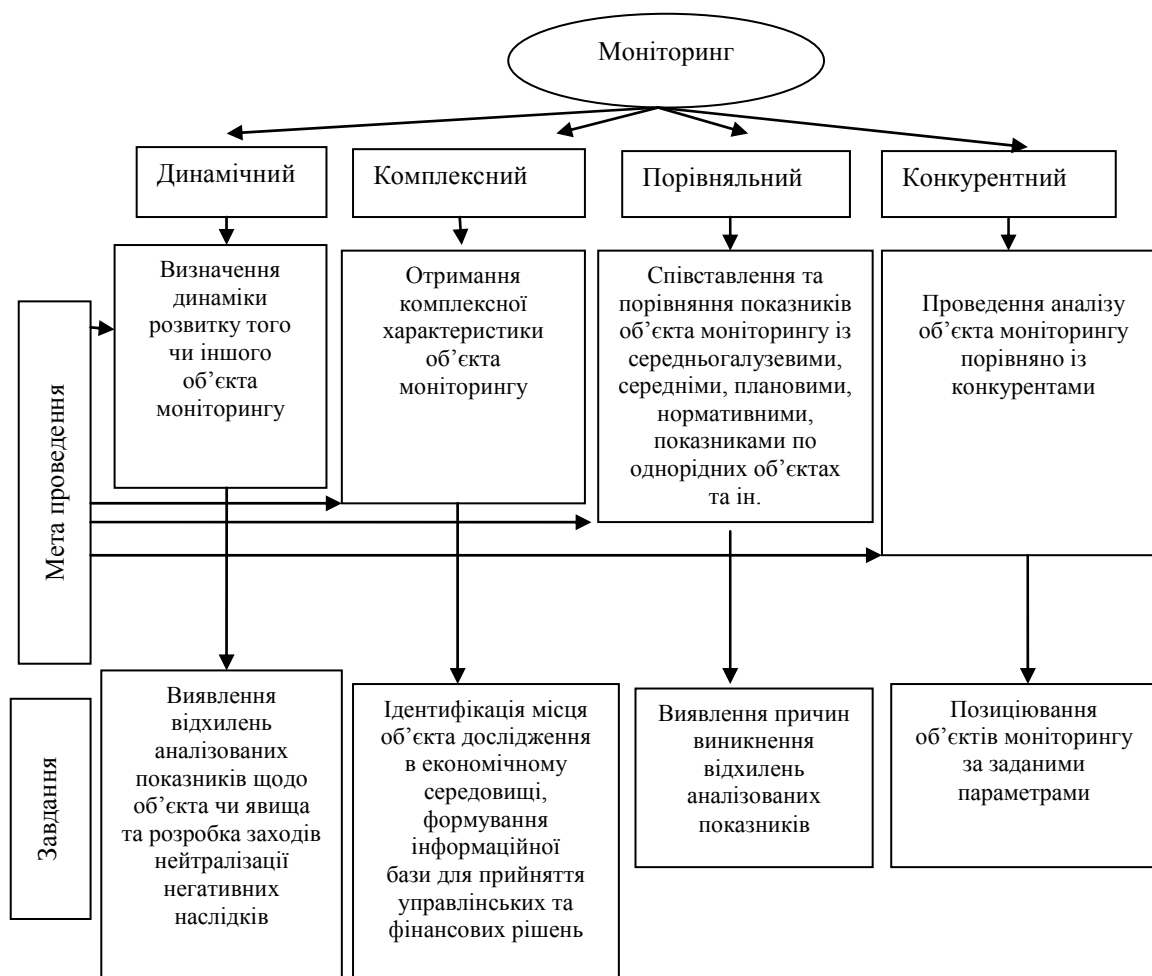


Рисунок 3 – Класифікація моніторингу відповідно до мети здійснення (авторська розробка)

Висновки. Отже, моніторинг виступає одним з основних складових елементів системи управління, він використовується для дослідження різних сфер науково-практичної діяльності. Подальші дослідження будуть направлені на з'ясування сутності моніторингу формування інвестиційного портфеля відповідного суб'єкта фінансового ринку.

Список літератури

1. Березкина А.В. Концептуальные основы мониторинга конкурентной среды / А.В. Березкина // Маркетинг. – 2005. – № 1 (80). – С. 51-59.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови. – К.; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.

3. Галіцин В. К. Моделі та технології систем моніторингу в економіці: автореф. дис... д-ра екон. наук: спец. 08.03.02 / В. К. Галіцин–К. : Київ. нац. екон. ун-т, 2001. – 31 с.
4. Едророва В. Н. Система показателей мониторинга устойчивости региональной финансовой системы / В. Н. Едророва, А. А. Кавинов // Финансы и кредит. – 2005. – № 19. – С. 4–12.
5. Зеер Э. Ф. Психология профессий: учеб. пособие для студентов вузов / Э. Ф. Зеер. – 2-е изд., перераб., доп. – М. : Академический Проект; Екатеринбург : Деловая книга, 2003. – 336 с.
6. Когут А.Е. Информационные основы социально-экономического регионального мониторинга / А.Е. Когут, В.Е. Рохчин. – СПб. : ИСЭП, 1995. – 142 с.
7. Кулемин Н. А. Квалиметрический мониторинг в системе образования / Н. А. Кулемин // Педагогика. – 2001. – № 3. – С. 16-20.
8. Плисецкий, Д. Е. Система мониторинга финансового сектора экономики / Д. Е. Плисецкий // Банковское дело. – 2004. – № 9 – С. 6–11.
9. Побурко Я.О. Моніторингові оцінювання складних соціально-економічних явищ розвитку регіону / Під ред. Я.О. Побурко // НАН України; Ін-т регіональних досліджень. – Л., 2006. –306 с.
10. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
11. Реймерс Н.Ф. Природопользование: словарь-справочник / Н.Ф. Реймерс. – М.:Мысль, 1990. – 639 с.
12. Шишкин А.И. Сущность, задачи и принципы мониторинга / А.И. Шишкин // Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития. – 2004. – № 1(19). – С. 16-30.

Marina Duda, Elena Yurish

University of Ukoopspylky «Poltavsky University of Economy and trade»

Monitoring as a part of management in various areas of practice

The main objective of article is to formulate own definition of «monitoring» and to determine objects and areas of application monitoring.

In the article the concept to the definition of the term "monitoring", depending on the approach used (control function or method of control). Own definition the concept of "monitoring of investment portfolio" was formulated, which takes into account the different approaches. We held a classification of monitoring by various parameters: objects of analysis, orientation to a particular user, reason for monitoring. The article deals with identifies the main objects and areas of application monitoring,. A separate area of application monitoring was allocated - finance.

We have provided their own definition of «monitoring of investment portfolio». A separate area classification parameter of monitoring was allocated, the objects of analysis.

monitoring, monitoring object, classification of monitoring

Одержано 3.07.13

УДК 330.101

Б.Г. Ревчун, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Конвергенція макро- та мікроекономічних теорій як засіб формування єдиної науки «економікс»

Визначено поняття конвергенції в економічній теорії та проаналізовано процес її протікання на шляху формування методологічно єдиної науки «Економікс». Поставлена задача пошуку інструментарію узгодження різнорідних теоретичних концепцій і підходів задля зближення позицій і отримання плідного синтезованого економічного мейнстріму, який би позитивно позначився на економічній політиці і поведінці всіх суб'єктів господарювання.

конвергенція в економічній теорії, неокласичний синтез, новий неокласичний синтез, неокейнсіанство, економічний мейнстрім, економічна ортодоксія, економічна гетеродоксія

Б.Г. Ревчун

Кіровоградський національний технічний університет

Конвергенция макро- и микроэкономических теорий как средство формирования единой науки «Экономикс»

Определено понятие конвергенции в экономической теории и проанализирован процесс ее развития на пути формирования методологически единой науки «Экономикс». Поставлена задача поиска инструментария согласования разнородных теоретических концепций и подходов в целях сближения позиций и появления плодотворного синтезированного экономического мейнстрима, который бы позитивно сказался на экономической политике и поведении всех субъектов хозяйствования.

конвергенция в экономической теории, неоклассический синтез, новый неоклассический синтез, неокейнсианство, экономический мейнстрім, экономическая ортодоксія, экономическая гетеродоксія

Постановка проблеми. Теорія конвергенції давно і широко вивчається в суспільствознавчих науках. Термін «конвергенція» в економіці означає зближення, уподібнення економік, їх господарських (інституційних) механізмів та економічних укладів. Запозичивши у природознавців це поняття, економісти та соціологи почали досліджувати процеси реального й уявного зближення та ймовірного злиття в майбутній монолітній суспільно-економічній формації суттєво різнорідних за своєю природою господарських систем капіталізму та соціалізму (у марксистському тлумаченні цієї фази комунізму). Відшукувалися спільні риси та тенденції розвитку цих економічних моделей, які мали все більше проявлятися внаслідок процесів, що ведуть до більшої схожості у багатьох сферах суспільного життя, зокрема у світовій економіці. Разом з тим термін «конвергенція» застосовується тільки відносно «зближення» господарств з різними системами координат щодо виробничих відносин і їх інституційної розбудови, в той час як, на наш погляд, він так само може адекватно застосовуватися для передачі суті «наближення» одна до одної різних економічних теорій і концептуальних підходів, як у рамках макро- чи мікроекономіки, так і в контексті формування єдиного теоретичного мейнстріму такої науки, як «Економікс». Одним із позитивних практичних наслідків такого дослідження може бути те, що студенти, і під час вивчення комплексу предметів з економічної теорії («Політична економія», «Макроекономіка», «Мікроекономіка»), і під час подальшого опанування

певних тем ІЕЕД, які стосуються економічної думки нового та новітнього етапів її розвитку, не тільки будуть повторювати матеріал стрижневих тем макро- та мікроекономіки, але й почнуть (краще пізніше, ніж ніколи) усвідомлювати, які саме теорії з розмаїття існуючих на даний момент економічних учень увібрали ці курси, що і як їх поєднало у єдиний структурований й інтегрований предмет під назвою «Економікс», чому саме вони були відібрані і на яких засадах поєднані. Мова йде про синтезування двох методологічно суперечливих учень (кейнсіанства та неокласики), що утворили підвалини відповідно макроекономічної й мікроекономічної науки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Починаючи з 50-х рр. ХХ ст. проблемою конвергенції капіталізму і соціалізму займалися такі економісти й соціологи, як П. Сорокін (США), Р. Арон (Франція), В. Бакінгем (США). У 60-х рр., завдяки працям таких учених, як У. Ростоу (США), Ян Тінберген (Нідерланди), П. Дракер (США), Дж. Гелбрейт (США) ці дослідження вийшли на новий рівень та отримали світове поширення та визнання. Що стосується конвергенції різноманітних, і головне – різнорідних, економічних концепцій, макроекономіки та мікроекономіки, то даний термін застосовується незаслужено дуже рідко, хоча сама проблема вже давно розробляється під різними назвами, превалюючою з яких є поняття «синтезу» («неокласичний синтез», «новий неокласичний синтез»). Більш пізніми дослідженнями даної проблеми відзначаються праці таких науковців, як Р.Лукас, Ф. Вейн, Дж. Акерлоф, Г. Менкью, Д.Ромер, Дж. Тобін, Д.Патінкін, В.Буїтер, Дж.Перрі, Б.Сноудон, М.Фелдстайн та інших. Але, на наш погляд, усі вищезазначені автори не вирішили до кінця проблеми визначення важливості пошуку тих спеціальних інструментів теоретичного аналізу, які б ставали ключовими для розв'язання проблем несумісності (або часткового несполучення) окремих, тимчасово гетеродоксальних концепцій на безкінечному шляху формування і оновлення економічного мейнстріму (ортодоксії).

Постановка завдання. Автор переслідує мету виокремлення в аналітичній економії проблеми конвергенції різнорідних економічних теорій, макроекономіки та мікроекономіки, пошуку теоретичних й інституціональних засобів для створення єдиного органічно сполученого економіксу, який би був позбавлений теоретичної й методологічної суперечності й механістичного поєднання в єдину науку.

Виклад основного матеріалу. До появи у 1936 році головної праці Дж.М. Кейнса «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей», яку вважають виток сучасної макроекономіки, важко було говорити про повноцінне існування «Економіксу», хоча сама назва і заявка про появу нової науки з лона попередньо знаної «Політичної економії» з'явилися в 1890 році в праці А. Маршалла «Основи Економіксу» (*Principles of Economics*). Неокласична за своєю сутністю мікроекономіка з'явилася майже двома декадами раніше. Але аутентична кейнсіанська методологія аналізу сполучалася з неокласичними засадами мікроекономіки як «олія з водою», тому що в ізольованому стані теорії суперечили одна одній. Причому до такої міри, що дослідники подібного стану в історії економічної думки стали називати це роздвоєння у підходах до принципів об'єднання мікро- і макроекономіки у єдину науку «Економікс» не інакше як «шизофренія» [1]. Кейнс доводив, що нерегульований ринок не в змозі забезпечити як оптимальний розподіл ресурсів, так і повну зайнятість. Неокласики, здавалось, могли б «з порогу» відкинути ці положення, бо їх теорія була системно цілісна, але світова криза кінця 1920-х – першої половини 1930-х давала підстави прислухатись до рецептів Кейнса, тому що вони обіцяли лише послаблення кризових наслідків, а не демонтаж капіталістично-ринкової системи, теоретичні засади якої містилися в неокласичному ученні. Тому подолання суперечностей, зближення і ймовірно майбутнє злиття обох систем виглядало обнадійливим і перспективним. Толерантне відношення і перше наближення неокласиків до кейнсіанської макроекономіки відбулося роком

пізніше після публікації головної праці Кейнса, коли в 1937 році його співвітчизниками, економістами Джоном Хіксом і Елвіном Хансеном світовому науковому співтовариству було представлено модель IS-LM як один з перших інструментів з арсеналу конвергентного злиття в єдину ортодоксальну систему економічних теорій з «різними групами крові». Ця модель, використовуючи неокласичний мікроекономічний інструментарій, пояснювала загальну макроекономічну рівновагу, що утворюється шляхом поєднання моделей рівноваги на товарному (крива IS) і грошовому (крива LM) ринках. Ця модель стала домінуючою в ортодоксальному кейнсіанстві. [2].

Слід додати, що під впливом генези розширеного відтворення в найбільш розвинутих країнах першої половини ХХ-го століття формується конвергентна теорія, яка пізніше отримала назву «неокласичний синтез» (ще одною назвою цієї теорії була «неокейнсіанство», яке панувало у 1950-ті, 60-ті і 70-ті роки). Вона як раз і є пристосувальною поступкою з боку кейнсіанства на користь неокласики. Відбувається відступ від ідеї Кейнса про повну зайнятість. «Неокласичний синтез» представляє собою теорію рівноваги при неповній зайнятості, до якої долучається грошовий чинник. Тобто кейнсіанська за своєю сутністю теорія вдосконалюється і адаптується до реалій бізнесового циклу завдячуючи новим сміливим підходам англійців Хікса і Хансена та їх заокеанських колег із США, нобелівських лауреатів Франко Модільяні та Пола Самуельсона. Саме останній своїм підручником «Економікс: вступний аналіз» (Economics: An Introductory Analysis, 1948) поклав початок ери домінування концепції неокласичного синтезу в економічному мейнстрімі, хоча саму назву «неокласичний синтез» він запровадив у третьому виданні зазначеного підручника в 1955 році.

Теорія «неокласичного синтезу» мала чималий безпосередній вплив на теорію фінансової політики. Ідеї Кейнса в царині фіскальної політики, яка робила ставку на податково-бюджетне зменшення амплітуди синусоїдних коливань бізнес-циклу, були поєднані з рецептами представників неокласичного напрямку, які вбачали у кредитно-грошовій політиці основний регулятор стабільного економічного зростання. З цього приводу «головний синтезатор» ідей кейнсіанства і неокласики стверджував, що завдяки «подвійній тязі» комплексу заходів кредитно-грошової і фіскальної політик система підприємництва в економічній системі змішаного типу може не тільки уникнути ексцесів буму й різкого спаду, але й розраховувати на стале прогресивне зростання. Самуельсон не заперечує головної тези Кейнса про важливість ефективного сукупного попиту, але його регулювання має здійснюватися не тільки за рахунок зміни в сфері державних витрат чи податків, але й шляхом регулювання облікової ставки, відсотка, і ще більше – проведенням відповідних операцій на відкритому ринку (купуючи-продаючи державні цінні папери). [3].

Завдяки такому конвергентному підходу П.Самуельсона до засадничих ідей Кейнса, кейнсіанське вчення про фіскальну політику отримало друге дихання і подальший розвиток. Майже всі економісти, яких можна вважати послідовниками такої позиції, доклали подальших зусиль для більш детальної і плідної (для реальної господарської практики) розробки ідеї ефективного поєднання фіскальної політики з грошово-кредитною. Прибічники-послідовники Кейнса мали погодитися з тим, що за умов виникнення та розкручування інфляції маніпулювати ефективним сукупним попитом тільки засобами фіскальної політики недостатньо, тому доцільно комбінувати її з заходами, що відносяться до грошово-кредитної політики [4].

Важливо зазначити те, що в 1940-х – 1960-х роках домінуючим елементом, навколо якого йшов процес обопільного конвергентного пристосування в рамках «неокласичного синтезу», все ж таки було кейнсіанство. Американський економіст Джон К. Гелбрейт, який багато років працював дослідником і викладав у

Гарвардському університеті, зазначав, що після виходу друком праці «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей» захистити у цьому ВНЗ докторську дисертацію з економіки було неможливим, якщо докторант не поділяв головних ідей теорії Кейнса [5].

Ейфорія щодо появи «кейнсіанської панацеї» для лікування проблем нестабільного розвитку ринкової економіки охопила і політиків з вищих ешелонів влади у багатьох провідних країнах світу. Принаймні, до середини 1970-х років обидві найчисленніші й найвпливовіші партії у Великобританії – Лейбористська і Консервативна - дотримувалися переважно ортодоксальних кейнсіанських принципів. У США в Раді економічних консультантів (СЕА), яку призначив президент Кеннеді, також переважали кейнсіанські економісти. Під головуванням Вальтера Хеллера, в СЕА також входили такі знані кейнсіанці, як Джеймс Тобін і Роберт Солоу, в той час як Пол Самуельсон був неофіційним радником Президента [6]. У 1971 навіть сам президент Ніксон оголосив, що «ми всі зараз кейнсіанці!» [7].

Важливим інструментом конвергенції в рамках неокласичного синтезу слід вважати криву Філіпса (1958 р.). До початку 1960 - х років IS- LM модель використовується для пояснення визначення обсягу виробництва і зайнятості , в той час як крива Філіпса дозволила політикам прогнозувати рівень інфляції, яка може статися при різних очікуваних рівнях безробіття .

Початок 1970-х років ознаменувався великим струсом для прибічників «неокласичного синтезу» через агресивне й експансивне поширення монетаризму. Історики економічної думки навіть охрестили цей феномен «анти-кейнсіанською революцією», тому що у дуже багатьох економістів американець Мілтон Фрідмен та інші представники чиказької школи посіяли серйозні сумніви у правильності некейнсіанських постулатів. Стагфляція 1970-х років спрацювала на авторитет неолібералів, які протягом домінування ери кейнсіанства попереджали, що його макроекономічна політика була амбіційно самовпевненою, що «видима рука» держави виявилася паралізованою, що ринку треба більше довіряти як більш ефективному регулятору економічного життя. Здавалося, що послідовники Кейнса мали визнати свою поразку і капітулювати. Але некейнсіанці продемонстрували, що вони вміють «тримати удар». Це мало своїм результатом запровадження у відповідь монетаристам та іншим представникам неолібералізму нових конвергентних інструментів, які дозволили досить переконливо пояснити провальні процеси кризових 1970-х років у більшості провідних капіталістичних країн. Інструментарій, який дозволив суттєво реабілітувати некейнсіанство і вдихнути в нього нове життя й теоретичну конкурентоспроможність – це мікроекономічні підходи до вирішення макроекономічних проблем і задач. «Нове кейнсіанство», завдяки новим мікроекономічним запозиченням, спромоглося створити "новий неокласичний синтез ". Він і став сьогодні ортодоксією, тобто головною течією макроекономічної теорії. Після появи нової кейнсіанської школи, некейнсіанство стали іноді називати старим кейнсіанством.

«Новий неокласичний синтез» (який ще спрощено називають «новий синтез») – це теоретичний внесок головних регулюючих інституцій сучасних ринкових економік – Федерального Резерву США та багатьох інших центральних банків розвинених капіталістичних країн. Він спирається на низку конвергентних засобів зближення і злиття сучасних макроекономічних шкіл - «нової класичної» і «нової кейнсіанської» – задля обґрунтування короткострокових коливань (флуктуацій) в економіці. В арсеналі цього інструментарію чотири елементи і п'ять принципів. До синтезуючих елементів відносяться: інтертемпоральна оптимізація, раціональні очікування, недосконала

конкуренція і витратно-цінове пристосування (меню витрат). П'ять принципів нового неокласичного синтезу полягають у наступному:

1) Сьогодні досягнуто домовленість на основі інтертемпоральної загальної рівноваги. Це дозволяє досліджувати і короткострокові, і довгострокові впливи змін в економіці в єдиному об'єднаному контексті, який усуває розбіжність мікро- і макроекономічних підходів. Цей елемент синтезу – часткова конвергентна перемога нових класиків, але він означає водночас бажання кейнсіанців розбудувувати модель короткострокової агрегованої динаміки.

2) Представники нового синтезу визнають важливість використання наявних фактичних даних, але економісти сьогодні фокусують увагу на моделях, побудованих на суто теоретичних висновках, замість того, щоб звертати увагу на більш загальні кореляції.

3) Прихильники «нового синтезу» беруть до уваги критичний підхід Лукаса, широко використовуючи його теорію раціональних очікувань. Хоча, спираючись на постулат про «заліпаючі» ціни та інші елементи негнучкості, новий синтез не охоплює повну нейтральність грошей, яку обстоювали рані представники «нової класичної економіки».

4) Новий синтез погоджується з ідеєю про те, що економічні шоки різного походження можуть спричинити коливання в обсягах виробництва. Такий підхід виходить за рамки монетаристської точки зору про те, що зміни в пропозиції грошей ведуть до коливань, а також – кейнсіанської позиції про те, що пропозиція є сталою на тлі коливань сукупного попиту.

5) Досягнуто згоди про те, що центральні банки можуть контролювати інфляцію засобами грошової політики. Це є частковою перемогою монетаристів, але моделі нового синтезу також включають осучаснену версію кривої Філіпса, донорами якої стали кейнсіанці.

Висновки

Підсумовуючи вищевикладене, можна дійти висновку, що, починаючи з певних спорадичних спроб спрямувати різноманітні гетеродоксальні концепції в єдине русло ортодоксальної економічної теорії, процес їх конвергенції інтенсифікується і набуває системного характеру. Автор даної дослідницької розвідки спробував розглянути цей феномен крізь призму визначення того інструментарію, який робить можливим об'єднані поступки, компроміси та пристосування задля формування такого теоретичного мейнстріму, який би зробив «Економікс» методологічно більш моністичним і органічним, що може неодмінно позначитись на нормативно-практичній користі економічної науки для практики господарювання як на мікро-, так і на макрорівні. Сподіваємося, що це невеличке дослідження посприє подальшому пошуку інструментів ефективних конвергентних процесів в теоретичній економіці.

Список літератури

1. http://bookatruck.net/book_42_glava_12_9_Torgovye_strategii.html
2. Patinkin, D., 'In Defence of IS-LM', Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review, March, 1990.
3. Buiter, W.H., 'James Tobin: An Appreciation of His Contribution to Economics', Economic Journal, November 2003.
4. Tobin, J., Policies For Prosperity: Essays in a Keynesian Mode, P.M.Jackson (ed.), Brighton: Wheatsheaf, 1987.
5. Galbraith, J.K., The Age of Uncertainty, Boston, MA: Houghton Mifflin, 1977.
6. Snowdon, B., Conversations on Growth, Stability and Trade, Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 2002.
7. Feldstein, M., 'The Council of Economic Advisers and Economic Advising in the United States', Economic Journal, September 1992.

Boris Revchun

Kirovohrad National Technical University

Convergence of macro-and microeconomic theories as a means of forming a unified Economics

The issue of convergence is considered in terms of mutual adjustment of economic theory for the formation of economic mainstream within the unified Economics. The article describes the precedents of convergence of economic theories, mainly through the prism of IS-LM model, Philips curve and various other instruments of scientific investigation, but mainly due to the emergence and development of such phenomena as the neoclassical synthesis and the new neoclassical synthesis. The attempts have been made to define the kit of tools that enables unification concessions, compromises and adjustments to form a theoretical mainstream, which would make the "Economics" more methodologically monistic and organic, that can certainly affect the normative economics and practical benefits of economic science to help real world economy function more effectively at both micro - and macro levels. The hope is expressed that this study will contribute little further search for instruments of convergent processes in Theoretical Economics.

convergence in economic theory, neoclassical synthesis, the new neoclassical synthesis, neokeynsianism, economic mainstream, economic orthodoxy, economic heterodoxy

Одержано 24.10.13

УДК 338.2

В.Ф. Гамалій, проф., д-р фіз.-мат. наук

Кіровоградський національний технічний університет

О.М.Кошик, ст.наук. співр., канд. екон. наук

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України, м.Київ

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

Кіровоградська льотна академія Національного авіаційного університету

Реструктуризація суб'єктів реального сектору національної економіки

У статті проаналізовані основні засади реструктуризації суб'єктів реального сектору національної економіки України в період переходу від централізованої планової економіки до ринкової, а також на сучасному етапі.

реструктуризація суб'єктів реального сектору національної економіки, приватизація, реструктуризація та передприватизаційна підготовка

В. Гамалій

Кіровоградский национальный технический университет

О. Кошик

ГУ "Институт экономики и прогнозирования НАН Украины", г. Киев

Н. Легинькова

Кіровоградская летная академия Национального авиационного университета

Реструктуризация субъектов реального сектора национальной экономики

В статье проанализированы основы реструктуризации субъектов реального сектора экономики Украины в период перехода от централизованной плановой экономики к рыночной, а также на современном этапе.

реструктуризация субъектов реального сектора национальной экономики, приватизация, реструктуризация и передприватизационная подготовка

© В.Ф. Гамалій, О.М.Кошик, Н.І. Легінькова, 2013

Вступ. Розпад СРСР і функціонування української економіки як самостійного суб'єкта світового господарства передбачає неминучість її безпосереднього залучення до загальносвітових економічних процесів.

На відміну від політичної і військової, економічна інтеграція не може бути результатом тільки політичної волі, дипломатичних угод, економічних договорів, укладання різного роду міжнародних угод тощо. Вона передбачає, в числі іншого, докорінну трансформацію всієї економічної бази суспільного виробництва, яка протягом десятиліть функціонувала й розвивалась у неринковому та напівринковому, неконкурентному або низькоконкурентному середовищі.

Ця трансформація вимагає обов'язкового докорінного реформування (реструктуризації) базової економічної ланки суб'єкта реального сектору національної економіки в усіх його організаційних і правових формах.

При соціалізмі абсолютно домінуючою формою суб'єкта національної економіки при всіх відмінностях в окремих країнах була державна. При цьому мало небагато спільного із західними компаніями, в тому числі державними.

Орієнтація переважно не на сигнали ринку, а на виконання адміністративних команд, планів; існування в системі, породжуваної централізованим розподілом ресурсів, постійного дефіциту в постачанні при практичній відсутній проблемі збуту; гарантованість збуту незалежно від рівня виробничих витрат якості продукції; орієнтація на гарантованість зайнятості та неможливість оптимізації чисельності робітників; визначення розмірів підприємства, організаційних структури насамперед виходячи зі «зручності» управління з єдиного центру; відсутність внутрішніх стимулів для оновлення виробництва і технологій та здійснення його лише під адміністративним тиском (про що свідчать самі терміни «впровадження» технології, «впровадження» нової продукції) - ці та більшість інших аспектів функціонування «соціалістичних» підприємств не могли не «матеріалізуватися» навіть в дрібних деталях його організаційних і виробничих структур.

Крім того, система управління підприємств як суб'єктів реального сектору національної економіки була безпосередньо «вбудована» в державну адміністративну піраміду (що перетворювало його управлінців скоріше на державних бюрократів, ніж на менеджерів).

Підприємство виконувало не тільки виробничі, але й соціальні функції, утримуючи об'єкти соціальної сфери. Спроба сприймати такі підприємства як здатні нормально функціонувати в ринковому середовищі без докорінної реструктуризації за умови звільнення їх від «надмірної» відомчо-міністерської опіки та деякої лібералізації економічного середовища в СРСР призвела лише до хаотичного розвалення держсектора.

Постановка задачі дослідження. Задачею дослідження є вивчення особливостей процесу реструктуризації українських підприємств в постсоціалістичну епоху та на сучасному етапі розвитку української економіки, розгляд реструктуризації підприємств як їхню адаптацію до роботи в умовах ринку, що зумовлює необхідність докорінної трансформації їх організаційно-правових форм, виробничо-технологічної структури, системи менеджменту та взаємодії з контрагентами і державою.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми реструктуризації підприємств досліджувалися в роботах Т.Питерса, Р.Уотермена, в яких основна увага

приділяється виявленню основних причин виникнення кризи у провідних світових компаніях, в тому числі внаслідок відсутності або недостатньої ефективності структурних змін. Франклін А. Ліндсей розглядає питання перебудови промислових підприємств США [2].

В. Хойер аналізував реструктуризацію європейських компаній як складову частину реалізації ефективної бізнес – стратегії, Дж.Е.Стігліц значну увагу приділяв особливості приватизації на державних та недержавних підприємствах. Теоретико–методичні аспекти реструктуризації підприємств висвітлюються в розробках консалтингових компаній: Роланд Бергер енд Партне ГМБХ, Маккінзі енд Компані , в яких, перш за все, мова йшла про практичну реалізацію програм реструктуризації на підприємствах [1; 6].

В Україні та Росії проблемами реструктуризації підприємств активно займалися Л.Верховодова (реструктуризація як фактор підвищення інвестиційної привабливості великих підприємств), І.Бланк (реструктуризація в контексті фінансового оздоровлення підприємств), Є.Панченко (реструктуризація в системі кризового менеджменту), С.Козаченко (реструктуризація та підвищення ліквідності підприємства) [3; 4; 5].

При всій значущості цих розробок, слід зазначити, що майже не розкриті питання, пов'язані з вивченням загальної реструктуризації як систематизованої цілісної концепції, яка передбачає узгодженість оперативної та стратегічної реструктуризації.

Мета статті. Висвітлити основні аспекти реструктуризації підприємств в Україні як систематизованої цілісної концепції, яка передбачає узгодженість оперативної та стратегічної реструктуризації; показати причини значних проблем при її проведенні та шляхи їх вирішення.

Основні матеріали дослідження. Реструктуризація підприємств у перехідній економіці нерозривно пов'язана з приватизацією як головним чинником створення нових ринкових умов діяльності компаній.

Для України, безумовно, особливий інтерес представляє і представляє досвід реструктуризації підприємств у постсоціалістичних країнах, які раніше почали цей процес і досягли успіхів. Проте й досвід розвинених країн з ринковою економікою має бути використаний.

По-перше, в умовах формування принципово нових підприємств, які працюють в умовах жорсткої конкуренції на внутрішньому й світовому ринках, доцільно врахувати досвід кращих західних компаній, що досягли за цих умов успіху й по суті, перебувають у процесі постійної реструктуризації.

По-друге, при усіх розбіжностях між державними підприємствами при соціалізмі та ринкових економіках є й багато спільного.

Україна належить до числа країн, для яких процес трансформації планової економіки в ринкову відбуваються найскладніше, з максимальними збитками у виробництві та соціальній сфері. Про це красномовно свідчить динаміка основних макроекономічних показників – Україна, на відміну від своїх сусідів, вона досі не досягла рівня ВВП, який мала у 1990 році.

Безумовно, критичне зниження багатьох макроекономічних показників відображає не тільки реальний спад, але й процес «тонізації» економіки (частка «тінювого сектора», за різними оцінками, сягає 40-50% ВВП), а також характерне практично для всіх перехідних економік зниження якості статистичного обліку. Але це є проблемою й інших постсоціалістичних країн, у той же час показники спаду в Україні найвищі (за винятком країн, які пережили воєнні конфлікти).

Втрата третини економічного потенціалу країни серйозно знизила економічний статус України серед інших держав світу.

Однією з причин цього було те, що в Україні інституціонально-структурні

реформи проводилися дуже непослідовно, надповільними темпами, некомплексно, хоча потреба в них є набагато більшою, ніж у будь-якій іншій постсоціалістичній європейській країні, особливо в промисловому секторі, де до початку реформ фіксувалася найбільша концентрація та централізація виробництва в світі. За цими показниками Україна випереджала США та Росію.

Структурно економіка України була вкрай «обваженою»: в ній надзвичайно високу вагу мали галузі первинної переробки сировини, паливно-енергетичний комплекс, підприємства ВПК і так зване «виробництво засобів виробництва для засобів виробництва». Дуже низькими були частка галузей, орієнтованих безпосередньо на споживання населення, та частка кінцевої продукції в загальному виробництві.

Очевидна невідповідність як загальної структури економіки, так і структури основної маси господарюючих суб'єктів умовам ринкової трансформації зумовлювала проведення докорінної структурної реформи на мікро- і макрорівні, яка, проте, так і не розпочалася.

Характерною особливістю української ситуації є те, що основні тенденції структурної трансформації економіки в Україні не збігаються з тенденціями структурної перебудови в інших європейських країнах, які здійснюють ринкові перетворення.

Як теорія постсоціалістичної лібералізації, так і конкретна практика європейських країн свідчать, що ринкова трансформація економіки супроводжується насамперед глибоким спадом у традиційних галузях важкої промисловості внаслідок зростання галузей, що випускають споживчі товари, і галузей сфери послуг. При цьому розвиток споживацького сектора забезпечують насамперед знову створені підприємства, переважно малі й середні, які з'являються у сфері послуг, а потім і в інших галузях.

В Україні ж спостерігалася своєрідна «негативна структурна перебудова»: безперервно зростала частка видобувних галузей паливно-енергетичного комплексу, традиційних галузей періоду індустріалізації, що використовують низькі та середні технології і в основному надзвичайно застарілий фізично і морально виробничий апарат. Пояснювалася це просто – продукція з низьким ступенем обробки та низкою доданою вартістю знайшла своє місце на ринках інших країн.

Загальним з іншими європейськими постсоціалістичними країнами був тільки занепад у галузях високих технологій (електроніка, машинобудування тощо), які не витримують конкуренції з більш дешевою та якісною продукцією розвинених країн.

Зміщення економічних пропорцій на користь паливно-енергетичних галузей, важкої промисловості й енергетики призвело до тотального домінування в економіці галузей з найбільшими інвестиційними потребами. Це спровокувало занепад галузей (легкої, харчової та ін.), які могли розвиватися при невеликому обсязі інвестицій і створювати надлишок капіталовкладень у перспективні галузі важкої промисловості, в розвиток високих технологій тощо. Інтегральний результат даного процесу – неможливість у цілому ефективно вирішувати проблему інвестицій, тобто відновлення економічного зростання, без якого неможливо насправді нормалізувати ситуацію в бюджетній сфері, подолати кризу неплатежів, стабілізувати рівень життя.

Специфічність загальної економічної ситуації в Україні, на наш погляд, полягає в тому, що: 1) «найжиттєздатніший» сектор промисловості представлений традиційними неререформованими, нереструктуризованими підприємствами; 2) джерелом «життєдіяльності» цих підприємств досі, навіть в останні роки, в період глобальної кризи, значною мірою є державна підтримка.

Хоча протягом усього постсоціалістичного періоду в числі структурних пріоритетів урядами України неодноразово виділялися легка і харчова промисловість,

сфера послуг та ін., проте фактично підтримка держави була зорієнтована на традиційні «базові» галузі (які в уже давно перестали бути базовими в більшості розвинених країн світу).

Форми підтримки змінювалися (наприклад, на початку 90-х років, коли велике місце ще мало державне регулювання цін, саме через ціни здійснювалося широкомасштабне «перекачування» фінансових ресурсів у ПЕК, важку промисловість тощо). Надалі особливо зросла роль явного і неявного бюджетного субсидіювання галузей і підприємств.

Результати подібної підтримки були різними в окремих галузях залежно від того, яку ринкову нішу (насамперед на світовому ринку через критичне "стиснення" внутрішнього) займали ці підприємства. Наприклад, масивна держпідтримка не мала суттєвого благотворного впливу на українське машинобудування - галузь, конкурентоспроможність продукції якої за радянських часів визначалася переважно низькими цінами при в основному низькій і середній якості продукції.

Колосальне зростання цін насамперед через перехід на світові ціни на енергоносії і сировину, які постачались із країн - колишніх республік СРСР, зробив неконкурентоспроможною переважну частину машинобудівної продукції, навіть конкурентоспроможної за своїми споживчими якостями. Не меншим шоком для машинобудівного комплексу (в Україні було зосереджено до третини військово-промислового потенціалу колишнього СРСР) стала втрата такого замовника, як Міністерство оборони СРСР.

Поряд з накопиченням структурних диспропорцій в економіці державна підтримка великих нереструктуризованих підприємств у традиційних галузях економіки критично звузила можливості розвитку малого й середнього бізнесу в країні. У цьому відношенні ситуація в Україні унікальна - вона практично єдина постсоціалістична країна, в якій періодично спостерігається не просто сповільнення зростання, а абсолютне згортання малого бізнесу.

Але від ефективності вирішення проблем малого і середнього підприємництва зрештою залежать можливості реструктуризації і ринкової адаптації великих і надвеликих підприємств, а також загальний соціальний клімат країни в цілому, перспективи виходу із кризи депресивних регіонів.

При нинішньому рівні розвитку малий бізнес не в змозі забезпечити зайнятість робітників, яких можна вивільнити з великих підприємств, що є однією з причин гігантського прихованого безробіття, зростання заборгованості за виплатами зарплати тощо.

Активне проведення реструктуризації виробництва, реальне банкрутство і санація великих підприємств, ліквідація безперспективних виробництв у ситуації, що склалася, можуть спровокувати неконтрольоване зростання соціальних протиріч.

З іншого боку, поглинання нереструктуризованими великими підприємствами лівової частки державної підтримки (яка, як свідчить світовий досвід, саме й виправдовується по відношенні малого і середнього бізнесу, більшої частки ресурсів, які використовуються, виробничих майданчиків вкрай ускладнює повноцінний розвиток малого і середнього бізнесу практично неможливим.

Реструктуризація підприємств як процес їх всебічного пристосуванні змінюваних умов внутрішньо притаманна ринковій економіці, Згідно з думкою фахівців Rolanl Berger and Partner GmbH, потреба в реструктуризації - наслідок несвоєчасного викриття кризових явищ на підприємствах [1].

Таким чином, реструктуризація розглядається як комплекс заходів надзвичай характеру, спрямованих на «виживання» підприємств в умовах кризи, породженою загальною макроекономічною ситуацією, зміною загальної кон'юнктури або ж впливом

внутрішніх для підприємств факторів.

Початок широкого використання терміну «реструктуризація» пов'язаний насамперед з глобальним переглядом наприкінці 70-х - на початку 80-х років економ ролі держави в розвинених країнах з ринковою економікою. Заміна кейнсіанських та некейнсіанських підходів на монетаристські була не просто наслідком певної теоретичної боротьби, а результатом усвідомлення глобальної неефективності державного підприємництва як такого.

Причинами активізації процесу реструктуризації національних економік та підприємств глобального характеру наприкінці 70-х років були: Приватизація підприємств; технічний прогрес, який змінив ринкову ситуацію в монополізованих галузях; розвиток міжнародних господарських зв'язків, яким почала заважати національна регламентація; криза державних фінансів.

У цей період (як, втім, і зараз) у країнах з розвинутою ринковою економікою процес реструктуризації нерозривно пов'язаний з приватизацією - сама зміна форми власності забезпечувала необхідні імпульси для структурної перебудови підприємств, давала можливість їм ефективно діяти у конкурентному ринковому середовищі,

Характерним прикладом успішної реструктуризації є реформування традицій галузей промисловості в Англії на початку 80-х років. Уряд пішов на радикальну приватизацію нафтової, газової, автомобільної, сталеплавильної, суднобудівної авіаційної промисловості, удвічі зменшивши питому вагу державного сектора в економ. Спочатку під контролем держави залишилися лише вугільна промисловість (яка пройшла через радикальні процедури санації, в результаті яких були збережені тільки рентабельні виробництва), атомна енергетика, електро- і водопостачання, залізничний транспорт зв'язок, комунальне господарство, які потім теж були приватизовані.

Англійський досвід показав, що справжня реструктуризація неможлива без певних економічних і соціальних витрат. Річний індекс промислового виробництва (1980 р. = 1) скоротився з 107,1 у 1979 р. до 96,6 у 1981 р., а до 1984 р. він не досяг рівня 1979 р. (103 Кількість безробітних збільшилась у 1979-1984 рр. з 1184 тис, до 3092 тис, чол. Разом з тим, економічний підйом, який почався з другої половини 80-х років, пов'язаний саме з ефективно проведеною реструктуризацією виробництва та підприємств.

Реструктуризація виробництва у Франції проведена на початку 90-х років і була зумовлена насамперед приватизацією ряду галузей і надвеликих підприємств націоналізованих у 80-ті роки урядом соціалістів. На початку 90-х років масштабні програми приватизації державного сектора, здійснені в Японії, Канаді, Бразилії, Мексиці, Німеччині.

Реструктуризація в Україні торкається значного масиву підприємств ВПК, для яких, проблема реструктуризації більшою мірою пов'язана з проблемою конверсії. Реструктуризація підприємств проходить в умовах критичного звуження традиційних зовнішніх і внутрішніх ринків та зникнення традиційних форм централізованого збуту продукції, держзамовлень, втрати бюджетного фінансування й досить обмежених можливостей залучення інвестиційних і кредитних ресурсів. За всієї умовності можливих аналогій та специфічності ситуацій великий інтерес для України має вивчення досвіду реструктуризації промисловості та окремих промислових підприємств США у період 80-90-х років в період 80-90-х років (аналіз досвіду підприємств США наводиться за виданням:) [2].

Припинення «холодної війни» привело до «шокового» скорочення воєнних витрат федерального бюджету США: після 1985 р. до середини 90-х років приблизно втричі. Це практично позбавило перспектив велику частину компаній, які працювали в оборонному бізнесі. У цій ситуації повною мірою проявилися переваги

диверсифікованості американських компаній, основна частина яких поряд з оборонною випускала й цивільну продукцію, Ці компанії у більшості випадків відреагували повним виключенням із своєї діяльності виробництва продукції військового призначення, продажем оборонних підрозділів або просто їх закриттям, різким скороченням числа зайнятих у ній працівників.

При цьому виявилася надзвичайно важлива закономірність, яка має велике значення й для підприємств ВПК України: у переважній більшості випадків спроби переведення американських оборонних компаній на випуск цивільної продукції закінчилися невдачею. На думку американських дослідників цього феномену, причина того, що сталося, - в неконкурентному, фактично неринковому середовищі, в якому працювали воєнні підприємства.

Брюс Берковіц, консультант з питань оборони заявляє: «Проблема полягає не в технологіях, а в управлінні та організації. Особлива структура, методи і культура, напрацьовані військовими підрядчиками протягом 40 років з однією метою – вижити у сфері військового виробництва, роблять їх безнадійно непридатними для конкуренції в умовах загального цивільного ринку, Особливо це видно на прикладі великих підрядчиків, які отримують гроші з коштів, виділених у рамках оборонного бюджету. Саме цей накопичений оборонною промисловістю досвід організаційних підходів перекрив їм шлях до успіху в цивільному світі».

Мюррей Вейденбаум, у минулому голова Комітету радників з економіки при Президенті США: «Спроби найбільш спеціалізованих військових підрядчиків пробитися на цивільні ринки, не пов'язані з військово-космічною технікою, в основному закінчилися невдачею». Франклін А. Ліндсей, секретар Національного бюро економічних досліджень, прямо проводить паралель між проблемами американських військових корпорацій і держпідприємствами колишнього СРСР.

Класичним прикладом реструктуризації є підхід, реалізований компанією «Термо Електрон» і успішно використовуваний іншими великими компаніями,

Відповідно до нього, коли працівник або група осіб у компанії відкриває нову технологію чи проявляє нове комерційне застосування вже відомих технологій, їм надається можливість створити самостійну компанію, значним утримувачем акцій якої є «материнська» фірма.

У випадку комерційного успіху заслуга не приписується головній корпорації, а отриманий прибуток не надходить на її рахунки, де він безслідно б «розчинився».

На відміну від досить поширених випадків «скидання» (spin-offs), коли великі компанії продають підрозділи, які не вписуються у нові плани їх діяльності, описаний спосіб «виведення на орбіту» (spin-outs) призводить до появи нових структур, які мають як свободу дій, так і фінансовий стимул для досягнення успіхів. Поширені випадки, коли великі компанії купують сторонні невеликі компанії, передаючи їм свої перспективні технології.

Подібна система конверсії і реструктуризації була успішно використана великою компанією «Літтон», яка спеціалізувалася на виробництві радіолокаційної техніки. Група інженерів компанії знайшла комерційне застосування однієї з технологій військового призначення у виробництві мікрохвильових печей, Спеціально для цих фахівців була створена нова компанія, яка отримала повну свободу дій і початкове фінансування.

Іншим класичним прикладом реструктуризації є підхід компанії «Райтон», яка для комерційної реалізації потенціалу своїх військових технологій придбала компанію «Амана», успішно працюючу в галузі потенційного використання цих технологій, Сюди були передані не тільки технології, але й спеціалісти.

Як військові, так і більшість цивільних компаній США в 90 –та дувутисячні роки

активно проводять реструктуризацію, виходячи з необхідності реалізації принципу зосередженості на основному бізнесі. Цей принцип в наш час внаслідок постійного підсилення світової конкуренції став майже основною домінантою в організації діяльності великих і середніх компаній.

Компанія «Вестингауз», один із світових лідерів у електроенергетиці, в 80-ті роки здійснила спробу розширити свій бізнес на операції з нерухомістю і банківсько-інвестиційну сферу. Спроба призвела до 5 млрд USD збитків. «Вестингауз» був вимушений згорнути неосновні види діяльності. «Дженерал Електрик» позбавилася всіх видів бізнесу, в яких вона не була світовим лідером, «Боїнг» і «Моторола» виділили цивільне і воєнне виробництво в самостійні компанії, залишивши можливість спільно використовувати технології та переведення спеціалістів з однієї галузі в іншу [2].

Проведення реструктуризації великих компаній, як правило, супроводжується оновленням їх менеджерського корпусу і того, що отримало назву «зміна управлінської культури».

Про сутність останнього поняття можна судити з таких основних підходів, які запропонував і реалізував для виводу з кризового стану компанії «ІВМ», що знаходилася на межі банкрутства, призначений керуючим у 1993 р. Луїс Герстнер: по-перше, уважно слідкувати за ринком і пропонувати споживачу те, чого бажає він, а не бюрократ, який вирішує за нього; по-друге, компанія повинна неухильно дотримуватися у своїй діяльності лінії щодо задоволення попиту на ринку; по-третє, весь керівний апарат повинен працювати як одна команда.

Досвід кращих американських компаній може бути дуже корисним для українських підприємств, які масово демонструють прямо протилежну поведінку в подібних кризових ситуаціях: прагнення за будь-яку ціну зберегти організаційні та виробничі структури, що вже склалася; покласти край процесу поділу підприємств.

Врахування негативного досвіду конверсії американських компаній, ймовірно, дало би змогу уникнути заздалегідь приречених на невдачу спроб виробляти тролейбуси на ракетних підприємствах України, посуд і килими на танкових заводах, швейні машини - на підприємствах радіоелектроніки тощо.

Традиційно питання реструктуризації підрозділяються фахівцям на питання оперативної і стратегічної реструктуризації [3].

Оперативна реструктуризація призначена для забезпечення «виживання» підприємства на короткий термін. Її основними цілями є, по-перше, покращення результатів діяльності (включає: скорочення затрат на персонал; скорочення матеріальних затрат; скорочення інших затрат; підвищення обороту за короткі терміни), по-друге, забезпечення ліквідності (скорочення дебіторської заборгованості; зменшення запасів скорочення інвестицій; продаж непотрібного майна підприємства).

Стратегічна реструктуризація покликана забезпечити довгострокову конкурентоспроможність підприємства, Вона включає аналіз причин, за яких підприємство втратило конкурентні позиції (виробництво продукції, яка не має попиту; поширення своєї діяльності на нові сфери, в яких воно не може бути конкурентоспроможним тощо). Після цього визначаються перспективні сфери діяльності, для кожної з яких формулюється власна ринкова стратегія.

Потім на базі ринкової стратегії формулюються цілі підприємства.

На наступному етапі стратегічної реструктуризації вирішується проблема орієнтації усіх структур і процесів на досягнення раніше визначених цілей. Вирішуються питання вибору і створення нових структур управління, трансформації підрозділів підприємства, оновлення виробничих процесів тощо. Оптимізуються інформаційні потоки на підприємстві.

Безумовно, більшість цих проблем реструктуризації підприємств «ринкового типу» мають суттєве значення і для підприємств в умовах перехідних економік, у тому української. Проте специфіка ситуації є надзвичайно значною. Вона потребує часто не тільки принципово нових підходів до вирішення вищеназваних проблем, але й вирішення питань, пов'язаних з якісними особливостями постсоціалістичних підприємств, і особливими зовнішніми умовами їх діяльності.

Цілий комплекс типових проблем українських підприємств пов'язаний з відсутністю сильних мотивацій у менеджерів для реструктуризації,

Ще одна група специфічних проблем пов'язана з наявністю серйозних адміністративних і правових перешкод для реструктуризації.

У 1992-1993 рр. було прийнято велику кількість актів, спрямованих на «збереження цілісних майнових комплексів». Зокрема, держпідприємства були позбавлені права виступати засновниками інших підприємств, тобто позбавлені можливості ініціативного розукрупнення, розділення, деконцентрації. Це врешті-решт не зупинило процесу розпаду неконкурентоспроможних в ринкових умовах великих і надвеликих підприємств, вилучення з них життєздатних сегментів, але дуже ускладнило, забюрократизувало, сповільнило його на довгі роки.

Існують досить суттєві проблеми проведення реструктуризації підприємств, які вступили в процес приватизації.

З одного боку, на цьому етапі є можливим комплексне вирішення проблем стратегічної реструктуризації, з іншого, підприємство сильно обмежене в правах навіть оперативного управління, тому досить складно здійснювати оперативну реструктуризацію (реалізацію надлишкового майна, репрофілювання виробництва тощо).

Ряд специфічних проблем пов'язаний з переважною формою постсоціалістичних підприємств як своєрідних натуральних господарств, які зосереджують поряд з основним виробництвом непропорційно велику (з точки зору нормально функціонуючої ринкової економіки) кількість допоміжних і обслуговуючих виробництв, служб.

Подібна структура, раціональна в умовах дефіцитної економіки, негарантованого постачання, перетворюється в баласт за нової ситуації. Можливість вільної закупівлі комплектуючих, напівфабрикатів, заготовок, послуг, наданих (здійснених) спеціалізованими підприємствами (тобто, як правило, кращої якості і з меншими затратами), робить актуальним звільнення основного виробництва від цього баласту.

Найсерйознішою проблемою є наявність на більшості великих постсоціалістичних підприємств об'єктів соціальної інфраструктури (житла, дитячих дошкільних установ, об'єктів охорони здоров'я, підсобних господарств) тощо. Ця ситуація, як і наявність значної кількості незавершених об'єктів, які знаходяться на території підприємств (так звані «довгобуди») були однією з основних невирішуваних проблем соціалістичної економіки), зовсім нехарактерна для капіталістичних фірм і зумовлює необхідність застосування специфічних підходів до реструктуризації.

Усі види тіньової діяльності (яка, крім чисто номінальних і соціально руйнівних для суспільства моментів, забезпечила виживання мільйонів людей і збереження певного рівня виробництва) погано поєднуються з нормальними інвестиційними та реструктуризаційними процесами.

У цілому неконструктивною формою адаптації підприємств до сучасної ситуації є задача виробничих потужностей та площ, яка набула масового характеру, комерційним структурам на підставі напівкримінальної, тобто неоформленої юридично (під виглядом спільної діяльності тощо), оренди або ж оренди, завчасно невивідної для

підприємств, але особисто вигідної менеджерам підприємств. Це стосується також створення підприємств - «паразитів», у тому числі посередників, чия діяльність буквально руйнує основне виробництво.

З точки зору існуючих «зовнішніх» для підприємств умов, дуже важко рекомендувати керівникам підприємств дії, елементарні для нормально функції ринкових економік, але заздалегідь погіршуючих стан їх підприємств зараз. У міру формування конкурентного ринкового середовища (яке не дивлячись на всі труднощі здійснюється) все більшого значення набуває здатність підприємств діяти за ринковими правилами, загальними правилами конкуренції.

Кардинальні відмінності між «ринково орієнтованими» і «соціалістичними» підприємствами зумовлюють надзвичайну складність їх трансформації. Безумовно, аж ніяк не вина менеджерів підприємств у тому, що вони отримали у спадщину структури, зовсім непристосовані або дуже погано пристосовані до ринкових умов. Але шанс «вижити» в новій ситуації мають лише ті підприємства, керівники та власники яких усвідомлюють, що потрібними є ломка, реформування цих структур, тобто радикальна реструктуризація. Альтернативи їй реструктуризації.

Ні для кого не є секретом те, що рівень і зростання виробництва за десятиліття існування СРСР підтримувалися шляхом безпрецедентного нарощування експорту сировини, насамперед палива, що принесло за цей період сотні мільярдів доходу.

Крім того, за роки перебудови СРСР збільшив свій зовнішній борг більше ніж на 100 млрд дол. США. При цьому загальновідомо, що матеріало-, енерго-, паливоємність радянських підприємств, у тому числі українських, були в 3-4 рази вищими, ніж у підприємств розвинених країн з ринковою економікою. Тому вони могли ефективно працювати лише при ціні ресурсів, у десятки разів нижчій від світової.

Зараз українські підприємства працюють переважно в умовах світових (а іноді й більш високих) цін на сировину, електроенергію, паливо.

Здійснення протекціоністських заходів захисту внутрішнього ринку вимагає значних фінансових витрат, тому вони доступні лише економічно благополучним країнам. Крім того, з розпадом СРСР Україна перетворилася на державу з відкритою економікою, для якої зовнішня торгівля має життєво важливе значення. Оскільки ж будь-яка спроба обмежити імпорт може спровокувати відповідні заходи щодо обмеження українського експорту, то будь-скільки сильна протекціоністська політика просто є неможливою (саме тому лозунг «захисту вітчизняного виробника», за деякими виключеннями, лише декларувався українськими урядами, але не здійснювався).

Тверезий аналіз стану дає змогу зробити висновок, що основна маса українських підприємств немає ніяких шансів отримати скількись суттєву підтримку від держави. Немає також ніяких можливостей для захисту їх від зовнішньої конкуренції. Є всі підстави прогнозувати, що процес банкрутства і санації підприємств, частково заблокований нині, набуде з часом більш широкі масштаби.

Значна кількість підприємств (як державних, та і недержавних, як великих і малих) й досі зберігає притаманну державним соціалістичним підприємствам централізовану функціональну структуру, що виникла внаслідок об'єднання аналогічних виробничих господарських функцій під керівництвом функціональних управляючих, підлеглих керівнику підприємства.

Основний принцип побудови такої організації - групування влади і відповідальності за окремими функціями управління (планування, фінансування, управління виробництвом, постачання, збут тощо).

Новим умовам більше відповідає децентралізована (окрема) функціональна структура (матрична), основана на групуванні функцій за видами продукції (проекту) для розроблення, виробництва і збуту певної групи продуктів на відповідних ринках[4].

Висновки та рекомендації. Не дивлячись на різноманітність форм реструктуризації суб'єктів реального сектору національної економіки та відмінність цілей, на які вона спрямована, існують загальні закономірності щодо її проведення, котрі забезпечують досягнення конкурентоспроможності підприємства.

Процес реструктуризації повинен спиратися на постійні дослідження, визначення можливості роботи певної компанії на конкретних ринках, на підставі яких виробляються стратегія та заходи щодо використання цих можливостей (оформлювані бізнес-планом). Стратегія являє собою розроблену концепцію досягнення успіху на певному ринку або в певній галузі.

Загальна реструктуризація суб'єкта реального сектору національної економіки вимагає не окремих розрізнених підходів, а систематизованої цілісної концепції, яка передбачає узгодженість оперативної та стратегічної реструктуризації.

Реструктуризація може бути успішною лише в тому випадку, якщо існує центр по її проведенню з достатніми повноваженнями. Принципово важливо, щоб до процесу реструктуризації на комерційних засадах були залучені сторонні фахівці та організації - тренінгові, маркетингові, аудиторські, консалтингові тощо.

Важливо, щоб у періоди здійснення загальної реструктуризації її цілі мали пріоритет порівняно з поточними оперативними завданнями функціонування підприємства.

Результати реструктуризації значною мірою залежать від мотивацій керівників, насамперед, вищої ланки. Проблеми ліквідації служб і підрозділів, злиття, створення нових підприємств торкаються інтересів конкретних осіб, тому потрібно максимальною мірою передбачити можливі конфлікти і попередити їх (наприклад, своєчасно інформуючи керівників про їх перспективи в рамках нових структур). Безумовно, велику роль повинно мати використання матеріальної зацікавленості (наприклад, отримання керівниками певної кількості акцій або паїв знову створюваних підприємств).

Реструктуризація суб'єктів реального сектору національної економіки, хоча і є комплексною проблемою, яка стосується великої кількості правових і економічних питань із різних областей (комерційного менеджменту, маркетингу, обліку тощо), в той же час є досить специфічним і чітко визначеним предметом вивчення та навчання.

В умовах сучасної глобальної фінансової кризи значення реструктуризації українських підприємств значно зростає. Потребують подальшого розвитку і наукового обґрунтування проведення докорінної структурної реформи на мікро- і макрорівні, необхідно розробити та запровадити в практику господарювання механізм і алгоритм проведення стратегічної реструктуризації, які б відповідали викликам глобального світу.

Особливої уваги заслуговує оновлення структури управління та виробництва, її пристосуванні до постійно змінюваних вимог ринку, здійснення системного моніторингу зміни умов діяльності підприємства та оперативне реагування на ці зміни.

Список літератури

1. Реструктурирование предприятий в условиях кризисных ситуаций. Rolanl Berger and Partner GmbH. /Берлин., 1996. – 28 с.
2. Франклиін А. Ліндсей. Перебудова в промисловості. Американський досвід. / К.: Центр економічних реформ. 1996. – 36 с.
3. Попович А.М. Стратегические аспекты реструктуризации промышленных предприятий // Российское предпринимательство. — 2006. — № 4 (76). — с. 21-25. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.creativeconomy.ru/articles/7406/>
4. Заболотний В.М. Реструктуризація підприємства [Текст]: навч. посібник. Міжнародний інститут бізнесу / В.М. Заболотний (ред.), Л.П. Батенко, В.А. Білошапка та ін. – К. Міленіум, 2001. - 439 с.;

5. Ковалёв А. И. Управление реструктуризацией предприятия: [монография] /А. И. Ковалёв. – К.: АВРИО, 2006. – 368 с.
6. Жданова Л.А. Организация и управление капиталистической промышленной фирмой : учебник для экономических специальностей вузов /- М. : Изд-во Ун-та дружбы народов, 1987 .- 209с.

Vladimir Gamaliy

Kirovograd national technical university, Kirovograd, Ukraine

O. Koshik

"Institute of Economics and Forecasting of NAS of Ukraine", Kiev, Ukraine

N. Leginkova

Kirovograd Flight Academy National Aviation University, Kirovograd, Ukraine

The restructuring of the subjects of the real sector of the national economy

Purpose of the article - to reveal key aspects of enterprise restructuring in Ukraine, the causes significant problems in its implementation and ways to solve them.

The article analyzes the basics of restructuring the subjects of the real sector of the economy of Ukraine in the period of transition from a centrally planned to a market economy, as well as at the present stage.

The connection with the restructuring of the subjects of their privatization, as well as the possibility of using international experience in Ukrainian realities.

restructuring of the subjects of the real sector of the economy, privatization, restructuring and privatization before training

Одержано 28.10.13

УДК 338.45:621:65.012.23:65.012.32

М.В. Зеленський, асп.

Харківський національний економічний університет

Стратегічні аспекти організації аутсорсингу логістичних функцій машинобудівного підприємства

Стаття присвячена дослідженню організації взаємовідносин між машинобудівними підприємствами та аутсорсерами логістичних функцій, які разом формують ланцюг чи мережу та сприяють досягненню підприємствами конкурентних переваг. У статті представлено логіку організації логістичного аутсорсингу на стратегічних засадах з урахуванням підсистем підприємства-замовника: процесної, структурної та технологічної з формуванням стратегічних ініціатив для кожної із них.

аутсорсинг, організація, логістика, логістичні функції, бізнес-процеси

М.В. Зеленский

Харьковский национальный экономический университет

Стратегические аспекты организации аутсорсинга логистических функций машиностроительного предприятия

Статья посвящена исследованию организации взаимоотношений между машиностроительными предприятиями и аутсорсерами логистических функций, которые вместе формируют цепь или сеть и способствуют достижению предприятиями конкурентных преимуществ. В статье представлена логика организации логистического аутсорсинга на стратегических принципах с учетом подсистем предприятия-заказчика: процессной, структурной и технологической с формированием стратегических инициатив для каждой из них.

аутсорсинг, организация, логистика, логистические функции, бизнес-процессы

© М.В. Зеленський, 2013

Постановка проблеми. Розвиток вітчизняної економіки на сучасному етапі визначається глобалізацією, посиленням конкуренції, інституційними перетвореннями, активним поширенням інформаційних технологій в управлінні та інших інновацій у всіх сферах діяльності. Промисловий потенціал України, що представлений машинобудівними підприємствами, сьогодні характеризується автономністю організації виробничого процесу, де значну роль грають допоміжні та обслуговуючі підрозділи; громіздкістю системи управління; неефективним використанням обмежених матеріальних, фінансових й трудових ресурсів; недостатністю концентрації на головних напрямках діяльності. Все це зумовлює необхідність активного розвитку процесів між фірмових взаємин через пошук нових форм організації бізнес-процесів.

За цих умов гіпотезою дослідження стала теза про те, що використання машинобудівними підприємствами послуг спеціалізованих компаній, які професійно виконують окремі функції управління, може призвести до підвищення ефективності діяльності цих підприємств.

Пропонується вирішення задачі підвищення ефективності діяльності машинобудівного підприємства з використанням механізму аутсорсингу, під яким розуміється цілеспрямоване виділення окремих бізнес-процесів та передача їх реалізації на договірній основі іншим організаціям, що спеціалізуються у конкретній області й мають відповідний досвід, знання, технічні засоби. Тобто, специфіка організації діяльності на основі концепції аутсорсингу пов'язана з виділенням структурних підрозділів у самостійне підприємство, а також з використанням послуг сторонніх компаній для виконання субконтрактних робіт і допоміжних процесів. Однак, для успішного застосування аутсорсингу в Україні необхідно враховувати не тільки звичайні у світовій практиці труднощі переходу, а й українську специфіку як то: незрілість ринку, відсутність стандартизації, недосконалість законодавства, слабку культуру договірних відносин тощо.

У той же час відсутність якісного методичного забезпечення операцій організації аутсорсингу, з урахуванням ділових традицій нашої країни і специфіки машинобудівного виробництва часто призводить до помилок і супроводжується значними ризиками і великими втратами для підприємств.

Аналіз наукових досліджень та публікацій. Дослідження теоретичних і методичних аспектів формування і розвитку аутсорсингової форми підприємницької діяльності та її використання в логістиці підприємства знайшли відображення у наукових працях таких вітчизняних та зарубіжних учених, як Анікін Б.А. [1], Григорак М.Ю. [2], Календжян С.О. [3], Крикавський Є.В. [4], Михайлов Д. В. [5], Хейвуд Дж.Б. [6], Чухрай Н. І. [7] та інших авторів [8-10].

Урізних зарубіжних і вітчизняних виданнях опубліковано безліч статей на тему застосування аутсорсингу в процесі господарської діяльності, що відображає практичну актуальність даного питання.

Відаючи належне внеску дослідників у вирішення даної проблеми, необхідно відзначити, що багато аспектів застосування логістичного аутсорсингу залишаються дискусійними.

Метою дослідження є обґрунтування доцільності та підкреслення необхідності організації аутсорсингу логістичних функцій машинобудівного підприємства на стратегічних засадах, реалізація чого буде сприяти інтеграції зусиль щодо якісного обслуговування споживачів, і на цій основі – підвищення гнучкості бізнесу кожного учасника взаємовідносин.

Виклад основного матеріалу. Для вирішеної поставленої мети дослідження аутсорсинг розглядається як гнучкий інструмент реструктуризації підприємства: змінюється суб'єкт відповідальності за виконання функцій або бізнес-процесу, тоді як

об'єкт взаємодії у вигляді функцій або бізнес-процесів залишається незмінним.

Основними відмінними особливостями аутсорсингу є, перш за все, постійне співробітництво на основі контрактних відносин; збереження у підприємства контролю за результатами виконання виду діяльності, переданого на аутсорсинг; повна відповідність вимогам зовнішнього середовища.

У будь-якому випадку, у полі взаємодії відбуваються такі ключові процеси як: ідентифікація мотиваційних імпульсів учасників взаємодії; забезпечення інформаційної підтримки взаємодії; раціоналізація використання потенціалу взаємодії; забезпечення комунікативної адаптивності учасників взаємодії; балансування інтересів суб'єктів взаємодії тощо. Такі переваги від взаємодії бізнес-партнерів є очевидними та об'єктивно потребують дієвої організації.

Організація аутсорсингу логістичних функцій на машинобудівних підприємствах включає в себе наступні види робіт:

- структурування основних і допоміжних функцій і бізнес-процесів;
- виявлення ключових компетенцій;
- аналіз ринку послуг аутсорсингу;
- якісне обґрунтування аутсорсингу окремих логістичних функцій або логістичних бізнес-процесів;
- прийняття експертного рішення про використання логістичного аутсорсингу;
- оцінка пропозицій аутсорсерів;
- запит інформації у потенційних постачальників послуг, вибір партнера-аутсорсера;
- вибір форми організації за аутсорсером з урахуванням стратегічних інтересів і можливостей підприємства;

Варто зазначити, що організація аутсорсингу логістичних функцій безумовно повинна мати стратегічну направленість, логіку формування яких представлено на рис. 1.

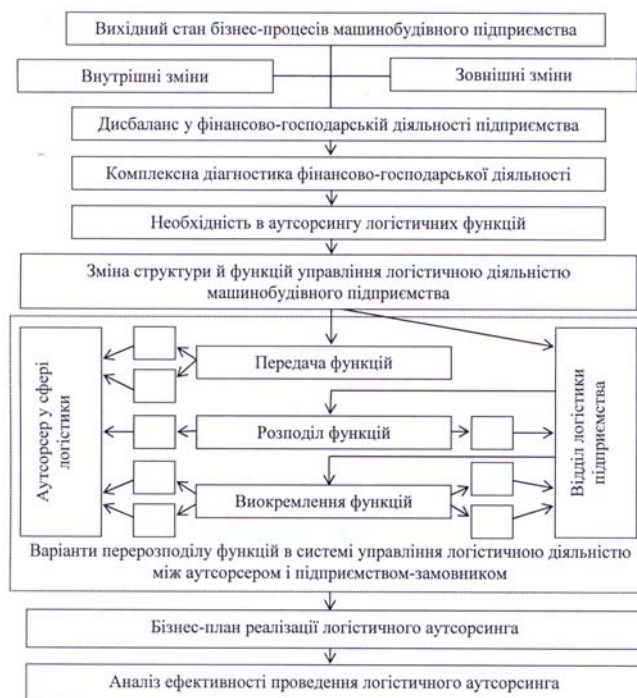


Рисунок 1 – Процедура реалізації управлінського рішення щодо використання технології логістичного аутсорсингу машинобудівного підприємства

При використанні технології логістичного аутсорсингу виникає потреба в дослідженні змін окремих елементів системи управління діяльністю машинобудівного підприємства у взаємозв'язку з розподілом етапів реалізації організації взаємодії між підприємством-замовником і аутсорсером.

З цією метою зміну підсистем управління підприємством-замовником в процесі реалізації організації логістичного аутсорсингу можна представити як на рис. 2.

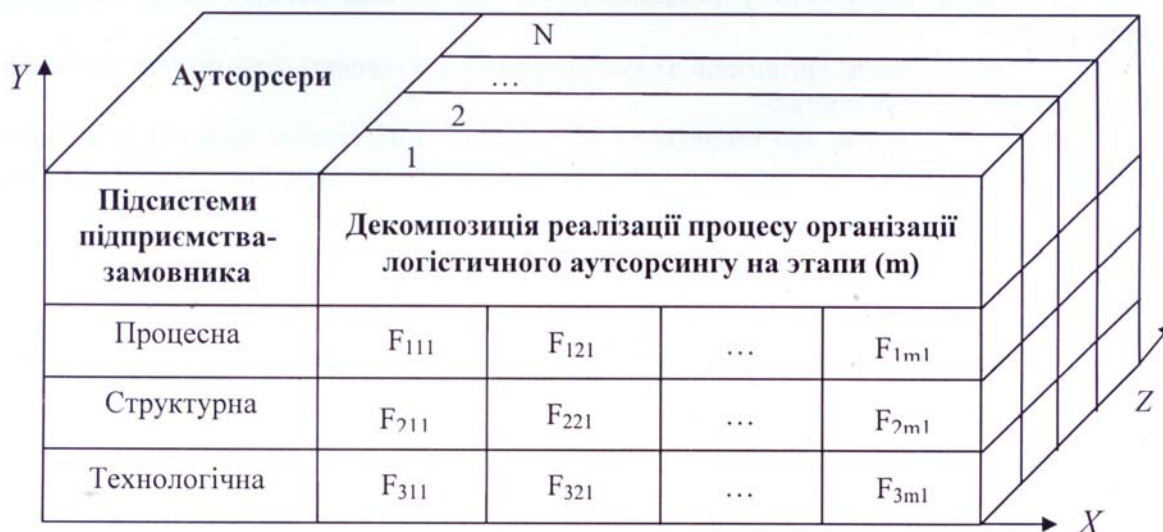


Рисунок 2 – Модель дослідження змін системи управління діяльністю машинобудівного підприємства при реалізації логістичного аутсорсингу

У представленій на рис. 2 моделі площину XOY характеризують операції та заходи, що проводяться в рамках реінжинірингу діяльності підприємства-замовника за підсистемами: процесна, структурна, технологічна.

Площина XOZ відображає операції та заходи, пов'язані з передачею етапів логістичних функцій стороннім організаціям (аутсорсерам).

Площина YOZ показує нову структуру внутрішніх та зовнішніх взаємозв'язків між суб'єктами господарської діяльності, що реалізується на основі логістичного аутсорсингу.

Представлена модель забезпечує можливість раціонального управління фінансово-господарською діяльністю при реалізації підприємством логістичного аутсорсингу через:

- 1) визначення функцій, завдань і структури елементів системи управління діяльністю підприємства при реалізації логістичного аутсорсингу;
- 2) удосконалення принципів і методів здійснення аутсорсингу логістичних функцій підприємства;
- 3) розробку технологій управління потенціалом підприємства за рахунок формування стратегії ефективної організації логістичного аутсорсингу.

Використовуючи аутсорсинг логістичних функцій, підприємства прагнуть в першу чергу підвищити ефективність і якість виконання логістичних бізнес-процесів, сконцентрувати зусилля на основних напрямках діяльності, а також вивільнити ресурси і скоротити витрати на здійснення окремих процесів.

При цьому у якості критеріїв переходу машинобудівного підприємства на аутсорсинг виступають:

- 1) розвиненість ринку спеціалізованих компаній в тій чи іншій функціональній області, а саме – аутсорсингових компаній логістичних функцій;

2) визначення специфічних для даного конкретного підприємства ресурсів з метою передачі на аутсорсинг неспецифічних. Специфічні ресурси – їх використання безпосередньо пов'язано з виробництвом конкурентоспроможної продукції вони є ключовими для діяльності підприємства. В основі вибору форм організації аутсорсингових угод і визначення їх обсягу лежать специфічність капіталу, розмір бізнесу і невизначеність умов функціонування.

Ефект від використання машинобудівними підприємствами аутсорсингу в сфері логістики включає в себе дві складові:

1) синергетичний ефект в логістичній сфері, що виражається приростом інноваційного потенціалу при спільному функціонуванні господарюючих суб'єктів над сумою їх приватних потенціалів;

2) приріст економічного ефекту від інноваційного розвитку підприємства на основі логістичного аутсорсингу.

Очевидно, що застосування аутсорсингу логістичних функцій надає вітчизняним підприємствам певні переваги, як то: фокусування підприємства на ключових бізнес-процесах; скорочення і контроль витрат; отримання доступу до найкращих світових технологій; звільнення ресурсів для інших цілей; диверсифікація ризиків та ін.

Більшість переваг логістичного аутсорсингу пов'язано з операційною ефективністю і стратегічним позиціонуванням машинобудівного підприємства.

Однак, при всій очевидності переваг застосування вітчизняними підприємствами аутсорсингового механізму, на практиці при організації аутсорсингу логістичних функцій є певні проблеми, розв'язок яких можна згрупувати у 3 групи:

1 група – виходить із західних традицій менеджменту і ґрунтуються на правових аспектах взаємодії замовника і виконавця. Полягає у скрупульозному опрацюванні питань укладання договору між підприємством-замовником та аутсорсером;

2 група – полягає в оцінці та аналізі ринкових можливостей аутсорсера, ставлячи на друге місце організаційно-технічні умови самого підприємства – потенційного замовника. Передбачає аналіз показників фінансово-економічної діяльності потенційного виконавця – аутсорсера (прибуток, рентабельність проектів, рівень ліквідності, коефіцієнт стійкості тощо). Проте слід мати на увазі, що, по-перше, далеко не всі фінансові параметри діяльності потенційного аутсорсера можуть бути відкриті перед зацікавленим замовником, а по-друге, в умовах динаміки економічних процесів фінансовий стан і ринкове місце розташування аутсорсера також може змінюватися. Тому механізм вибору і його обґрунтування має бути орієнтований не стільки в напрямку від замовника до аутсорсера, скільки від аутсорсера – до замовника;

3 група – полягає в ретельному обліку, аналізі та оцінці організаційно-технічних умов і можливостей самого підприємства-замовника, і виявлення функцій (бізнес-процесу), що підлягає перекладу на аутсорсинг в першу чергу.

У будь-якому разі логістичний аутсорсинг виступає як прогресивна форма інтеграційної взаємодії, що передбачає розвиток традиційних відносин підприємства з аутсорсерами до рівня створення стратегічних альянсів або спільних підприємств (або будь-якої іншої організаційно-правової форми) при збереженні в рамках головної компанії стратегічного ядра бізнесу, його профільної підприємницької функції, що призводить до досягнення синергетичного ефекту. При цьому одну з ключових ролей при виборі партнера (аутсорсера) грає довіра як характеристика взаємовідносин різних економічних суб'єктів, що заснована на вигідності економічних результатів взаємодії і на впевненості поведінки партнера, очікування дотримання правил та умов договору.

Висновки. Отже, рішення про використання логістичного аутсорсингу завжди пов'язане з певним ризиком, а реальність отримання негайної вигоди у вигляді скорочення витрат викликає чималі сумніви. Тим не менше, використання аутсорсингу

сьогодні – це об'єктивна вимога зовнішнього середовища, у багатьох ситуаціях – заперука виживання підприємства.

Таким чином, організація аутсорсингу логістичних функцій на стратегічних засадах виступає як форма інтеграційних зв'язків між замовником і виконавцем, при якій перший концентрується на ключових видах діяльності, а другий (аутсорсер) забезпечує інші, функціонально необхідні логістичні функції (або бізнес-процеси) на довгостроковій контрактній основі, що має своїм результатом підвищення якості, зниження витрат, скорочення часу виконання цих процесів і, як наслідок, - отримання підприємством конкурентних переваг.

Розкриття логіки організації аутсорсингу логістичних функцій виступає своєрідним координаційним механізмом, використання якого забезпечить комплексний підхід до розв'язання різноманітних проблем в площині "підприємство-замовник – аутсорсер" за рахунок створення цінностей, щонайкраще задовольняючи інтереси всіх учасників взаємодії на різних стадіях життєвого циклу. При цьому, в якості *необхідних* умов розвитку механізму логістичного аутсорсингу виступають: готовність керівництва підприємства (або його власників) цілеспрямовано використовувати переваги логістичного аутсорсингу для реалізації стратегічних цілей; взаємний інтерес підприємства як замовника послуги так і виконавця-аутсорсера; наявність відповідного проміжку часу на оцінку, виокремлення і перекладання на аутсорсера логістичних функцій (процесів) тощо. У якості *достатніх* умов слід вказати: можливість кількісної оцінки стану або функціонування структурних підрозділів підприємства і реалізованих ним процесів, що знаходить відображення в застосуванні програм бюджетування витрат за всіма реалізованими бізнес-процесами; наявність адекватного нормативно-методичного супроводу діяльності (у вигляді договорів, регламентів, стандартів, положень, інструкцій тощо), адекватного умовам як підприємству-замовнику так і організації-аутсорсеру; можливість оцінити і зіставити вартість здійснення логістичних функцій (бізнес-процесу) силами самого замовника і силами зовнішнього виконавця.

Однак залишаються невирішеними проблеми визначення системи індикаторів для прийняття рішення щодо виведення логістичних бізнес-функцій машинобудівного підприємства на аутсорсинг та оцінки синергетичного ефекту від організації логістичного аутсорсингу, що є напрямками подальших досліджень.

Список літератури

1. Аникин Б. А. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций: Учеб. пособие / Под ред. проф. Б. А. Аникина. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 187 с.
2. Соколова О. Є. Аутсорсинг як ефективна форма управління логістичною інфраструктурою аеропорту [Електронний ресурс] / О. Є. Соколова, М. Ю. Григорак. – Режим доступу : jrn1.nau.edu.ua
3. Календжян С. О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний / С. О. Календжян / Академия народного хозяйства при Правительстве РФ. – М. : Дело, 2003. – 270 с.
4. Крикавський Є. В. Логістичні системи / Є. В. Крикавський, Н. В. Чернописька; Навчальний посібник. – Львів: Видавництво Національний університет "Львівська політехніка", 2009. – 264 с.
5. Михайлов Д. М. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса : учеб. пособ. / Д. М. Михайлов. – М. : КНОРУС, 2006. – 256 с.
6. Хейвуд Дж. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж. Б. Хейвуд; Пер. с англ. – М.: Изд. дом "Вильямс", 2004. – 176 с.
7. Чухрай Н. І. Логістичне обслуговування : підруч. / Н. І. Чухрай. – Л. : НУ "Львів. політехніка", 2006. – 292 с.
8. Матвій І. Є. Аутсорсинг логістичних бізнес-функцій машинобудівного підприємства: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / І.Є. Матвій; Нац. ун-т "Львів. політехніка". – Л., 2009. – 20 с. – укр..
9. Аксенов Е. Аутсорсинг. 10 заповедей и 21 инструмент / Е. Аксенов, И. Альтшулер. – СПб. : Питер, 2009. – 464 с.

10. Бравар Ж.-Л. Эффективный аутсорсинг: понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений / Ж.-Л. Бравар, Р. Морган; Пер. с англ. В. Денисов, – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2007. – XXVIII, 251 с.

M. Zelenskiy

Kharkiv State University of Economics

Strategic aspects of the organization of outsourcing logistics functions engineering enterprise

This article is devoted to the research of the relationship between machine-building enterprises and outsourcers logistics functions, which together form a chain or network of companies and contribute to competitive advantage. This article presents the logic of logistics outsourcing strategic principles based subsystem of the client: for process, structural and process of the formation of strategic initiatives for each of them.

Reveals the logic of outsourcing logistics functions , acting kind of coordination mechanism, the use of which provides a comprehensive approach to solving various problems in the plane"of the client – outsourcer" by creating values, the best way to satisfy the interests of all participants in the interaction at different stages of the life cycle.

outsourcing, organization, logistics, logistic functions, business processes

Одержано 29.10.13

УДК 005.336.1:658.155

М.О. Любимов, доц., канд. екон. наук

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

Сучасні підходи до розробки системи ключових показників ефективності діяльності підприємства

В статті розглянуто існуючі підходи до розробки системи ключових показників ефективності діяльності підприємства, здійснена їх критична оцінка, запропоновано низку основних вимог до системи показників для оцінки діяльності підприємства в цілому або його структурних підрозділів.

ключові показники ефективності, система ключових показників ефективності, оцінка ефективності діяльності

Н.А. Любимов

ВУЗ Укоопсоюзу «Полтавський університет економіки і торгівлі»

Современные подходы к разработке системы ключевых показателей эффективности деятельности предприятия

В статье рассмотрены существующие подходы к разработке системы ключевых показателей эффективности деятельности предприятия, осуществлена их критическая оценка, предложен ряд основных требований к системе показателей для оценки деятельности предприятия в целом или его структурных подразделений .

ключевые показатели эффективности, система ключевых показателей эффективности, оценка эффективности деятельности

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективна система оцінки діяльності підприємства і його структурних підрозділів є основою для ухвалення управлінських рішень і розвитку підприємства.

Ефективність управління діяльністю підприємства забезпечується інформацією про діяльність структурних підрозділів, центрів відповідальності. Саме така інформація

для керівників різних рівнів управління всередині підприємства створюється у вигляді сукупності визначених показників, тому важливим завданням є формування системи показників управлінської звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема оцінки ефективності діяльності підприємства стає все більш актуальною. Про це свідчать численні розробки зарубіжних і вітчизняних науковців і широка дискусія у науковій літературі з цього приводу, особливо щодо підходів до побудови такої системи показників на підприємстві.

Теоретичною базою дослідження стали наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених з питань управлінського обліку, аналізу, менеджменту, стратегічного управління, управлінського контролю.

Проблемами системи ключових показників ефективності діяльності підприємства присвячено низку робіт вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема А. Гершуна, Р. Каплана, Д. Нортон, Б. Райана, М.Х. Мескона, Нильса-Горана Ольве, Є.В.Мниха, В.Р. Шевчука, П.Й. Атамаса, М.Г. Чумаченка та інших.

У вітчизняних науковців дослідження ключових показників ефективності діяльності підприємства зосереджені в основному на аналізі сутності поняття, проте недостатньо досліджено і обґрунтовано критерії для побудови такої системи на конкретному підприємстві.

Формулювання мети статті. Метою статті є дослідження і оцінка сучасних підходів до розробки системи ключових показників ефективності діяльності підприємства з метою обґрунтування критеріїв для побудови такої системи на конкретному підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ключові показники ефективності – це індикатори, що дозволяють оцінити ефективність діяльності підприємства в цілому і його структурних підрозділів, і ухвалювати на цій основі управлінські рішення.

Необхідність розробки такої системи показників викликана тим, що традиційно існуюча система показників оцінки діяльності підприємства не відповідає вимогам через наступне:

1. Фінансовоорієнтований підхід при оцінці результатів діяльності і ухваленні управлінських рішень. Як зазначається в SMA 4D «Вимірювання ефективності підприємства», фінансові показники, які традиційно домінували при оцінці результатів діяльності підприємства, в умовах конкурентної боротьби, не здатні повною мірою забезпечити обґрунтування управлінських рішень, тому при оцінці результатів діяльності більш вагому роль мають відігравати нефінансові показники результатів діяльності: частка ринку, новаторство, якість і рівень обслуговування, робота з кадрами тощо [4].

2. Ретроспективний підхід до оцінки діяльності підприємства в цілому і його структурних підрозділів (передбачає можливість оцінки діяльності підприємства і його структурних підрозділів по завершенні звітного періоду і виключає можливість коригування планів).

3. Використання показників, що в недостатній мірі відображають зв'язок одержаних результатів зі стратегічними цілями підприємства.

4. Використання показників, що в недостатній мірі відображають результати діяльності конкретного структурного підрозділу.

Отже, для того щоб мати повну картину стану справ на підприємстві, можливість правильно оцінити діяльність центрів відповідальності і ухвалювати управлінські рішення на цій основі, на підприємстві мають використовувати всі види показників:

- кількісні та якісні; фінансові й нефінансові; абсолютні й відносні; показники-фактори й узагальнюючі результативні показники; внутрішні й зовнішні тощо.

Наразі існує декілька підходів до формування системи показників для оцінки діяльності підприємства і його структурних підрозділів.

1. Збалансована система показників (Balanced Scorecard, BSC) - це система стратегічного управління й оцінки діяльності підприємства, яка трансформує місію та стратегію підприємства в систему взаємопов'язаних показників. Система заснована на балансі між короткостроковими й довгостроковими показниками, результативними й показниками-факторами, фінансовими й нефінансовими, економічними й соціальними.

Спочатку концепція стратегічних карт була представлена Робертом Капланом і Девідом Нортоном в першому номері Harvard Business Review за 1992 рік. Стратегічні карти призначалися для узгодження короткострокових цілей діяльності компанії з її місією і стратегією на довгострокову перспективу за допомогою визначення чотирьох основних аспектів діяльності:

- навчання і розвиток;
- організація внутрішніх бізнес-процесів;
- відносини зі споживача;
- фінансова діяльність.

Разом ці напрями дають цілісну картину стратегії підприємства та її динаміки. При необхідності можуть вводитися і використовуватися додаткові набори власної розробки.

Вважаємо, що вдалою адаптацією праці Д. Каплана і Р. Нортона стала робота Нильса-Горана Ольве. “Сбалансированная система показателей. Практическое руководство по использованию” [2].

Після оприлюднення праці Д. Каплана і Р. Нортона збалансована система показників придбала широку популярність у діловому світі. До цього багато компаній орієнтувалися у своїй діяльності переважно на поточні фінансові цілі, які слабо узгоджувалися з довгостроковими цілями компанії. Зазвичай, це призводило до виникнення розриву між розробкою стратегії підприємства та її практичною реалізацією. Стратегічні карти, побудовані на основі системи збалансованих показників, дають повне уявлення про стан підприємства, відображаючи не лише його фінансові переваги і можливості, але і стан відносин із контрагентами, стан організації внутрішніх бізнес-процесів, перспективи розвитку та навчання. Однак, стратегічні карти - це не просто система показників для оцінки діяльності компанії. Вони забезпечують концентрацію зусиль менеджерів на досягненні успіху в майбутньому, а отже є інструментом управлінського контролю і реалізації стратегії компанії.



Рисунок 1 – Зв'язок стратегічних карт (узагальнено за [2])

В основу досліджень Д. Каплана і Р. Нортонна вперше була покладена гіпотеза про те, що для успішного управління підприємством недостатньо лише фінансових даних і тому потрібен новий, більш "збалансований" підхід.

Ми підтримуємо думку Нильса-Горана Ольве [2] про те, що глобальна мета впровадження моделі стратегічних карт полягає у створенні організації, що навчається. Інформація в форматі стратегічних карт призначається для більш глибокого і детального розуміння сутності бізнесу компанії і для залучення в його обговорення більшої кількості співробітників.

Побудова BSC здійснюється таким чином, щоб завдання та показники менеджерів вищого рівня в інтегрованому вигляді відображали завдання і показники менеджерів більш низького рівня.

2. Збільшення вартості акціонерного капіталу, або збільшення економічної вартості (Shareholder value add, SVA; Economic value add, EVA). З'явившись ще в 1890 р., цю концепцію лише нещодавно почали широко використовувати з метою стратегічного планування як основний фінансовий показник. Суть концепції – досягнення необхідного рівня прибутковості, щоб окупити здійснені інвестиції. Існує тісний взаємозв'язок між SVA і курсом акцій. Багато підприємств розглядають збільшення показника SVA як індикатор збільшення грошових надходжень і підвищення ефективності використання капіталу. У цей час SVA починає широко застосовуватися не тільки у виробництві, але й у інших галузях, наприклад, сфері фінансових послуг.

3. Функціонально-вартісний аналіз (ФВА, Activity Based Costing, ABC) - це технологія, що дозволяє оцінити реальну вартість продукту або послуги незалежно від організаційної структури підприємства. Як прямі, так і непрямі витрати розподіляються між продуктами і послугам залежно від обсягу ресурсів, необхідних на кожному з етапів виробництва. Дії, виконані на цих етапах, у контексті методу ФВА називаються функціями.

Таким чином, щоб досягти поставлених цілей, компанії необхідно управляти своїми процесами, організовуючи їх взаємопов'язане виконання. Це означає, що необхідно створити процесну структуру компанії, яка утворюється шляхом «пов'язування» процесів з цільовою структурою. Часто відбувається підміна понять, і замість процесної структури використовують класифікацію процесів, тобто структуру їх типів. Безліч подібних класифікацій можна знайти в літературі, де процеси згруповані за якоюсь обраною ознакою. Але це не є процесною структурою, оскільки не забезпечує їх взаємопов'язаності для досягнення цілей, тобто того, заради чого, вони власне і призначені. Щоб сформувані процесну структуру, необхідно здійснити наступне:

- розробити цілі підприємства, які формуються на етапі розробки стратегії;
- визначити процеси підприємства, які формуються на етапі бізнес-інжинірингу, тобто їх опису та моделювання з метою їх подальшої оптимізації.

Процесне управління ґрунтується на управлінні за цілями. Кількість і форма процесів визначається цілями. Відповідальність за результат і виконання процесу покладається на власника процесу. Процес має зовнішні межі. Вимоги до результатів процесу пред'являють клієнти процесу.

4. Систему показників оцінки діяльності підприємства запропонував Інститут Управлінських бухгалтерів США (ІМА). В додатку до Положення з управлінського обліку 4U «Розробка комплексних показників ефективності» [5] (SMA 4U “Developing Comprehensive Performance Indicators”) запропоновані показники для оцінки результатів діяльності, їх розділено на шість груп:

1. Показники зовнішнього середовища.

2. Показники ринку і замовників.
3. Показники конкурентів.
4. Показники внутрішніх бізнес процесів.
5. Облік людських ресурсів.
6. Фінансові показники.

5. Гібридні системи показників ефективності, що являють собою, по суті, видозміни системи збалансованих показників.

Наявність такої кількості підходів до побудови системи показників оцінки ефективності діяльності підприємства свідчить про відсутність універсальної моделі такої системи. Це пояснюється тим, що на побудову цієї системи показників, впливає низка зовнішніх і внутрішніх факторів.

Вважаємо, що при використанні при визначенні переліку показників для формування управлінської звітності з метою оцінки діяльності підрозділів і ухвалення управлінських рішень, необхідно враховувати два загальні інформаційні закони, сформульовані Х. Ортегою Гассетом і інтерпретовані Я. Соколовим [3, с. 193]:

1. Будь-яке повідомлення недостатнє. Це пояснюється тим, що повідомлення (показники управлінської звітності), настільки складне, що не може дати їх вичерпну інтерпретацію.

2. Будь-яке повідомлення надлишкове. Майже у всіх повідомленнях (у тому числі і в управлінській звітності) містяться показники, які ніколи й нікого не зацікавлять.

Це ще раз доводить необхідність зваженого підходу до розробки системи показників, що мають міститися в управлінській звітності, їх кількості, форми подачі тощо.

Тому вважаємо, що необхідно, розробити основні вимоги до показників, якими необхідно керуватися при побудові системи ключових показників на підприємстві для оцінки ефективності діяльності підприємства в цілому і його структурних підрозділів:

- прозорість – кожен керівник центру відповідальності повинен розуміти, як досягти цільових значень закріплених за ним ключових показників діяльності, і як досягнення цих показників впливає на результати діяльності підприємства;
- інтегрованість – система ключових показників діяльності повинна охоплювати всі аспекти управління підприємством;
- гнучкість системи показників – можливість перерозподілу відповідальності за досягнення цільових значень показників;
- відносна стабільність – для забезпечення порівнянності результатів діяльності різних періодів у ході реалізації планів перелік ключових показників діяльності й методики їх розрахунку повинні зазнавати змін лише у крайньому разі.

За результатами проведених досліджень і враховуючи власне бачення проблеми, можемо запропонувати низку основних вимог до системи показників для оцінки діяльності підприємства в цілому або його структурних підрозділів.

Їхня кількість повинна бути обмеженою. Оптимальним, вважаємо, до 10 показників для оцінки діяльності центру відповідальності і до 15 – для оцінки діяльності підприємства в цілому. У разі використання більшої кількості показників можуть виникнути труднощі з визначенням їх пріоритетності й інтерпретацією отриманих результатів. Показники й методики їх розрахунку повинні бути єдиними для всього підприємства.

Важливо, хоча і не обов'язково, щоб показники мали цифрове вираження принаймні на початкових етапах упровадження системи управлінської звітності. Західні фахівці схильні стверджувати, що використання винятково кількісних індикаторів не раціональне і не виправдане. Однак на вітчизняних підприємствах ще

немає достатнього досвіду використання якісних показників, що може спричинити суб'єктивні оцінки.

Визначення набору фінансових і нефінансових, а також кількісних і якісних критеріїв оцінки діяльності – це одна з основних проблем, яку необхідно розв'язувати в процесі розробки системи показників для оцінки діяльності підприємства. Виконуючи це завдання, необхідно зрозуміти ключові відмінності між фінансовими і нефінансовими критеріями оцінки.

1. Нефінансових критеріїв оцінки діяльності набагато більше, ніж фінансових.

2. Зв'язок нефінансових показників з кінцевими результатами діяльності підприємства не є прямим.

Спираючись на думку М. Вахрушиної, можна виділити вимоги до комбінованого використання фінансових і нефінансових показників для оцінки діяльності центрів відповідальності й підприємства в цілому [1, с. 450]:

1. Нефінансові показники повинні відповідати таким вимогам:

а) у центрів відповідальності існує можливість їх покращення;

б) їх повинна контролювати відповідальна особа, здатна вживати заходи щодо їх покращення.

2. Показники повинні бути взаємозалежні й обмежувати один одного, однак ступінь цієї взаємозалежності повинна бути помірною. Слід уникати такої ситуації, коли покращення одних показників може бути досягнуте лише на шкоду іншим показникам. З іншого боку, при доборі критеріїв оцінки діяльності необхідно пам'ятати, що покращення одного показника не повинне автоматично призводити до покращення інших.

3. Необхідно розробляти нові альтернативні показники на випадок, якщо наочність існуючих критеріїв знизиться. Цей процес повинен бути перманентним.

Обов'язковим є прямий зв'язок показників, які використовують для оцінки діяльності структурних підрозділів з факторами успіху підприємства, і вплив на них. До універсальних факторів успіху можна віднести рентабельність інвестованого капіталу, чистий прибуток тощо. Крім того, ці показники повинні бути пов'язані з інструментами заохочення співробітників, оскільки це сприятиме сприйняттю системи управлінської звітності співробітниками, що дасть змогу уникнути опору під час впровадження.

Для забезпечення ефективного функціонування розробленої системи показників, необхідно розробити й затвердити їх цільові значення.

Затвердження цільових значень показників необхідно проводити, враховуючи особливості кожного конкретного підприємства. Вимірюванню підлягають ті функції керівників центрів відповідальності, від яких залежить результат його роботи й роботи підрозділу підприємства.

Під час розробки системи показників може виникнути ситуація, коли складно однозначно визначити відповідального за показник, бо за значення показника несуть відповідальність кілька підрозділів. Наприклад, показник вартості робочого капіталу. У формулу розрахунку робочого капіталу входять: запаси + дебіторська заборгованість – кредиторська заборгованість. За оптимальний обсяг запасів відповідальні відділ постачання і відділ збуту; за показник «дебіторська заборгованість» відповідальні відділ збуту та фінансовий відділ; за показник «кредиторська заборгованість» – відповідає відділ постачання.

Бувають випадки, коли під час визначення оптимального значення показника різні відділи переслідують різні (іноді суперечливі) цілі. Наприклад, показник дебіторської заборгованості. Намагаючись реалізувати більший обсяг продукції, відділ збуту не звертає увагу на рівень дебіторської заборгованості. Фінансовий відділ,

прагнучи збільшити ліквідність підприємства й уникнути збитків щодо списання дебіторської заборгованості, зацікавлений у її зниженні. Тому необхідно забезпечити оптимальне для всіх відділів значення показника.

Розроблену систему показників і відповідальних за них керівників центрів відповідальності необхідно закріпити у внутрішніх документах.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, принципи формування системи показників, а також результати конкретного вибору такої системи, повинні регламентуватися внутрішніми нормативними документами, враховуючи інформаційні потреби користувачів. Управління на основі такої системи показників ефективності дозволяє забезпечити безперервний контроль за результатами діяльності підприємства в цілому і структурних підрозділів, відповідністю досягнутих результатів стратегічним цілям підприємства і сприяє підвищенню ефективності управлінських дій на всіх стадіях процесу управління.

Проте подальших розробок потребують питання щодо побудови системи цілісної оцінки ефективності, а не лише економічної. Крім того надзвичайно важливою залишається проблема використання показників, що не мають кількісного вираження.

Список літератури

1. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет : учеб. для студ. вузов, обучающихся по экон. спец. / М. А. Вахрушина. – 6-е изд., испр. – М. : Омега-Л, 2007. – 570 с.
2. Нильс-Горан Ольве. Сбалансированная система показателей. Практическое руководство по использованию : [пер. с англ.] / Ольве Нильс-Горан, Рой, Жан, Веттер, Магнус. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2006. – 304 с.
3. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета / Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 496 с.
4. SMA 4D «Measuring entity performance» (1986) [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.imanet.org>. – Title from display.
5. SMA 4U «Developing Comprehensive Performance Indicators» [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.ima.net.org>. – Title from display.

Nikolay Liubymov

Poltava University of Economics and Trade

Current approaches to the development of key performance indicators of the company

The aim of the article is research and evaluation of current approaches to the development of key performance indicators of the company in order to justify criteria to build such a system in a particular facility.

The article considers the existing approaches to the development of key performance indicators of the company, carried out their critical evaluation, proposed a number of basic requirements for the system of indicators to measure the enterprise as a whole or its subdivisions .

Consequently, the principles of KPI system performance and the results of a particular choice such system should be governed by internal regulations, given the information needs of users.

key performance indicators, a system of key performance indicators, effectiveness evaluation of activities

Одержано 14.03.13

УДК 336.767.2

М.В. Соколов, асп., О.М. Кошик, ст. наук. співр., канд. екон. наук

ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України", м.Київ

І.В.Фабрика, асист.

Кіровоградський національний технічний університет

ІРО як спосіб здійснення приватизації та постприватизаційного розвитку підприємств

У статті систематизовано світовий досвід застосування ІРО в приватизаційних процесах. Визначено умови, при дотриманні яких роздержавлення підприємств України через ІРО буде ефективним.

публічне розміщення акцій; підприємства-емітенти; приватизація; Initial Public Offering

М.В. Соколов, О.М. Кошик

ГУ "Інститут економіки и прогнозирования НАН Украины", г. Киев

И.В. Фабрика

Кировоградский национальный технический университет

ІРО как способ совершения приватизации и постприватизационного развития предприятий

В статье обобщен мировой опыт использования IPO в приватизационных процессах. Автором определены условия, соблюдение которых обеспечит эффективность разгосударствления предприятий Украины с использованием IPO.

публичное размещение акций; предприятия-эмитенты; приватизация; Initial Public Offering

Постановка проблеми. Приватизаційні процеси в Україні, започатковані в 1992 році, мали на створення інституту приватної власності. Починаючи з 1992 року, в Україні приватизовано 28943 об'єкти державної та 99828 об'єктів комунальної власності [3].

Незважаючи на активне роздержавлення, в економіці України наявний надлишковий за розміром (37 % у ВВП країни), неефективний (згідно з даними Мінекономрозвитку, у 2012 році визнано неефективними близько 70 % державних підприємств,) державний сектор, для управління яким необхідно відволікати значні ресурси суспільства.

У таких умовах необхідно забезпечити ефективне завершення приватизаційних процесів, у результаті яких, відповідно до Програми економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентна економіка, ефективна держава», у державній власності мають залишитися лише ті об'єкти, які «забезпечують виконання державою своїх основних функцій і гарантують національну й економічну безпеку» [2].

Задачею дослідження є вивчення особливостей процесу забезпечення модернізації економіки України. Для виконання цих цілей повинна проводитись системна та цілеспрямована робота по зміні власників майна, яка має на меті як формування інституту ефективних приватних власників, так і отримання додаткового фінансування. У цьому контексті важливим є не збільшення способів приватизації, а забезпечення їх ефективності.

Вважаємо, що досягнення цілей приватизаційних процесів в сучасних умовах розвитку економіки України та її низького інвестиційного потенціалу можливе, в тому

числі, шляхом активізації використання такого способу здійснення приватизації державної власності, як первинне публічне розміщення цінних паперів - Initial Public Offering (далі – IPO).

Аналіз останніх публікацій. Використання розробок зарубіжних науковців І. Велша, Р. Геддеса, Д. Дрейхо, Дж. Ріттера, Т. Луграна, К. Рідквіста, Р. Гільсона, Б. Блека, Б. Чодрі, Р. Мертона, якими сформоване теоретичне підґрунтя механізму IPO, для його дослідження як способу здійснення приватизації в Україні недоцільне, зважаючи на суттєві розбіжності в економічному та правовому середовищі країн, для яких здійснювались розробки.

Вагомі наукові результати щодо використання IPO у ході приватизаційних процесів отримано російськими науковцями Н. Берзоном (дослідження механізму розміщення акцій в процесі приватизації з точки зору структурування угоди по вибору способу приватизації, часу проведення угоди, методів ціноутворення), Р. Прокоф'євим (дослідження IPO як форми приватизації і залучення населення в інвестиційну діяльність в Росії), А. Логіновим (дослідження методології та механізмів приватизації на прикладі Польщі, в тому числі з застосуванням IPO) [6], А. Чимаровим (дослідження фінансових аспектів трансформації корпоративного контролю, в тому числі й з участю держави), В. Енгау (виявлення тенденцій та розробка концептуальних засад формування й розвитку російського IPO на основі дослідження перетворень у фінансовому секторі економіки). Окремі положення, висновки та рекомендації розробок зазначених вище та інших російських науковців можуть бути використані при здійсненні приватизації через IPO в Україні [1; 7; 10].

Присвячені даному напрямку праці вітчизняних авторів (Р. Заглада, Г. Карпенко, Н. Костенко, К. Кость, О. Петухова, І. Процик, Н. Рекова, Г. Старостенко, Т. Ясінська, С. Червякова, С. Шинкаренко та ін.) пропонують власні підходи до визначення сутності, оцінки доцільності та формування механізму здійснення процесу IPO [4, 5].

Л. Кібальник, О. Корж досліджували питання приватизації загальнодержавної власності в умовах світової фінансової кризи та обґрунтували доцільність IPO як форми здійснення приватизації підприємств України [4].

Р. Короткою досліджено господарсько-правове регулювання агентських відносин в Україні та виділено агентські відносини за безпосередньої участі держави (приватизація державного майна/акцій із застосуванням міжнародних/транснаціональних фондових ринків) та запропоновано зміни до низки актів законодавства [5].

При всій значущості їх розробок, слід зазначити, що майже не розкриті питання, пов'язані з вивченням IPO як способом здійснення приватизації з урахуванням особливостей національної економіки.

Мета статті. Зважаючи на зазначене, метою даної роботи є системне дослідження на основі опрацювання світового досвіду IPO як способу здійснення приватизації та визначення можливостей його застосування в приватизаційних процесах в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. За результатами проведеного дослідження нами з'ясовано, що IPO розглядається державними інститутами багатьох країн як спосіб здійснення приватизації, що дозволяє досить ефективно досягти цілей роздержавлення.

IPO у широкому значенні розглядається як публічна пропозиція акцій підприємства широкому колу інвесторів (зроблена вперше PPO (Primary Public Offering) або вторинна SPO (Secondary Public Initial)) на фондовій біржі. IPO у вузькому значенні розглядається як складний процес залучення підприємством, за допомогою комплексу формальних процедур, довгострокових інвестицій, шляхом первинного або

вторинного публічного цінних паперів.

IPO можна визначити також як особливу форму залучення капіталу з чітко визначеними правилами проведення на окремих фондових біржах або інших організаторах торгівлі цінними паперами.

Під IPO зараз зазвичай розуміється первинне розміщення саме акцій, хоча цей термін у теорії поширюється й на інші види цінних паперів, у тому числі облігації.

IPO є, перш за все, результатом розвитку ринку акцій, і йому притаманні всі переваги використання акцій як механізму залучення капіталу на підприємства в порівнянні з використанням корпоративних облігацій та кредитів. Основні з них:

- акції не обмежені терміном дії. Акціонерне товариство в нормальній ситуації не зобов'язане повертати внесені акціонерами кошти;
- продаж пакетів акцій має переваги з точки зору прискорення строків мобілізації значних обсягів фінансових ресурсів;
- оскільки широке використання акцій в Україні почалося раніше, ніж облігацій підприємств, вони є більш звичним інструментом для учасників фондового ринку та більш популярні серед фізичних осіб;
- акції можуть використовуватися для отримання позик;
- емісія акцій створює умови для покращення бізнес-іміджу компаній та збільшення можливостей для подальшого розвитку бізнесу. Акціонери є потенційними споживачами продукції та послуг компанії. Тобто нарощування кількості акціонерів створює додаткові конкурентні переваги;
- акції можуть використовуватися для залучення висококваліфікованих кадрів та підвищення зацікавленості персоналу в покращенні результатів діяльності шляхом надання переваг у купівлі акцій.

Проте особливе значення має така властивість первинного публічного розміщення акцій, що воно дозволяє зберегти управління підприємством з боку емітентів навіть у випадках, коли розміщується великий пакет акцій, інколи навіть контрольний. Це особливо важливо при приватизації підприємств соціальної сфери, а також стратегічних підприємств, на яких доцільно зберегти значну роль держави в управлінні.

Великий інтерес до IPO зумовлюється перевагами, які воно має в порівнянні з іншими механізмами залучення капіталу. Зараз його здійснення вважається у світі одним з найефективніших та найбільш прозорих механізмів залучення іноземного капіталу.

Крім уже названих переваг, що в цілому притаманні будь-якому розміщенню акцій у порівнянні з іншими інструментами зовнішнього фінансування, у ході IPO визначається більш об'єктивна ринкова оцінка капіталізації компанії. Це значно розширює для неї в майбутньому можливість здійснення інших форм залучення сторонніх коштів, зокрема, шляхом отримання банківських позик та емісії корпоративних облігацій.

Саме тому підвищення капіталізації — одне з основних завдань, яке вирішується при проведенні IPO. Якщо падіння курсової вартості акцій ніяк не впливає на отримані в результаті проведення IPO фінансові ресурси, то зниження котирувань акцій та капіталізації компанії-емітента після його проведення значно обмежує подальші можливості залучення стороннього капіталу у формі банківських позик або шляхом емісії корпоративних облігацій. Однією з основних задач IPO є створення ліквідного вторинного ринку акцій.

Фактично здійснення IPO є не просто ефективним механізмом залучення інвестицій, воно створює умови для довготермінових зв'язків між емітентами та інвесторами, для підтримки курсу акцій емітентів, що позитивно впливає на їх

загальний фінансовий стан.

Крім того, після проведення IPO полегшується процес зливань та поглинань, оскільки партнери можуть керуватися більш об'єктивною інформацією, отриманою з незалежного джерела. Все це пояснює швидкість поширення IPO.

Всі ці фактори можна розглядати не тільки в контексті здійснення власне приватизаційних процесів, але й постприватизаційного розвитку. Крім того, вони є надійними інструментами легалізації власності. В силу особливостей приватизаційного процесу в Україні, ця проблема має надзвичайно велике значення.

IPO як спосіб здійснення приватизації активно використовується як в розвинених країнах, так постсоціалістичних країнах, що здійснювали ринкові перетворення.

Приватизація через IPO використовувалася у Франції, зокрема за допомогою даного інструменту було зменшено частку держави у «France Telecom», яка в 1997 році успішно здійснила IPO, в 1998 році – SPO. IPO компанії викликало значний попит у населення, крім цього, співробітники компанії активно купували акції за більш привабливими цінами. У даний час пряма частка держави в «France Telecom» становить 13,45 % (з урахуванням Фонду Стратегічних Інвестицій – 26,95 %) [10].

Активізація приватизаційних процесів у 2009 і 2010 рр. обумовлена наслідками світової фінансової кризи, коли внаслідок рекапіталізації державою значно зросла частка державного сектору економіки. У цей період відбулися значні за обсягами приватизаційні угоди з використанням IPO, SPO на глобальному ринку (більше 200 млрд. доларів США). Найбільшими угодами стали продаж приватизаційних пакетів таких компаній, як Petrobras, Petronas Chemical, Agriculture Bank of China, Coal India, General Motors, Citigroup [10].

Найбільшого поширення IPO як способу здійснення приватизації в постсоціалістичних країнах отримало в Польщі. За період 1990-1996 рр. через IPO вдалося розмістити на біржі акції 28 спеціально відібраних підприємств, серед яких спочатку домінували підприємства промисловості, потім до їх складу були включені банки (зокрема, Bank Handlowy) та підприємства телекомунікаційної сфери (зокрема, Telekomunikacja Polska). За весь приватизаційний період Польща провела близько 60 випусків IPO [6].

Факторами, що обумовили вибір IPO як способу здійснення приватизації державних підприємств у Польщі, були: прагнення створити надійний, транспарентний фондовий ринок; забезпечення умов для розвитку інвестиційних фондів (насамперед, пенсійних); бажання підвищити вартість державних підприємств для продажу великих пакетів акцій стратегічним інвесторам; популяризація ідеї приватизації серед населення (особливо, в початковий період); залучення національного капіталу в процес приватизації (коштів населення і малого та середнього бізнесу) [6].

Зважаючи на зазначені фактори, з урахуванням політичних, економічних і технічних міркувань відбувався вибір підприємств для пропозиції їх акцій до IPO.

IPO як спосіб здійснення приватизації активно використовується в Росії. У 2006 році НК «Роснефть» провела IPO на Лондонській фондовій біржі (LSE), а також на російських біржах РТС і ММВБ, у результаті якого було залучено 10,7 млрд. дол. Це стало найбільшим IPO в Росії та п'ятим найбільшим IPO за всю історію світового фондового ринку. У результаті проведення IPO частка держави в акціонерному капіталі НК «Роснефть» знизилася до 75,2 % [9].

Другим за розміром розміщенням (8,8 млрд. дол. США) стало SPO ВАТ «Сбербанк Росії», проведене в 2007 році на російських біржах РТС і ММВБ для часткової приватизації найбільшого комерційного російського банку, але зі збереженням у держави (Банку Росії) контрольного пакету в 57,6 % [1].

Третім за розміром розміщення (8,0 млрд. дол. США) було IPO ВТБ «ВТБ» у 2007 році на LSE, РТС і ММВБ, що мало на меті зниження частки держави зі збереженням контрольного пакету і підвищення прозорості діяльності другого за розміром комерційного банку Росії. У результаті IPO частка держави в капіталі банку знизилася до 85,5 % [1].

Слід зазначити, що приватизаційні процеси в Росії активізовано Указом Президента «Про довгострокову державну економічну політику» від 7 травня 2012 року, яким передбачається «завершення до 2016 року виходу держави з капіталу компаній «несировинного сектору», що не відносяться до суб'єктів природних монополій, та організацій оборонного комплексу» [12]. Це, зокрема, означає повну приватизацію: активів банків ВТБ «Сбербанк Росії» (51 % акцій), ВТБ «ВТБ» (77% акцій), ВТБ «Россельхозбанк»; транспортних активів у конкурентних секторах, у тому числі ВТБ «Аерофлот – Російські Авіалінії» і ВТБ «Совкомфлот».

Відповідно до планів приватизації визначено, що приватизація таких підприємств, як ВТБ АК «АЛРОСА», ВТБ «Совкомфлот» та ВТБ «ВТБ» у 2013 році відбудеться з застосуванням IPO на російських фондових біржах, на яких практично сформовано необхідну інфраструктуру та механізми [11].

У 2011 році в республіці Казахстан була розроблена урядова програма «Народне IPO» на Казахстанській фондовій біржі (KASE), що мала на меті надання громадянам можливості володіння акціями найбільших підприємств країни, створення нового інструменту інвестування і примноження заощаджень населення, подальший розвиток ринку цінних паперів, залучення компаніями додаткового фінансування з метою реалізації інвестиційних програм [7].

Для участі в даній програмі обрано наступні підприємства: 2012 рік – АТ «КазТрансОйл» (надійшло 34687 заявок на суму 59408943975 тенге, в тому числі 34676 заявок от громадян Казахстану, 10 заявок от НПФ і 1 заявка от маркет-мейкеру); 2013 рік – АТ «КЕГОС», АТ «Ейр Астана», АТ «КазТрансГаз», АТ «Самрук-Енерго», АТ «НМСК «Казтрансморфлот»; 2014 рік – АТ НК «Қазақстантеміржолы», АТ «Казтеміртранс»; 2015 рік – АТ «Казатомпром» і АТ «КазМунайГаз» [7].

Досвід Казахстану у проведенні «Народного IPO» було використано в республіці Білорусь, де в 2012 році було проведено IPO 240 тисяч акцій Мінського заводу ігристих вин на Білоруській валютно-фондовій біржі вартістю 171450 білоруських рублів за одну акцію.

За період продаж на біржі було укладено 863 угоди на суму 28,24 млрд. білоруських рублів, що склало 68,63 % загального обсягу емісії. У 2013 році було розпочато другий етап IPO акцій, нерозміщених на першому етапі [8].

В Україні використання IPO як методу приватизації державної власності не набуло широкого поширення. Це можна пояснити тим, що у своєму «класичному» вигляді його використання українськими компаніями розпочалося лише в 2005 році, коли переважаюча частина підприємств була вже приватизована.

До цього року IPO здійснювалося у форми розміщення американських депозитарних розписок (ADR) та глобальних депозитарних розписок (GDR), що випускаються для обігу, відповідно, на ринках США та Європи. Проте вони можуть реалізуватися брокерами без згоди емітентів і навіть без їх інформування про розміщення. Але, якщо навіть таке інформування відбувається, депозитарні розписки не забезпечують сталих взаємозв'язків між емітентами та інвесторами, тобто не створюють додаткових умов для підтримання курсу акцій.

Зазвичай, вони коштують на порядок дешевше тих акцій, розміщення яких здійснив сам емітент, та не забезпечують надійного захисту прав інвесторів. Відповідно, вони не потребують спеціальних заходів із забезпечення прозорості

відносин власності та системи управління компаніями. Тому, на наш погляд, розміщення депозитарних розписок можна розглядати лише як прообраз або найбільш примітивну форму IPO.

Можливості використання повноцінних форм IPO на закордонних фондових майданчиках (фондовий ринок України для цього все ще недостатньо розвинений) створюють принципово нові можливості для підвищення ефективності постприватизаційного розвитку приватних підприємств в Україні.

При здійсненні первинних розміщень акцій українськими компаніями на закордонних біржах не менше значення, ніж залучення коштів, має необхідність виконання досить жорстких умов щодо приведення системи бухгалтерського обліку, фінансової звітності, корпоративного управління до міжнародних стандартів, обов'язкового проведення аудиту тощо.

У процесі проведення міжнародних IPO вони контактують з провідними аудиторськими, консалтинговими компаніями, виконуючи досить суворі вимоги бірж щодо здійснення лістингу. Причому іноземні партнери — консультанти, андеррайтери і біржі, зацікавлені в успіху первинних розміщень та в тому, щоб права покупців акцій не були порушені як у ході здійснення первинного розміщення, так і після нього.

При цьому вони орієнтуються не тільки на отримання доходів від надання послуг, але й на необхідність збереження репутації, що може значно постраждати внаслідок невдалого IPO. Забезпечити власні інтереси вони можуть, лише отримавши об'єктивну інформацію про реальний фінансовий стан та перспективи розвитку компанії-емітента, про її дійсних власників.

Тому проведення IPO на закордонних майданчиках неможливе при збереженні непрозорих схем власності та управління, веденні подвійної бухгалтерії, несистематичних аудиторських перевірок. Воно фактично є ефективним інструментом як легалізації відносин власності, так і адаптації всієї системи менеджменту компаній до сучасних вимог, інструментом включення великого українського капіталу та в цілому української економіки до глобалізаційних процесів.

Висновки з дослідження та перспективи подальших досліджень. За результатами проведеного дослідження вважаємо, що здійснення приватизації через IPO є достатньо ефективним, про що свідчить досвід його застосування більш ніж у 60 країнах світу.

В результаті узагальнення світового досвіду здійснення приватизації через IPO, зважаючи на його переваги та недоліки та фактори, що впливають на вихід українських підприємств на ринок IPO, визначено наступне:

1) масштабна приватизація державних підприємств в Україні через IPO недоцільна, зважаючи на значні вимоги до їх фінансового стану, якості корпоративного управління, формування фінансової звітності та перевірки провідними міжнародними аудиторськими компаніями, витратності даного способу здійснення приватизації та ряду інших факторів;

2) для забезпечення досягнення цілей приватизаційного процесу обов'язковим є ретельний відбір тих об'єктів, приватизація яких буде здійснюватись шляхом IPO. Доцільною є точкова приватизація державних підприємств великої та середньої капіталізації з інвестиційно привабливих галузей (банківський сектор, сільське господарство, ВПК, підприємства інфраструктури), які мають стійкий фінансовий стан, привабливі конкурентні позиції та достатні ринкові перспективи;

3) проведення приватизації державних підприємств в Україні через IPO, зважаючи на нерозвиненість вітчизняного фондового ринку, що проявляється в низькій капіталізації, недостатньо ефективній інфраструктурі, відсутності або недосконалості правового регулювання окремих сфер ринку, має орієнтуватись на міжнародні ринки

капіталу та враховувати їх кон'юнктуру при прийнятті рішення про вихід на ринок IPO;

4) державні підприємства, обрані для приватизації через IPO, повинні пройти передприватизаційну експертизу та здійснити ряд заходів, які передують розміщенню їх акцій на біржі (розширення займаного сегмента ринку, підвищення ефективності діяльності, відсікання непотрібних напрямків, диверсифікація бізнесу з урахуванням виходу підприємства на біржу та ін.);

5) повинна бути здійснена оцінка ефективності даного способу приватизації з урахуванням потенційного обсягу залучення коштів, ціни розміщення та витрат на розміщення.

З метою формування дієвого механізму приватизації через IPO необхідним є розробка алгоритму відбору-державних підприємств та формування методичного забезпечення оцінювання ефективності даного способу здійснення приватизації.

Особливу увагу треба приділити формуванню необхідної інфраструктури та механізму застосуванням IPO на українських фондових біржах, який забезпечить подальший розвиток ринку цінних паперів, дасть можливість компаніям залучати додаткове фінансування з метою реалізації інвестиційних програм і надасть принципово нові можливості для підвищення ефективності постприватизаційного розвитку приватних підприємств в Україні, а також створить новий інструмент інвестування і примноження заощаджень населення.

Список літератури

1. Данилов Ю. А., Якушин Я. Ф. IPO в России: итоги 2007 года [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://old.ffms.ru/attach.asp?a_no=914.
2. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава : Програма економічних реформ на 2010-2014 роки [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf.
3. Звіт про роботу Фонду державного майна України, хід та результати виконання Державної програми приватизації у 2012 році [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.spfu.gov.ua/spfu.admin.com.ua/Lists/Attachments/65/zvit_19032013_1.pdf.
4. Кібальник Л. О. Вплив світової фінансової кризи на процес приватизації загальнодержавної власності в Україні / Л. О. Кібальник, О. С. Корж // Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки». — 2010. — Вип. 177. — С. 13-20.
5. Коротка Р. О. Господарсько-правове регулювання агентських відносин в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.04 «Господарське право, господарське-процесуальне право» / Роксолана Олександрівна Коротка. — К., 2011. — 18 с.
6. Логинов А. А. Методология и механизмы приватизации в странах Центральной и Восточной Европы на примере Польши : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. эконом. наук : спец. 08.00.14 «Мировая экономика» / Артем Александрович Логинов. — М., 2010. — 25 с.
7. О Программе «Народное IPO» [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.halyk-ipo.kz/ru/ipo/programm/>.
8. О продаже акций ОАО «Минский завод игристых вин» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://minsk.gov.by/ru/org/8644/attach/2f0b5d4/>.
9. Первичное размещение акций (IPO) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gosneft.ru/Investors/structure/IPO/>.
10. Теплова Т., Яворская А., Рассадкин Л., Погосян Ю., Чеснокова М. Сравнительный анализ эффективности деятельности частных компаний и компаний с государственным участием [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.hse.ru/data/2013/02/11/1307772435/2012%20%D0%9E%D0%A2%D0%A7%D0%95%D0%A2%20%D0%9B%D0%90%D0%A4%D0%A0%20%D0%BF%D0%BE%20%D0%B7%D0%B0%D0%BA%D0%B0%D0%B7%D1%83%20PwC.pdf>.
11. Увеличение плана по приватизации на 2013 год [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.martu.ru/news/economy/85/>.
12. Указ Президента России «О долгосрочной государственной экономической политике» от 7 мая 2012 года № 596 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://base.garant.ru/70170954/>.

M. Sokolov, O. Koshik

"Institute of Economics and Forecasting of NAS of Ukraine", Kiev, Ukraine

I. Fabrika

Kirovograd national technical university, Kirovograd, Ukraine

IPO as the method of privatization and post-privatization enterprise development

The aim of this work is to study the system based on the processing of international experience as a way of committing IPO privatization and possibilities of its use in the privatization process in Ukraine.

The article summarizes the world experience with an IPO in the privatization process. The author defines the conditions, compliance with which will ensure the effectiveness of privatization of enterprises in Ukraine with the IPO.

The results can be used in the development of a comprehensive model of privatization of national enterprises issuers.

public offering, issuing enterprise, privatization; Initial Public Offering

Одержано 06.10.13

УДК 338:330.115

В.Ф. Гамалій, проф., д-р фіз.-мат. наук, В.А. Вишневська, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Проблема вибору інвестиційного портфеля з врахуванням ризику

В роботі запропонований один із підходів до вирішення питання раціонального вибору інвестиційного портфеля на основі використання критерію середнього значення і стандартного відхилення. Це дозволяє врахувати відношення інвестора до ризику.

фінансові інвестиції, ризик, портфель цінних паперів

В.Ф. Гамалій, В.А. Вишневская

Кіровоградский национальный технический университет

Проблемы выбора инвестиционного портфеля с учетом риска

В статье предложен один из подходов к решению вопроса рационального выбора инвестиционного портфеля на основе использования критерия среднего значения и стандартного отклонения. Это позволяет учитывать отношение инвестора к риску.

финансовые инвестиции, риск, портфель ценных бумаг

Інвестор завжди зіштовхується з дилемою: бажанням мати якомога більшу ефективність портфеля та бажанням забезпечити вклади з якнайменшим ступенем ризику. Теорія портфеля надзвичайно широко використовується в економіці. Теорію «селекції портфеля цінних паперів» широко використовують банки під час підготовки фінансових операцій. За допомогою теорії портфеля на підприємствах менеджерами створюється «портфель надійності» матеріальних запасів, визначається їх оптимальний обсяг, що забезпечує допустимий ступінь ризику. Вона дає можливість здійснити багатостадійне планування, що забезпечує надійність й ефективність розподілу матеріальних запасів у системі виробництва з урахуванням затрат на складування, постачання, транспортування тощо. Ця теорія дозволяє менеджерам, керівництву

підприємства свідомо йти на певний ризик, прогнозувати кінцевий результат, знижувати собівартість продукції. На підставі економіко-математичних моделей і методів з використанням графіків і схем детально аналізують такі питання, як «портфель надійності» у системі забезпечення виробництва, співвідношення ризику і затрат, ефективні структури надійності [1].

Узгодження максимізації норми прибутку та мінімізації ризику не є простим, бо на досить ефективному ринку цінні папери з високою нормою прибутку характеризуються відповідно високим ступенем ризику. Розсудливий інвестор шукає такі можливості для розміщення капіталу, за яких зі збільшенням норми прибутку одночасно зменшувався б ступінь ризику.

Економіко-математична модель задачі обрання оптимальної структури портфеля вперше була запропонована Г. Марковіцем. Відомий американський вчений-економіст Д. Тобін узагальнив цю задачу, показавши, що оптимальна структура портфеля цінних паперів не залежить від схильності (несхильності) інвестора до ризику [3]. Теоретичні дослідження вітчизняних науковців з проблем невизначеності та ризику здебільшого присвячені аналізу причин виникнення, класифікації та методам кількісної оцінки ризиків. Це знайшло відображення у наукових роботах Вітлінського В.В., Великоіваненко Г.І., Глущенко В.В., Івченко І.Ю. та ін. Між тим більше уваги слід приділити пошуку ефективних прийомів управління інвестиційним портфелем, які були б адекватними до реальних можливостей вітчизняних підприємств.

Метою даної статті є вивчення підходів до вирішення питання раціонального вибору інвестиційного портфеля з врахуванням ризику.

При вирішенні проблеми вибору інвестиційного портфеля будемо розглядати фінансові інвестиції, які здійснюються в значних обсягах у формі цінних паперів на ринку капіталів. Доходи від фінансових інвестицій, що очікуються від дивідендів (процентів) та підвищення курсу цінних паперів, залежать від впливу різноманітних економічних чинників та, при певних обставинах, від динаміки курсу інших цінних паперів. Портфель, що складається з різних видів інвестицій, може характеризуватися різними комбінаціями кореляційних показників взаємозалежності між різними доходами, що очікуються, та ризику. Портфель, при якому значення доходу, що очікується, пов'язано з мінімальним ризиком, або при якому може бути отримано максимальний дохід при заданій величині ризику, буде ефективним.

При моделюванні процесу вибору інвестиційного портфеля величину ризику будемо оцінювати за допомогою варіацій і коваріацій цінних паперів і портфелів. Будемо вважати, що дохід від цінних паперів залежить від дивідендів (процентів) та коливань курсу.

Брутто-дохід курсу цінних паперів можна подати у такому вигляді:

$$D_{iT}^{\circ} = \frac{100}{K_{io}} (K_{iT} - K_{io} + d_{iT}), \quad i = \overline{1, l}, \quad (1)$$

де i - індекс виду цінних паперів;

D_{iT}° - брутто-дохід від цінних паперів i -го виду в кінці планового періоду;

K_{io} - курс цінних паперів i -го виду на початку планового періоду;

K_{iT} - курс цінних паперів i -го виду в кінці планового періоду;

d_{iT} - дивіденди від цінних паперів i -го виду в кінці планового періоду.

Якщо в цій моделі врахувати витрати на купівлю-продаж, податки на курсовий дохід і дивіденди (проценти), то отримаємо модель визначення нетто-доходу при постійних ставках податків і долях витрат у вигляді:

$$D_{iT}^H = \frac{100}{K_{io}(1+\alpha)} \{ [K_{iT}(1-\beta) - K_{io}(1+\alpha)](1-S_1) + d_{iT}(1-S_2) \}, \quad i = \overline{1, l}, \quad (2)$$

де D_{iT}^H - нетто-дохід від цінних паперів i -го виду в кінці планового періоду;

α - доля витрат на купівлю;

β - доля витрат на продаж;

S_1 - ставка податку на курсовий дохід;

S_2 - ставка податку на дивіденди (проценти).

В подальшому для спрощення будемо користуватися позначенням $D_{iT}^H = D_i$, а величину майбутнього доходу будемо розглядати як випадкову змінну D_{ij} ($j = \overline{1, m}$), причому кожному значенню D_{ij} відповідає суб'єктивна імовірність P_{ij} . При цьому

$$\sum_{j=1}^m P_{ij} = 1.$$

Таким чином, майбутній дохід визначається як випадкові величини, на динаміку яких впливають різні чинники, що точно не прогнозуються, оскільки вони не є цілком визначеними. Незважаючи на те, що ці чинники суттєво впливають на прогнози про доходи від цінних паперів в майбутньому, інвестор може в більшості випадків вважати можливим існування лише декількох їх значень і зможе оцінити при певних обставинах імовірність їх досягнення.

Очевидно, величина очікуваного доходу D_i від i -го виду цінних паперів може бути розрахована як сума можливих доходів з врахуванням імовірності їх досягнення, тобто $D_i = \sum_{j=1}^m P_{ij} D_{ij}$, $i = \overline{1, l}$.

Враховуючи невизначеність оцінки майбутнього доходу, введемо r_i - величину ризику цінних паперів i -го виду:

$$r_i = \sum_{j=1}^m P_{ij} (D_{ij} - D_i)^2, \quad i = \overline{1, l}. \quad (3)$$

Отримані величини математичного очікування доходу D_i і ризику r_i приймаються до уваги при формуванні пакету цінних паперів i -го виду як невідомі.

Позначивши через x_i долю цінного паперу i -го виду в портфелі, маємо:

$$0 \leq x_i \leq 1, \quad \sum_{i=1}^l x_i = 1. \quad (4)$$

Тоді величиною очікуваного доходу від всіх цінних паперів є $\Pi = \sum_{i=1}^l D_i x_i$, а дисперсія інвестиційного портфеля визначається за формулою:

$$\sigma = \sum_{i=1}^l \sum_{\kappa=1}^l C_{i\kappa} x_i x_\kappa, \quad C_{ii} = r_i, \quad (5)$$

де $C_{i\kappa} = R_{i\kappa} \sqrt{r_i r_\kappa}$ ($i \neq \kappa$) - коваріації доходів від цінних паперів i та κ , а $R_{i\kappa}$ - кореляційний коефіцієнт доходів від цінних паперів i та κ .

Очевидно, величину дисперсії інвестиційного портфеля можна подати у вигляді:

$$\sigma = \sum_{i=1}^l C_{ii} x_i^2 + 2 \sum_{i=1}^{l-1} \sum_{k>i}^l C_{ik} x_i x_k . \quad (6)$$

Для можливості геометричної інтерпретації надійності та ефективності набору цінних паперів портфеля розглянемо випадок, коли $l = 3$. При цьому, враховуючи, що $C_{ik} = C_{ki}$, маємо:

$$\sigma = c_{11} x_1^2 + 2c_{12} x_1 x_2 + 2c_{13} x_1 x_3 + c_{22} x_2^2 + 2c_{23} x_2 x_3 + c_{33} x_3^2 . \quad (7)$$

Враховуючи, що $x_1 + x_2 + x_3 = 1$, або $x_3 = 1 - x_1 - x_2$, врешті отримуємо:

$$\sigma = (c_{11} - 2c_{13} + c_{33}) x_1^2 + (c_{22} - 2c_{23} + c_{33}) x_2^2 + (2c_{12} - 2c_{13} - 2c_{23} + 2c_{33}) x_1 x_2 + (2c_{13} - 2c_{33}) x_1 + (2c_{23} - 2c_{33}) x_2 + c_{33} , \quad (8)$$

тобто маємо квадратичну функцію.

В системі координат $x_1 x_2$ лінії однакових варіацій ($M\sigma$) із значеннями, більшими за мінімальну варіацію (M), зображують ізоваріаційні еліпси (рис.1). При цьому в початку координат $x_3 = 1$, а на прямих між $x_1 = 1$ і $x_2 = 1$ $x_3 = 0$.

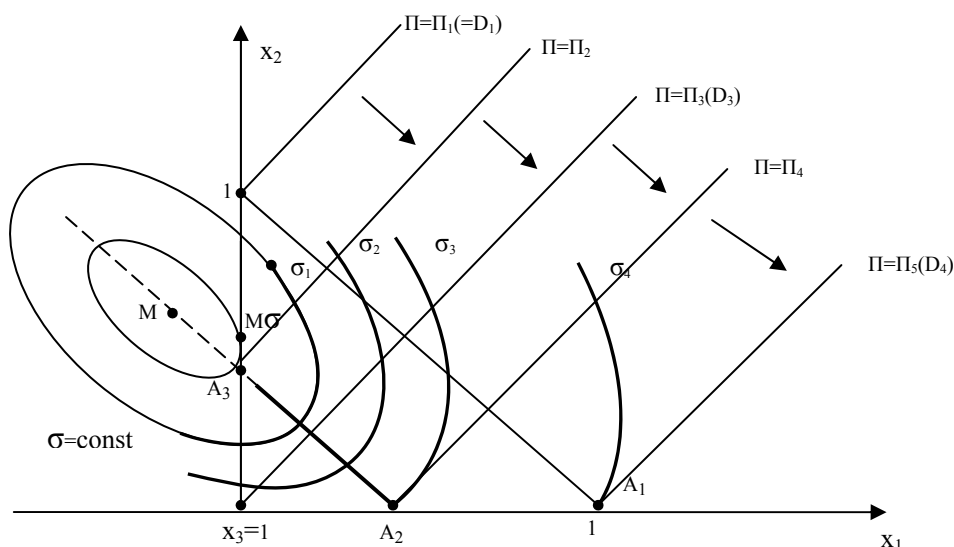


Рисунок 1 - Изоваріаційні еліпси, математичні очікування доходів та ефективні інвестиційні портфелі

Абсолютний мінімум M варіацій знаходиться в загальному центрі ізоваріаційних еліпсів. В цьому випадку мова йде про неприпустиму комбінацію цінних паперів ($x_1 < 0$).

Мінімальна варіація припустимого набору σ_{\min} інвестиційного портфеля знаходиться в точці $M\sigma$, де $x_1 = 0$, $x_2 > 0$, $x_3 > 0$. Значить цінні папери 2 і 3 в своїх долях x_2 і x_3 скомбіновані згідно з $M\sigma$.

Аналогічно маємо для очікуваного доходу:

$$\Pi = D_1 x_1 + D_2 x_2 + D_3 x_3 , \text{ або } D = (D_1 - D_3) x_1 + (D_2 - D_3) x_2 + D_3 . \quad (9)$$

Для постійних значень Π мова йде про прямі в системі координат $x_1 x_2$.

Очевидно, $\Pi_5 > \Pi_4 > \Pi_3 > \Pi_2 > \Pi_1$ і $\sigma_4 > \sigma_3 > \sigma_2 > \sigma_1$.

Для всіх ефективних портфельів вірно те, що дохід має мінімальну варіацію при заданому значенні математичного очікування. Тоді ефективні портфелі лежать на лінії $A_1 - A_2 - A_3 - M\sigma$. На рис.1 для очікуваного доходу Π_5 тільки перший цінний папір включено в портфель. При пониженні варіацій з'являється комбінація цінних паперів x_1 і x_3 з очікуваним доходом Π_4 . Між A_2 і A_3 ефективним є портфель із трьох цінних паперів x_1, x_2, x_3 , а в проміжку між A_3 і $M\sigma$ приймаються до уваги змінні величини x_2 і x_3 . Зображення комбінації критичних ліній $A_1 - A_2 - A_3 - M\sigma$ в системі координат $\sigma\Pi$ подано на рис.2.

У випадках, коли інвестиційний портфель містить більше трьох видів цінних паперів, його ефективність може бути визначена на основі відповідних розрахунків. Такі розрахунки можна виконувати на основі оптимізаційних моделей за умов, що для заданої дисперсії максимізується дохід, або при заданому доході мінімізується дисперсія.

Серед декількох ефективних портфельів можна вибрати оптимальний в залежності від відношення інвестора до ризику. Це можливо завдяки тому, що σ і Π можна ввести в критеріальну функцію, зваживши дохід по параметру r (ризик), який показує, в якій мірі інвестор віддає перевагу очікуваному прибутку в порівнянні з ризиком. В цьому випадку модель має вигляд:

$$\sigma(X) - r\Pi(X) \rightarrow \min, \tag{10}$$

$$\sum_{i=1}^l x_i = 1,$$

$$x_i \geq 0, x_i \in \{X\}, i = \overline{1, l}.$$

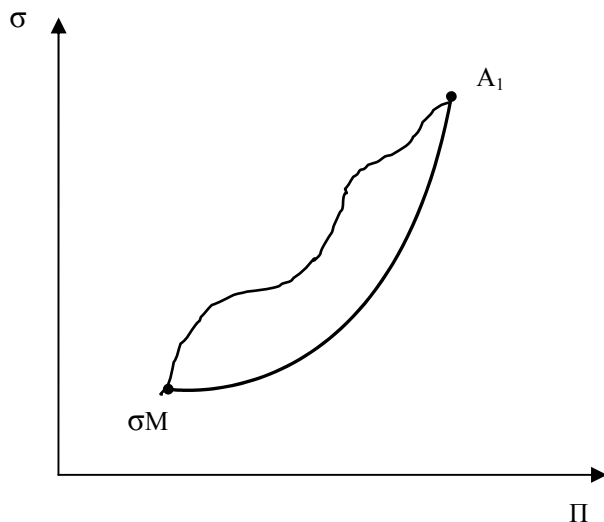


Рисунок 2 - Ефективні портфелі в системі „дисперсія-доходи”

Вона відноситься до класу моделей квадратичної оптимізації з лінійними обмеженнями.

Таким чином, моделювання процесу вибору інвестиційного портфеля дозволяє подати фінансові інвестиції як структури „ризик-шанс” і визначити ефективні або оптимальні портфелі. Теорія вибору інвестиційного портфеля являє собою не тільки

модель програмного планування фінансових інвестицій, а й є основою теорії ринку капіталу.

В подальшому необхідно звернути увагу на дослідження можливостей зменшення ризикованості інвестиційного портфеля завдяки відкиданню безризикових ситуацій.

Список літератури

1. Вітлінський В.В., Великоіваненко Г.І. Ризикологія в економіці і підприємстві: Монографія. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
2. Вітлінський В.В., Верченко П.І. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. - К.: КНЕУ, 2000. - 292 с.
3. Вітлінський В.В., Наконечний С.І. Ризик у менеджменті. - К.: Борисфен-М, 2003. - 336 с.
4. Грабовый П. Г., Петрова С.Н., Полтавцев С. И. и др. Риски в современном бизнесе. - М.: Изд-во «Алане», 2006. - 200 с.
5. Дубров А.М., Лагоша Б.А., Хрусталеv Е.Ю. Моделирование рисковvх ситуаций в экономике и бизнесе: Учеб. пособие / Под ред. Б.А.Лагоши. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 176 с.

Volodymyr Gamaliy, Viktoriay Vishnevska

Kirovograd national technical university

The problem of choosing an investment portfolio of risk

The aim of this work is to study the problem of choosing an investment portfolio of risk.

In the article one of the approaches to the decision of a question, a rational choice of an investment portfolio is offered on the basis of use of criteria of an average value and a standard deviation.

Simulation of the process of selecting an investment portfolio can file a financial investment structure as "risk - chance" and to define effective or optimal portfolios.

financial investment, risk, portfolio of securities

Одержано 27.10.13

УДК 621. 923

І.В.Журило, доц., канд. екон. наук, І.В.Ситник, асп.

Кіровоградський національний технічний університет

Особливості формування життєвого циклу твердосплавної підгалузі кольорової металургії

Висвітлено особливості формування, розвиток та етапи становлення життєвого циклу галузі. Визначено фактори, що спричинили занепад українського виробництва інструментальних матеріалів із твердих сплавів. Проведений аналіз існуючого на сьогодні конкурентного середовища на даному ринку **життєвий цикл, інструментальне виробництво, тверді сплави**

И.В. Журило, И.В.Сытник

Кировоградский национальный технический университет

Особенности формирования жизненного цикла твердосплавной подотрасли цветной металлургии

Показано особенности формирования, развитие и этапы становления жизненного цикла отрасли. Определены факторы, повлиявшие на спад украинского производства инструментальных материалов із

твердых сплавов. Проведен анализ, существующей сегодня, конкурентной среды на данном рынке **жизненный цикл товара, инструментальное производство, твердые сплавы**

Однією з гострих проблем української промисловості є забезпечення виробництва сучасними високоякісними новими матеріалами, у т.ч. тврдосплавними виробами. В галузі тврдосплавного виробництва існує спектр технологічних, фінансових, маркетингових, управлінських проблем, вирішення яких матиме позитивний вплив на роботу підприємств металообробної, машинобудівної, гірничо-видобувної, деревообробної та інших галузей промисловості України.

Потреби українських підприємств становлять до 700 т тврдосплавних виробів на рік [1].

В процесі свого існування тврдосплавне виробництво в Україні, як і інші галузі пройшло декілька стадій розвитку, що в цілому утворює життєвий цикл. Його можна розбити на основні стадії: зародження (молодість), ріст (становлення), зрілість і спад. Ці стадії відрізняються тривалістю, що відповідні абсолютному різному рівню привабливості та динаміці розвитку.

Модель життєвого циклу товару мала розвиток в наукових роботах таких вчених, як Ч. Вассона, Д. Аакера, Дж. Андерсона і ін. Вони твердили, що в основі концепції життєвого циклу лежить постулат про те, що економічні блага, що представляють матеріальні активи, мають власний період існування, змістом якого є зміна в часі (динаміка) корисності [3].

Практичний аспект кривої життєвого циклу галузі досліджували і розкривали в своїх наукових працях російські вчені Маркова В.Д. і Кузнецова С.А. Вони визначали основні фактори, що характеризують стадії розвитку життєвого циклу та пропонували рішення проблеми вибору стратегії на окремих життєвих етапах. Але стосовно тврдосплавної галузі ці питання не розглядалися.

Метою статті є дослідження, аналіз етапів становлення та розвитку життєвого циклу галузі, визначення чинників, що спричинили занепад українського виробництва твердих сплавів, а також вивчення існуючого на сьогодні конкурентного середовища на даному ринку.

Розглянемо більш детально модель розвитку галузі, які базуються на концепції життєвого циклу. Вона передбачає наступні етапи: зародження, ріст, руйнування, «повторний цикл росту», становлення, «повторне руйнування», «повторне відновлення і ріст», зрілість, спад (кризові явища).

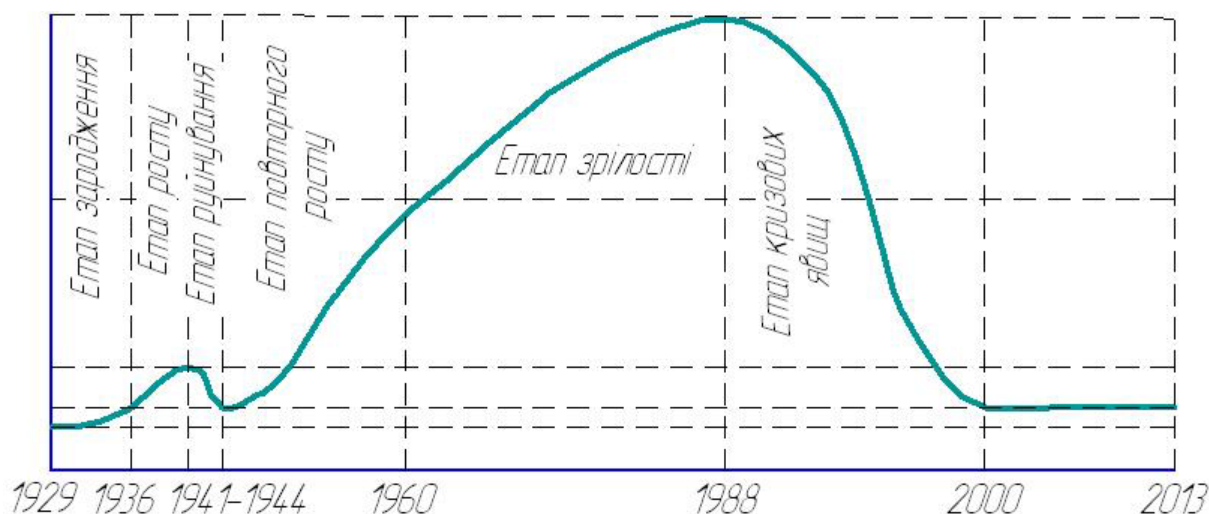


Рисунок 1 - Фази життєвого циклу галузі

На стадії молодості (зародження) (початок ХХ ст.) в Радянському Союзі минулого століття почалось безліч робіт по відновленню того виробничого потенціалу, що був в країні до руйнівної громадянської війни і розвитку промисловості, створенню незалежності від неприхильного оточення [4]. В 1929 році, вперше в Радянському Союзі, було створено твердий сплав. Успіх вчених був відображений в назві отриманого матеріалу – «победит». Сплав зразу набув широкого використання швидкорозвинутими галузями народного господарства: машинобудуванням, літакобудуванням, бурінням для видобування корисних копалин.

Етап росту (1929-1939рр). В 1932 році твердий сплав вже швидко набув масштабного промислового виробництва. В 1936 році на Московському заводі рідких елементів був створений спеціальний комбінат твердих сплавів. Другим підприємством, що випускав тверді сплави в СРСР став завод створений в 1942 році на Уралі за рахунок частково евакуйованих в 1941 році із Москви обладнання і кадрів Московського комбінату твердих сплавів (МКТС). Обидва ці заводи – в Москві і на Уралі безперервно нарощували виробництво твердих сплавів навіть під час Великої Вітчизняної війни.

Ними була розроблена технологія і освоєно випуск твердосплавних серцевин для бронебійних снарядів, які зіграли велику роль у перемозі СРСР над німецько-фашистськими загарбниками.

Виробництво ТС у світі зросло до 50 тис. тон на рік й продовжувало інтенсивно зростати, сприяючи розвитку промисловості країн світу й відповідно збільшуючись услід за цим розвитком. Важливість наявності власного виробництва ТС як невід'ємної складової усвідомили всі передові країни світу.

Етап руйнування (спаду) (1941-1943рр). Агресія гітлерівської Німеччини перервала мирну працю робітників країни. Загальна позиція на фронті змусила евакуювати заводи твердих сплавів в глибину країни. На протязі 1941-1942 рр в екстремому порядку відбувалось будівництво та організація твердосплавного виробництва на базі евакуйованого обладнання МКТС. В кінці 1942р було вироблена перша твердосплавна продукція, недостатність робочої сили було поповнено мобілізацією людей із інших країн. В складних умовах військового часу в СРСР було багато застосовано в технології твердих сплавів вперше і мало місце відкриттям і винаходам. Було налагоджено випуск титанових сплавів, вдосконалена технологія отримання вольфрамового андригїду. В складних умовах була надзвичайно висока творча діяльність, велися наукові пошуки, на ходу вдосконалювалось обладнання, впроваджувались унікальні раціоналізаторські пропозиції.

Етап «повторний ріст» (1944-1960). Після переможного закінчення Великої Вітчизняної війни відновлення зруйнованого народного господарства, його подальший бурний розвиток вимагав значного росту виробництва твердих сплавів, створення якісно нових композицій для багатьох все більш розвиваючих областей застосування.

Для сприяння цьому процесу в 1946 році постановою Уряду був створений інститут твердих сплавів, який швидко ріс і розвивався.

Суттєвий розвиток твердосплавна галузь отримала в 60-х роках, що охарактеризував *етап становлення або зрілості*, який тривав до кінця 80-х років.

Було проведено безліч науково-дослідних, опитно-конструкторських і проектних робіт в області виробництва і застосування твердих сплавів, тугоплавких металів і сплавів на їх основі, розробка перспективних планів розвитку твердосплавної промисловості і аналіз економічної діяльності підприємств, розробка стандартів і технічних умов на тверді сплави, тугоплавкі метали і напівфабрикати для них.

Етап спаду або кризових явищ (1988р – по сьогодні). З 1986 р за ініціативою вищого керівництва країни почалися масові реформи, які не обійшли і твердосплавну галузь.

Початок 90-х років в країнах бувшого СРСР став періодом розподілу загальносоюзного виробництва і створення для кожної країни вже свого – вітчизняного. Виявилось, що спеціалізація виробництва в Радянському Союзі, яка була розрахована на єдину економічну систему, залишила кожен нову незалежну країну зі своїми проблемами, в тому числі і в інструментальному виробництві твердосплавної галузі. Так як Україна вийшла із такого розподілу з непоганою часткою (сім інструментальних, три спеціалізованих алмазних, два абразивних заводи, великий комбінат твердих сплавів), її стартові можливості вважалися досить перспективними. Але перспективи виявились вкрай невизначеними.

Твердосплавна сировина залишилась за кордоном. Майже всі великі заводи твердосплавної галузі достатньо швидко занепали, оборотних коштів не вистачало навіть на оплату поточних витрат. Різко скоротилось споживання продукції, оснащеної твердосплавними виробами (в 2-2,5 рази). Уникнути такого розвитку змогли небагато підприємств. До них можна віднести Полтавський алмазний завод, Запорізький абразивний комбінат, Науково-технологічний алмазний концерн «АЛКОН» НАН України (м.Київ), корпорацію «ДіСтар» (м.Полтава) та ін., що достатньо швидко зорієнтувалися в нових умовах і утримались на ринку інструментів.

В дійсний час, в умовах швидкого розвитку ринкових відносин, в Україні працює достатня кількість бувших радянських інструментальних підприємств, створені десятки нових, різних по технічному рівню і обсягу виробництва. Вітчизняне виробництво твердосплавної продукції становить на сьогодні 40-50 т на рік. В умовах жорсткої конкурентної боротьби їм важко втриматись, так як крім вітчизняних виробників на українському ринку представлені виробники твердосплавної продукції з Росії, європейських і азійських країн. Якщо інструменти провідних світових компаній мають суттєву перевагу по якісним показникам, конструкції та властивостям, то продукція деяких азійських виробників, що наводнили український ринок, не дивлячись на невисоку якість, виграють за рахунок низької цінової політики.

Для втримання позицій на вітчизняному ринку українським виробникам твердосплавної продукції завадять ряд причин:

1. Відсутність в надрах країни поклади сировинних ресурсів для твердосплавного виробництва (вольфрам, кобальт, нікель).
2. Вагомість енергетичної складової при виробництві твердосплавів й значний вплив зростання ціни на електроенергію на собівартість готової продукції [1].
3. Встановлення цін на твердосплавні суміші російськими та китайськими підприємствами на рівні 90-180% від ціни готових виробів, тоді як ціни на порошки інших зарубіжних виробників ще у 1,5-2 рази вищі [1].
4. Неприятливі умови по залученню фінансових ресурсів для поповнення обігових коштів та технологічного оновлення виробництва, особливо для державних підприємств (неможливість передачі майна у заставу і надто високі відсотки).

Але потенціал твердосплавної підгалузі України достатньо великий. Тому ціль подальшої стабілізації і розвитку твердосплавного виробництва в багатьох випадках залежить від тих проблем, які сформульовані в програмі «Інструмент України».

Виходячи із аналізу етапів життєвого циклу твердосплавного виробництва можна виділити наступні першочергові заходи по відновленню та розвитку вітчизняного виробництва ТС:

- забезпечення твердосплавного виробництва власною сировиною за рахунок збору й переробки відходів ТС, що накопичуються на промислових підприємствах України;

- захист вітчизняних виробників ТС шляхом введення на визначений термін підвищених ставок ввізного мита або квот на окремі види імпортованих ТСВ, які випускаються або можуть випускатись підприємствами України;

- надання пільгових кредитів підприємствам-виробникам ТС для розвитку виробництва;

- створення Національного науково-технічного центру для розробки нових високих технологій у галузі ТС і порошкової металургії.

Метою подальших досліджень є розроблення ефективної цінової стратегії за допомогою вдосконалення механізму ціноутворення.

Список літератури

1. Бондаренко В.П., Галенко І.В., Корнута О.П. Стратегія інноваційних підприємств на втраченому ринку твердосплавних виробів // Проблеми науки.- 2003.- №6.- С. 44-52.
2. Формирование жизненного цикла угольной промышленности Донбасса / Сапицкая И.К.// Економіка промисловості. – 2009. - №3. – с.45-52. – Бібліогр.: 10 назв. - рос
3. Залежність процесу формування стратегії підприємства від його життєвого циклу / Рибалка П.М.
4. Клячко Л.И. Из истории отечественных твердых сплавов/ Всероссийский научно-исследовательский и проектный институт тугоплавких металлов и твердых сплавов (ВНИИТС). Взлеты и падения. – Москва, 2006г
5. Корнута О.П. Сучасний стан інноваційного розвитку вітчизняних підприємств твердосплавної підгалузі кольорової металургії України // Проблеми науки.- 2005.- № 11.- С. 41-46.
6. Основы промышленного маркетинга / Фредерик Уэбстер. – М.: Издательский Дом Гребенникова, 2005. – 416 с.
7. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 288 с.

Irina Zhurilo, I.V.Sytnik

Kirovograd national technical university

Vital cycle forming peculiarities of non-ferrous metal industry hard-facing alloys subbranch

The aim of the article is research, stage making analysis and vital cycle development branch, the definition of factors involved Ukrainian hard alloys collapse.

The work on pattern development branch based on vital cycle conception has been made. Main stages of hard-alloyed subbranch vital cycle making of non-ferrous metal industry have been defined and analysed. The consumption analysis of the production having hard-alloyed articles in Ukraine has been made. Unstable condition reasons at the market of Ukrainian tool-production producers have been conducted.

Propositions and measures on native hard alloy production in Ukraine are suggested.

product's life cycle, tool production, hard-facing alloys

Одержано 31.10.13

УДК 331.5:338.43

Snejana Kovalenko, post-graduate
Kirovohrad National Technical University

The essential characteristics of the categories of “labour potential”, “labour potential of rural areas”

The main existing approaches to the interpretation of the term "labour potential", "labour potential of rural areas," were considered. The new interpretation of the concept of "labour potential of rural areas" was suggested.

potential, labour potential, labour potential in agricultural complex, rural labour potential

С.В. Коваленко, асп.

Кировоградский национальный технический университет

Сущностная характеристика социально-экономической категории „трудовой потенциал сельской местности”

Рассмотрены основные существующие подходы к трактовке понятия «трудовой потенциал», «трудовой потенциал сельской местности», предложена новая интерпретация понятия «трудовой потенциал сельской местности»

потенциал, трудовой потенциал, трудовой потенцоал АПК, трудовой потенциал сельской местности

Problem statement and its actuality. In the process of the formation of market relations and Ukraine's transition from a predominantly extensive development of the national economy to mostly intensive, the role and the position of a man in the reproduction process of economic resources change. More attention is given not only to the quantity but also the quality of the labour potential.

Recent years the problems in the sphere of reservation and development of labour potential in rural areas significantly exacerbated. This situation was the result of failed economic reforms, demographic and economic crisis. Ukrainian village has lost its appeal to live in, to work and personally develop.

The analysis of research and publications. The issues of the essence of the labour potential were the subject of a considerable number of scientists. Among them: D.P. Bohynya, O.A. Grishnova, M.I. Dolishniy, S.M. Zlupko, V.I. Lyshylenko, V.M. Lych, V.V. Onikienko, N.A. Ostrolutska, P.T. Sabluk, L.K. Semiv, M.V. Shalenko, L.V. Shaulska, L.T. Shevchuk, K.I. Yakuba and others. But at the same time not enough attention is given to the research of categories “labour potential of rural areas”.

The objective of the article is to study peculiarities of present-day approaches to understanding the essence “labour potential” taking into account the peculiarities of interpreting this category concerning rural areas.

Main material. The term "potential" (from Latin *potentia* - force) is usually denoted means, supplies and sources that can be used as well as the possibility of an individual, group of individuals and society in a particular environment [16].

A human being was recognized as the crucial role of the main productive force all over the world that is human capacities and abilities of each employee, separate groups and a

society as a whole to implement and improve employment significantly and to increase its effectiveness. In this regard, the question arises, why our economic science did not adopt this term prior 1980s. This is primarily due to the fact that for a long time economic science studied problems of labour resources but only considering three groups of population: able to work people of working age, actually employed in the sphere of economy, teenagers and pensioners. So, only a part of the labour potential of the country was studied and it is primarily in terms of the aggregated volumetric characteristics.

In modern economics the term "economic potential" is widely used. The level of the application of the economic potential is a measure of the economic power of a country and the basis of socio-economic development.

Thus, K.I. Yakuba notes that the economic potential as a social and economic category includes natural resources, industrial, scientific, technical and labour potential. And the efficiency of the economic potential depends on the optimal ratio of its components as their interrelation and interdependence become a major factor in the efficiency of use of each of them [16].

The term "labour potential" and its concept appeared in public and government documents from in 1990's. But official recognition of the term "labour potential" came from the Decree of the President of Ukraine "About the trends of the labour potential in Ukraine for the period till 2010" (dated August 3, 1999 № 958/99), which states that labour potential is "the total number of citizens of working age who are in certain attributes (health, psychological peculiarities, educational, professional and intellectual level, social and ethnic mentality) are able and intend to pursue employment" [14]. The above-mentioned definition takes into account the very essence of the term "potential", but does not include quantitative and qualitative characteristics of labour potential. Therefore, it is important to summarize the viewpoints of the essence of this category.

The term "labour potential" appeared in our economic literature in the early 1920s in scientific works of Academician S. Strumilin. Under human resources the scientist understood the population aged 16 to 49 due to the low life expectancy at that time [13].

In Ukraine there appeared three schools of studying the problems of human resources and employment – Kyiv, Lviv and Kharkiv [4].

Ukrainian researchers have several positions in understanding the essence of labour potential. M.I. Dolishniy and S.M. Zlupko proposed the following classification of the main approaches: labour resources, political economy and demography [4].

The representatives of a labour resource approach are V.G. Kostakov, I.S. Maslova, A.A. Popov, G.P. Sergeeva, L.S. Chizhova, V.V. Onikienko, M.V. Shalenko.

G.P. Sergeeva and L.S. Chizhova believed that "labour potential is the labour resources owned by a society but the real value of labour potential shows gender, age, education, training and qualification" [12]. V.G. Kostakov and A.A. Popov stated that "labour potential of a country and its regions is appropriate human resources that are considered in the unity of the qualitative and quantitative aspects" [5]. According to I.S. Maslova, a labour resource approach is to determine the labour potential as resources and reserves of live labour, which is possessed by the working-age population in terms of the social order as a complete potential ability to work of able to work population [9]. V.V. Onikienko notes that labour potential is a "totality of the working population with relevant vocational qualification training that works in the national economy taking into account certain level of its technological and technical equipment" [10].

Political economy presents labour potential in the works of V.K. Vrublevskyy who under labour potential understands a social worker and corresponding work conditions in the unity of factors that reflect, on the one hand, its content, on the other the social and economic

nature [2]. This approach reflects the efficiency of social labour but does not consider the potential of population.

Demographic approach to assess labour potential is represented in research of Kyiv economists. This approach was firstly suggested by I.I. Lukinov who stressed the role of certain generations in the formation of labour potential [8]. S.I. Pirozhkov understands labour potential as "a developed complex of demographic, social and mental characteristics and qualities of working population which are realized or may be realized in terms of the achieved level of development of productive forces, scientific and technical progress and the system of relations associated with participation in the workplace and social activities" [11].

The trends to deepen the process of humanization of labour and paying more attention to social factors of the labour process prompted representatives of the Lviv school to move from the concept of labour potential to the social and labour potential. M.I. Dolishniy and S.M. Zlupko noted that "social and labour potential is the same labour potential but it is focused on the production functioning with the help of social conditions, factors and motivation" [4].

Understanding labour potential as both quantitative and qualitative parameters has a wide range of supporters. D.P. Bohynya and O.A. Grishnova define labour potential as "integral assessment of quantitative and qualitative characteristics of the economically active population" [1]. A.K. Hudskov considers labour potential as "a dynamic integral characteristic of abilities of population which is presented in the form of resources and reserves of human labour of the population in the complex of their quantitative and qualitative characteristics that can be implemented in a socially useful activity in certain conditions of the labour market and employment" [3].

An interesting approach has L.V. Shaulska that interprets labour potential as "labour resources that define a complex of opportunities of people to active labour, entrepreneurial and innovative activity with the conditions and quality of their use in the sphere of labour" [15].

V.M. Lych interprets labour potential as a subject of market relations. He underlines that labour potential should be considered in market conditions because in market economy the object of management is capital and its productivity, implying that labour potential is labour capital [6].

The theoretical basis of labour potential as an economic category should not be regarded as purely quantitative and qualitative characteristic of human potential to work, but also in terms of economic relations, and above all value category of labour potential. In other words labour potential as an economic category has twofold nature: on the one hand its nature is presented in qualitative and quantitative potential (power which can have a quantitative measure) of people able to work, on the other, this category reflects purely economic relations, in particular relations of property of a man to his capabilities in the process of economic exchange with the owners of the means of production. That is why it has value-based characteristics. It is with this understanding we must consider labour potential as a potential, real and nominal resource. Value-based characteristics of this relationship have nominal resource. One has to differentiate labour potential in terms of value and face value. While the former refers to a statistical parameter of labour potential assessment, the value of labour potential at face value is the nominal price of labour resource in the labour market [6].

In contrast to the above-mentioned material, the study of the essence of social and economic category "labour potential of rural areas" is not given much attention to.

Economic and social tasks overlap closely in the formation of labour potential of rural areas. Economic tasks are related to the creation of quality labour personnel that corresponds to the requirements of transition of agriculture of Ukraine to innovative development. The solution to this problem involves a small number of highly professional, well-paid and well-

motivated staff employed in the agricultural sector of Ukraine. Social tasks are associated with providing a decent standard of living in rural areas.

Labour potential of agribusiness as a social and economic category should be considered as potential reserves of human labour resources of agriculture and industries that serve it. Owners of the resources are people with the appropriate mental and physical abilities, spiritual needs, education and training, knowledge, skills and ability to work. Labour potential consist of live labour resources of agriculture, non-agricultural enterprises and organizations of agricultural and technical complex which are located not only in rural but also in urban areas. As planning and accounting category labour potential of agro-technical complex is characterized by the number of workers employed in agriculture, as well as enterprises and organizations of non-agricultural sectors of agribusiness.

K.I. Yakuba, V.I. Lyshylenko, N.A. Ostrolutska note that for agriculture labour potential takes the form of reserves of labour of corresponding quantity and quality available to the industry and depend on the total workforce that are determined by their composition, gender, age, level of education, training, territorial and professional mobility and work activity [7].

Labour potential of rural areas in its structure differs from labour potential of agricultural and technical complex because includes reserves of labour of productive and social spheres of village, enterprises and organizations located in rural areas. As accounting and statistical category it, in our opinion, numerically involves everyone who lives in the village and occupied in rural area. As we can see labour potential in village according to the territory is relatively narrowed and according to number of people – extended as they include labour resources directly employed in the manufacturing sector of agriculture and employed in rural social sphere and other spheres that are active in rural area.

Conclusions. Thus taking into account the role and importance of labour in social production socio-economic category "labour potential of rural areas" can be formulated as potential reserves of labour in rural areas. These reserves are the people with certain physical, mental and spiritual abilities, relevant skills and ability to work.

Taking into account the above-mentioned we may state that prospects for further research in this area relate primarily to the necessity to ground present-day approaches to understanding the concept of "labour potential of rural areas" and develop ways of its effective use.

Список літератури

1. Богиня Д.П., Грیشнова О.А. Основи економіки праці. – К.: «Знання -Прес», 2000. - 313 с.
2. Врублевський В.К. Развитой социализм: труд и НТР. Очерки теории труда. - М., 1984. - 240 с.
3. Гудсков А.К. Трудовий потенціал та його місце в системі ринкових відносин (теоретичні аспекти) [Текст] / А.К. Гудсков, О.М. Левченко, Ю.В. Орленко // Проблеми аеронавігації / За ред. С.М. Неділька. Вип. 2, ч. 1. – Кіровоград: ДЛІАУ, 1997. – С. 180-189.
4. Долішній М.І., Злупко С.М. Соціально-трудовий потенціал: теорія і практика. - Частина 1.- Київ: Наукова думка, 1994. - 271 с.
5. Костяков В.Г., Попов А.А. Интенсификация использования трудового потенциала // Соц.труд. - 1982. - №7.- С. 61.
6. Лич В.М. Трудовий потенціал: теорія та практика відтворення: Монографія. – К.: Наук. Світ, 2003. – 313 с.
7. Лишиленко В.І., Остролуцька Н.О., Якуба К.І. Трудовий потенціал і оцінка його відтворення в аграрній сфері / Соціально-трудовий потенціал аграрної економіки / За ред. Богуцького О.А. – К.: Комплекс Віта. – 1996. – С. 77-104.
8. Лукинов И.И. Некоторые проблемы воспроизводства и использования трудового потенциала// Социал.труд. - 1981. - №8.- С. 101-110.
9. Маслова И.С. Трудовой потенциал советского общества. Вопросы теории и методологии исследования. - М.: Политиздат, 1987.

10. Онікієнко В.В. Самозайнятість населення: процес формування та деякі проблеми// Зайнятість та ринок праці. Вип..3.- К.:НЦЗРП,1996 – С. 31.
11. Пирожков С.И. О концепции трудового потенциала населения // Современная концепция трудового потенциала: Сб. научн.трудов. - Киев, 1990. С. 4-21.
12. Сергеева Г.П., Чижова Л.С. Трудовой потенциал страны. - М., 1982.
13. Струмилин С.Г. Избранные произведения. Т.3: Проблемы экономики труда. - М.: Экономика, 1964. - 246 с.
14. Указ Президента України «Про основні напрями розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010 року» від 3 серпня 1999 р. №958/99 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/958/99>.
15. Шаульська Л.В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України: Монографія / НАН України, Інститут економіки промисловості. –Донецьк, 2005.–502 с.
16. Якуба К.І. Жінки в трудовому потенціалі села. - Київ: «ІАЕ УААН», 1998. - 280 с.

С.В. Коваленко, асп.

Кіровоградський національний технічний університет

Сутнісна характеристика соціально-економічної категорії „трудовий потенціал сільської місцевості”

Протягом останніх років суттєво загострилися проблеми у сфері збереження і розвитку трудового потенціалу сільської місцевості. Така ситуація стала наслідком невдалих економічних реформ, демографічної та економічної кризи. Українське село втратило свою привабливість для проживання, роботи і розвитку особистості.

Питання сутності трудового потенціалу стали предметом наукового дослідження значного кола вчених. Але в той же час недостатньо приділено уваги дослідженню категорій «трудовий потенціал сільської місцевості».

Метою статті є вивчення особливостей сучасних підходів до розуміння поняття «трудовий потенціал» з урахуванням особливостей трактування даної категорії щодо сільської місцевості.

В статті розглянуто основні підходи до трактування поняття «трудовий потенціал», «трудовий потенціал АПК» «трудовий потенціал сільської місцевості», запропоновано власну інтерпретацію поняття «трудовий потенціал сільської місцевості».

потенціал, трудовий потенціал, трудовий потенціал АПК, трудовий потенціал сільської

Одержано 29.10.13

УДК 330.1

Г.О. Козинець, асп.

Кіровоградський національний технічний університет

Теоретико-методичні аспекти управління інтелектуальним капіталом

У статті розглянуто різні підходи до визначення сутності поняття «управління інтелектуальним капіталом», запропоновано авторське тлумачення досліджуваного поняття та охарактеризовано основні складові елементи процесу управління інтелектуальним капіталом підприємства.

управління інтелектуальним капіталом, управління знаннями, суб'єкт та об'єкт управління інтелектуальним капіталом підприємства, принципи, функції, методи управління інтелектуальним капіталом, фактори зовнішнього та внутрішнього середовища

Г. А. Козинец

Кировоградский национальный технический университет

Теоретико-методические аспекты управления интеллектуальным капиталом

В статье рассмотрено разные подходы к определению сути понятия «управление интеллектуальным капиталом», предложено авторское толкование исследуемого понятия и охарактеризовано основные составляющие элементы процесса управления интеллектуальным капиталом предприятия.

управление интеллектуальным капиталом, управление знаниями, субъект и объект управления интеллектуальным капиталом предприятия, принципы, функции, методы управления интеллектуальным капиталом, факторы внешней и внутренней среды

У сучасних умовах глобалізації та формування інноваційної економіки, держави та суб'єкти підприємницької діяльності зазнають важливих змін, пов'язаних зі зростанням ролі та розширенням масштабів використання нових знань, втілених у формі інтелектуального капіталу. Успішний розвиток, економічна міць та конкурентоспроможність суб'єктів господарювання, регіонів, держави в цілому сьогодні залежать від їх здатності накопичувати та ефективно використовувати інтелектуальний капітал. За таких умов виникає гостра необхідність в активізації досліджень з питань ефективного управління інтелектуальним капіталом.

На сьогодні темі формування та розвитку інтелектуального капіталу присвячено праці багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких: Т. А. Стюарт, К. Неларін, Е. Демінг, Р. Уільямс С. Валдайцев, О. Морозов, О. Грішнова, О. Кендюхов, Н. Мухачева, Д. Попов, С. Хомич, С. Ілляшенко, Т. Иванова та інші. Однак поглибленого дослідження потребують питання теоретико-методичного обґрунтування управління інтелектуальним капіталом.

Метою статті є розкриття сутності поняття «управління інтелектуальним капіталом» та дослідження його основних складових елементів.

На нашу думку, вивчення питання управління інтелектуальним капіталом варто розпочати з визначення його сутності. На сьогодні в економіці не має єдиного підходу до його трактування. Розглянемо деякі з визначень детальніше (табл. 1).

Таблиця 1 – Сутність поняття «управління інтелектуальним капіталом»

Автор	Визначення поняття «управління інтелектуальним капіталом»
С. Хомич [13]	Система дій під впливом різних факторів та стимулів, які забезпечують трансформацію в ланцюжку «знання – інтелектуальний капітал – інноваційна діяльність – інновації».
Н. Мухачева Д. Попов [11]	Пошук способів ефективного створення та використання знань та інформації задля досягнення поставлених цілей, пов'язаних з підвищенням ефективності інтелектуальної праці робітників та використанням продуктів цієї праці для стійкого розвитку організації.
С. Белоус-Сергеева [8]	Процес внесення змін у параметри формування та використання інтелектуального капіталу для досягнення підприємством поставлених економічних цілей.
В. Липчук Т. Липчук [9]	Процес, складовими частинами якого є планування, організація, реалізація та контроль процесів відтворення інтелектуального капіталу.
Т. А. Стюарт [1]	Управління явними та неявними знаннями організації.

Джерело: складено автором на основі джерел [13, 11, 8, 9, 1]

Як видно з табл. 1, в економічній літературі особливості управління інтелектуальним капіталом досліджуються найчастіше на мікроекономічному рівні.

Деякі автори, серед яких Н. Мухачева, Д. Попов та С. Белоус-Сергеева у своїх визначеннях схилиються до думки, що управління інтелектуальним капіталом – це насамперед управління формуванням (створенням) та використанням інтелектуального капіталу з метою досягнення підприємством поставлених цілей.

У свою чергу, В. Липчук та Т. Липчук розглядають управління інтелектуальним капіталом з точки зору основних функцій менеджменту.

На противагу попереднім науковцям, С. Хомич у своєму визначенні відзначає вплив різних факторів середовища на процес управління інтелектуальним капіталом та порівнює цей процес із перетворенням знань в інновації, як кінцевий результат управління.

Також варто відзначити, що в деяких з розглянутих тверджень об'єктом управління є інтелектуальний капітал (С. Белоус-Сергеева, В. Липчук, Т. Липчук), а в інших – знання та інформація. Так, наприклад, Т. А. Стюарт вважає, що управління інтелектуальним капіталом – це насамперед управління явними та неявними знаннями, а точніше, перетворення неявних знань у явні. Тобто, фактично відбувається ототожнення понять «управління інтелектуальним капіталом» та «управління знаннями».

Наведені вище визначення підтверджують важливість управління знаннями в управлінні інтелектуальним капіталом, проте ми вважаємо, що таке ототожнення не є правомірним. На нашу думку, управління знаннями є однією зі складових процесу управління інтелектуальним капіталом. Пропонуємо для уточнення суті управління інтелектуальним капіталом розглянути підходи до визначення суті поняття «управління знаннями» наведені в табл. 2.

Таблиця 2 – Сутність поняття «управління знаннями»

Автор	Визначення поняття «управління знаннями»
Ю. Полякова [12]	Діяльність усіх ланок корпоративного менеджменту, пов'язана з аналізом та ефективним використанням знань співробітників задля досягнення цілей організації.
Т. Іванова [5]	Стратегія, яка трансформує усі види інтелектуальних активів у більш високу продуктивність та ефективність, нову вартість та підвищену конкурентоспроможність; сукупність стратегічних та оперативних зусиль, спрямованих на підвищення використання інтелектуального капіталу організації з метою підвищення результативності (прибутковості) компанії; дисципліна, яка забезпечує інтегрований підхід до створення, збору, організації, доступу та використання інформаційних ресурсів організації; комбінація окремих аспектів управління персоналом, інноваційного та комунікаційного менеджменту, а також використання інформаційних технологій в управлінні організаціями.
М. Марінічева [3]	Процес, що охоплює обмін знаннями, управління зовнішніми потоками інформації, навчання, структурування знань в компанії, спільну роботу в об'єднаннях, управління взаємовідносинами з клієнтами.
У. Букович Р. Уільямс [2]	Процес, за допомогою якого організації вдається отримувати прибуток з певного обсягу знань та інтелектуального капіталу, що перебувають у її розпорядженні.

Джерело: складено автором на основі джерел [12, 5, 3, 2].

На нашу думку, наведені вище визначення більш детально розкривають суть управління інтелектуальним капіталом. Так, у визначеннях, запропонованих Т. Івановою, дослідниця деталізує цілі управління інтелектуальним капіталом, включаючи до них створення нової вартості (прибутку) та підвищення конкурентоспроможності. Також автор наголошує на стратегічному характері управління інтелектуальним капіталом та підкреслює взаємозв'язок управління інтелектуальним капіталом та таких понять, як управління персоналом, інноваційний та комунікаційний менеджмент, інформаційні технології.

У свою чергу, М. Марінічева звертає нашу увагу на те, що формування знань в компанії відбувається за рахунок як внутрішніх, так і зовнішніх потоків інформації.

Ю. Полякова основне джерело інтелектуального капіталу компанії вбачає в знаннях співробітників.

На противагу попереднім вченим У. Букович та Р. Уільямс занадто поверхнево розкривають сутність управління знаннями, зосереджуючи увагу лише на цілі управління.

Узагальнюючи наведені вище підходи, пропонуємо наступне визначення суті поняття «управління інтелектуальним капіталом» на рівні підприємства.

Управління інтелектуальним капіталом підприємства – це процес формування під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, за допомогою методів та інструментів управлінського впливу інтелектуальних ресурсів підприємства та забезпечення ефективного подальшого їх використання у процесі виробництва інноваційних продуктів та послуг з метою досягнення високого рівня конкурентоспроможності, прибутковості, забезпечення стабільного економічного та інноваційного розвитку підприємства.

Розглянемо детальніше основні елементи управління інтелектуальним капіталом на мікрорівні.

Суб'єктом управління інтелектуальним капіталом підприємства є керівництво та спеціалісти підприємства, які мають достатні посадові повноваження, а також володіють необхідними компетенціями.

Л. Корабліна вважає, що об'єктом управління інтелектуальним капіталом є знання [8]. Проте, більшість дослідників, серед яких і Т. А. Стюарт, Є. Балашов, С. Белоус-Сергеева, В. Липчук, Т. Липчук, схилиються до думки, що до об'єкту управління належить сукупний інтелектуальний капітал компанії та безпосередньо його складові.

На думку Т. А. Стюарта, інтелектуальним капіталом неможливо управляти, допоки він не буде зосереджений за стратегічно важливими напрямками розвитку компанії, де від ефективного управління ним будуть залежати результати її діяльності. На думку вченого, до важливих місць зосередження інтелектуального капіталу належать: «голови співробітників компанії, її структура та споживачі», або іншими словами, людський, структурний та споживчий капітали. Таким чином, дослідник пропонує здійснювати управління сукупним інтелектуальним капіталом організації шляхом управління окремими його складовими на основі врахування їх взаємозв'язку, взаємовпливу та взаєморозвитку [1]. З поглядами Т. А. Стюарта погоджується й О. Гапоненко, який головним принципом ефективного управління інтелектуальним капіталом організації вважає підтримання синергетичного зв'язку між окремими його складовими [4].

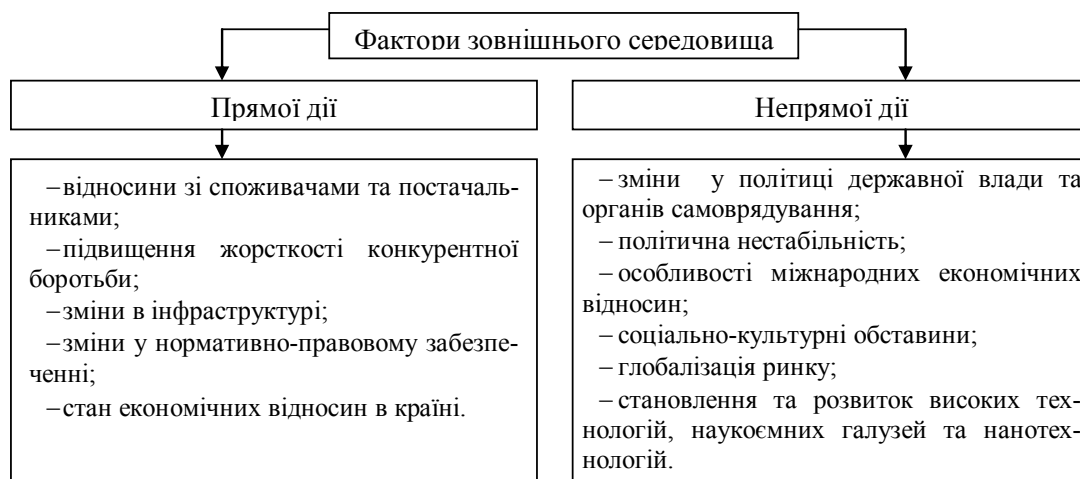
На думку С. М. Ілляшенко, управління інтелектуальним капіталом підприємства, як і управління взагалі, повинно бути спрямоване на приведення у відповідність внутрішніх можливостей його реалізації і розвитку до зовнішніх, які генеруються ринком [6]. Тобто, під час розробки механізму управління інтелектуальним капіталом

підприємства мають враховуватися фактори зовнішнього та внутрішнього середовища організації.

Факторами внутрішнього середовища, які впливають на інтелектуальний капітал, є:

- зміни людського капіталу (у вміннях, знаннях, навичках, здібностях, досвіді);
- зміни організаційного капіталу (в організаційній культурі, лідерстві, командній роботі);
- зміни в інформаційних системах, технічному і програмному забезпеченні [10].

У свою чергу фактори зовнішнього середовища, які впливають на управління інтелектуальним капіталом підприємства, можна поділити на фактори прямої та непрямой дії, детальніше розглянуті на рис. 1.



Джерело: складено автором

Рисунок 1– Фактори зовнішнього середовища, що впливають на управління інтелектуальним капіталом

Варто відзначити, що детальний аналіз та прогнозування основних факторів інтелектуального капіталу, які впливають на його формування та активізацію, дає змогу керівництву підприємства здійснювати ефективне управління інтелектуальним капіталом.

Управління інтелектуальним капіталом має спрямовуватися на досягнення окремих цілей, які мають бути актуальними, чітко сформульованими, стимулюючими та означеними в часі. Серед них варто виділити: підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку; підвищення рівня прибутковості; системний розвиток персоналу; удосконалення бізнес-процесів тощо. Цілі, у свою чергу, конкретизуються через задачі, які є короткостроковими орієнтирами в управлінні інтелектуальним капіталом [7].

Керуюча система здійснює вплив на керовану систему через принципи, функції, методи й управлінські рішення.

Принципи управління інтелектуальним капіталом підприємства – це теоретичні положення з управління інтелектуальним капіталом, сформовані на основі загальних принципів управління. Принципи управління інтелектуальним капіталом розглядали у своїх працях О. Кендюхов [7] та О. Минченкова [10]. За їх визначенням, до основних принципів управління інтелектуальним капіталом належать: обґрунтованість, системність, неперервність, гнучкість, ефективність, зворотність зв'язку, гуманізм, емерджентність, синергізм, перспективність.

За ознакою місця в управлінському процесі виділяють загальні та конкретні функції управління. До загальних функцій управління інтелектуальним капіталом відносять: планування, організацію, мотивацію, контроль, регулювання. У свою чергу,

конкретні функції безпосередньо характеризують управлінський процес, і їхня реалізація відбувається через загальні функції управління.

Серед конкретних функцій управління інтелектуальним капіталом підприємства можна виділити [8]:

– управління інтелектуальними ресурсами підприємства як нагромадженим запасом знань, умінь, навичок, а також частиною інтелектуальних продуктів, які можуть бути повторно використані в процесі виробництва з метою їх перетворення в результати інтелектуальної діяльності;

– управління інтелектуальною діяльністю на підприємстві як економічною діяльністю соціального суб'єкта (виконавця, колективу, організації), що використовується в процесі виробництва з метою перетворення її в унікальні економічні вигоди та протікає з використанням інтелекту як знаряддя праці та інтелектуальних ресурсів як предмета праці, в результаті організації якої підприємство отримує додаткові економічні вигоди;

– управління інтелектуальними продуктами підприємства як додатковими економічними вигодами, отриманими в результаті інтелектуальної діяльності людини.

Методи управління інтелектуальним капіталом – це сукупність способів впливу керуючої системи на керовану з метою забезпечення інтелектуальної діяльності й отримання інтелектуальних продуктів. На основі методів управління інтелектуальним капіталом формуються рішення з управління – формалізовані методи управління інтелектуальним капіталом (накази, розпорядження, вказівки тощо) [8].

Традиційно методи управління інтелектуальним капіталом за характером впливу поділяють на: адміністративні (організаційно-розпорядницькі), економічні та соціально-психологічні. Окрім вище перерахованих методів, О. Кендюхов виділяє ще правові [7]. На нашу думку, такий поділ є умовним. Не можна чітко розмежувати зазначені методи, так як вони взаємопов'язані один з одним і мають багато спільних особливостей.

Сутність економічних методів полягає в тому, щоб шляхом впливу на економічні інтереси працівників й економічних контрагентів за допомогою цін, оплати праці, кредиту, прибутку, податків та інших економічних важелів створити ефективний механізм роботи.

Завдяки економічним методам керівництво підприємства позбувається необхідності переборювати інертність працівників у реалізації нових завдань, керовані процеси стають більш гнучкими й адаптивними.

Призначення соціально-психологічних методів управління інтелектуальним капіталом полягає в тому, щоб шляхом впливу на неекономічні інтереси працівників та економічних контрагентів забезпечити сприятливі умови для інтелектуальної діяльності. Соціально-психологічні методи впливають на потреби й інтереси людини й групи, їхню ієрархію, активізують творчу або виконавську діяльність, спілкування. Дані методи передбачають використання моральних стимулів, особливих способів і умов комунікації, образів, метафор й інших прийомів впливу на психологічні установки й емоційну сферу психіки працівників.

Організаційно-адміністративні або організаційно-розпорядницькі методи управління включають прийоми й способи впливу суб'єкта управління на об'єкт за рахунок авторитету, влади (указів, законів, постанов, наказів, розпоряджень, інструкцій та ін.). Ці методи встановлюють обов'язки, права, відповідальність кожного керівника й підлеглого (виконавця), а також кожної ланки й рівня управління.

Використання правових методів управління інтелектуальним капіталом передбачає: застосування законів та інших нормативно-правових актів із захисту авторських прав, прав інтелектуальної власності на торговельні знаки, промислові

зразки, винаходи тощо; застосування правових актів захисту прав інтелектуальної власності до регламентації відносин між суб'єктами управління інтелектуальним капіталом і його власниками, а також до захисту від недобросовісної конкуренції та інтелектуального піратства [7].

Отже, управління інтелектуальним капіталом підприємства – це процес формування під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, за допомогою методів та інструментів управлінського впливу інтелектуальних ресурсів підприємства та забезпечення ефективного подальшого їх використання у процесі виробництва інноваційних продуктів та послуг з метою досягнення високого рівня конкурентоспроможності, прибутковості, забезпечення стабільного економічного та інноваційного розвитку підприємства.

Управління інтелектуальним капіталом підприємства здійснюється за рахунок управління окремими його складовими, з врахуванням взаємозв'язку, взаємовпливу та взаєморозвитку, що існують між ними. Також в процесі управління інтелектуальним капіталом важливим є врахування впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Значну роль в управлінні інтелектуальним капіталом відіграють методи управління, що використовуються на підприємстві. Найчастіше виділяють організаційно-адміністративні, економічні, соціально-психологічні та правові методи управління інтелектуальним капіталом.

Подальші дослідження доцільно спрямувати на розробку механізму управління інтелектуальним капіталом, що надасть змогу підвищити рівень ефективності його формування та використання, активізує інноваційний розвиток економіки.

Список літератури:

1. Stewart T.A. The Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. / Stewart T. A. – N.Y. : L., 1997. – p. 360.
2. Букович У., Уильямс Р. Управление знаниями: руководство к действию / У. Букович, Р. Уильямс. – М. : ИНФРА-М, XVI, 2003. – 178с.
3. Галынчик Т. А. Роль самообучающейся организации в развитии интеллектуального капитала и управления знаниями / Т. А. Галынчик // Вестник ОГУ. – 2009. – №9 (103). – С. 53–57.
4. Гапоненко А. Л. Управление знаниями / Гапоненко А. Л. – М. : ИПК Госслужбы, 2001. – 256с.
5. Иванова Т. Ю. Управление знаниями менеджеров устойчивой организации. Методология подхода / Иванова Т. Ю. – Ульяновск : УлГУ, 2003. – 248 с.
6. Ілляшенко С. М. Актуальні проблеми управління ІК підприємства / С. М. Ілляшенко // Механізми регулювання економіки. – 2008. – №2. – С. 92–102.
7. Кендюхов О. В. Інтелектуальний капітал підприємства: методологія формування механізму управління: Монографія / Кендюхов О. В. – Донецьк : НАН України Ін-т економіки пром-ті; Дон УЕП, 2006. – 307 с.
8. Кузьмін Л. Є. Концептуальні засади управління інтелектуальним капіталом підприємства / Л. Є. Кузьмін, О. А. Ліпич // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №11 (125). – С. 137–144.
9. Липчук В. В. Управління інтелектуальним капіталом організації / В. В. Липчук, Т. В. Липчук // Економічна теорія. – 2006. – № 3. – С. 3–13.
10. Минченкова О. Ю. Управление персоналом организации / Минченкова О. Ю. – М. : КНОРУС, 2007. – 416 с.
11. Мухачева Н. Н. Онтологические модели и методы для управления информационно-интеллектуальными ресурсами организации / Н. Н. Мухачева, Д. В. Попов // Вестник УГАТУ. – 2011. – Т. 14. – №1 (36). – С. 123–135.
12. Полякова Ю. Управление знаниями как фактор развития интеллектуального капитала / Ю. Полякова // Человек и труд. – 2006. – №8. – С. 50–52.
13. Хомич С. В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом в сучасних умовах / С. В. Хомич // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2012. – №3 (59). – С. 223–229.

Galyna Kozinets

Kirovograd National Technical University

The theoretical and methodological aspects of managing intellectual capital

The main task of the article consists in the determining the essence of the notion «managing intellectual capital» and in the research of its basic components.

In the article are examined current approaches to defining the essence of the notion «managing intellectual capital», described its interconnection with the concept of «knowledge management» and as a result formulated the author's definition of the notion «managing intellectual capital». Also in the article are considered the main components of intellectual capital management process and described the impacts of external and internal environment on the management of intellectual capital.

The main elements of intellectual capital management include: subject, object, principles, functions and management techniques. The main methods of management of intellectual capital are organizational-administrative, economic, social-psychological and legal.

managing intellectual capital, subject, object, functions, methods

Одержано 23.10.13

УДК 658

М.М. Корман, доц., канд. іст. наук

Тернопільський національний економічний університет

Емоційний інтелект персоналу як основа ефективного розвитку організації

У статті розглянуто взаємозв'язок і взаємозалежність емоційного інтелекту персоналу та ефективного розвитку організації. Виявлено, що емоційний інтелект кожного працівника зокрема, а особливо лідера, є важливим чинником досягнення успіху організацією в цілому. Виокремлено критерії віднесення організації до емоційно інтелектуальної. Доведено, що вирішальним чинником у формуванні емоційно інтелектуальної організації є наявність емоційно інтелектуальних лідерів та спрямованість стратегії організації на розвиток емоційного інтелекту та компетентності персоналу.

емоційний інтелект, емоційна компетентність, емоційно інтелектуальний лідер, емоційно інтелектуальна організація

М.М. Корман

Тернопольский национальный экономический университет

Эмоциональный интеллект персонала как основа эффективного развития организации

В статье рассматривается взаимосвязь и взаимозависимость эмоционального интеллекта с эффективным развитием организации. Обнаружено, что эмоциональный интеллект каждого сотрудника, особенно лидера, является важным фактором в достижении успеха организации в целом. Выделены критерии определения эмоционально интеллектуальной организации. Доказано, что решающим фактором в формировании эмоционально интеллектуальной организации является наличие эмоционально интеллектуальных лидеров и направленность стратегии организации на развитие эмоционального интеллекта и компетентности персонала.

эмоциональный интеллект, эмоциональная компетентность, эмоционально интеллектуальный лидер, эмоционально интеллектуальная организация

Постановка проблеми. На сучасному етапі з'явилися нові процеси в політиці, економіці, духовному житті, які нерозривно пов'язані з новим розумінням людини, зі

зростанням ролі особистості у суспільстві. Світова соціально-економічна криза зумовила загострення низки проблем і в сфері управління організацією, в тому числі і проблему управлінського персоналу, від якого залежить ефективність роботи підприємства. В складних умовах сьогодення загострилась потреба в більш тонкому підході до управління персоналом, виникла необхідність володіння не тільки професійними навичками, а й навичками спонукання до росту та розвитку підлеглих, допомоги у становленні та самореалізації, що зумовлює гармонійний розвиток особистості, її ефективну соціальну адаптацію. Тому на сьогодні актуалізувалась потреба розвитку потенціалу емоційного інтелекту людини. Адже, емоційний інтелект є однією з головних складових у досягненні максимального успіху.

Аналіз досліджень та публікацій. Активна увага до проблеми емоційного інтелекту виникла в організаційній психології в останнє десятиліття, в зв'язку із неспроможністю традиційних тестів на інтелект в якості предикторів успішності діяльності, а в більш загальному контексті, адаптації. Іншою причиною вибуху «емоційної революції» стало формування управління нематеріальними активами компаній, у результаті виникли методи управління емоціями як частини інтелектуального капіталу [7].

Проблема емоційного інтелекту на сьогодні ґрунтується на наукових положеннях вітчизняних та зарубіжних спеціалістів: Д. Гоулмен, Н. Холл, Дж. Мейер, П. Селовей, Д. Карузо, Р. Бар-Он, К.К. Кордяліс, Є.Н. Ейдімтайте, С. Дерев'янка, С. Колот та ін., але в контексті взаємозв'язку емоційного інтелекту персоналу з розвитком організації проблема потребує більш поглибленого дослідження.

Метою статті є дослідження взаємозв'язку і взаємозалежності емоційного інтелекту персоналу та ефективності розвитку організації, виокремлення критеріїв емоційно інтелектуальної організації та умов її формування.

Виклад основного матеріалу. Конструкт «емоційний інтелект» має багатообразні форми і зміст залежно від поглядів дослідників. Але можна виокремити дві загальні альтернативні моделі емоційного інтелекту. Змішані моделі включають когнітивні, особистісні та мотиваційні риси, завдяки чому вони виявляються тісно пов'язаними із адаптацією до реального життя (R. Bar-On, D. Goleman, R. Cooper). До змішаних моделей можна віднести уявлення Д. Гоулмена про емоційний інтелект, який популяризував цей конструкт та вплинув на всемірне розповсюдження цього поняття та зробив значний внесок у використання емоційного інтелекту в бізнесі для навчання керівників, прийому персоналу, змін організаційної культури компаній тощо. Згідно Д. Гоулмену емоційний інтелект — це «здатність людини пояснювати власні емоції та емоції оточуючих з тим, щоб використовувати отриману інформацію для реалізації власних цілей» [5]

Конкретна структура емоційного інтелекту, за Д. Гоулменом, є набором різноякісних і навіть різноспрямованих параметрів: по-перше, розуміння власних емоцій, цілей і результатів своєї поведінки, і разом з тим, розуміння емоцій і поведінки інших людей; по-друге, вміння регулювати свої емоції і поведінку та впливати на поведінку інших людей. Ці якості, навіть якщо і відносять до однієї сфери, але вони різноспрямовані і тому представлені по-різному у одного і того ж індивіда. Іншими прикладом змішаної моделі є концепція Р. Бар-Она. Він по-іншому визначає емоційний інтелект: «безліч некогнітивних здібностей і навичок, що впливають на здатність успішно справлятися з вимогами і тиском оточуючих».

Модель здібностей, засновниками якої є Дж. Мейер, Д. Карусо, П. Селовей, визначає емоційний інтелект як здатність сприймати, викликати емоції, підвищувати ефективність мислення за допомогою емоцій і емоційного знання, і рефлексивно регулювати емоції для емоційного та інтелектуального розвитку.

Згідно з дослідженнями у сфері розвитку емоційного інтелекту, він проявляється в діяльності через 15 компетенцій:

- 1) Самоповага - вміння поважати та приймати себе і свої вчинки;
- 2) Емоційне самоусвідомлення - здатність розуміти свої почуття та причини, що їх зумовили;
- 3) Асертивність - здатність виражати почуття, переконання, думки і конструктивно захищати свої права;
- 4) Незалежність - здатність думати і вирішувати за себе, обмежуючи вплив емоцій інших людей;
- 5) Самоактуалізація - прагнення реалізувати свій потенціал, досягнути поставленої мети;
- 6) Емпатія - вміння розуміти, розрізняти і бути чутливим до емоцій інших людей;
- 7) Соціальна відповідальність - здатність робити щось заради інших і разом з іншими, усвідомлено і згідно соціальних правил;
- 8) Міжособистісні відносини - здатність встановлювати і підтримувати емоційно взаємовигідні стосунки;
- 9) Стресовитривалість - здатність активно і позитивно протистояти стресогенним ситуаціям;
- 10) Контроль імпульсивності - уміння чинити опір імпульсу, контролювати агресивність, ворожість і безвідповідальність;
- 11) Реалістичність - здатність чітко розрізняти, що відбувається в дійсності «тут і зараз»;
- 12) Гнучкість - здатність пристосовувати свої думки, почуття і поведінку до нових умов і ситуацій;
- 13) Вирішення проблем - вміння виявляти, визначати проблеми, а також знаходити ефективні шляхи їхнього вирішення;
- 14) Оптимізм - здатність бачити світлу сторону життя і зберігати цей позитив у будь-яких, навіть найважчих обставинах;
- 15) Щастя - самовдоволеність, здатність отримувати задоволення від життя; показник загального рівня емоційного інтелекту[8].

Емоційний інтелект лежить в основі емоційної саморегуляції, а високий рівень емоційного інтелекту дає можливість розуміти власні емоції та емоції інших людей, керувати емоційною сферою. Емоційний інтелект допомагає приймати рішення на основі відображення і осмислення емоцій, які мають для особистості певний зміст. Емоційний інтелект складається з вміння свідомо керувати емоціями, розуміти емоції, асимілювати емоції в мислення, розрізняти та виражати емоції. [1; С. 137-144].

Емоційний інтелект має значний вплив на ефективність діяльності працівників різних сфер діяльності. Наведемо факти, що були отримані у процесі дослідження впливу емоційного інтелекту на продуктивність робітників західних компаній. Компанія L'Oreal виявила, що менеджери з продажу, відібрані за допомогою EQ-тестування, значно перевищують персональні обсяги продажів, ніж їхні колеги, найняті за іншою системою. У пілотному проекті PepsiCo, керівники, відібрані за рівнем їх емоційної компетенції, демонструють більшу продуктивність праці (на 10%), нижчу плинність кадрів (на 87%), створення додаткової економічної вартості і високі показники окупності інвестицій [4]. Так, за оцінками Гоулмена емоційний інтелект істотно важливіший від раціонального, особливо для менеджерів (рис. 1).

Транзактний аналітик К. Стайнер запропонував концепцію «емоційної грамотності». Він пов'язує таку властивість з системою здібностей і життєвих умінь, передусім здатності розуміти власні емоції, слухати інших та співчувати їхнім емоціям,

продуктивно висловлювати емоції. Для пояснення суті поняття «емоційна грамотність» К. Стайнер теж використовує поняття «емоційний інтелект». EQ має чотири головні складові: самосвідомість, самоконтроль, емпатія та навички відносин. Усвідомлення власних емоцій, управління ними, уміння ставити себе на місце іншого і приймати його почуття, проявляти дружнє ставлення до людей при роботі з ними – це основа кращого розуміння світу, засіб самопізнання, саморозвитку, успішної самореалізації [9, с. 100-103].

У рамках співвідношення емоцій та діяльності з'являється термін емоційна компетентність – здатність особистості здійснювати оптимальну координацію між емоціями і цілеспрямованою поведінкою.



Рисунок 1 – Вплив IQ та EQ на результати праці (за Д. Гоулменом)

Психофізіологічною передумовою емоційної компетентності служить комплекс властивостей, що виявляються як у чутливості до розбіжності між очікуваним і отриманим результатом, так і в почутті задоволеності досягнутим. Емоційна компетентність пов'язана з умінням особистості співвідносити стиль реагування зі своїми домінуючими потребами й параметрами конкретної ситуації [6].

Розвиток емоційного інтелекту безпосередньо пов'язаний з формуванням та реалізацією засад емоційного менеджменту. Емоційний менеджмент, за С. Колот, припускає визнання того факту, що у процесі роботи у людей виявляються емоції і виникають емоційні відносини, які мають енергетичне, ціннісне, інформаційне і мотивуюче значення, а також визначають емоційне середовище як невід'ємну складову організаційної діяльності. З позицій емоційного менеджменту, емоційна діяльність, в першу чергу, спрямована на оптимізацію емоційної атмосфери організації, що входить у обов'язки менеджера та є однією із основних компетенцій. Мова іде про емоційно інтелектуальне лідерство.

Найефективніші лідери – це лідери, які ефективно користуються усіма власними сферами впливу на підлеглих та задіюють усі сфери особистості підлеглого для підвищення його ефективності. Кращими керівниками завжди будуть емоційно інтелектуальні лідери, оскільки володіють відповідними характеристиками емоційного інтелекту та навиками (табл. 1).

Ефективні лідери демонструють володіння хоча б однією компетенцією із чотирьох складових емоційного інтелекту. Якщо ж розвинуті усі – можна говорити про сформованість емоційної компетентності емоційно інтелектуального лідера.

Оскільки, EQ формує уміння використовувати сприятливі можливості для підвищення загальної результативності як на рівні людини, окремих організаційних

груп, так і підприємства в цілому, можна виокремити критерії віднесення організації до емоційно інтелектуальної:

- 1) високий рівень емоційного інтелекту та емоційної компетентності більшості працівників;
- 2) високий рівень емоційного інтелекту у формальних та неформальних лідерів компанії;
- 3) дефективна комунікація компанії;
- 4) формування та розвиток конкурентоспроможного персоналу;
- 5) успішне антикризове управління;
- 6) високий рівень управлінської етики.

Таблиця 1 - Складові емоційного інтелекту і відповідні компетенції

Складові емоційного інтелекту	Відповідні компетенції	
Самоусвідомлення	Особистісні навички	Аналіз власних емоцій і усвідомлення їх впливу на нас; Розуміння власних сильних сторін і меж своїх можливостей; Почуття власної гідності і адекватна самооцінка своїх здібностей
Самоконтроль		Вміння контролювати деструктивні емоції; Прояв чесності, прямої і надійності; Гнучка пристосовуваність до змін і визначення перепон; Стійке бажання покращувати ефективність заради відповідності внутрішнім стандартам якості Готовність до активних дій і вміння не упускати можливостей Вміння позитивно дивитись на речі.
Соціальна чутливість	Соціальні навички	Вміння прислухатися до почуттів інших людей, розуміння їх позиції і активний прояв співучасті до їхніх проблем; Розуміння поточних подій, ієрархії відповідальності і політики на організаційному рівні; Здатність визнавати і задовольняти потреби підлеглих, клієнтів, покупців.
Управління відносинами		Вміння вести за собою; Володіння різноманітними тактиками переконання; Заохочення розвитку здібностей підлеглих; Здатність ініціювати нововведення, вдосконалювати методи управління і вести підлеглих у новому напрямку; Врегулювання конфліктів і суперечок; Підтримка і культивування соціальних зв'язків; Взаємодія з іншими людьми і створення команди.

Вирішальним чинником у формуванні емоційно інтелектуальної організації є наявність емоційно інтелектуальних лідерів та спрямованість стратегії організації на розвиток емоційного інтелекту та компетентності персоналу (рис. 2).

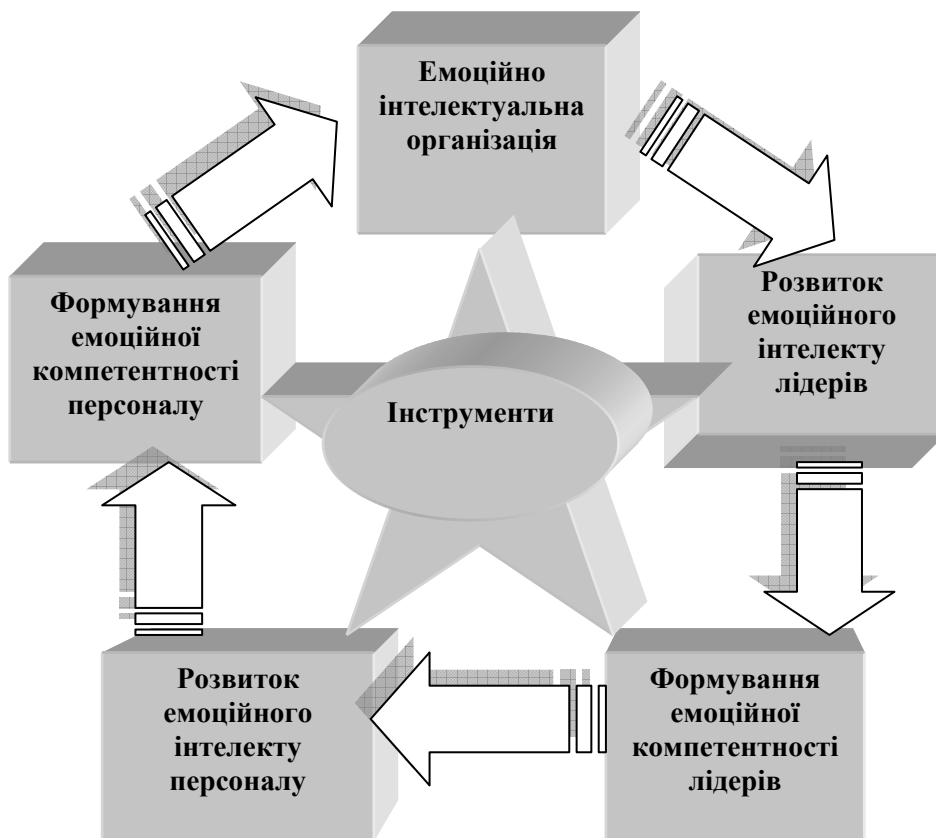


Рисунок 2 – Формування емоційно інтелектуальної організації

Висновки. Отже, емоційний інтелект персоналу є основою формування емоційно інтелектуальної організації, що стає можливим, за умов наявності цілого ряду умов (вказаних вище), які необхідно втілити у життя. Основною проблемою, яка залишається недостатньо вивченою, є шляхи, інструменти та методи формування усіх складових такої організації. Саме ця проблема є метою наших подальших досліджень.

Програми розвитку емоційного інтелекту є ефективним інструментом підвищення продуктивності і мотивації робітників, а також ефективності підприємства в цілому. Саме тому програми розвитку емоційного інтелекту організації повинні стати нагальними для керівників українських компаній, а розвиток емоційного інтелекту – частиною їхньої корпоративної культури.

Список літератури

1. Андреева И.Н. Эмоциональный интеллект: исследование феномена / И.Н. Андреева // Вопросы психологии. – 2006. – №3. – С. 78-85.
2. Bar-On R. Emotional Intelligence Inventory (EQ-i): Technical Manual.- Toronto. Canada Multi-Health Systems. — 1997.
3. Дэниел Голумтн, Ричард Бояцмс, Энни Макки «Эмоциональное лидерство. Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта». – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 304 с.
4. Дерев'янку С. Актуалізація емоційного інтелекту в емоціогенних умовах/ С. Дерев'янку // Соціальна психологія. – Київ, 2008. – 1 (27). – С. 96-104.
5. Кордялис К.К. Взаимосвязь между показателями психосоциального здоровья и мотивации к учебе / К.К. Кордялис, С.Н. Эйдимтайте // Вопросы психологии. – 2006. – №2. – С. 24 – 30.
6. Либин А.В. Дифференциальная психология / А.В. Либин. – М.: Эксмо, 2006. – 544с.
7. Оськин В. На пороге эмоциональной революции // Управление персоналом. — 2004. — № 16. — С. 49—53.
8. Програма семінару «Тренінг EQ» Університету економіки і права «Крок» (WWW документ). URL [http:// www.kadry.itop.net](http://www.kadry.itop.net).

9. Филатова О. Эмоциональный интеллект как показатель целостного развития личности // Персонал, № 5, 2000. – 243 с.

Maria Korman

Ternopil National Economic University

Emotional Staff Intellect as a Basis for Efficient Development of an Organization

The objective of the article is a comprehensive research of correlation and interdependence between emotional staff intellect and efficient development of organization, differentiation of criteria for emotionally intellectual organization and its formation.

The development of emotional intellect is directly linked to the formation and conditions for the emotional management.

The emotional activities, from the viewpoint of emotional management, are directed to optimization of an organization's emotional atmosphere being a responsibility and a competence of manager.

Hence, the staff emotional intellect is essential for emotionally intellectual organization's formation which is being possible if a number of conditions are available. The main problem here is definition of ways, instruments and methods to form the constituents of such organization.

emotional intellect, emotional competence, emotionally intellectual leader, emotionally intellectual organization

Одержано 11.13

УДК 33.331.56

Н.В. Куліш, викл.

Кіровоградській національний технічний університет

Вплив інформаційного суспільства на формування молодіжної робочої сили

В статті розглянуто сучасні проблеми формування інформаційного суспільства у світі та в Україні. Досліджено вплив нової парадигми суспільного розвитку на формування молодого працівника. **інформаційне суспільство, виробництво знань, революція інформаційних технологій, постіндустріальне суспільство, економіка знань, молодіжна робоча сила, Homo sapiens та Homo indicium**

Н.В. Кулиш

Кіровоградский национальный технический университет

Влияние информационного общества на формирование молодежной рабочей силы

В статье рассмотрены современные проблемы формирования информационного общества в мире и в Украине. Изучено влияние новой парадигмы общественного развития на формирование молодого работника.

информационное общество, производство знаний, революция информационных технологий, постиндустриальное общество, экономика знаний, молодежная рабочая сила, Homo sapiens и Homo indicium

Україна є досить молодою економічно і політично незалежною державою. Виокремлення сучасної України з загальноєвропейського простору відбувалось досить стихійно, на тлі бурхливого економічного розладу, що охопив наприкінці 80 років

© Н.В. Куліш, 2013

СРСР. Втрата державного регулювання, порушення сталих економічних зв'язків стали причинами економічного занепаду. У той час, як більшість країн світу оволодівали провідними комп'ютерними технологіями і стрімко розвивали галузі пов'язані з виробництвом знань та інформаційних ресурсів, українському суспільству з останніх зусиль доводилося боротися з величезними рівнями відкритого й прихованого безробіття, з гіперінфляційним знеціненням грошової одиниці, із збанкрутуванням та закриттям підприємств.

Існування на межі виживання відкинуло українську економіку на декілька десятиліть відносно економік більш розвинених країн світу. Однак, подолання економічного занепаду і підвищення рівня життя населення зробили свою справу. Україна почала приєднуватися до загальносвітового інформаційного простору. Спочатку досить повільно, а потім все більш прискорено українці почали залучати до використання у виробництві і повсякденному житті сучасні технології. В останні роки інформатизація українського суспільства відбувається шаленими темпами. Так, наприклад, перший мобільний дзвінок було зроблено у США 3 квітня 1973 року віце-президентом корпорації Motorola Мартином Купером. Вже у травні 1978 року, у Бахрейні було засновано першу комерційну мережу мобільного зв'язку. У 1983 році мобільний зв'язок отримав всесвітній розвиток. В Україні ж мобільний зв'язок розпочав своє життя лише через десять років, 1 липня 1993 року, коли першим Президентом незалежної України Л.М. Кравчуком була зроблена 40-секунда розмова з послом України в Німеччині — Іваном Пісковим [3]. На кінець 1993 року ринок мобільного зв'язку в Україні був мікроскопічним: 2800 абонентів або 0,01% від чисельності населення країни [4]. У 1996 році чисельність користувачів послуг мобільного зв'язку становила всього 30 тис. осіб [3]. Лише, з 1999 року, коли крім УМС, на українському ринку мобільного зв'язку з'являється Київстар, компанії починають конкурувати між собою, пропонуючи більш вигідні умови споживачам. Саме з цього часу починається досить стрімкий розвиток мобільного зв'язку в Україні. У 2002 році чисельність абонентів мобільних операторів складає вже 12 млн. осіб, тобто приблизно четверту частину населення [4]. За даними консалтингової компанії Advanced Communications & Media, у другому кварталі 2013 року кількість активних абонентів мобільного зв'язку становила понад 61,72 млн. осіб, тобто рівень проникнення мережевого зв'язку в Україні перевищив 130% [6]. На думку науковців, інформаційне суспільство в Україні буде створене не раніш як через чверть століття [8]. Хоча цифрова цивілізація людства перебуває все ще у стані зародження, однак навколишній світ набуває дедалі більше ознак інформаційного суспільства, що підкреслює надзвичайну актуальність вивчення даної проблеми.

Дослідженням проблем інформатизації суспільства, вивченням концепцій виробництва знань в останні роки займалось дуже багато відомих вітчизняних та закордонних вчених: Ф. Макхлуп, М. Порат, Ю Хаяши, Д. Белл, Е. Тоффлер, Л. Корвалікс, М. Гиббонс, К. Лимож, Х. Навотни, С. Шварцман, П. Скотт, М. Трой, Л. Лидесдорф, Г.Б. Клейнер, О.А. Комарова, І. Дежина, В. Кисильова, М.В. Федоров, Є.В. Пешина та інші. У своїх роботах вони приділяють увагу проблемам формування інформаційного суспільства, зміні ролі і характеру освіти у сучасному житті. Проте, на сьогоднішній день вчені так і не дійшли згоди стосовно загальної назви і характерних рис нової парадигми світового розвитку. Різні вчені використовують цілу плеяду назв: Lifelong Learning Society (суспільство дожиттєвого навчання); Digital Society (цифрове суспільство); Net-Intellect Society (суспільство мережевого інтелекту); Global Society (глобальне суспільство); Information Society (інформаційне суспільство); Silicon Society (кремнієве /піскове суспільство) та Economy of knowledges (економіка знань) [8].

Враховуючи вище викладене метою статті є дослідження проблем становлення та впливу інформаційного суспільства на поведінку і свідомість людини, як представника робочої сили.

Методологічною основою дослідження є системний підхід, метод наукової абстракції, методи аналізу та синтезу, індукції та дедукції, економіко-статистичного аналізу.

Не вірно було б вважати, що революція інформаційних технологій відбувається лише з середини ХХ століття, або, що людство в повній мірі не оцінювало їх значущість. Розвиток інформаційних технологій має дуже глибоке коріння, і розпочався він з виникненням писемності, яка створила зовсім нові сфери зайнятості. Нових поштовх для розвитку суспільства дала поява книгодрукування. З появою друкарень, значно полегшується процес розмноження книг, і у ХІІ–ХІХ ст. відбувається розквіт видавничої справи, а з часом з'являються і перші періодичні видання. Цілу низку відкриттів, які змінили інформаційний простір суспільства, значно полегшивши та спростивши процес передачі інформації, посприявши більш швидкому обігу знань між різними народами принесло ХІХ століття. Один за одним з'являються телеграф (1837), телефон (1876) і радіо (1895) [1, с. 4] Початок ХХ століття пов'язаний з появою телебачення. У 1934 році у Німеччині починає працювати перше регулярне телебачення, і вже Берлінська олімпіада 1936 року стає першою з якої ведеться пряма телетрансляція [2]. З цього часу радіо і телебачення стають найбільш масовими засобами розповсюдження освітньої, культурної, науково-пізнавальної та політичної інформації. Однак, справжня революція в організації та обробці інформації і знаній відбулася з появою комп'ютера. Саме комп'ютеризація суспільства надала поштовх для переходу від індустріального до інформаційного суспільства.

Технологічна революція в області електроенергії, хімічної промисловості, засобах зв'язку та інформатизації на зламі ХІХ та ХХ сторіччя суттєво змінила світ та значно прискорила його розвиток. Поява нових видів енергії, сировини, постійний пошук нових можливостей їх застосування стрімко й впевнено змінювали суспільство. В свою чергу поява нових технологій та способів виробництва значно підвищували вимоги до освітньо-професійного рівня працівників. Підвищення ролі знань та інформації не залишилась поза увагою вчених. Одним з перших вивчати вплив знань на виробництво почав американський економіст Фріц Макхлуп [7, с. 5]. У своїй праці «Виробництво та застосування знань у США», у 1962 році, Макхлуп впроваджує поняття «індустрія знань», до якої він включає п'ять секторів інформаційної діяльності у суспільстві: освіта, наукові дослідження і розробки, засоби масової інформації, інформаційні технології та інформаційні послуги. Цей твір мав карколомні наслідки у світовій науці. За підрахунками Макхлупа, в 1959 році 29 % валового національного продукту США вироблено індустрією знань. За розрахунками послідовника Макхлупа, економіста Марка Пората, у 1967 року індустрія знань («інформаційна економіка») вже виробляла 46 % валового національного продукту США [9, с. 52].

Майже одночасно з Фріцом Макхлупом на збільшення ролі знань у сучасному світі звернули увагу і науковці з інших країн. Фактично одночасно з американським вченим, у 1969 році, про особливості інформаційного суспільства заговорив представник японського наукового світу – професор Ю. Хаяши. Майже відразу за ними, у 1973 році, свої наукові дослідження стосовно постіндустріального суспільства оприлюднили американські соціологи Д. Белл і Е. Тоффлер [10, с. 6].

За даними угорського університетського науковця-соціолога Ласло Карвалікса, термін «інформаційне суспільство» виник у середовищі японських соціологів на початку 60-х років. У 80-ті роки цей термін стає популярним серед широкого кола

фахівців і політиків на фоні значного прогресу у виробництві комп'ютерних засобів і в будівництві телекомунікаційних мереж [9, с. 52].

Американський соціолог Деніел Белл розвинув концепцію «постіндустріального суспільства», підкреслюючи важливість інформації та знань в постіндустріальній економіці, поступово все частіше замість терміну «постіндустріальне суспільство» вживав термін «інформаційне суспільство».

Наукові розробки Макхлупа, Белла, Тофлера, Хаяши і сьогодні не втратили актуальності та залишаються теоретичною базою для подальших досліджень. Наприкінці ХХ століття темпи оновлення знань, інформації, технологій ще більш прискорились, що не залишилось поза увагою наших сучасників. Дослідженнями суспільства знань наприкінці минулого тисячоліття ретельно займався американський філософ і соціолог П. Дракер [11]. У цей же час американський соціолог М. Кастельс досліджував питання особливостей розвитку економіки, суспільства і культури в інформаційному світі [5]. У 1995 році на засіданні Комітету по науково-технічній політиці ОЕСР було вперше представлено концепцію економіки знань [10, С. 6].

Потрібно зауважити, що роль знань і інформації продовжує весь час збільшуватися. До того ж цей процес отримав стрімкого характеру. Особливо відчутними ці зміни стали з кінця ХХ століття. Поява і розповсюдження персональних стаціонарних і мобільних комп'ютерів, розвиток супутникового зв'язку й інших бездротових способів передачі інформації, удосконалення існуючих технологій починаючи з межі тисячоліть досягли шаленого темпу. Майже кожен місяць приносить суспільству нові відкриття і відчутне удосконалення техніки і технологій. Темпи старіння інформації, знань та навичок значно прискорились. Знання, які були отримані 2-3 роки тому стають зовсім неактуальними. Це примушує сучасну людину, для того щоб відповідати сучасним вимогам виробництва і економіки, постійно оновлювати свою власну інформаційну базу.

Зрозуміло, що не все людство відразу зробило таку кардинальну зміну своїй самосвідомості. Далеко не кожен в Україні, сьогодні, розуміє необхідність довічної освіти й постійного оновлення знань. Значна частина українського суспільства залишилась неохопленою інформаційною революцією. З одного боку, частка цього несвідомого суспільства, перебуває зараз у таких катастрофічно несприятливих економічних умовах, що стурбована лише питанням банального виживання. А, як відомо, задоволення вищих потреб хвилює людину, лише за умови задоволення базових. З іншого боку, значну частину неохопленої інформаційно-освітнім процесом громади становлять особи похилого віку, які не зовсім розуміють процеси, що відбуваються у суспільстві. Відносяться дуже насторожено до змін, і досить невпевнено почувають себе в сучасному інформаційно-технічному середовищі. В кращому випадку, вони використовують мобільні телефони, в найкращому – персональні комп'ютери. Для них і досі земля куля – це величезна територія з розрізнених держав. Вони відчують значну відмінність однієї нації і культури від іншої. Багато з них взагалі ніколи не виїжджали за межі власної країни, а іноді, і власного регіону. Проте, як це не сумно, але це зникаюча частина населення. На зміну їм приходить нове покоління, для якого земля – це зовсім невеличка територія. Які не бачать суттєвих відмінностей між країнами і націями, вірою та уподобаннями. Їх не турбують культурні та ментальні відмінності. Вони не мають такого значного почуття Вітчизни, як попередні покоління. Вони дуже легко і з явним задоволенням, у пошуках кращої долі, переїжджають з однієї країни до іншої і всюди почувають себе як вдома. Це космополіти, для яких будинком є вся планета.

Значний поштовх для такої зміни відчуття себе і свого місця у суспільстві і оточуючому середовищі зіграла як раз інформаційна революція останніх років. Саме

вона зламала бар'єри і кордони між різними народами, зробила їх ближче один до одного, створила умови для швидкісного обміну інформацією, знаннями, освітніми і культурними накопиченнями. Завдячуючи комп'ютерам та мережі Internet значна частина людського життя вже перемістилась у віртуальний (інформаційний) простір. Сучасна людина використовує комп'ютер та Інтернет не лише як джерело інформації або аналог друкарської машинки, вона працює, відпочиває, спілкується, тобто фактично живе у віртуальному просторі. Молоде покоління, у віці до 30 років, фактично не розрізняє віртуальне і реальне (фізичне) життя. Воно отримує від них абсолютно однакове задоволення.

Повсякденне життя значної частини людства майже повністю пов'язано з інформаційними технологіями. Одні розробляють нові, більш досконалі види комп'ютерної техніки, інші – створюють нове програмне забезпечення, без якого не можливо ні працювати, ні відпочивати в Інтернет-мережі. Проте не лише відпочинок і спілкування сьогодні охоплено комп'ютерними технологіями. У віртуальний простір перейшли питання виробництва і збуту продукції, надання послуг (зокрема консультативних і освітніх), діяльність ринку праці (у великих містах майже всі роботодавці і робітники шукають один одного за допомогою Інтернет-ресурсів). Крім того взаємозв'язок переважної більшості урядових і громадських організацій має також віртуальний характер. Громадянин має можливість за допомогою мережі Інтернет вивчити законодавство країни, дізнатись статистичну інформацію, звернутись до Державної служби зайнятості з питань працевлаштування, подати податкову декларацію або отримати консультацію у працівників Податкової служби. За допомогою сучасних інформаційних технологій людина може контролювати стан власних банківських рахунків, робити оплату комунальних або комунікаційних послуг, придбати транспортні квитки тощо.

Оточуючи нас умови змінилися настільки, що, на нашу думку, можна вести мову про еволюційну зміну й самої людини. Коли на зміну типу *Homo sapiens sapiens* приходить *Homo sapiens indicium* (людина інформації), яка вже сьогодні левову частку свого життя перебуває не у реальному, а у віртуальному світі. Точніше, для цієї людини віртуальний світ є таким же реальним як і звичайне оточуюче середовище. Для неї фактичне місцезнаходження не має ніякого значення. Вона легко змінює країну, роботу, взагалі напрямок діяльності. Сучасні молоді працівники, які як раз і є першими представниками нового типу *Homo indicium* дуже часто не мають таких гарних енциклопедичних знань як попередні покоління, проте вміють дуже швидко отримувати необхідну на даний час інформацію і застосовувати її. Вони не бачить сенсу у запам'ятовуванні всієї отриманої інформації. Молодь просто достає її з комп'ютерних мереж як з камери схову, використовує і знову відправляє на склад до запитання. Фактично, для сучасної людини, комп'ютер та інші засоби накопичення і обробки інформації стають її продовженням, продовженням її рук й мозку. Таким чином, становлення інформаційного суспільства означає не лише науково-технічний розвиток суспільства, не лише зміну вимог до робітників і роботодавців, а й еволюційний розвиток самої людини відповідно до вимог часу. Тому, на нашу думку, питання особливостей формування, функціонування та регулювання молодіжного ринку праці в умовах становлення інформаційного суспільства потребує подальших глибоких наукових досліджень.

Список літератури

1. Абдулаев И. З. Информационное общество и глобализация: Критика неолиберальной концепции / Абдулаев И. З. – Ташкент. : изд-во «Фан ва технология», 2006. — 191 с.

2. Визе С. Игры XI Олимпиады. Берлин – 1936 [Електронний ресурс] / С. Визе // Ставропольская правда – 21.04.2012 – Режим доступу: http://www.stpravda.ru/20120421/igry_khi_olimpiady_berlin1936_60180.html.
3. Зародження мобільного зв'язку в Україні [Електронний ресурс] : Офіційний сайт компанії МТС. – Режим доступу: http://company.mts.com.ua/ukr/company_history.php.
4. История мобильной связи в Украине [Електронний ресурс] / А. Панченко // Сегодня – 11. – Режим доступу до газети: <http://www.segodnya.ua/newsarchive/v-1993-v-ukrainu-prishla-mobilnaja-svjaz.html>.
5. Кастельс. М. Информационная эпоха : экономика, общества и культура / М. Кастельс ; пер. с англ. под науч. ред. О. Н. Шкаратана. – М. : Изд. Дом Гос. Ун-та: ВШЭ, 2000. – 608 с.
6. Количество абонентов сотовой связи в Украине на 30% превышает население [Електронний ресурс] // Зеркало недели. – Режим доступу до газети: http://zn.ua/TECHNOLOGIES/kolichestvo-abonentov-sotovoju-svyazi-v-ukraine-na-30-prevyshaet-naselenie-122384_.html.
7. Луковкин С. Б. Проблемы становления информационного общества в современной философии : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата философских наук : спец. 09.00.03. «История философии»; 09.00.11. «Социальная философия» / С. Б. Луковкин. – Мурманск, 2006 — 27 с.
8. Ортинський В. Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ [Електронний ресурс] : навч. посіб. / В. Л. Ортинський, І. С. Керницький та ін. – К. : Правова єдність, 2009. – 44 с. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/1777030351326/ekonomika/informatsiyna_bezpeka_skladova_ekonomichnoyi_bezpeki_pidpriemstva
9. Практична медіаосвіта: авторські уроки. Збірка / Ред.-упор. В. Ф. Іванов, О. В. Волошенко; За науковою редакцією В. В. Різуна. –Київ: Академія української преси, центр вільної преси, 2013. – 447 с.
10. Фёдоров М. В. Современные концепции производства знаний / М. В. Фёдоров, Э. В. Пешина // Университетское управление: Практика и анализ. – 2012. – № 3.– С. 6-12.
11. Drucker P. The Age of Social Transformation / P. Drucker // The Atlantic Monthly. – 1994. – Vol.274, № 5. – С. 53-80.

Natalya Kulish

Kirovograd national technical university

Influence of informative society is on forming of youth labour force

The aim of the article is research of problems of becoming and influence of informative society on behavior and consciousness of man, as a representative of labour force.

There is technological revolution in area of electric power, chemical industry, communication and informatization means on the fracture of XIX and XX of century substantially changed the world and considerably accelerated his development. Appearance of new types of energy, raw material, permanent search of new possibilities of their application headily and confidently changed society. Increase of role of knowledge and information did not remain out of eyeshot scientists. ew the own informative base. Everyday life of considerable part of humanity is almost fully related to information technologies.

Surrounding us terms changed so that, to our opinion, it is possible to conduct speech about an evolutionary change and man. When on a change as Homo of sapiens sapiens comes Homo of sapiens indicium (man of information), which already today lion's share of the life is not in the real, but in virtual world. Thus, becoming of informative society means not only scientific and technical development of society, not only change of requirements to the workers and employers but also evolutionary development of man in accordance with the requirements of time.

informative society, production of knowledge, revolution of information technologies, постіндустріальне society, economy of knowledge, youth labour force, Homo of sapiens and Homo of indicium

Одержано 15.10.13

УДК 338.24:337.3

A. Lapteva, post-graduate

National Technical University, Kirovohrad

Research of Concordance in Demand and Supply of Qualified Workforce in Ukraine

The article discloses concordance in demand and supply of qualified workforce in Ukraine. The analysis of demand and supply for qualified workforce and dynamics of employed and unemployed with the number of vacancies for qualified workers in Ukraine were carried out. The approaches to solve the problems of present and perspective deficit of qualified workforce on labour market were suggested.

education, workforce, vocational and technical educational establishments, labour market, working occupation, lack of qualified workers, the mechanism of government work order, demand and supply

А.В. Лаптева

Кировоградский национальный технический университет

Исследование соответствия спроса и предложения на квалифицированных рабочих кадров в Украине

Статья посвящена рассмотрению соответствия спроса и предложения квалифицированных рабочих кадров в Украине. Проанализированы спрос и предложение на квалифицированные рабочие кадры, динамика занятых и безработных с количеством вакансий квалифицированных рабочих в Украине. Предложены направления для решения проблемы существующего и будущего дефицита рабочих кадров на рынке труда.

образование, рабочие кадры, профессионально - технические учебные заведения, рынок труда, рабочие профессии, дефицит рабочих кадров, механизм государственного заказа, спрос и предложение

Problem statement. The problem of discordance in demand and supply on labour markets is getting more complicated by regional disparities in the system of vocational and technical education, lack of vocational guidance for youth and a large number of educational institutions of III-IV accreditation levels. This situation leads to an increase in number of specialists with higher education compared to the amount of blue-collar workers nearly doubled. Labour market is saturated with accountants, lawyers, economists and teachers. However, the structure of demand, which is registered by the State Employment Centre of Ukraine, shows the needs for working personnel. While among those looking for work a significant part are people with higher education.

The analysis of recent research and publications. Discordance in quantitative and qualitative parameters of the workforce to the needs of the economy and improvement of its competitiveness are fairly widespread research topic for national and foreign scientists. In particular, the issues of solving problems of structural imbalance on the labour market and the ways to overcome shortage of workers were focused in the published works of V.Antonyuk, S.Bandura, O. Grishnova [1], T. Desyatov [2], T. Zayats, E. Libanova [4], N. Luk'yanchenko, I. Soldatova [6], O. Novikova, I. Petrova, L. Shaulska; trends of management of competitiveness on labour market and workforce were studied by L.Lisohor [5], O.Levchenko [3], S. Sotnikova, S. Khazova, A. Tsymbal, N.Shulha and others. However, the problems to overcome workforce deficit, balancing labour market and improving occupation structure of

training workforce to meet the needs of labour market were not sufficiently studied.

Objectives. The main objective of the article is to analyse trends in labour market concerning discordance in demand and supply of qualified workforce, to determine the number of employed and unemployed with the number of vacancies for skilled workers in Ukraine and to identify the ways of balancing labour market.

Main material. The transition of Ukraine to a modern development model, in which the source of economic growth should be a common education area, scientific knowledge, technological innovations and information, needs thorough revision of methods and mechanisms of regulation of labour market in order to provide necessary reallocation of employment according to types of activity and sector. During the period of economic restructuring a considerable importance should be applied not only to the level and quality of workforce but to the ability to focus on the needs of labour market and to be competitive on labour market. The main condition for the formation of most favourable labour market is to create a balanced flow of demand and supply of workforce.

For more accurate definition of certain changes in labour market, it is necessary to analyse demand supply of qualified workforce in Ukraine during 2008 – 2012. The data for the analysis are shown in Table 1.

As we can see, over the past five years, the situation on the balance of demand and supply for qualified workers whose professional activity requires vocational and technical education has significantly decreased. Table 1 shows that the number of unemployed decreased from 2008 to 350,048 persons and in 2012 was 526,181. Among unemployed people the number of qualified workers in 2008 was 13.3% (116,299), in 2012 - 11.5% (60516), which shows the decrease by 1.8% (55783 people). The indicator of number of unemployed among workers in maintenance, operation and control decreased from 2008 to 75 453 persons and was in 2012 - 101,332 persons, from 20.2% in 2008 to 19.2% in 2012. Qualified workers in the sphere of agriculture and forestry numbered 3.8% (20 292 persons) in 2012, while in 2008 the number was 41983 persons and persons constituted 4.8% of the total number of unemployed people.

According to Table 1, it can be stated that the number of vacancies on labour market of Ukraine in 2008 was 91,127 people, and looking for a job almost 876,229 people and it is only among the unemployed who are officially registered at the employment centre. So the number per a vacancy in 2008 was about 10 persons, when compared with 2012, the number per a vacancy among the unemployed hardly changed, and was 11 people. In 2012, the number of vacancies on labour market was 48,587 persons, while the number of unemployed people looking for work was 526,181 people. The maximum number of candidates per vacancy occurred in 2012 with 11 persons. That is a highly negative trend on labour market.

According to the data in Table 1 the number of candidates for a skilled worker in agriculture and forestry in 2012 was 32 persons when compared with the previous data, it decreased by 21 persons compared to 2008 when candidates per vacancy among unemployed workers in the category of maintenance, operation and control in 2012 was 15 persons, compared with 2008 increased by 3 persons.

So, the number of vacancies among skilled workers in 2012 was 9650 people and unemployed people in this area about 60,516 people, where the number of candidates per vacancy in this case was 6 people, and for five years has not changed much.

Table 1 – Demand and Supply for Skilled Workers in 2008-2012

	2008		2009		2010		2011		2012	
	people	% of total	people	% of total	people	% of total	people	% of total	people	% of total
The number of unemployed people, total	876 229	100,0	542 827	100,0	563 968	100,0	501 413	100,0	526 181	100,0
<i>Including</i>										
Skilled agriculture and forestry workers	41 983	4,8	19 494	3,6	22 771	4,0	20 552	4,1	20 291	3,8
Skilled workers with tools	116 299	13,3	77 670	14,3	69 860	12,4	57 034	11,4	60 516	11,5
Workers in service, operation and control	176 785	20,2	106 786	19,7	107 165	19,0	93 889	18,7	101 332	19,2
The number of vacancies, total	91 127	100,0	65 846	100,0	63 863	100,0	59 348	100,0	48 587	100,0
<i>Including</i>										
Skilled agriculture and forestry workers	786	0,9	687	1,0	715	1,1	593	1,0	622	1,3
Skilled workers with tools	20 084	22,0	11 397	17,3	13 190	20,7	13 024	21,8	9 650	19,9
Workers in service, operation and control	14 427	15,8	7 669	11,6	7 854	12,3	7 882	13,3	6 729	13,8
Candidates for a job, total	10		8		9		8		11	
<i>Including</i>										
Skilled agriculture and forestry workers	53		28		31		34		32	
Skilled workers with tools	6		7		5		4		6	
Workers in service, operation and control	12		14		14		12		15	

Source: Labour Market of Ukraine in 2012 [7]

From the survey results, we see that companies need skilled workers with tools, almost 19.9% of the total number of vacancies in 2012, when compared to previous years, the demand for highly skilled workers within five years among the highest on the market of skilled labour.

So, the dynamics of the needs of enterprises for workers by occupation groups in Ukraine in 2012 amounted 48.6 thousand people, including occupation sectors: skilled workers with tools - 9.7%; professionals - 8.2%, elementary occupations - 68%, workers in maintenance and operation of processing equipment - 6.7%; specialists - 5.9%; workers in the sphere of trade and services - 5.1%, legislators, senior civil servants - 4.3%; technical employees - 13%, skilled workers of agriculture and forestry - 0.6%.

Compared with 2006, the total demand for workers by occupation groups was 170.5 thousand, including occupation sectors: skilled workers with tools - 50.7%; workers in maintenance and operation of processing equipment - 33.4%, elementary occupations - 24.2%; experts - 15.4%, professionals and workers in the sphere of trade and services - 14.5%; legislators, senior civil servants - 10.6%; technical employees - 5.3%; qualified workers in the sphere of agriculture and forestry - 1.9%.

According to the research of concordance in demand and supply on labour market, we see that the structure of enterprise needs by profession sectors has changed, which indicates structural changes in both business and labour market due to improving the quality of education, so now there is a need skilled workers as a whole. Most leading companies in Ukraine need skilled workers with tools, but unfortunately vocational and technical education institutions can not provide sufficient quality in training skilled workers that meet all the requirements of today's labour market, so we need some assistance from the side of public authorities.

Most skilled workers are required in Kyiv industry - 18.9%, and the following regions: Dnipropetrovsk - 12.0%, Donetsk - 8.0 %, Luhansk - 5.1%, Kharkiv - 5.1%, Crimea - 51%, which are mostly industrialized. As for agricultural regions the need for skilled workers observed in Volyn 4.2%, Poltava - 4.7%, Lviv - 3.7%, Zakarpattya - 3.6%, Zhytomyr - 3.5% regions. Kherson region - 4.6% and Odessa region - 5.2% also need skilled workers in the sphere of agriculture.

Thus, we can say that the above-mentioned data proves the changing trends in technology development at enterprises, affecting employers' increased requirements to the quality of workforce, which is one of the most important problems of economic development of our country - shortage of modern skilled workforce.

For a more detailed further research it is necessary to analyse the dynamics of the employed and unemployed with the number vacancies of skilled workers in Ukraine in the period of 2007 - 2012. The data for the analysis are shown in Figure 1.

According to Figure 1 we see that the number of employed skilled workers with tools in 2012 was 12%, so dynamics of employed skilled workers after six years has not particularly changed. Taking into account unemployed skilled workers with tools we see that in 2012 the figure was 16.3%, compared with 2008 - 18.9%, in 2009 - 20%, 2010 - 18.7% and in 2011 decreased to 17%, but the labour market situation has not been considerably changed. Special influence on the dynamics of labour market of Ukraine shows the proportion of vacancies of skilled workers with tools which is the following: 2007 - 28.7%, 2008 - 22%, 2009 - 17.3%, 2010 - 20.7%, in 2011 - 21.8% and in 2012 - 19.9% of the total number of vacancies.

According to the research of concordance in demand and supply on labour market we observe deficit of skilled workforce. So, today's labour market highly needs staff workers who have certain characteristics: appropriate value orientation, positive motivation, solid expertise, considerable intellectual potential, good skills, which he can use flexibly in dynamically

changing production environment, openness to application innovative technologies in production, ability to provide high quality of the final product of labour, striving for continuous professional improvement.

Thus, the imbalance of demand and supply of skilled workforce on labour market is mainly caused by the lack of objective forecasts of future shortages in certain professions, and thus to ensure job vacancies with qualified personnel in time.

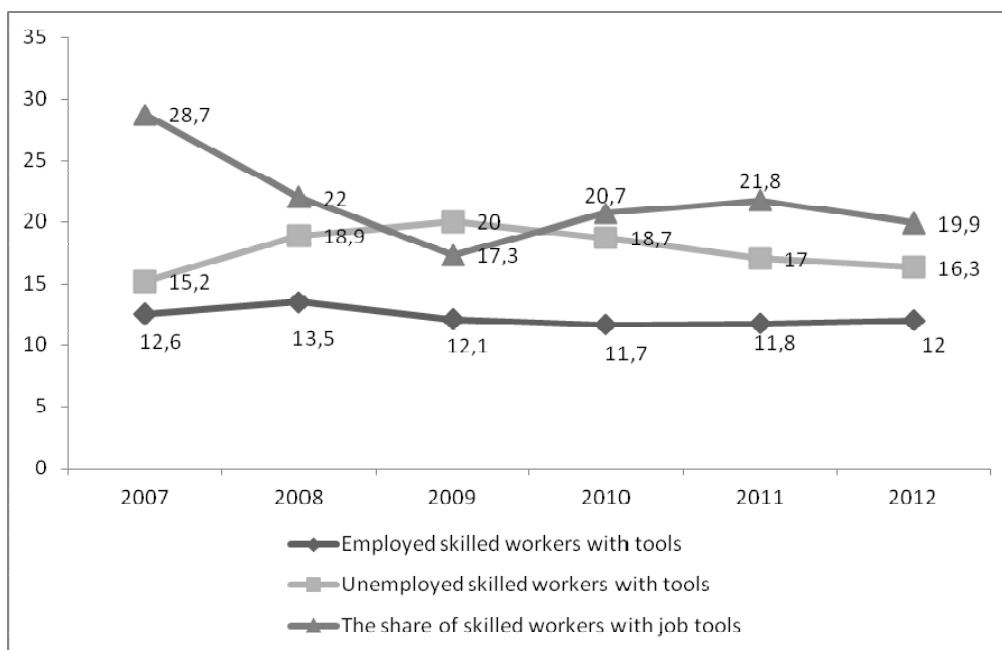


Figure 1 - Dynamics of employed and unemployed with the number of vacancies of skilled workers in Ukraine,% of total

Source: Labour Market of Ukraine in 2012 [7]

Conclusion. Summarizing the above-mentioned material it can be stated that today there is an urgent need to study and forecast the demand for qualified personnel, improving the formation and placement of public order, simplification of licensing education services, improving the quality of vocational training and job placement for graduates who are employed, increasing their social protection, improving legal and regulatory framework for vocational education, involvement of employers in providing educational programs, establishment of career guidance centres for young people on labour market.

Taking into account strategic importance and essential need the preparation of highly qualified workforce and the need for industrial growth, we need:

- continual interaction between educational institutions and companies in providing training, improving curriculum, improving the quality of vocational and practical training of students, employers' liability for the use of skilled labour;
- development of employment mechanism for graduates of vocational schools with the use of certain organizational and administrative approach to a market economy in society;
- simplifying and shortening procedures for licensing educational services to the mobility of the system of vocational education, the ability to respond quickly to the needs of employers;
- creation of the effective system of professional orientation of young people for professions in which there is demand on the labour market and providing an individual approach to the provision of career guidance services for young people;

- establishing permanent educational programs informing people, especially graduates of secondary schools, the state and prospects of the labour market, scarce and surplus profession on it, etc.;
- study the question of whether a system of certification of qualifications goes in accordance with the requirements of employers;
- intensification of work to bring the contents of professions and job descriptions in line with modern manufacturing and service based offerings employers;
- continue the practice of concluding agreements on cooperation with enterprises, institutions and organizations, involving representatives of employers to improve the material and technical base, the formation of educational content, training sessions, participation in state assessment, leadership training and production practice and diploma projects;
- mandatory, at least once every 5 years, training teachers and teaching staff at the leading enterprises of the industry;
- monitoring of employment of graduates, their attachment to the first job, professional advancement;
- study and analysis of assessment employers professional level of graduates;
- promoting educational institutions in the implementation of high-quality professional training by creating conditions for industrial training, providing job opportunities for practice, transfer machinery, equipment, samples of materials and products to educational institutions.

To solve present and future staff shortages in some key professions and to regulate measures we should: hold monitoring to study the demand of functioning of regional labour market according to the data of the employment centre, providing annual forecast of professional qualification structure and additional needs in them by main professional groups; organization career guidance for students to meet the needs of the economy for the election of disciples occupations that are in short supply on labour market and putting into action the mechanism of state job order for training labour for the account of forecasted production volumes in all spheres of economy.

References

1. Грیشнова О.А. Професійно-технічна освіта в умовах формування національного ринку праці: дис.канд.екон.наук: 08.00.07 / Грیشнова О.А.; Київський ун-т ім. Тараса Шевченка. - К., 1994. - 154 л.
2. Десятков Т. М. Позитивна динаміка в якісній підготовці кваліфікованих робіників / Т. М. Десятков // Проф.-техн. освіта. - 2008. - № 1. - С. 4-7.
3. Левченко О.М. Професіональний потенціал: регуляторні механізми інноваційного розвитку. Монографія. – Кіровоград: ТОВ «КОД», 2009. – 375 с.
4. Лібанова Е. М. Людський розвиток в Україні: соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки: колект. моногр. / Е. М. Лібанова, О. В. Макарова, І. О. Курило, Т. М. Калашнікова, В. П. Звонар; ред.: Е. М. Лібанова; НАН України, Ін-т демографії та соц. дослідж. ім. М. В. Птухи. - К., 2012. - 319 с.
5. Лісогор Л.С. Формування конкурентного середовища на ринку праці: Автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.09.01 / Л.С. Лісогор; НАН України. Ін-т демографії та соц. дослідж. — К., 2006. — 35 с.
6. Солдатова І.В. Розвиток професійно-технічної освіти в контексті кадрового забезпечення економіки регіону: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.07 / І.В. Солдатова ; Донецьк. нац. ун-т. — Донецьк, 2009. — 20с.
7. Ринок праці України у 2012 році. Аналітично-статистичний збірник / Державний центр зайнятості – виконавча дирекція Фонду загальнообов’язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття. — 2013. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/statdatacatalog/list;jsessionid=1BB47D195F34B8B50F47DEDBBF2DA04C>

А.В. Лаптева

Кіровоградський національний технічний університет

Дослідження відповідності попиту і пропозиції кваліфікованих робітничих кадрів в Україні

Основна мета статті полягає в проведенні аналізу тенденцій розвитку ринку праці в розрізі невідповідності попиту і пропозиції кваліфікованих робітничих кадрах, визначення чисельності зайнятих та безробітних з кількістю вакансій кваліфікованих робітників в Україні та визначення напрямів збалансування ринку праці.

Стаття присвячена розгляду відповідності попиту і пропозиції кваліфікованих робітничих кадрів в Україні. Проаналізовано попит і пропозицію на кваліфіковані робітничі кадри, динаміка зайнятих та безробітних з кількістю вакансій кваліфікованих робітників в Україні. Запропоновані напрями для вирішення проблеми поточного та перспективного дефіциту робітничих кадрів на ринку праці.

Перехід України до новітньої моделі розвитку, в якій джерелом економічного зростання мають стати єдиний освітній простір, наукові знання, технологічні інновації та інформація, потребує кардинального перегляду методів та механізмів регулювання ринку праці з метою забезпечення необхідного перерозподілу зайнятості за видами діяльності та секторами економіки. У період реструктуризації економіки вагомим значення набуває не тільки рівень і якість підготовки робітничих кадрів, а вміння орієнтуватися в потребах ринку праці та бути конкурентоспроможними й затребуваними на ринку праці.

освіта, робітничі кадри, професійно – технічні навчальні заклади, ринок праці, робітничі професії, дефіцит робітничих кадрів, механізм державного замовлення, попит та пропозиція

Одержано 14.10.13

УДК 338. 439

Т.А. Немченко, асп., О.В. Сторожук, канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Інноваційна складова розвитку трудового потенціалу машинобудівної галузі України

В статті розглядається сучасний стан інноваційного розвитку трудового потенціалу машинобудування України, виділено основні причини, що його стримують та запропоновано шляхи щодо їх усунення.

трудоий потенціал, інновації, інноваційна діяльність, інноваційна праця, машинобудування

Т.А. Немченко, О.В. Сторожук

Кіровоградский национальный технический университет, г. Кировоград

Инновационная составляющая трудового потенциала машиностроительной отрасли Украины

В статье рассматривается современное состояние инновационного развития трудового потенциала машиностроения Украины, выделены основные причины, которые его сдерживают и предложены пути их устранения.

трудоий потенциал, инновации, инновационная деятельность, инновационный труд, машиностроение

Сучасні світові процеси вимагають від українського суспільства суттєвих перетворень, зокрема використовуючи у якості системоутворюючого ресурсу трудовий потенціал. Нині пріоритетним напрямком соціально-економічної політики держави має бути інноваційний шлях розвитку як країни в цілому, так і окремих галузей економіки.

Темпи росту валового внутрішнього продукту, оновлення основного капіталу, інноваційна активність підприємств та працівників є основними чинниками, що визначають потенціал економічного зростання та забезпечують ефективне використання і розвиток трудового потенціалу

Враховуючи наявні науково-технологічні доробки, що відповідають перспективним напрямам світового науково-технологічного розвитку, Україна зберігає конкурентоспроможний науковий потенціал в перспективних галузях, зокрема в машинобудуванні, здатній зайняти гідне місце на світових ринках наукоємної продукції. Проте досліджуючи стан економічної діяльності галузі можна виділити певні проблеми в її функціонуванні. Зокрема, серед багатьох причин, що загрожують ефективній інноваційній діяльності машинобудівній галузі особливе місце посідає недооцінка важливості розвитку її трудового потенціалу. А відтак проблема інноваційного розвитку трудового потенціалу машинобудування є актуальною як на рівні окремих підприємств, так і на рівні галузі та держави.

Аналіз літературних джерел свідчить, що питанням розвитку трудового потенціалу, зокрема інноваційної його складової, присвячено багато праць вітчизняних вчених, а саме: Грішньої О., Заюкова І., Лібанової Е., Лісогора Л., Прохоровської С., Семикіної М., Шаульської Л., Фільштейна Л. та ін. В той же час, особливості вирішення зазначеного питання в машинобудівній галузі ще недостатньо розглянуті в сучасній науковій літературі та заслуговують підвищеної уваги з боку науковців та практиків.

Метою статті є дослідження стану інноваційного розвитку трудового потенціалу машинобудування, визначення проблем, що його стримують та розробка практичних рекомендацій для посилення позицій галузі на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Ринкові відносини висувають нині високі вимоги до фахово-кваліфікаційного рівня працівників, що передбачає їх здатність до генерації нових ідей, розробки нововведень, вияву творчої активності, вміння креативно мислити, тобто прояву інновацій у сфері людської діяльності. Інноваційна складова у структурі трудового потенціалу окремого працівника, колективу підприємства, сукупності підприємств галузі являє собою «здатність до розробки та впровадження інновацій, прояву творчості» у праці незалежно від сфери діяльності [9].

Розвиток машинобудівної галузі є основою науково-технічного прогресу у всіх галузях економіки держави, а тому відіграє особливо важливу роль у забезпеченні їх конкурентоспроможності. Саме інноваційний розвиток машинобудування стає запорукою успішного функціонування економіки України, що породжує безумовну важливість даного дослідження.

Впровадження нововведень, високотехнологічних проектів у виробництво, зростання рівня інноваційної активності підприємств і працівників безпосередньо впливають на продуктивність та ефективність праці. Розглянемо основні результати інноваційної діяльності машинобудування України та визначимо їх вплив на трудовий потенціал галузі.

На рис. 1 зображено питому вагу підприємств машинобудування, що впроваджували інновації у порівнянні з іншими підприємствами промисловості в 2011 році.

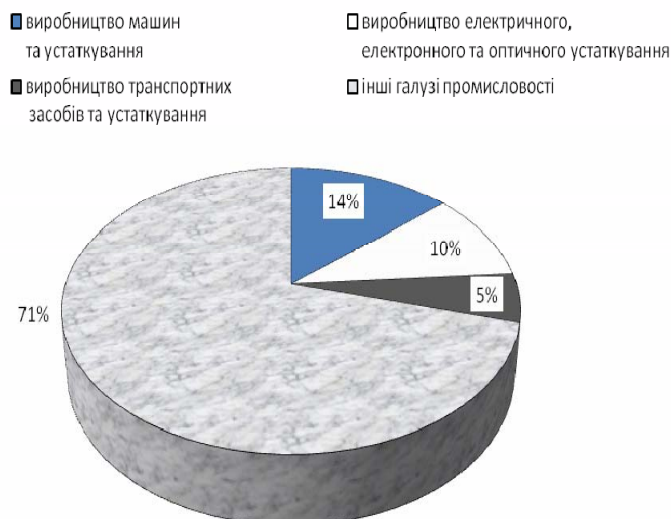


Рисунок 1- Питома вага підприємств машинобудування, що впроваджували інновації у порівнянні з іншими підприємствами промисловості в 2011 році

Аналізуючи статистичні дані, бачимо, що питома вага підприємств машинобудування, що впроваджували інновації в промисловості складає 29%, що є досить високим показником. 14% від загальної кількості підприємств припадає на виробництво машин та устаткування, 10% - а виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування і лише 5% - на виробництво транспортних засобів та устаткування.

На рис. 2 зображено питому вагу підприємств машинобудування, що впроваджували організаційні та маркетингові інновації в 2011 році. Так, організаційні інновації відповідно до [2] є впровадженням нового організаційного методу в діяльності підприємства, в організації робочих місць або зовнішніх зв'язків. Відмінною рисою організаційної інновації від інших організаційних змін на окремому підприємстві є впровадження якого-небудь організаційного методу (у діяльності підприємства, в організації робочих місць або в зовнішніх зв'язках), що не використовувався підприємством раніше і є результатом реалізації стратегічних рішень керівництва. Організаційні інновації в діяльності підприємства містять у собі впровадження нових методів в організацію повсякденної діяльності з виконання різноманітних робіт. Сюди входить, наприклад, впровадження нових методів поліпшення навчання співробітників і полегшення обміну знань на підприємстві. Прикладом може служити впровадження кодифікації знань, тобто організація баз даних про передові методи діяльності, підбір навчального матеріалу й іншої інформації в такий спосіб, щоб зробити це більш доступним для персоналу; застосування системи навчання і підвищення кваліфікації працівників і, як наслідок, зниження плинності кадрів; перші досвіди впровадження нових систем керування головними виробничими процесами або постачальницькими операціями, такі як організація постачальницьких ланцюжків, оперативна перебудова діяльності, маневрування обсягом виробництва і керування якістю. Тобто можна зробити висновок, що організаційні інновації певним чином спрямовані на розвиток трудового потенціалу підприємств, на збільшення продуктивності праці, а отже є важливими для нашого дослідження.

Маркетингова інновація є впровадженням нового методу продажу, включаючи значні зміни в дизайні або упаковці продукту, його складуванні, просуванні на ринок або в призначенні продажної ціни, що націлені на краще задоволення потреб

споживача, відкриття нових ринків або завоювання нових позицій для продукції підприємства на ринку з метою збільшення обсягу продажу [2].



Рисунок 2 – Питома вага підприємств машинобудування, що впроваджували організаційні та маркетингові інновації в 2011 році

Відповідно до даних Держкомстату, організаційні інновації впроваджували 69 підприємств машинобудування (із 185 загалом по промисловості), що складає 37% від загальної їх кількості. Як ми бачимо з рис. 2. на виробництво машин та устаткування припадає 19% від загальної кількості інноваційно-активних підприємств, 12% - на виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування, 6% - на виробництво транспортних засобів та устаткування (35, 22 та 12 підприємств відповідно). Маркетингові інновації впроваджували 64 підприємства (загальна кількість по промисловості - 196), що становило 32% від загальної кількості інноваційно-активних підприємств машинобудування (15% - виробництво машин та устаткування, 10% - виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування, 7% - виробництво транспортних засобів та устаткування).

Тобто, не зважаючи на досить високі показники впровадження інновацій в машинобудуванні у порівнянні з усією промисловістю, кількість їх надзвичайно мала (див. табл. 1). В цілому, можна відмітити відсутність належного прогресу в розвитку галузі, недостатнє використання інновацій, а отже, як наслідок, втрату своєї конкурентоспроможності на ринку.

У табл. 1 подана інформація щодо групування підприємств машинобудування за напрямками проведених інновацій.

Відповідно до табл. 1, в 2011 році інноваційною діяльністю займалися трохи менше 25% підприємств машинобудування. Зауважимо, що в порівнянні з 2010 роком, кількість інноваційно-активних підприємств в 2011 році збільшилась на 26 підприємств, тобто на 6%. Найчастіше інновації проводилися за наступними напрямками: придбання машин, обладнання та програмного забезпечення (50% у 2010р. та 56% у 2011 р. від загальної кількості інноваційно-активних підприємств машинобудування) та внутрішні НДР (33,3% у 2010р. і 32,7% у 2011 р. відповідно).

Таблиця 1 – Групування підприємств машинобудування за напрямками проведених інновацій

	Усього		У т.ч. займалися інноваційною діяльністю		Внутрішні НДР		Зовнішні НДР		Придбання машин, обладнання та ПЗ	
	2010 рік	2011 рік	2010 рік	2011 рік	2010 рік	2011 рік	2010 рік	2011 рік	2010 рік	2011 рік
Машинобудування, в тому числі:	1881	1811	417	443	139	145	53	48	209	248
виробництво машин та устаткування	955	927	181	199	65	65	16	16	88	105
виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	644	610	155	160	47	48	19	15	75	93
виробництво транспортних засобів та устаткування	282	274	81	84	27	32	18	17	46	50
	Інші зовнішні знання		Навчання та перепідготовку персоналу		Ринкове запровадження інновацій		Інші			
	2010 рік	2011 рік	2010 рік	2011 рік	2010 рік	2011 рік	2010 рік	2011 рік		
Машинобудування, в тому числі:	37	38	83	99	51	61	70	84		
виробництво машин та устаткування	18	20	33	47	29	32	31	39		
виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	8	9	31	31	14	17	21	25		
виробництво транспортних засобів та устаткування	11	9	19	21	8	12	18	20		

Важливим чинником розвитку трудового потенціалу машинобудування є навчання новим професіям та підвищення рівня кваліфікації працівників. На рис. 3 зображено питому вагу підприємств, що здійснювали інновації у напрямку навчання та перепідготовки персоналу серед інноваційно-активних підприємств машинобудування.

Як видно з рис.3, інновації у напрямку навчання та перепідготовки персоналу здійснювали 19,9% інноваційно-активних підприємств машинобудування у 2010 році (83 підприємства) та 22,35% у 2011 році (99 підприємств). Загалом динаміка здійснення інновацій даного типу є позитивною, проте в перерахунку на загальну кількість підприємств машинобудування отримуємо, що лише кожне 19 підприємство займалося

навчанням та перепідготовкою персоналу. Така статистика є невтішною, адже важливість розвитку персоналу є незаперечною та є одним з головних важелів успішного функціонування підприємств на ринку. Так, у праці [3] наводяться результати дослідження, які свідчать, що 10% збільшення витрат на підвищення освітнього рівня працівників сприяє зростанню продуктивності праці на 8,6%, тим часом таке саме збільшення інвестицій в обладнання дає її зростання лише на 3,4%. Тож, на сьогоднішній день саме освіта сприяє зростанню трудового потенціалу. Тому, з огляду на зазначене, важливим питанням в машинобудуванні постає зміна існуючого підходу до навчання та перекваліфікації персоналу.

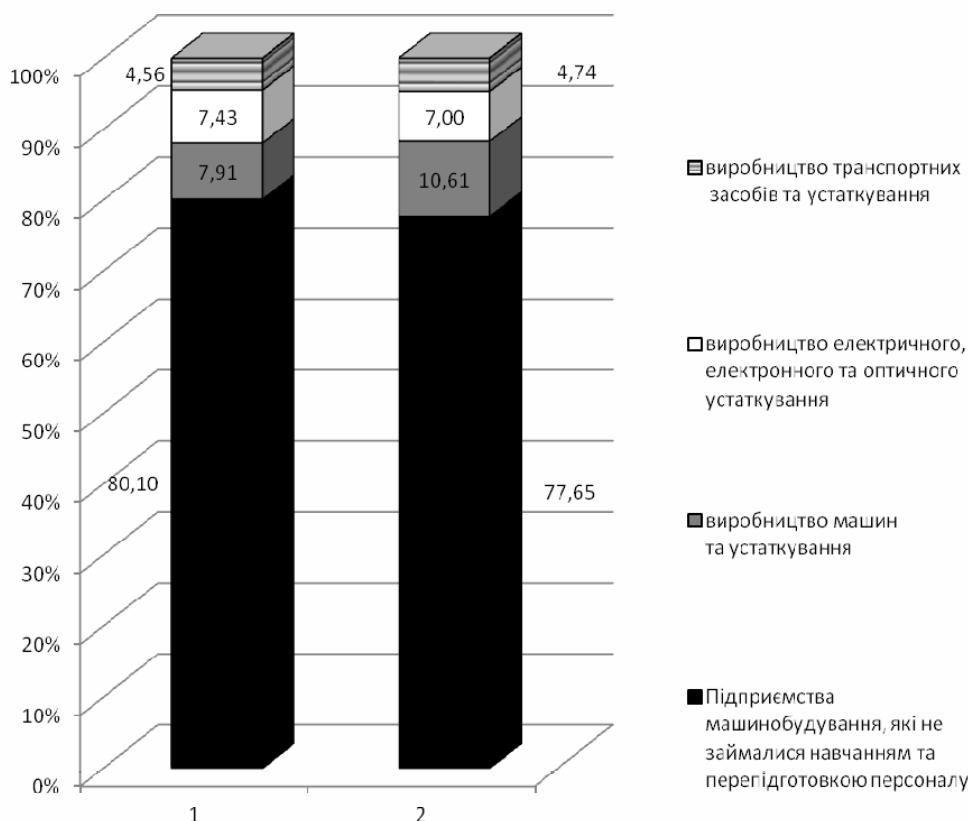


Рисунок 3 – Питома вага підприємств, що здійснювали інновації у напрямку навчання та перепідготовки персоналу серед інноваційно-активних підприємств машинобудування

Нині основою інноваційного розвитку підприємств галузі є використання інноваційної праці, яка є трудовою діяльністю з високою часткою обізнаності, інтелектуальної, творчої компоненти і яка здатна задовольнити суспільні потреби з більш корисним ефектом [6]. Результати інноваційної праці втілюються в наукових та науково-технічних роботах, в кількості створених високих технологій та здійснених раціоналізаторських пропозиціях тощо. В табл. 2-5 та рис. 4 зображено результати інноваційної діяльності машинобудування за період 2005-2011 рр.

З табл. 2 та рис. 4 видно, що інноваційна діяльність в машинобудівній галузі ведеться на досить високому рівні. Так, в 2005 році питома вага всіх наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій машинобудівної галузі становила 70,26% від загальної кількості робіт, виконаних у

промисловості. У 2010 році цей показник сягнув 75,14%, а в 2011 році дещо зменшився і склав 72,43%. Тобто, можна зробити висновок, що основна маса інноваційних розробок здійснюється саме у машинобудуванні, що ще раз підкреслює важливість розвитку даної галузі для економіки країни.

Основна маса інноваційних розробок у машинобудуванні припадає саме на науково-технічні розробки та науково-технічні послуги: у 2011 році - 79,5% та 13,4% відповідно. Питома вага фундаментальних та прикладних досліджень дещо менша: у 2011 році – 3,3% та 3,9% відповідно.

Таблиця 2 – Обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій машинобудівної галузі, тис. грн.

	Усього			фундаментальні дослідження			прикладні дослідження		
	2005 рік	2010 рік	2011 рік	2005 рік	2010 рік	2011 рік	2005 рік	2010 рік	2011 рік
Промисловість	2234664	5104195,2	4482000,9	95691,6	440617,4	380633,5	157716,9	322052,2	286629,4
Переробна промисловість	1964364	4486108,1	3857187,4	77381,5	318331,9	244504,9	103260,6	241366,2	188331,2
Машинобудування	1570006	3835395,2	3246222,5	30036,8	126916,2	107801	56380,2	165770,9	122956,8
виробництво машин та устаткування	463800,9	838675,5	772543,6	3943	22709,9	13214,3	15665,3	22999,4	12734,1
виробництво електричного та електронного устаткування	609070,5	1097015,4	1078558,4	20077,8	87061,1	77202,4	27847,6	92113,4	68952,3
виробництво транспортних засобів та устаткування	497134,6	1899704,3	1395120,5	6016	17145,2	17384,3	12867,3	50658,1	41270,4
	науково-технічні розробки			науково-технічні послуги					
	2005 рік	2010 рік	2011 рік	2005 рік	2010 рік	2011 рік			
Промисловість	1655766	3897921	3292761,1	325489,4	443604,6	521976,9			
Переробна промисловість	1496534	3534810	2957839,2	287188,1	391599,9	466512,1			
Машинобудування	1264953	3182199	2581621,8	218636	360509	433842,9			
виробництво машин та устаткування	403682,6	738687,6	668318,1	40510	54278,6	78277,1			
виробництво електричного та електронного устаткування	443137,3	826096,5	842809	118007,8	91744,4	89594,7			
виробництво транспортних засобів та устаткування	418133,1	1617415	1070494,7	60118,2	214486	265971,1			

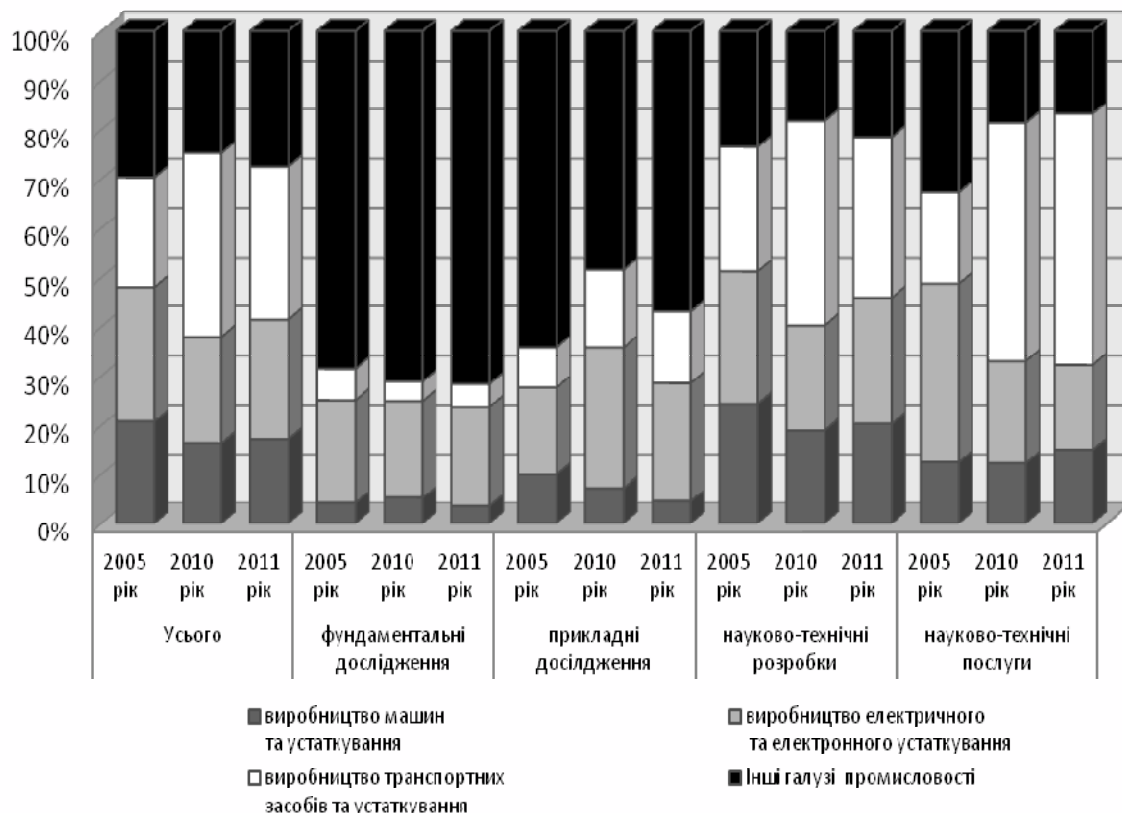


Рисунок 4 – Динаміка здійснення наукових та науково-технічних робіт машинобудівною галуззю у порівнянні з іншими галузями промисловості за період 2005-2011 рр.

Загалом, варто зауважити, щодо зростання обсягу наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій машинобудівної галузі за період 2005-2010 рр., та зниження майже за всіма видами розробок у 2011 році. Підвищення обсягів інноваційних розробок спостерігалось лише в області науково-технічних послуг в галузі виробництва машин та устаткування і виробництва транспортних засобів та устаткування та в області науково-технічних розробок для виробництво електричного та електронного устаткування.

Таблиця 3 – Кількість створених високих технологій в машинобудуванні в 2011 році

	Кількість створених високих технологій				Кількість охоронних документів у створених технологіях, у тому числі			
	Усього	Нові для України	Принципово нові	За державним контрактом	На винахід	На корисну модель	На промисловий зразок	Які мають патентну чистоту
Україна	447	380	67	81	274	560	165	31
Переробна промисловість	211	188	23	4	112	216	136	13
Виробництво машин та устаткування	46	42	4	2	57	77	1	3

З табл. 3 бачимо, що кількість створених високих технологій в машинобудуванні в 2011 році є досить високою. Так, в порівнянні з промисловістю, частка машинобудування становить 21,8%, а з кількістю високих технологій, створених загалом в країні – 10,3%. Питома вага високих технологій, створених за державним контрактом в Україні склала 18,1%. Загалом кількість створених високих технологій в машинобудуванні складала 46%, 42% з яких є принципово новими для України. Варто зауважити, що за державним контрактом було розроблено лише 2 з них (4,3%). Дані цифри є досить малими, адже уряду повинен бути зацікавленим в розвитку як переробної промисловості, так і даної галузі, зокрема, виділяючи кошти на державні замовлення. На жаль, досліджуючи статистичні дані, такої тенденції нами не виявлено.

Загалом у 2011 році у машинобудуванні в створених технологіях було запатентовано 57 охоронних документів на винахід (20,8% від загальнодержавного показника) та 77 на корисну модель (13,75% від загальнодержавного показника), патентну чистоту з них мають лише 3 документи.

Таблиця 4 – Динаміка використаних раціоналізаторських пропозицій в машинобудуванні за 2007-2011 р.

	Чисельність авторів раціоналізаторських пропозицій, осіб					Відносне відхилення відхилення,%				
	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2008/ 2007 рік	2009/ 2008 рік	2010/ 2009 рік	2011/ 2010 рік	2011/ 2007 рік
Загалом по економіці	22314	19625	15581	11484	12233	-	-20.6	-26.29	6.52	-
Промисловість	10251	8950	7214	5649	7085	-	-19.4	-21.69	25.42	-
Переробна промисловість	8636	7583	6034	5310	6389	-	-20.43	-12	20.32	-
Машинобудування, в тому числі:	3839	3809	3059	3035	3907	-0.78	-19.69	-0.78	28.73	1.77
виробництво машин та устаткування	2347	2360	1916	2024	2069	0.55	-18.81	5.637	2.22	-
виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	281	341	302	126	947	21.35	-11.44	-58.28	651.59	237.01
виробництво транспортних засобів та устаткування	1211	1108	841	885	891	-8.51	-24.1	5.23	0.678	-
										26.42

Відповідно до табл. 4, динаміка раціоналізаторських пропозицій за період 2007-2011 рр. загалом по економіці мала тенденцію до зниження. Так, за звітний період відбулося скорочення їх кількості на 54,7%. Аналогічною є ситуація і в промисловості: за період 2007-2011 рр. кількість раціоналізаторських пропозицій зменшилась на 45,7%. Ситуація в машинобудівній галузі не є такою негативною. Так, в період 2007-2008 рр. кількість раціоналізаторських пропозицій збільшилась на 3,77%, проте вже в 2009 році відбулося їх зменшення на 16,8%, а в 2010 році – ще на 2,4%. В 2011 році ситуація покращилася – кількість раціоналізаторських пропозицій збільшилась на 8,44%. В цілому за звітний період відбулося зниження значення даного показника на 8,6%.

Варто зауважити, що динаміка здійснення раціоналізаторських пропозицій для виробництва машин та устаткування була відносно стабільною (зниження на 0,5% за звітний період). Кількість раціоналізаторських пропозицій для виробництва електричного, електронного та оптичного устаткування в кризовий період значно знизилась (в 2010 році на 68,2%), проте в 2011 році мала тенденцію до швидкого зростання, що забезпечило збільшення даного показника в порівнянні з 2010р. на 400%, а в порівнянні з 2007 роком – на 82,29%.

Щодо галузі з виробництва транспортних засобів та устаткування, тут можемо констатувати зменшення кількості раціоналізаторських пропозицій на 43,1% за звітний період.

Важливою на наш погляд, є статистика чисельності авторів раціоналізаторських пропозицій в машинобудівній галузі за період 2007-2011 рр. (див. табл. 5)

Таблиця 5 – Чисельність авторів раціоналізаторських пропозицій в машинобудуванні

	Чисельність авторів раціоналізаторських пропозицій, осіб					Відносне відхилення відхилення,%				
	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2008/ 2007 рік	2009/ 2008 рік	2010/ 2009 рік	2011/ 2010 рік	2011/ 2007 рік
Загалом по економіці	22314	19625	15581	11484	12233	-12.05	-20.61	-26.29	6.52	-45.18
Промисловість	10251	8950	7214	5649	7085	-12.69	-19.4	-21.69	25.42	-30.88
Переробна промисловість	8636	7583	6034	5310	6389	-12.19	-20.43	-12	20.32	-26.012
Машинобудування, в тому числі:	3839	3809	3059	3035	3907	-0.78	-19.69	-0.78	28.73	1.77
виробництво машин та устаткування	2347	2360	1916	2024	2069	0.55	-18.81	5.64	2.22	-11.85
виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	281	341	302	126	947	21.35	-11.44	-58.23	651.59	237.01
виробництво транспортних засобів та устаткування	1211	1108	841	885	891	-8.5	-24.1	5.23	0.678	-26.42

Відповідно до табл. 4 та аналізуючи дані табл. 5, прослідковується негативна динаміка чисельності авторів раціоналізаторських пропозицій загалом по економіці та в промисловості. За звітний період в машинобудуванні можна виокремити період зниження чисельності авторів (з 2007 р. по 2010 р.) , а в 2011 році, в порівнянні з 2010 роком констатуємо їх збільшення – на 28,73%. Загалом, з 2007 року кількість авторів раціоналізаторських пропозицій виросла на 1,77%. Аналізуючи динаміку даного показника в галузях машинобудування, робимо висновок, що загальні показники по галузі мають тенденцію до збільшення за рахунок їх зростання в галузі з виробництва електричного, електронного та оптичного устаткування (в 2011 році в порівнянні з 2010 роком – на 651,59%, а в порівнянні з 2007 роком – на 237,01%). В інших галузях відбулося скорочення кількості авторів раціоналізаторських пропозицій, так за звітний період в галузі з виробництва машин та устаткування – на 11,85%, а в галузі з виробництва транспортних засобів та устаткування – на 26,42%.

Враховуючи викладене, можна дійти до висновку, що інноваційна діяльність ведеться машинобудівною галуззю на недостатньому високому рівні, враховуючи її наявний трудовий потенціал. Основними причинами, на наш погляд, є:

- недосконале законодавство стосовно інноваційної діяльності;
- недостатнє фінансування інноваційної діяльності;
- великі витрати на розробку та впровадження нових видів продукції;
- високі ставки кредитування інноваційних розробок;
- відсутність коштів на проведення інноваційних розробок;
- нездатність персоналу до інноваційної діяльності через брак відповідних знань;
- недостатнє стимулювання державою інноваційної діяльності;
- недостатня мотивація інноваційної праці з боку роботодавців та ін.

Тож, необхідним для подолання окреслених вище проблем є вжиття наступних заходів:

- модернізувати нормативно-правові акти для забезпечення належної законодавчої бази стосовно інноваційної діяльності;
- зниження ставки кредитування та підвищити можливість отримання довгострокового кредиту для підприємств, які займаються інноваційною діяльністю;
- стимулювання підприємців сприяти розвитку трудового потенціалу шляхом надання державних замовлень на інноваційні розробки, субсидій та пільг в оподаткуванні;
- на державному рівні створити умови для підвищення якості підготовки кадрів вищими та професійно-технічними закладами;
- нарощувати освітньо-кваліфікаційний потенціал, створювати умови для безперервної освіти, перенавчання та підвищення кваліфікації протягом трудової діяльності;
- переглянути систему оплати праці для працівників, які здійснюють інноваційні розробки на підприємствах галузі;
- розробити систему мотивації персоналу з ціллю розвитку його трудового потенціалу, стимулювання його до інноваційної праці.

Отже, для ефективної діяльності машинобудівної галузі необхідно, насамперед, забезпечити належний розвиток її трудового потенціалу. Особливо важливу роль відіграє стимулювання інноваційної його складової, адже саме здатність персоналу до генерації нових ідей, здійснення наукових та науково-технічних розробок, впровадження високих технологій забезпечує в більшій мірі конкурентоспроможність галузі. Відтак, вище зазначене потребує подальшого поглибленого вивчення і стане перспективним напрямом майбутніх наукових досліджень.

Список літератури

1. Богма О.С. Сутність інноваційного потенціалу підприємства.// Вісник Запорізького національного університету. – 2011. - №1(9). – С. 12-15.
2. Державний комітет статистики України. Наказ «Про затвердження Інструкції щодо заповнення форми державного статистичного спостереження N 1-інновація» (Інструкція, п.1.10) 01.10.2008 N 361 (z1047-08).
3. Долішній М. Диверсифікація освіти в контексті Болонського процесу як передумова поліпшення якості кадрового потенціалу/ М.Долішній, В. Куценко// Україна: аспекти праці. – 2006. - №5. – С.8-13.
4. Заюков І.В. Особливості розвитку наукового та трудового потенціалу України: стан і перспективи розвитку. /І.В.Заюков //АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ: Науковий збірник / За ред. І.Г.Ткачук. – Івано-Франківськ: ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2008. – Вип. IV. – Т.2. – С. 252 – 257
5. Лісогор Л.С. Конкурентність ринку праці: механізми реалізації: [монографія]/Л.С. Лісогор; відповід. ред. Е.М. Лібанова. – К.: Ін-т демографії а соціальних досліджень НАНУ, 2005. – 168 с.
6. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір: [колективна монографія]/НАН України; Інститут демографії та соціальних досліджень; Програма розвитку ООН в Україні/ Е.М. Лібанова

- (ред). – К., 2008. – 316 с.
7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. [Електронний ресурс]. – доступний з <http://ukrstat.gov.ua>
 8. Прохоровська С. А. Інноваційна активність у розвитку трудового потенціалу регіону / С. А. Прохоровська // Формування та розвиток трудового потенціалу України: проблеми і перспективи : [зб. матер. міжн. наук.-практ. конф.] – Луганськ : вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. – С. 144 – 145.
 9. Семикіна М.В. Інноваційна праця в конкурентному середовищі: загальна методологія, мотиваційні основи регулювання: [монографія]/ М.В. Семикіна, Л.А. Коваль. – Кіровоград: «Степ», 2002. – 212 с.
 10. Шаульська Л. В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України: монографія/ НАН України. – Ін-т економіки промисловості. – Донецьк: 2005. – 502 с.
 11. Шилова О.Ю. Інноваційний потенціал підприємства: сутність і механізм управління./ .О.Ю. Шилова, Є.С. Чермошенцева //Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. - №1. – С. 220-227.

Tatiana Nemchenko, Oksana Storoguk

Kirovograd National Technical University

The innovative constituent of development of the labour potential of machine-building industry of Ukraine

The development of innovative activity of labour potential of engineer of Ukraine is a topical issue at the regional and national levels . The aim of the article is a research of innovative development of labour potential of engineer, determination of the problems that hinder its development and creation a practical recommendations for strengthening positions of industry on internal and external markets .

In the article the dynamics of innovation active enterprises of machine-building industry in recent years was analysed and singled out companies that were involved in organizational innovation. During research was revealed that the labour potential of engineering industry in Ukraine is quite high. This is evidenced by the number of high technologies and innovations created in the industry.

However, it was concluded some certain reasons that restrain innovative development of the labour potential of industry. As a result of research, the article proposes ways to their removal.

labour potential, innovations, innovative activity, innovative labour, engineering

Одержано 28.10.13

УДК 331.101.6

Olga Nevdakha, postgraduate student

Kirovograd national technical university, Kirovograd

Innovative Reserves to Rising of Intellectual Labor Productivity in Ukraine

The major macroeconomic influencing factors on development country effectiveness by innovative model have been determined in the article. By analyzing the supporting of development country by innovative model regulatory framework the weaknesses and reasons for the low level of Ukrainian innovation development have been determined. Suggested measures are aimed for the improvement of innovative situation and pave the way for the effectiveness development country by innovative model have been proposal in the article.

innovative model of economy, intellectual labor productivity, intellectual capital, macroeconomic factors

О. Ю. Невдаха

Кировоградский национальный технический университет

Инновационные резервы повышения производительности интеллектуального труда в Украине

В статье определены основные макроэкономические факторы, влияющие на эффективность развития страны по инновационной модели. На основе проведенного анализа нормативно-правовой базы, направленной на развитие страны по инновационной модели, определены слабые стороны и причины низкого уровня инновационного развития Украины. Предложены меры, направленные на оздоровление инновационной ситуации и создание основы для эффективного развития страны по инновационной модели.

инновационная модель экономики, производительность интеллектуального труда, интеллектуальный капитал, макроэкономические факторы

Statement of the problem. Foreign experience clearly shows that innovations are of strategic importance for the future development of the economy. Over the past 20 years, economists have been linking the economic development with innovation [1, с. 105]. Transition to an innovative economy is possible by providing the effective use of the nation's intellectual potential, the active development of intellectual property institution, widespread implementation in practice the results of creative work, which is possible only with a high performance of intellectual workers' productivity. This category of workers create innovations in the process of their own work, based on theoretical knowledge, practical experience and skills create innovations. This category of workers in the process of their own work, which based on their theoretical knowledge, practical experience and skills.

Analysis of the recent researchers. Issues related with economy intellectualization and the intellectual work development have been discussed in the scientific works of domestic and foreign scholars such as the J. Velikiy, V. Golovashchenko, V. Shovpalyuk, I. Dashkovskiy, N. Mamontova and others, but the questions concerning of macroeconomic factors and provisions of intellectual labor productivity in Ukraine is remained insufficiently illuminated.

The purpose of the article. The aim of the article is to identify innovative factors which affect the development level of intellectual work, search reserves and proposals to improving the country's specialist's intellectual labor productivity.

The main material. To the influencing macroeconomic factors belongs effective public policy based on strong legal framework for the protection of intellectual property rights, investment policy, financial support, organizational and administrative activities, information provision and promotion of intellectual labor in the country.

The way of development Ukraine by innovative model has been launched since 1994 when the Agreement on Partnership and Cooperation with the European Communities was signed and the Decree of Ukrainian President approved the Strategy of Ukraine's Integration into the European Union, which determines the course of development the national economy by innovation model.

To ensure the basic principles of Ukraine economic development by the innovative model established appropriate regulatory framework, in particular in 1999 by the Supreme Council of Ukraine approved the "Concept of scientific, technological and innovation development of Ukraine", adopted the Laws of Ukraine "On special mode of innovation technological parks", "On priority directions of science and technology", "On innovation Activity", "On priority directions of innovative activity in Ukraine", "On state complex program of high-tech", "On state regulation of activities in technology transfer", "On the Science Park "Kyiv Polytechnic". Decree of the President of Ukraine from 28.04.2004 № 493 /2004 approved the Strategy for Economic and Social Development of Ukraine "Towards European Integration" for 2004-2015".

The mentioned regulatory-legal framework, together with such documents as the laws of Ukraine "On Scientific and Technological Activities", "On investment activity", "On the scientific and technical expertise," "On special economic zone "Yavoriv", etc. and relevant regulations of executive power to some extent created the necessary regulatory field for doing

business entities in Ukraine innovation based on established scientific concept and technological and innovation development of Ukraine.

The fact that the Cabinet of Ministers of Ukraine issued a decree on June 17, 2009 № 680 which approved the concept of the national innovation system (NIS) is also important. Its purpose is to define the basic principles of balanced development and implementation of state policy in the sphere of ensuring the development of the national innovation system aimed to improving the competitiveness of the national economy.

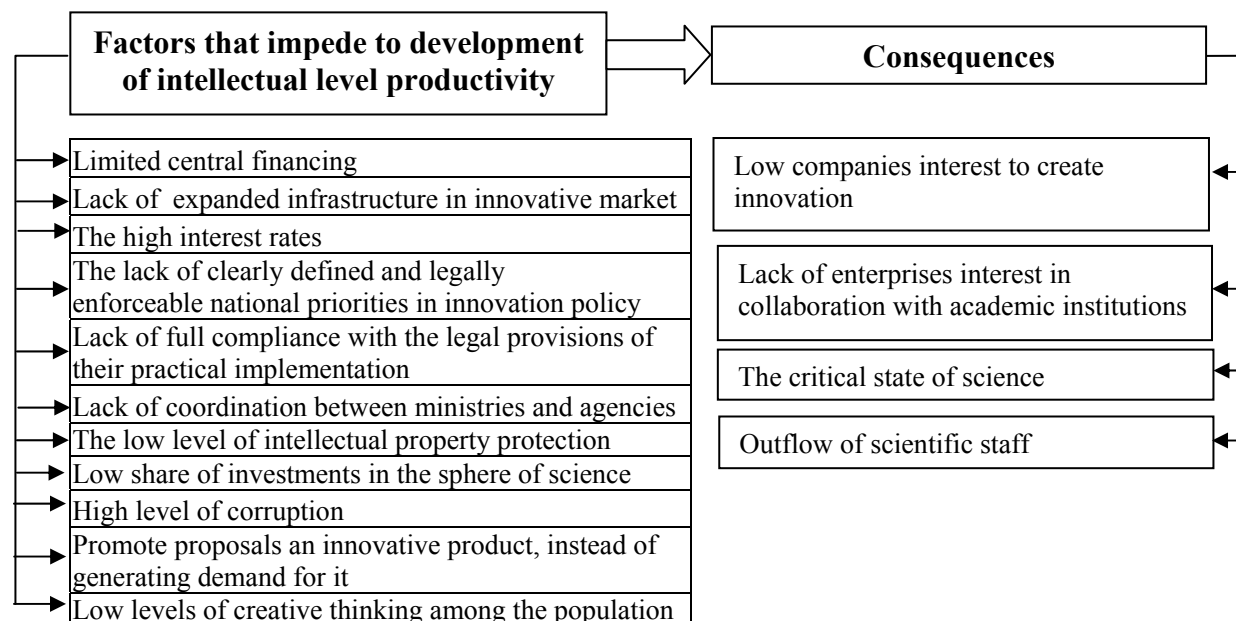


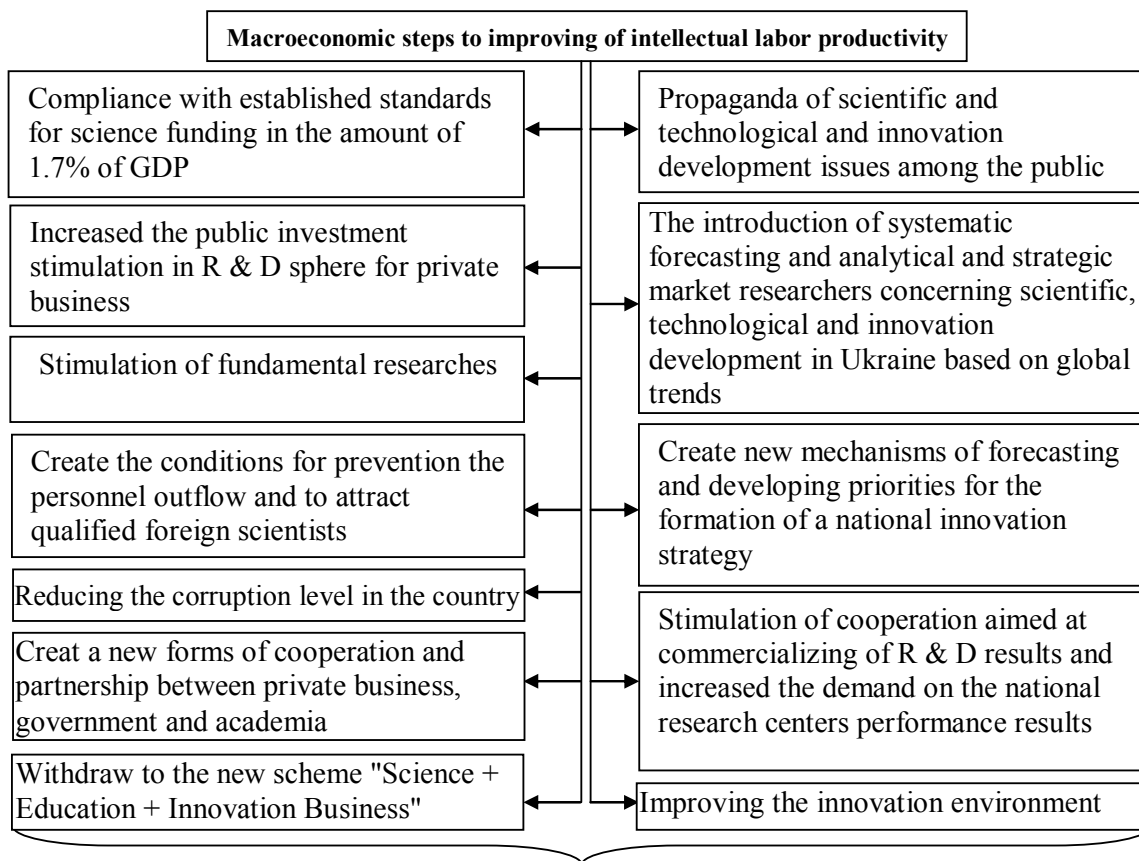
Figure 1 – The reasons of low level development the intellectual labor productivity in Ukraine

It should be noted that according to the above legal documents is provides the state stimulation of innovation activity in Ukraine by providing various preferences for subjects of business innovation, such as: tax breaks, subsidies, budgetary allocations and interest-free crediting of creating intellectual property.

For realization of strategic priorities the Government of Ukraine approved a medium-term priorities of innovation activity for national and sector levels for 2012-2016. They have been identified as a result of forecasting and analytical researches based on the global technological trends. In SASII Ukraine tasked to ensure the monitoring of priority [3].

However, despite on existing legal framework aimed to creating the conditions for productive work and innovation development. Currently, the proposed legislation is not enough tools for effective commercialization of research, and as a result is a low level of country's innovative development that is not competitive in the world space. Overview the factors that impede to development of intellectual level productivity and their effects are shown in Fig. 1.

Critical situation in innovative sphere makes imperative to create of such Government policy that provides to extended reproduction of object database of innovation activity and irreversible impact of innovation on accelerated country's economic growth. Innovation should be a tool for sustainable development of Ukraine, that innovation processes should be a vehicle for sustainable development of economic, social and environmental component of the social order. Measures aimed to improving the innovation environment in the country and to rising of intellectual labor productivity in Ukraine shown in Fig. 2



Favorable conditions for the development of intellectual labor productivity in the country

Figure 2 – Measures aimed to creation of favorable conditions for performance of intellectual labor productivity in Ukraine

Each of the above step is a complete task which takes time and resources. However, without a gradual settlement of problems in innovation sector it will be not possible to break the vicious circle and make this area attractive to scientists - on the one hand, and entrepreneurs and investors - on the other. Only the increase of country's innovation competitiveness would improve the situation in all socio-economic sectors of the population and as a result will improve Ukraine's competitiveness in the global space.

Conclusions. So, today Ukraine has established the regulatory framework that governs the relationship and stimulates development in innovation field and intellectual labor productivity. However, there are still some gaps that constrain of country's innovative development, making innovation sector in Ukraine for scientists as well as for businesses and investors unattractive and uninteresting and require immediate solution. We believe that drawing attention to proposed legislation and operational gaps in the innovation sphere Ukraine can make a difference, to increase the interest of all market players to create demand for domestic innovation and scientific to the creation of high-quality and innovative products requested. In the end, to the proposed measures is to establish Ukraine as an innovative country, that such a state in which the conditions for the implementation of innovative ideas every citizen.

Therefore, the prospects for further research in this area related to the need to find ways to solve the existing legislative and enforcement gaps in the innovation sphere. By implementation of these measures Ukraine manages to improve the situation, to increase the interest of all market entities in creating of the demand for domestic innovation and scientific to the creation of high-quality and innovative products requested. Ultimately, the aim of the

proposed measures is to transform Ukraine into an innovative country, that is a state in which created the conditions for the implementation of innovative ideas of every citizen.

References

1. Великий Ю. В. Проблеми інноваційного розвитку економіки України» / Ю. В. Великий // Науковий вісник ЧДІЕУ № 2(10), 2011. – С. 104-108.
2. Марчук О., Гут Л. В. Особливості ринку інтелектуальної праці в Україні [Електронний ресурс] / О. Марчук, Л. В. Гут. – Режим доступу: <http://intkonf.org/marchuk-o-gut-lv-osoblivosti-rinku-intelektualnoyi-pratsi-v-ukrayini/>
3. Шовпалюк В. С. Інноваційний розвиток України: особливості 2012 року [Електронний ресурс] / В. С. Шовпалюк. – Режим доступу: http://www1.nas.gov.ua/publications/books/serii/academy/1102010/Documents/2013_7/Nauka_Ukr_V7_4.pdf

О.Ю. Невдаха

Кіровоградський національний технічний університет

Інноваційні резерви підвищення продуктивності інтелектуальної праці в Україні

Метою статті є визначення інноваційних факторів, що впливають на рівень розвитку інтелектуальної праці, та пошук резервів їх покращення.

У статті визначено основні макроекономічні фактори, що впливають на ефективність розвитку країни за інноваційною моделлю. В основі даних факторів лежить ефективна державна політика, що ґрунтується на сильній нормативно-правовій. На основі проведеного аналізу нормативно-правової бази щодо підтримки розвитку країни за інноваційною моделлю визначено слабкі сторони та причини низького рівня інноваційного розвитку України, а також запропоновано заходи, спрямовані на оздоровлення інноваційної ситуації в країні та створення підґрунтя для ефективного розвитку країни за інноваційною моделлю.

Як підсумок визначено, що в Україні створено нормативно-правове поле для ефективної реалізації інноваційного потенціалу країни, однак практичне невиконання та колізія деяких нормативних актів гальмує розвиток країни за інноваційною моделлю. Тому, запропоновані у статті заходи сприятимуть вирішенню визначених проблем.

інноваційна модель економіки, продуктивність інтелектуальної праці, інтелектуальний капітал, макроекономічні фактори

Одержано 30.10.13

УДК 330. 341.1

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

Сприяння розвитку інноваційної інфраструктури в контексті активізації інноваційної діяльності

В статті визначено пріоритетні заходи щодо активізації інноваційної діяльності в науково-технічній сфері. Обґрунтовано доцільність розвитку інноваційної інфраструктури і її складових як інструментів підвищення результативності інноваційної діяльності.

інноваційна діяльність, інноваційна активність, інфраструктура інноваційної діяльності

А.Б. Немченко, Т.Б. Немченко

Кіровоградский национальный технический университет

Содействие развитию инновационной инфраструктуры в контексте активизации инновационной деятельности

В статье определены приоритетные направления активизации инновационной деятельности в научно-технической сфере. Обоснована целесообразность развития инновационной инфраструктуры и ее составляющих как инструментов повышения результативности инновационной деятельности.

инновационная деятельность, инновационная активность, инфраструктура инновационной деятельности

В Україні останніми роками загострилися проблеми конкурентоспроможності економіки як країни в цілому, так і окремих регіонів. В сучасних умовах соціально-економічного розвитку на ринкових засадах в промислово розвинених країнах економічне зростання досягається за рахунок ефективного використання інноваційного потенціалу і активізації інноваційної діяльності. Стосовно інноваційного потенціалу, якщо його проілюструвати питомою вагою інноваційно-активних підприємств в промисловості, то Україна в цьому відношенні знаходиться в значно гіршому стані, ніж промислово розвинені країни. Так у 2000 р. в Україні інноваційною діяльністю в промисловості займалися 18% підприємств від загальної їх кількості, у 2005 р. питома вага інноваційно-активних підприємств промисловості становила 11,9%, у 2011 р. - 16,2%, у 2012 р. - 17,4% [2], тоді як в ЄС цей показник перебуває на рівні 40-60% [7].

Відомо, що вихідним пунктом інноваційної діяльності є фундаментальні наукові дослідження і розробки, кінцевим - впровадження та використання інноваційних продуктів. Отже, основним ресурсом є наукові знання, а рушійною силою - ринковий попит. Це передбачає підтримку науки, комерціалізацію результатів інноваційної діяльності та стимулювання попиту на інноваційні продукти. А для цього необхідна продумана інноваційна політика, націлена на розвиток наукових досліджень і розробок, зростання обсягів виробництва та реалізації наукомісткої продукції, вирішення соціальних проблем з використанням новітніх технологій (організаційних, управлінських та ін.) Для практичного втілення цих цілей необхідно створити систему підтримки та просування інновацій, активізації інноваційної діяльності. Світовий досвід свідчить, що найбільш ефективним механізмом активізації інноваційного процесу є комерціалізація результатів наукових досліджень і розробок, коли всі учасники інноваційної діяльності в науково-технічній сфері отримують високо мотивовані стимули для швидкого досягнення успіху і максимального результату.

Формування вітчизняного ринку наукомісткої продукції, основою якого повинні стати спеціалізовані малі та середні підприємства, що займаються доведенням ринково затребуваних наукових досліджень і розробок до готового продукту, випуском його малими серіями з подальшою передачею в великомасштабне виробництво, вимагає: набуття досвіду доведення наукових розробок до рівня ринкового товару; підготовки висококваліфікованих менеджерів, маркетологів, аналітиків; формування сучасних корпоративних структур у сфері наукомістких технологій. Успіх цього процесу зумовлюється формуванням, ступенем розвитку інноваційного потенціалу і активізацією його використання на всі рівнях господарювання.

Слід зауважити, що поєднання високої значимості активізації інноваційних процесів для безпеки держави, її сталого розвитку і підвищення добробуту суспільства з провалами ринку і недостатньою розвиненістю ринкових механізмів у перехідній економіці робить необхідним державне втручання, коли розвиток і активізація інноваційної діяльності стає стратегічною спрямованістю державної політики.

Інноваційна діяльність, вплив інновацій на динаміку економічного розвитку давно стало предметом пильної уваги багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених. Цим проблемам присвячені праці Н.Д. Кондратьєва, В.І. Вернадського, Й. Шумпетера, Г. Менша, В. Александрової, Л. Антонюка і ін. Так, Н.Д. Кондратьєв показав, що в період кризи і зародження нового циклу створюються передумови для освоєння наукових відкриттів і великих технічних винаходів, що дозволяють долати кризові явища і виходити на нові рубежі технологічного та економічного розвитку. Питання інноваційного розвитку економіки України є предметом дослідження Ю. Бажала, В. Гейця, А. Валюх, В. Демиденко, І. Кукурудзи, О.Лапко, О.Михайловської, В.Соловйова, Л.Федулової та ін. багатьох вітчизняних науковців. Держава також приділяє увагу активізації інноваційного розвитку. Яскравим свідченням цього є законодавче затвердження стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [5].

Проте актуальність і багатогранність процесів активізації інноваційної складової економіки України і впливу на них державних органів влади потребують подальшого їх дослідження.

Метою статті є висвітлення основних проблем, що існують в інноваційній сфері української економіки та обґрунтування рекомендацій щодо активізації її інноваційної діяльності.

Одним з ключових факторів соціально-економічного прогресу держави є становлення і розвиток економіки інноваційного типу розвитку, а для цього потрібен інноваційний прорив. Теорія інноваційного прориву нерозривно пов'язана з теорією технологічних укладів [4]. В економіці розвинених країн в нинішніх умовах домінують технології п'ятого економічного укладу і йде формування шостого. Для нашої країни найбільш характерний третій уклад (приблизно 60%), майже вдвічі нижча, але теж велика частка четвертого укладу (35%), зовсім мала частка п'ятого укладу (3,9%) і зовсім незначна - шостого укладу (до 0,1%).

Перспектива формування і розвитку виробництва переважно інноваційного типу – це перш за все розробка стратегії, орієнтованої на інноваційний прорив і становлення шостого технологічного укладу. Для практичного вирішення цієї проблеми необхідно створити відповідну систему підтримки та просування інновацій і активізації інноваційної діяльності.

Зауважимо, що основними заходами активізації інноваційної діяльності в науково-технічній сфері є: розвиток інфраструктури, підтримка проектів, міжнародне і регіональне співробітництво.

Беззаперечним є те, що найважливішим завданням при формуванні інноваційної системи є створення і розвиток інфраструктури інноваційної діяльності. В даний час в інфраструктурі інноваційної діяльності виділяють виробничо-технологічну, консалтингову, фінансову, кадрову, інформаційну та збутову складові [9].

Технологічна складова, спрямована на створення умов для доступу підприємств (насамперед малих) до виробничих ресурсів, включає технопарки, технополіси, бізнес-інкубатори, інноваційно-технологічні комплекси, техніко-впроваджувальні зони і т.п. У сучасному світі, що має тенденцію до глобалізації, видається цілком перспективним створення об'єднань підприємств у групи, наприклад, за галузевою ознакою, з метою скоординувати наукові розробки, залучити інвестиції, і, як наслідок, максимально задовольнити споживача. У широкій перспективі до складу об'єднань повинні увійти спеціалізовані дослідницькі центри з розробки нових товарів.

Роль консалтингових організацій (центрів трансферу технологій) полягає в тому, що вони забезпечують доступ до професійних консультацій навіть невеликим інноваційним підприємствам. Більш детально ці аспекти проблеми розглянуті авторами в попередніх публікаціях [3].

Фінансова складова тісно пов'язана з інвестиціями, тому необхідно розвивати інфраструктуру інвестиційного ринку. До основних інститутів інфраструктури інвестиційної діяльності відносяться: державні, муніципальні та комерційні банки, інвестиційні компанії та фонди, фондові біржі та фондові магазини, аудиторські та консалтингові фірми, страхові компанії, пенсійні фонди (насамперед недержавні), фінансово-промислові групи і компанії, іпотечні банки, ріелтерські фірми та інші структури, що акумулюють кошти юридичних і фізичних осіб та забезпечують їх вигідне розміщення. Особливу увагу при цьому слід звернути на організацію територіальних відділень (філій, представництв) інститутів інвестиційного ринку.

Фінансова підтримка інноваційної діяльності є одним з найважливіших чинників стимулювання її розвитку. Для вирішення проблеми пошуку фінансових ресурсів для інноваційного розвитку доцільно використовувати досвід розвинених країн світу. Типовим прикладом є США, де законодавчо визначено, що пенсійні фонди повинні інвестувати принаймні 15% доходів у практичну економічну діяльність, це створює умови для потужного фінансування венчурних фондів.

Одним з інструментів стимулювання інвестицій у науково-технологічну сферу є дослідницький податковий кредит – зменшення суми нарахованого податку на прибуток, що надається суб'єкту господарювання в обсязі, що дорівнює встановленому відсотку від обсягу витрат суб'єкта господарювання на НДДКР у поточному році, який не перевищує встановленого відсотка річного прибутку підприємства (США, Італія, Японія, Канада, Австрія, Бельгія тощо).

В країнах Західної Європи використовуються такі податкові пільги, як екстраконцесії та податковий кредит. За рахунок екстраконцесії фірми можуть фінансувати із своєї податкової бази понад 100% своїх інноваційних витрат. В Японії промислові компанії мають право зменшення податку на прибуток у розмірі 7% інвестицій у передову техніку та технології. У Канаді аналогічна знижка коливається від 7% до 20%. У Бельгії дозволено зменшувати оподатковуваний прибуток на 13,5% інвестиційних витрат для малих і середніх компаній і у стовідсотковому обсязі інвестиційних витрат, пов'язаних із нововведеннями для всіх компаній. У Голландії з оподаткованого прибутку можна відраховувати частину інвестиційних витрат – близько 20-25% [8]. Також, необхідно підкреслити роль саморегулювання інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, суть якого полягає в переважному спрямуванні доходів на накопичення, а не на споживання. Виділення коштів на капітальні вкладення, наукові розробки, придбання нових технологій, інтелектуальної власності в

довгостроковій перспективі виправдовує себе і надає можливість виходу на світовий ринок з конкурентоспроможною продукцією.

Особливу увагу, з точки зору активізації інноваційної діяльності, заслуговує діяльність венчурних фірм. Цей тип підприємств є потужним двигуном науково-технічного прогресу в західних країнах. І його розвиток як сфери бізнесу в нашій країні здатний забезпечити сплеск інноваційної активності суб'єктів господарювання. Природно, для здійснення венчурної діяльності необхідні певні економічні умови, систему забезпечення яких необхідно створити. Безпосередня участь держави у створенні позабюджетних та венчурних фондів стимулює приватних інвесторів до вкладання коштів у зазначені фонди. Створюється механізм страхування венчурних інвестицій.

Активізація інноваційної діяльності можлива за умови формування дієвого механізму управління знаннями, професійним розвитком, підготовкою і ефективним використанням інноваційних кадрів. Освіта покликана забезпечити виробництво висококваліфікованими фахівцями, здатними опанувати інноваційні технології та бути мобільними в умовах технологічного розвитку підприємств, а також формувати молоді наукові кадри, спроможні створювати нове знання й трансформувати його в продукти інноваційної праці.

В сучасних умовах вища освіта не забезпечує якісної підготовки фахівців через недостатність і застарілість матеріально-технічного забезпечення, низький рівень знань абітурієнтів, недофінансування. Так, Законом України "Про освіту" на її розвиток передбачено щороку виділяти не менше 10% ВВП, але фактично обсяги фінансування набагато менші.

Вищі навчальні заклади покликані готувати фахівців для всіх сфер діяльності, у т. ч. і для наукових установ. Щільний зв'язок між вищою освітою й наукою сприятиме професійній підготовці кадрів, здатних створювати та впроваджувати новітні технології. Тому доречним є створення й розвиток науково-освітніх комплексів (центрів), де на базі спеціального наукового обладнання в процесі фундаментальних і прикладних наукових досліджень здійснюватиметься підготовка висококваліфікованих фахівців для інноваційної економіки.

Нині основою інноваційного розвитку підприємств є використання інноваційної праці, яка є трудовою діяльністю з високою часткою обізнаності, інтелектуальної, творчої компоненти і яка здатна задовольнити суспільні потреби з більш корисним ефектом [1]. Суб'єктами інноваційної праці є працівники, здатні створювати нові знання й активно їх використовувати, адже результатом такої праці є нові ідеї, образи, що визначаються творчими здібностями до певного виду діяльності, активністю людини, умовами реалізації цих здібностей у суспільстві. Саме такі кадри – спроможні та схильні до інновацій – потрібні на сучасному ринку праці. Для більш повного задоволення попиту роботодавців на висококваліфікованих робітників і фахівців з якісним рівнем професійної підготовки необхідно розробити і законодавчо оформити державну концепцію підготовки інноваційних кадрів відповідно до потреб економіки. При цьому передбачити заходи спрямовані на зацікавленість самих роботодавців щодо забезпечення належної підготовки кадрів, підвищення їх професійно-освітнього рівня; створення бази накопичених якісних та прогресивних знань і механізму їх передавання молододосвідченим працівникам; покращення виконання економічної функції науки й освіти, налагодження більш тісних коопераційних зв'язків між ними, що позитивно вплине на якість підготовки наукових кадрів і висококваліфікованих фахівців.

Інформаційне забезпечення інноваційної діяльності являє собою процес безперервного цілеспрямованого підбору даних, необхідних для прийняття

обґрунтованих рішень в інноваційній сфері. Інформація як ресурс інноваційної діяльності відіграє важливу роль, оскільки вона становить основу вмінь і навичок персоналу, дає можливість постійно вдосконалювати процес виробництва та управління, служить каталізатором змін і реформ, допомагає акумулювати знання та перетворювати їх в майбутні інновації. Однак слід пам'ятати, що «сам по собі інформаційний ресурс не є самостійним, має лише потенційне значення, і тільки об'єднуючись з іншими ресурсами – знанням, досвідом, працею, кваліфікацією, технологією, енергією, організаційними системами тощо...утворює замкнутий цикл перетворення інформації у знання» [6]. Тобто інформація як ресурс тісно взаємозв'язана з людськими ресурсами, оскільки здатність правильно засвоювати, використовувати інформацію втілювати у відповідні знання залежить насамперед від людини.

Слід зазначити, що органи влади як один з головних учасників інноваційного процесу володіють найбільшою кількістю джерел інформації. Крім загальнодоступних джерел, використовуваних іншими учасниками інноваційних процесів, вони мають свої спеціальні служби, які займаються збором інформації. Комерційні організації не володіють такими можливостями для збирання інформації, які мають державні органи. Комерційні добірки інформації, як самостійні інформаційні продукти, є вторинною переробкою (часто - неякісною, в силу обмеженості доступу до першоджерела) інформації, що збирається різними державними структурами. Державна участь в інформаційній підтримці інноваційної діяльності є необхідним елементом інноваційної системи, особливо в тих випадках, коли відбувається зміна економічних або правових умов інноваційної та інвестиційної діяльності. У цьому випадку особливого значення набувають актуальність інформації та довіра до її джерела, а також рівень витрат на отримання даних в потрібному форматі.

Існуючі системи інформаційного забезпечення інноваційних процесів на вітчизняних підприємствах наразі залишаються традиційними і малоефективними, а спроби їх розширення без корінних перетворень потребують значних інвестицій. Незадовільне інформаційне забезпечення інноваційної сфери, недосконалість податкової системи та відсутність державної підтримки цієї сфери не забезпечують перспективу для наукової складової національної конкурентоспроможності, а також становить загрозу розвитку інноваційної діяльності. Тому виникає потреба у подальшому детальному розгляді та аналізі чинників, що впливають на рівень інформаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств і розробці заходів піднесення інноваційної активності вітчизняних суб'єктів господарювання. Для вирішення цих завдань необхідно:

- створити інтегровану інформаційну систему, яка вже на першому етапі дозволить володіти інформаційними ресурсами, що належать до першого рівня інформаційного простору, і забезпечить доступ до безкоштовних інформаційних ресурсів іншого його рівня;

- дослідити практику інформаційного забезпечення науково-технічних інновацій, яка склалася, і запропонувати рекомендації щодо реорганізації інформаційної підтримки на базі сучасних інформаційних технологій;

- дати теоретичне обґрунтування основним принципам і критеріям створення, функціонування і розвитку комплексної інформаційної системи підтримки інновацій;

- розробити метод оптимального тематичного формування інформаційної системи на основі аналізу потреб певної цільової групи користувачів-розробників інновацій;

- дослідити залежність зниження цінності отримуваної інформації в часі і розробити пропозиції щодо періодичності оновлення інформаційних фондів в інформаційних структурах та формуваннях;

- експериментально розробити модель і апробувати комплексну інформаційну систему забезпечення, призначену для цільової групи користувачів з однорідними інформаційними потребами;

- здійснити порівняльний аналіз продуктивності нової і традиційної систем інформаційного забезпечення інновацій.

Збутова складова в інфраструктурі інноваційної діяльності пов'язана з комерційною привабливістю інновацій, тому необхідно підвищити якість інноваційних продуктів, забезпечити їх просування і супровід. Необхідно налагодити взаємозв'язки між структурними складовими інноваційної діяльності та споживачами інновацій, створити сприятливі умови для переходу від ідеї до кінцевого інноваційного продукту. Для стимулювання попиту на інновації необхідно зацікавити в їх впровадженні потенційних споживачів і забезпечити супроводження інноваційних проектів. У цьому напрямку необхідно, насамперед, широке розповсюдження інформації щодо створених інноваційних продуктів, їх перевагах і можливостях. Подібна інформація конкретизує цілі впровадження інновацій, показує, що з їх допомогою буде досягнуто і які недоліки будуть усунені.

На сучасному етапі розвитку інноваційні розробки не завжди витримують жорстку конкуренцію, тому збутова діяльність в інноваційній сфері може розглядатись тільки з позицій маркетингу (див. таб. 1). За даними Державного комітету статистики України в 2012 році питома вага підприємств, що впроваджували інновації становила 13,6%, а частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції становила лише 3,3% [2]. Такий стан інноваційної діяльності звичайно впливає на ступінь використання маркетингу, що в більшості випадків зводиться лише до реклами інновацій.

Щодо застосування маркетингових інструментів у сфері інноваційної діяльності, то вони можуть бути використані для визначення, аналізу і врахування чинників, що впливають на процеси генерації ідей, розробки новації, впровадження їх у виробництво, просування на ринок та комерціалізацію. В основу мають бути закладені детальний і об'єктивний аналіз ринку за обраними напрямками та прогноз результатів. Нині ринок відіграє важливу роль у визначенні спрямованості дослідницької та інноваційної діяльності. Для визначення кінцевої мети дослідження та механізму реалізації новації необхідно проводити постійне, ретельне оцінювання потреб ринку, виявлення способів його задоволення, як на етапі планування майбутніх досліджень так і протягом всього періоду їх проведення. На рівень достовірності результатів та якість новацій впливає методичне забезпечення та обсяг проведених маркетингових досліджень, фінансування наукових установ, державна підтримка, що надзвичайно важливо в умовах поширення на українському ринку науково-технічної продукції, яка за своїми техніко-економічними параметрами не поступається, а часом і перевершує зарубіжні аналоги.

Окрім зазначеного, критично важливою умовою створення підприємствами довгострокових конкурентних переваг на ринку інноваційних товарів є вміле застосування теоретичних моделей та бізнес-технологій сучасного маркетингу. При цьому проблема вдосконалення маркетингової діяльності на ринку інноваційних товарів актуальна не лише в контексті реалізації корпоративних інтересів національного бізнесу, а й з погляду конструктивного впровадження моделі інноваційного розвитку економіки України.

Таблиця 1 – Створення конкурентних переваг нового товару з застосуванням маркетингового комплексу

Елемент маркетингового комплексу	Специфічна перевага	Цінність для споживача
Товар	Функціональні характеристики Довговічність Надійність	Нижча вартість, більша віддача, безпечність, задоволення, престижність Більше термін служби, менші витрати Менші витрати на обслуговування і виробничі витрати, більша віддача, менше проблем
Розподіл	Стиль Можливість удосконалення Технічна підтримка Встановлення	Хороший зовнішній вигляд, престижність Менші витрати, престижність Більша якість, більш тісні зв'язки між постачальниками і покупцями Менше проблем
Просування	Розташування Швидке/надійне постачання Підтримка дистриб'юторів Гарантії постачання Комп'ютеризація Більші витрати на рекламу	Зручність, зниження витрат Менше витрати, менше проблем Більш ефективний продаж/маркетинг, більш тісні зв'язки між постачальниками і покупцями Менше хвилювань Менше роботи, менші витрати
Ціна	Більші витрати на стимулювання збуту Сумісне просування Добре підготовлений торговий персонал Сумісні продажі Швидка і точна оцінка Безкоштовні демонстрації Безкоштовна або дешева проба Швидке реагування на скарги	Переваги в індивідуальності торгової марки Пряма додана цінність Менші витрати Якісне вирішення проблеми Допомога при продажі, збільшення збуту Нижче витрати, менше проблем Менше ризику при купівлі Менше ризику при купівлі
	Більш низька ціна Можливість кредитування Позики під низькі відсотки Більш висока ціна	Менше витрати при купівлі Зниження витрат, покращення руху готівки Зниження витрат, покращення руху готівки Узгодження ціни і якості

Отже, активізація інноваційного розвитку є одним з найголовніших факторів інноваційного прориву і створення економіки інноваційного типу. Активізація

інноваційної діяльності безпосередньо пов'язана з комплексом заходів спрямованих на створення і удосконалення функціонування систем інноваційної інфраструктури і її складових, підтримки інноваційних проектів та міжнародного і регіонального співробітництва. Все зазначене потребує поглибленого вивчення, методичного оформлення і втілення в практику господарювання.

В подальших дослідженнях основна увага буде зосереджена на питаннях, які пов'язані з підтримкою інноваційних проектів та міжнародному і регіональному співробітництві.

Список літератури

1. Колот А. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 4. – С. 4–9.
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
3. Немченко А.Б., Немченко Т.Б. Основні форми інфраструктурних утворень активізації інноваційної діяльності в регіоні/ А.Б. Немченко, Т.Б. Немченко// Використання трудового потенціалу на регіональному рівні: Монографія (колектив авторів). – Під заг. ред. академіка АЕН України, проф. Л.М. Фільштейна. – Кіровоград: КОД, 2010. – С. 349-399.
4. Семиноженко В.П. Структурна революція в економіці як категоричний імператив сучасної політики України / В.П. Семиноженко // Інновації, проблеми науки та практики: моногр. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – С. 9-26.
5. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт. – упоряд. Г.О. Андрошук, І.Б. Жилияєв, Б.І. Чижевський, М.М. Шевченко. – К. «Парламентське видавництво, 2009. - 632 с.
6. Уманський І.І. Оцінка інформаційно-інтелектуальних ресурсів інноваційного потенціалу оператора зв'язку / І.І. Уманський // Наукові праці ОНАЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nponaz/2010_1/25.pdf.
7. Фонд Ріната Ахметова виступає за державне фінансування інновацій. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukranews.com/uk/news/ukraine/2010/09/20/27292>
8. Чернова О.В. Податкове стимулювання інноваційної діяльності / О.В. Чернова // Економіка та держава. – 2007. – № 7. – С. 19 – 23.
9. Шепелев Г.В. Проблемы развития инновационной инфраструктуры / Наука и инновации в регионах России. ФГУ НИИ РНК-ЦЭ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://regions.extech.ru/lett_menu/shepelev.php

Anatoly Nemchenko, Tamara Nemchenko

Kirovograd National Technical University

An assistance development of innovative infrastructure in the context of intensified of innovative activity

The purpose of the article is to research basic problems which exist in the innovative sphere of the Ukrainian economy and to ground recommendations in relation to activation of it innovative activity.

An important task at forming of the innovative system is creation and development of infrastructure of innovative activity. Presently in the infrastructure of innovative activity select production-technological, consulting, financial, skilled, informative and sale constituent.

As a result of research was defined, that activation of innovative development is one of the most important factors of innovative breach and creation of economy of innovative type. Enhancing innovation is directly related to the complex of measures directed on creation and improvement of functioning of the systems of innovative infrastructure and its constituents, support of innovative projects and international and regional cooperation. All the marked needs deep study, methodical registration and embodiment in practice of manage.

innovative activity, innovative activity, infrastructure of innovative activity

Одержано 29.10.13.

УДК 331.582:658.512.62

А.А.Орлова, канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Розвиток системи підготовки кваліфікованих робітників: чинники та важелі впливу

У статті проаналізовано загальні тенденції у системі підготовки кваліфікованих робітників, пов'язані з ринковою трансформацією та чинники, що впливають на сучасний розвиток системи підготовки. Розроблено класифікацію чинників впливу на розвиток системи підготовки робітничих кадрів, систематизовано важелі регуляторного впливу держави на її розвиток.

система підготовки кваліфікованих робітників, чинники та важелі державного впливу, державне регулювання

А.А. Орлова

Кіровоградский национальный технический университет

Развитие системы квалифицированных рабочих: факторы и рычаги влияния

В статье проанализированы общие тенденции в системе подготовки квалифицированных рабочих, связанные с рыночной трансформацией и факторы, влияющие на современное развитие системы подготовки. Разработана классификация факторов влияния на развитие системы подготовки рабочих кадров, систематизированы рычаги регуляторного влияния государства на ее развитие.

система подготовки квалифицированных рабочих, факторы и рычаги государственного влияния, государственное регулирование

Становлення ринкової економіки в Україні супроводжується появою низки проблем, серед яких особливе місце належить загостренню проблем підготовки робітничих кадрів. Розвитку системи підготовки кваліфікованих робітників в Україні притаманні кризові явища, що позначається на якості професійного навчання, невідповідності обсягів і структури підготовки потребам економічного зростання та інноваційного розвитку країни. Складність розвитку системи підготовки кваліфікованих робітників (СПКР) у національній економіці зумовлена, передусім, неефективністю державного регулювання, відсутністю дієвих важелів державного впливу на СПКР, здатних забезпечити її максимальну адаптацію до інноваційних змін.

Відомі науковці, зокрема О. Астахова, В. Близнюк, О. Грішнова, М. Дрозач, І. Гнибіденко, Г. Куліков, В. Головінов, Т. Кір'ян, Л. Лісогор, І. Петрова, Т. Петрова, М. Семикіна, С. Шубенок у своїх працях неодноразово звертали увагу на різноманітні чинники впливу на стан підготовки кваліфікованих робітників. Проте зазначені аспекти все ще залишаються недостатньо дослідженими, оскільки пошук шляхів удосконалення державного регулювання СПКР в Україні потребує, передусім, визначення множини впливових чинників та важелів, урахування їх ролі у регуляторних механізмах державної політики.

Вважаємо, що зазначений підхід є необхідним для подальшої оцінки факторів визначального впливу на стан підготовки кваліфікованих робітників в Україні, аналізу позитивних та негативних наслідків їх дії, розробки науково обґрунтованих напрямів удосконалення тих чи інших важелів державного впливу на розвиток системи підготовки кваліфікованих робітників. Зважаючи на це, метою статті є визначення

чинників впливу на розвиток системи підготовки робітників, систематизація чинників та важелів державного впливу на розвиток СПКР.

Під чинниками впливу загалом розуміємо певні умови або заходи, які прямо або непрямо зумовлюють певні якісно-кількісні зрушення (прогресивні, регресивні) у характеристиках системи підготовки кваліфікованих робітників, що сприяють чи гальмують її розвиток.

Виходимо з того, що регуляторна роль держави має полягати у пом'якшенні, послабленні або нівелюванні негативних впливів тих чи інших чинників та посиленні впливу тих чинників, які стимулюють розвиток СПКР відповідно до стратегічних цілей побудови конкурентоспроможної економіки.

Нагадаємо, що в умовах колишньої планової економіки, яке існувала у Союзі РСР, можливості державного управління СПКР базувалися на єдиній формі власності, що забезпечувало централізацію усіх ресурсів та методів впливу в інтересах пріоритетного задоволення потреб економіки, зокрема, кадрових. На етапі ізольованості від оточуючого світу і світової конкуренції система державного управління СПКР була доволі успішною, забезпечуючи економіку робітничими кадрами на етапі індустріалізації, формування тісних зв'язків «підприємство – навчальний заклад», високу результативність виробничої практики, привабливі соціальні гарантії для учнів із малозабезпечених сімей (за рахунок держави харчування, гуртожиток, спецодяг, повне стипендіальне забезпечення), 100-відсоткове працевлаштування та можливості безкоштовного професійного розвитку.

Однак сформована у часи СРСР система підготовки кваліфікованих робітничих кадрів не витримала випробування змінами системи економічних і політичних відносин у 90-ті роки ХХ ст. Чинники ринкової трансформації економіки сприяли деформації старої системи підготовки кваліфікованих робітників, проте поки не забезпечили її розбудову та піднесення ефективності відповідно до потреб економічного зростання та інноваційного розвитку. На це звертають увагу у своїх працях І. Гнибіденко, В. Головінов, Т. Кір'ян, Л. Лісогор, І. Петрова, Т. Петрова та інші [2; 3; 6; 7; 8; 12].

Зрозуміло, що професійно-технічні навчальні заклади (ПТНЗ), підприємства не були готові здійснювати підготовку кваліфікованих робітників до трудової діяльності в умовах ринку без вагомої підтримки держави. Принципово несподіваним для працюючих у сфері СПКР стало порушення зв'язків навчальних закладів з підприємствами – базами практики, які вийшли із зони державного управління у зв'язку з приватизаційними процесами. За часів існування СРСР не могло бути й мови про ринок праці, конкурентоспроможність працівників, тим більше конкурентні переваги навчальних закладів. До цього слід додати застарілий зміст підготовки кваліфікованих робітників (ПКР), відсутність науково-обґрунтованої номенклатури професій відповідно до нових соціально-економічних і культурно-освітніх потреб, технологічних змін у виробництві, зростання сектора послуг. У номенклатурі робітничих професій в колишньому СРСР, у тому числі і в Україні, в 90-х роках налічувалось тільки 7000 найменувань, що на початку нового століття зумовило вузькопрофільність у підготовці робітників, обмеження їх участі у виробництві, досягненні конкурентоспроможності на ринку праці.

Відсутність колишньої вагомої підтримки держави у розвитку підготовки кваліфікованих робітників у ПТНЗ і на підприємствах, руйнація колишніх тісних зв'язків «підприємство – навчальний заклад», звуження соціальних гарантій для учнів, знецінення стимулів для праці у ПТНЗ, обмеженість коштів на цілі навчання на підприємствах на тлі затяжної економічної кризи, зростання безробіття, соціальних втрат у житті суспільства призвело до того, що розвиток СПКР в Україні уповільнився, вона відстала від динамічних змін у суспільстві, набула ознак занепаду. Отримання

робітничих професій у ПТНЗ за ринкових умов, зниження рівня життя втратило колишню привабливість для багатьох молодих людей, їх батьків, перестало бути надійною гарантією успішного працевлаштування та отримання гідних заробітків. Позначилася недоліками колишня профорієнтація, яка за роки ринкових реформ більше спрацювала на користь підготовки економістів, юристів, менеджерів та інших фахівців у вищій школі. Суттєво обмежили кількість вступників у ПТНЗ медико-демографічна криза, трудова міграція молоді за кордон, скоротивши одночасно приплив молоді робочої сили на підприємства. Результати досліджень І. Гнибіденка, Л. Лісогор, М. Семикіної вказують на те, що зниження якості ПКР та їх нестача у промисловості загрожує кадровою кризою, оскільки на підприємствах за умов «старіння нації» також швидко старішає склад працівників, особливо у промисловості країни [2; 7; 11].

Становлення ринкових відносин об'єктивно внесло свої корективи у розуміння високої залежності системи підготовки кваліфікованих робітничих кадрів від ролі багатьох чинників, крім чинників державного впливу, необхідності її перебудови відповідно до потреб ринкового попиту, важливості відновлення втраченого високого іміджу робітничої професії, значимості професійного навчання на виробництві і в ПТНЗ, поважного ставлення до праці робітника у суспільстві [3; 6; 10].

Залучення до участі у функціонуванні СПКР в Україні державних служб зайнятості дозволило певним чином прискорити навчання робітничим професіям осіб, які шукають роботу, дещо знизити показники безробіття, посилити взаємодію у трикутнику «ПТНЗ – служби зайнятості – підприємства». Однак це не припинило руйнівних процесів у стані підготовки робітничих кадрів, незатребуваності багатьох випускників ПТНЗ у зв'язку з низькою якістю їх підготовки, що викликає справедливу тривогу уряду, роботодавців, профспілок [9].

Науковці, зокрема О. Астахова, О. Грішнова, І. Петрова, В. Близнюк, Г. Куліков, М. Дрозач, С. Шубенок та ін., справедливо визнають, що дія різноманітних чинників впливу на стан ПКР (демографічних, економічних, соціальних, інституційних, культурних, інноваційних, техніко-технологічних, профорієнтаційних тощо) залишається суперечливою, неоднозначною, а вплив чинників державного управління – вкрай слабким та не результативним, таким, що не відповідає завданням упровадження інноваційної моделі розвитку національної економіки [1; 4; 12; 5].

На основі узагальнення існуючих наукових підходів та результатів власних наукових досліджень нами була розроблена класифікація чинників впливу на розвиток системи підготовки робітничих кадрів (табл. 1).

Запропонована класифікація вдосконалює існуючу в літературі класифікацію чинників впливу, зокрема за напрямками впливу, за рівнем впливу, за суб'єктами впливу з урахуванням їх інтересів, за напрямом, характером дії, стимулюючою дією та іншими класифікаційними ознаками.

Зважаючи на специфіку СПКР, пов'язану, з одного боку, з освітньою галуззю, а з іншого, – безпосередньо з виробництвом, зауважимо, що на ефективності її роботи позначаються як чинники впливу на освітню систему, так і чинники, що впливають на виробництво. Таким чином, вважаємо доцільним розподілити їх за змістом на правові; фінансово-економічні; інституційні; соціальні; медико-демографічні, політичні; інноваційні; техніко-технологічні; технологічні; економічні; культурні, ментальні, етнічні. За напрямками впливу на різні аспекти діяльності закладів, що здійснюють підготовку кваліфікованих робітників, чинники можна розподілити на чинники розвитку матеріально-технічної бази; чинники фінансування підготовки; чинники зростання престижності навчання робітничим професіям; чинники майбутнього працевлаштування; чинники конкурентоспроможності оплати праці.

Таблиця 1 – Класифікація чинників впливу на розвиток системи підготовки кваліфікованих робітників *

Класифікаційна ознака	Чинники впливу
За змістом	правові; фінансово-економічні; інституційні; соціальні; медико-демографічні, політичні; інноваційні; техніко-технологічні; технологічні; економічні; культурні, ментальні, етнічні
За напрямками впливу на різні аспекти діяльності ПТНЗ, навчальні центри на підприємствах, центри професійного розвитку служб зайнятості	<ul style="list-style-type: none"> - чинники розвитку ринку освітніх послуг; - чинники розвитку ринку праці (попит на робочі професії, попит на якість підготовки тощо); - чинники розвитку матеріально-технічної бази; - чинники фінансування підготовки; - чинники зростання престижності навчання робітничим професіям; - чинники майбутнього працевлаштування; - чинники конкурентоспроможності оплати праці
За рівнем впливу	<ul style="list-style-type: none"> - чинники глобального впливу; - чинники макроекономічного впливу; - чинники регіональні; - чинники виробничі; - чинники індивідуальні (потреби, інтереси, цінності, мотиви індивіда)
За суб'єктами впливу, з урахуванням їх інтересів	- з позиції держави; з позиції робітників; з позиції роботодавців; з позицій ПТНЗ; з позицій учнів
За джерелом впливу	<ul style="list-style-type: none"> - чинники внутрішні; - чинники зовнішні
За напрямом впливу	- прямого впливу; опосередкованого впливу
За характером впливу	- позитивного впливу; негативного впливу;
За силою впливу	чинники інтенсивного, помірнього, слабого впливу
За стимулюючою дією	- стимулюючого впливу; дестимулюючого впливу
За кінцевим ефектом та наслідками впливу	- ефективного впливу; неефективного впливу
За сприянням інноваційному розвитку професійного навчання	<ul style="list-style-type: none"> - чинники прогресивної дії; - чинники стагнації у розвитку; - чинники регресивної дії (деструктивного впливу)

*Примітка. Запропоновано автором.

За рівнем чинники впливу на стан ПКР можна розподілити на глобальні, загальнодержавні, регіональні, виробничі та індивідуальні.

За суб'єктом чинники впливу можна розподілити на чинники, що впливають на підготовку кваліфікованих робітників з позиції держави, з позиції робітника та з позиції роботодавця.

За джерелом чинники впливу на ПКР можна розподілити на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх відносяться стан матеріально-технічної бази, організація навчання, стан забезпечення педагогічними працівниками та майстрами, рівень їх кваліфікації, забезпеченість підручниками, рівень комп'ютеризації. До складу інших можна віднести законодавчі, нормативно-правові акти, ринкові фактори, кон'юнктура

ринку праці, зміни, пов'язані з НТП, модернізацією виробництва та робочих місць, оновлення устаткування та ін.

За напрямом чинники впливу на ПКР можна поділити на чинники прямого та опосередкованого впливу. До перших відносяться зміни обсягів фінансування освітньої сфери, зміни законодавчої бази у галузі освіти, створення належних умов праці та навчання; до других – НТП, економічні та політичні процеси в країні тощо.

За характером чинники впливу поділяються на позитивні та негативні. Позитивні чинники сприяють підготовці кваліфікованих робітничих кадрів (збільшення обсягів фінансування, розвиток матеріально-технічної бази ПТНЗ, стимулювання до професійного зростання працівників, викладачів та майстрів, стимулювання роботодавців до організації професійного навчання робітників), негативні – гальмують розвиток системи підготовки кваліфікованих робітників (відсутність мотивації робітників до навчання та підвищення кваліфікації, низький рівень оплати праці викладачів ПТНЗ, зменшення витрат на утримання навчальних закладів).

За силою впливу чинники, які позначаються на ПКР, можна розподілити на ті, що мають інтенсивний, помірний та слабкий вплив. До чинників інтенсивного впливу можна віднести організацію та умови навчання, методи стимулювання робітничих кадрів до професійного навчання. До чинників помірнього впливу відносяться розвиток галузей економіки, державне управління на національному та регіональному рівнях. Слабкий вплив на підготовку кваліфікованих робітників часто спричиняє соціальна політика уряду тощо.

За стимулюючою дією чинники поділяються на чинники стимулюючого та дестимулюючого впливу. До чинників стимулюючого впливу для робітників можна віднести підвищення заробітної плати, надання пільгових безвідсоткових кредитів для отримання освіти; чинниками дестимулюючого характеру є слабкість мотивів до праці, недостатня кореляція між рівнями освіти та отримуваних доходів. Чинниками стимулюючого впливу для майстрів виступає, наприклад, підвищення заробітної плати, чинниками дестимулюючого впливу, навпаки, – низький рівень заробітної плати, погіршення умов трудової діяльності.

За кінцевим ефектом та наслідками впливочинники поділяються на чинники ефективного впливу (соціально-економічні) та неефективного впливу (законодавча база, яка не отримала належного впровадження у СПКР). За сприянням інноваційному розвитку ПКР чинники можна поділити на чинники прогресивної дії (НТП, оновлення матеріально-технічної бази, оновлення змісту професійного навчання), регресивної дії та стагнації у розвитку (застарілість матеріально-технічної бази, форм, методів організації професійного навчання).

Вважаємо, що спонтанну дію різноманітних чинників впливу на СПКР кадрів можливо долати тільки за рахунок запровадження системи важелів регуляторного впливу держави, які діють на СПКР відповідно до пріоритетних цілей розвитку національної економіки (економічне зростання, соціальність, інновативність). Систематизація важелів регуляторного впливу держави на розвиток СПКР пропонується у схемі на рис. 1.



Рисунок 1 – Важелі регуляторного впливу держави на розвиток системи підготовки кваліфікованих робітників*

*Розроблено автором

Виходячи зі схеми, важелі державного впливу можуть бути як прямі (безпосередній вплив, передбачений законом, наприклад, визначені обов'язки, функції), так і непрямі (заохочення через податки, надбавки, регулювання доходів тощо). Основними вважаємо такі важелі регуляторного державного впливу на систему підготовки кваліфікованих робітників:

- інституційні (вплив прямо та опосередковано через інститути державної влади, а також їх взаємодію з соціальними партнерами, зокрема, роботодавцями, профспілками, громадськими організаціями, політичними партіями, недержавними фондами);

- адміністративно-правові (розробка та вдосконалення законів, порядку ліцензування, державного замовлення, стандартифікації, сертифікації у сфері профнавчання, системи контролю за виконанням законів);

- фінансово-економічні (важелі бюджетної політики, запровадження певної системи податків, пільгових кредитів на цілі навчання; пільги для роботодавців, які організують профнавчання; створення стимулів до роботи у ПТНЗ за рахунок уведення особливих умов пенсійного забезпечення; дотацій на розвиток ПТНЗ; грантів для здібних і талановитих учнів, залучення інвестицій у розвиток матеріально-технічної бази ПТНЗ, центрів профтехосвіти державних служб зайнятості тощо);

- соціально-економічні (регулювання стипендіального забезпечення, оплати праці викладачів, майстрів; премії; субсидії; надбавки; державна допомога, окремі державні заходи щодо соціального захисту випускників ПТНЗ (обов'язковість надання першого робочого місця, що супроводжується пільгами для роботодавців), викладачів і майстрів, які працюють у ПТНЗ;

- культурні та морально-етичні (запровадження почесних звань, подяк, нагород органів державного управління для працюючих у системі підготовки кваліфікованих

робітників; моральні заохочення для учнів ПТНЗ та слухачів центрів професійного навчання підприємств, служб зайнятості за успіхи у навчанні, участь у розробці раціоналізаторських пропозицій, успіхи в оволодінні супер-новими професіями, піднесення за участю держави іміджу робочих професій у ЗМІ, творах літератури, кіномистецтва; організація всеукраїнських конкурсів робітничих професій, пропагування інтересу у молоді до робітничих професій, які користуються підвищеним попитом, є важливими для модернізації виробництва, економіки).

Висновки з дослідження та перспективи подальших розробок у даному напрямку. Результати проведеного дослідження засвідчили, що розвиток системи підготовки кваліфікованих робітників в Україні перебуває під впливом сукупності чинників (правових; фінансово-економічних; медико-демографічних; соціальних; техніко-технологічних, культурних тощо), які разом з важелями державного впливу діють багаторівнево та різноаспектно; поглиблена їх систематизація за рахунок уведення додаткових класифікаційних ознак (за напрямками, суб'єктами, силою, характером, наслідками впливу, стимулюючою дією, сприянням інноваційному розвитку економіки тощо) дозволяє в кожній конкретній ситуації здійснювати обґрунтований вибір важелів регуляторного впливу держави з метою подолання спонтанної й деструктивної дії множини чинників, які впливають на систему підготовки кваліфікованих робітників.

З метою створення дієвого механізму регулювання підготовки кваліфікованих робітників необхідно є розробка стратегічних напрямів вдосконалення державного регулювання системи підготовки кваліфікованих робітничих кадрів у національній економіці.

Список літератури

1. Астахова О. Перспективи розвитку професійної освіти в Україні / О. Астахова // Україна : аспекти праці. — 2010. — № 4. — С. 9—12.
2. Гнибіденко І.Ф. Трудовий потенціал промисловості – основа економічної безпеки України / І.Ф. Гнибіденко // Проблема ефективного використання та професійно-технічної підготовки кадрів промислового сектору економіки України. Доповіді міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 28–29 листопада 2007 р. У двох томах. — К. : РВПС України, 2008. — Т. 1. — С. 32—40.
3. Головінов В.П. Професійно-технічна освіта України у 1991-2011 роках [Електронний ресурс] / В.П. Головінов // Комітет з питань науки і освіти. — Режим доступу : http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=51092&cat_id=44731.
4. Грیشнова О.А. Розвиток персоналу на підприємствах: вітчизняні проблеми та шляхи їх розв'язання / О.А. Грیشнова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Сер. : Економіка. — 2002. — Вип. 58. — С. 30—38.
5. Дрозач М. Професійне навчання на виробництві : перспективи інноваційного розвитку / М. Дрозач // Україна : аспекти праці. — 2011. — № 6. — С. 35—38.
6. Кір'ян Т. Підготовці робітничих кадрів – повсякденну увагу / Т. Кір'ян // Праця і зарплата. — № 19 (551). — травень 2007 р. — С. 4—5.
7. Лісогор Л.С. Напрями вдосконалення системи професійного навчання в промисловості України / Л.С. Лісогор // Проблема ефективного використання та професійно-технічної підготовки кадрів промислового сектору економіки України: доповіді міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 28–29 листопада 2007 р. : У двох томах. — К. : РВПС України НАН України, 2008. — Т.2. — С. 250—256.
8. Петрова Т. Професійний розвиток працівників: проблеми стимулювання персоналу та заінтересованості роботодавців / Т. Петрова // Україна : аспекти праці. — 2010. — № 2. — С. 26—34.
9. Проблема ефективного використання та професійно-технічної підготовки кадрів промислового сектору економіки України : доповіді міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 28–29 листопада 2007 р. : У двох томах. — К. : РВПС України НАН України, 2008. — Т.2. — 343 с.
10. Скульська В.Є. Соціально-економічні чинники розвитку професійного навчання незайнятого населення в сучасних умовах / В.Є. Скульська // Педагогіка і психологія. — 2010. — № 2. — С. 62—68.

11. Трудовий потенціал Кіровоградської області: стан та перспективи розвитку (колективна монографія) / За ред. М.В. Семикіної. — Кіровоград : ВАТ Кіровоградське видавництво, 2008. — 304 с.
12. Український ринок праці: особливості розвитку та ефективність функціонування / [Петрова І.Л., Близнюк В.В., Куліков Г.Т.] ; за ред. І.Л. Петрової : НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. — К. : 2009. — 368 с.

Anna Orlova

Kirovograd national technical university, Kirovograd, Ukraine

The development of skilled workers' training: factors and levers of influence

The aim of this work is to determine the factors influencing the development of workers' training, to order factors and leverage of public influence on the development of the workforce's training .

In the article the general trends in the system of skilled workers' training related to market transformation and the factors that influence the development of a modern system of training are analyzed. The classification of factors influencing the development of workers' training are designed, leverage of the regulatory state influence on its development is systematized.

The results will make it possible to make informed choices of regulatory instruments of state control to overcome the destructive action of various factors in certain situations.

system of skilled workers' training, factors and leverage of public influence, state regulation

Одержано 19.10.13

УДК 334.716

Г.Т. Костромін, доц., канд.екон.наук

Кіровоградський національний технічний університет

Деякі питання підвищення ефективності функціонування підприємств через реструктуризацію

В статті аналізується явище реструктуризації підприємств в економічному середовищі сучасної України, розкривається її сутність, виділяються основні фактори, що впливають на проведення ефективності реструктуризації та окреслюються напрямки їх підвищення. Центральне місце в дослідженні займає розкриття особливостей стратегії проведення реструктуризації підприємств в сучасних умовах господарювання, пошук шляхів підвищення ефективності функціонування підприємств в процесі проведення реструктуризації. Обґрунтовується необхідність створення для цього достатніх умов для адаптації колективу до процесів реструктуризації.

реструктуризація, конкурентоспроможність підприємства, ефективність, інвестиційна привабливість підприємства, адаптація виробничого колективу

Г.Т. Костромин

Кировоградский национальный технический университет

Некоторые вопросы повышения эффективности функционирования предприятий через реструктуризацию

В статье анализируется явление реструктуризации предприятий в экономической среде современной Украины, раскрывается её суть, выделяются основные факторы, которые влияют на проведение эффективности реструктуризации и очерчиваются направления её повышения. Центральное место в исследовании занимает раскрытие особенностей стратегии проведения реструктуризации

© Г.Т. Костромін, 2013

предприятий в современных условиях хозяйствования, поиск путей повышения эффективности функционирования предприятий в процессе проведения реструктуризации. Обосновывается необходимость создания для этого достаточных условий для адаптации коллектива к процессам реструктуризации.

реструктуризация, конкурентоспособность предприятия, эффективность, инвестиционная привлекательность предприятия, адаптация производственного коллектива

Для ефективного функціонування економіки в ринкових умовах необхідно підвищувати рівень рентабельності підприємств, в цілому підвищувати конкурентоспроможність виробництва, його ефективність. Разом з тим, в економіці України низький рівень виробництва, праці, маркетингу і збуту продукції, не конкурентоспроможність продукції внаслідок морального і фізичного зносу основного капіталу, високий рівень витрат матеріальних ресурсів, низький рівень рентабельності, скорочення попиту на продукцію вітчизняних підприємств в умовах жорсткої конкуренції з боку імпорту.

В цілому по Україні недостатньо ефективна фінансова діяльність промислових підприємств, біля 40 відс. підприємств збиткові. Рентабельність операційної діяльності промислових підприємств достатньо низька і становила в 2012 році 3,8 відс. Збитковість підприємств обмежує можливість інвестування частини прибутку в основні засоби, позбавляє можливості поповнення місцевих бюджетів. Ступінь зносу основних засобів промислового виробництва сягає в різних галузях промисловості від 50 до 60 відсотків і більше.

Низький рівень інноваційної продукції, не розвинені ринки технологій, патентів і наукових досліджень не створює умов для прискореного освоєння випуску нових видів конкурентоспроможної продукції, а продукція, що випускається, має високу собівартість і не користується достатнім попитом на ринку товарів. В цілому по Україні, питома вага матеріальних витрат в структурі операційних витрат з реалізованої продукції в промисловості складала в середньому більше 60 відс.

Сучасна ситуація в Україні потребує вирішення таких кардинальних та взаємопов'язаних проблем, як вихід з кризи і перехід до ринкових форм та методів господарювання. Тому, на сучасному етапі розвитку економіки актуальним є дослідження шляхів трансформації суб'єктів господарювання з ціллю підвищення ефективності їх діяльності. Така трансформація можлива в результаті реструктуризації підприємств та формування на цій основі їх інвестиційного потенціалу. Реструктуризація підприємств передбачає комплексність змін сфер функціонування підприємства. Зокрема,

- вона пов'язана зі змінами форми власності;
- призводить до зміни форм і методів управління виробництвом;
- призводить до зміни виробничо-технологічної структури;
- забезпечує адаптацію та виживання підприємства;
- сприяє досягненню фінансово-економічних успіхів;
- призводить до зміни відносин з контрагентами і державою.

Проблеми реструктуризації підприємств знаходяться в полі зору як самих підприємств, органів державного управління, так і менеджменту через свою актуальність. Вони також стали предметом дослідження багатьох вчених.

Дослідженням проблеми реструктуризації підприємств та їх конкурентоспроможності займалися відомі економісти: М. Портер, А. Томсон, Л. Белих, А. Юданов, Р.Фатхудинов, О. Терещенко, К Леміш, Е.Андрієвська, О. Амоша та інші. Разом з тим, у вчених і практиків немає єдиного підходу до механізму проведення її на підприємстві.

Тому, метою статті є з'ясування сутності поняття «реструктуризація», дослідження та опрацювання заходів щодо проведення реструктуризації, як необхідної умови підвищення ефективності функціонування підприємств, їх конкурентоспроможності та життєдіяльності.

Сучасний стан і шляхи підвищення ефективності функціонування промислових підприємств в статті розглядаються під кутом зору підвищення ефективності їх діяльності шляхом проведення реструктуризації, формування для цього сприятливого інноваційно-інвестиційного середовища, адаптації виробничих колективів підприємств до проведення цієї роботи.

Для того, щоб всебічно розглядати шляхи підвищення ефективності реструктуризації підприємств необхідно, перш за все, уточнити сутність поняття «реструктуризації підприємств», розглянути можливі шляхи її проведення на підприємствах.

Як відомо, термін «реструктуризація» в перекладі з англійської мови означає «зміну, перебудову структури чого-небудь».

У Законі України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» подається таке визначення: «Реструктуризація підприємства – здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зокрема шляхом його поділу з переходом боргових зобов'язань до юридичної особи, що не підлягає санації, якщо це передбачено планом санації, на зміну форми власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів».

На практиці, як правило, реструктуризація підприємств розглядається та здійснюється по наступним напрямкам:

- приватизація підприємств та перетворення їх у відкриті акціонерні товариства;
- розділення зі створенням нових юридичних осіб;
- ліквідація у зв'язку з укрупненням;
- передача об'єктів соціальної сфери у комунальну власність;
- скорочення чисельності працівників та ін.

Разом з тим, господарська практика показує, що такий спрощений підхід до проведення реструктуризації підприємств не приводить до бажаних результатів.

В процесі вибору форм і методів реструктуризації підприємства важливо враховувати всі фактори, що впливають на цей процес і, перш за все, аналіз зовнішнього середовища, в тому числі прямий і непрямий його вплив на підприємство, ринкову ситуацію, а також забезпечити ефективне управління всім комплексом проблем, що формують стратегію конкурентоспроможності підприємства. Вона повинна сприяти фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, в цілому підвищенню ефективності виробництва. Тому, на наш погляд, вона повинна проводитись в два етапи: оперативна і стратегічна реструктуризація.

Основні задачі оперативної реструктуризації:

- встановлення платоспроможності підприємства на текучий момент часу;
- створення економічних та фінансових умов для стійкого функціонування підприємств у довгостроковому періоді та забезпечення конкурентоздатності випускаємої продукції;
- створення умов для інвестиційної привабливості підприємства.

При цьому доцільно проведення наступних заходів:

- зниження витрат виробництва;
- проведення глибокої інвентаризації фондів;

- впровадження нових прогресивних форм і методів управління;
- скорочення чисельності зайнятих;
- тимчасове припинення капітального будівництва;
- продаж надлишкового обладнання, матеріалів, готових виробів;
- продаж незавершеного виробництва;
- реструктуризація боргових зобов'язань шляхом перетворення короткострокових заборгованостей в довгострокові кредити;
- капітальний ремонт, модернізація основних фондів, заміна застарілого обладнання та інш.

В цьому плані можна погодитись з моделлю реструктуризації підприємств (рис. 1), що запропоновані О.Вятрович (11).



Рисунок 1 – Модель реструктуризації підприємства

Задача стратегічної реструктуризації - залучення інвестицій для підвищення конкурентоспроможності підприємств, закріплюючи його позиції на ринку товарів та продукції, поліпшення виробничої діяльності.

Основними напрямками організаційно-економічної роботи на промислових підприємствах для підвищення ефективності їх функціонування повинно стати:

- впровадження ефективних методів менеджменту;
- припинення виробництва застарілої продукції, реалізація не використовуваних основних фондів і земельних ділянок, на яких вони розташовані;
- виділення зі складу великих підприємств самостійні підприємства та ліквідація безперспективних виробництв;
- перебудова структури виробництва за принципом формування центрів прибутку;
- розробка, сертифікація, розширення випуску конкурентоспроможної продукції і реалізація її на внутрішньому і зовнішньому ринках;
- участь у регіональному і міжрегіональному поділі праці, розвиток регіональної і міжрегіональної кооперації;
- організація виробництва й постачання комплектного устаткування «під ключ» з наступним сервісним обслуговуванням, навчанням кадрів, передачею технологічної документації;
- розвиток мережі каналів товароруку, у тому числі дилерських представництв за кордоном для прискорення реалізації, більш повного обліку умов експлуатації машинобудівної продукції та її після продажного обслуговування;
- відродження науково-технічної і дослідно-експериментальної бази, що реалізує інноваційні проекти з гарантованим економічним ефектом і оплатою в залежності від обсягу продажу чи прибутку в замовника;
- зняття важкого тягаря утримання соціальної сфери промисловим підприємствам з передачею її на баланс міста (району), в якому вони розташовані.

Значне місце в цьому процесі займає ефективне формування сприятливого інноваційно-інвестиційного середовища.

Для створення інвестиційної привабливості підприємств і економіки України в цілому необхідна:

- чітка та злагоджена перебудова інвестиційної політики держави та законодавства країни в цілому. Іноземним інвесторам необхідний юридичний і правовий захист своїх коштів та об'єктів інвестування, надання економічних гарантій від Уряду. Наявність великої кількості законодавчих актів і постанов, які суперечать один одному, призводять до плутанини під час вирішення спірних питань, тобто треба сформувати стійке та передбачуване правове поле;
- потрібно надати правовий фінансовий захист таким фінансовим процесам як кредитування та страхування ризиків, переглянути податкову систему, в пріоритетних галузях економіки надавати пільги на початкових етапах діяльності підприємства для його подальшого розвитку;
- однією з найважливіших перешкод є мораторій на продаж землі та відсутність права власності на землю об'єктів інвестування;
- на сьогоднішній день невирішеним залишається питання щодо рейдерських захватів підприємств, що є звичним для України та дивним для Європи та світу. За таких умов, іноземний капітал, як правило, інвестують в короткострокові та дуже рентабельні проекти, а від довгострокових відмовляються. Така позиція інвесторів зрозуміла, адже завдяки політичній та економічній кризі, в якій Україна знаходиться протягом довгого періоду, важко визначити основний напрямок діяльності підприємства та передбачити, що буде в країні через 3-5 років;
- необхідно також стабілізувати політичну ситуацію в країні, знизити рівень корупції, лібералізувати та дерегулювати підприємництво, сприяти розвитку фондового ринку, сформувати інвестиційні стимули, скоротити правила та інструкції стосовно

ліцензування, оподаткування і репатризації прибутків. В цілому, для створення інвестиційно привабливого середовища, Україні потрібно проводити всі необхідні реформи якнайшвидше.

Керівникам промислових підприємств всіх форм власності сумісно з органами державного управління і місцевого самоврядування необхідно активніше проводити роботу по реструктуризації підприємств, в першу чергу збиткових, і, перш за все, оперативної її реструктуризації, що направлена на виявлення і залучення всіх резервів виробництва, підвищення ефективності праці підприємств, виведення їх на рівень рентабельності. Цю роботу необхідно провести на протязі найближчих 1-2 років. Це дозволить зробити ці підприємства інвестиційно привабливими, і в процесі стратегічної реструктуризації забезпечити надходження інвестицій в подальшому розвитку підприємства.

Інвестиційно-інноваційне відновлення виробництва повинно бути направлено на створення нових видів продукції і технологічних процесів, подальших ступенів обробки продукції, модернізації основних виробничих фондів і підвищення якості виробництва, що є основним шляхом ефективного освоєння науково-технічного прогресу за наявності великого виробничого апарату. Тим самим національне багатство буде більш послідовно використовуватись для швидкого розвитку продуктивних сил, для прискореного освоєння сучасних технологічних процесів.

Іноземні інвестори набагато краще та ефективніше керують підприємствами, а ніж це робить держава. Приватний власник намагається підвищити виробничі потужності за рахунок впровадження новітніх технологій, що призводить до зростання прибутку, а як наслідок підвищення заробітної плати та покращення соціального захисту працівників.

Як показує практика, реалізація концепції реструктуризації дає стійкі позитивні короткострокові та довгострокові зміни в діяльності підприємств, в результаті яких відбувається оптимізація основних виробничих процесів на підприємстві. Разом з тим такі перевтілення не можуть не позначитися на трудових колективах реструктуризованих підприємств, оскільки вносять у їх діяльність певні зміни, щодо складу, чисельності, мотивації, нормування та оплати праці.

Аналіз показує, що ці процеси супроводжуються змінами якісного та кількісного складу працівників підприємства, їх перекваліфікацією, вивільненням частини персоналу, необхідністю подальшого працевлаштування і, як наслідок, складають соціально-психологічну напругу в колективі. Поява нових працівників відбивається не тільки на тих, хто прийшов, а й на вже сформований трудовий колектив. Ці та інші зміни, що відбуваються на підприємстві, відбиваються на діяльності самих підприємств. Тому і підприємство й трудові колективи повинні адаптуватися до них, оскільки виникає соціальна напруга, яка з'являється із-за можливого неспівпадіння інтересів підприємства й конкретного працівника.

У зв'язку з цим важливе місце при проведенні реструктуризації належить відслідковуванню стану соціально-психологічного клімату у колективі. Підприємство не функціонує ізольовано від суспільства, тому стан соціально-психологічного клімату в колективі залежить від таких чинників як суспільно-політична ситуація в країні та регіоні, від якості й стану управління підприємством, від умов й рівня життя населення в регіоні, рівня організації проведення реструктуризації та інших чинників.

Таке положення вимагає внесення істотних змін у механізм проведення кадрової політики на підприємстві, формування виробничого колективу, активізації роботи з адаптації його до нововведень у процесі реструктуризації підприємства. Особлива роль і місце в проведенні такої політики відводиться керівникові підприємства.

Адаптація виробничого колективу до нових умов господарювання повинна розглядатися диференційовано, з позицій адаптації до її кожного окремого працівника підприємства, причому керівником підприємства повинні бути створені для цього всі умови.

Тому, підтриманню нормального соціально-психологічного клімату у колективі, адаптації колективу" до нових умов діяльності та до нових членів колективу, необхідно підходити комплексно та приділяти першочергову увагу. У цілому для проведення більш активної політики по адаптації колективу на нашу думку, необхідна реалізація наступних додаткових заходів:

Керівнику підприємства необхідно:

- максимально використовувати демократичні підходи в процесі управління виробництвом, його реструктуризації, проводити цю роботу гласно, враховувати думку низових трудових колективів. Проводити в колективі роз'яснювальну роботу про необхідність проведення реструктуризації виробництва і її ефективність для підприємства.

- постійно тримати в полі зору стан морально-психологічного клімату в колективі, відслідковувати основні тенденції його змін, знати й вміло користатися важелями впливу на ці процеси.

- більш активно проводити диверсифікацію виробництва, створювати додаткові суміжні виробництва на підприємстві для використання вивільнюваної робочої сили з основного виробництва.

- підсилити роль стратегічного планування на підприємстві, прогнозувати розвиток виробництва і, виходячи з цих прогнозів, заздалегідь проводити перепідготовку й перекваліфікацію кадрів для подальшого використання їх на підприємстві.

Необхідно підвищити відповідальність керівників за ефективне використання робочої сили на підприємстві, недопущення її необґрунтованого звільнення, включати ці питання в колективні договори та активізувати роль профспілок у захисті інтересів працівників підприємства. На всіх підприємствах, де використовується праця найманих працівників, обов'язково складається колективний договір між власником та трудовим колективом. Договір регламентує виробничі, трудові та економічні відносини трудового колективу з адміністрацією підприємства, питання охорони праці, соціального розвитку, участі працівників у розпорядженні та використанні прибутку й ін.

Однією з причин недостатньо ефективної реструктуризації підприємства є недостатнє наукове та методичне вирішення проблем реструктуризації підприємств в Україні. Для виправлення даної ситуації необхідно:

- визначити особливості реструктуризації підприємств в умовах формування ринкового середовища. Необхідно адекватно уявляти середовище, в якому виникає, виконується та завершується проект реструктуризації. Його життєздатність в більшій мірі залежить від того, наскільки точним є зображення навколишнього середовища з позиції її взаємодії з проектом. Виникає потреба науково обґрунтувати особливості реструктуризації підприємств саме в умовах трансформації суспільства;

- визначити методичні підходи для оцінки ефективності самої реструктуризації та управлінських дій у відношення її здійснення. Треба запам'ятати, що реструктуризація сама по собі як модний зараз процес не потрібна. Вона повинна мати чітко визначену мету, досягнення якої слід оцінювати на окремих етапах і в цілому;

- розглянути наукову проблему відносно визначення проектів реструктуризації підприємств. Єдиного шляху реструктуризації не існує. На різних підприємствах в залежності від різних обставин цей процес відбувається по-різному. Необхідно виявити, які конкретно фактори визначають той чи інший шлях реструктуризації, які методи відповідають кожному шляху, які мають бути управлінські дії відносно управління цим

процесом, тобто науково обґрунтувати доцільність тих чи інших моделей реструктуризації підприємств.

Вказані проблеми будуть предметом подальшого перспективного дослідження в процесі проведення реструктуризації підприємств.

Тільки комплексний, системний підхід до проведення процесу реструктуризації дозволить прискорити підвищення конкурентоспроможності продукції, покращити інвестиційну привабливість підприємств і на цій основі, поряд з іншими заходами, підвищити ефективність функціонування підприємств, її життєдіяльність та конкурентноздатність, в цілому покращення економічної ситуації в Україні.

Список літератури

1. Белих Л.П. Реструктуризация предприятий / Л.П. Белих, М.А. Федотова. – Москва «ЮНИТИ», 2001. – 246 с.
2. Четкина Я.С. Управление проектами реструктуризации предприятий / Я.С. Четкина. // Наукові праці. – ДонНТУ, Донецьк. – 2002. – С.65 - 69.
3. Андрієвська Є.В. Поняття та сутність процесу реструктуризації промислових підприємств // Вісник соціально-економічних досліджень, № 39, 2010.
4. Леміш К.М. Основи формування механізму реструктуризації промислових підприємств // Економіка і регіон, № 25-02, 2010.
5. Про відновлення платоспроможності або визнання підприємства банкрутом. Закон України від 14.05.1992 № 2343-ХІІ.
6. Терещенко О.О. Фінансові доміанти реструктуризації підприємств // Фінанси України, № 4, 2009.
7. Вятрович О. Реструктуризація як важливий спосіб забезпечення життєдіяльності підприємств // Економіст, № 7, липень 2011.
8. Костромін Г.Т. Інвестиційна привабливість регіону: шляхи вирішення. Матеріали ІУ з'їзду Спілки економістів України та Міжнародної науково-практичної конференції «Інвестиційно-інноваційний розвиток регіону». – Київ, 2010.
9. Статистичний щорічник України за 2012 рік.
10. Костромін Г.Т. Реструктуризація підприємств як необхідна умова забезпечення їх інвестиційної привабливості, життєдіяльності та конкурентоспроможності / Г.Т. Костромін // Наукові праці КНТУ. Економічні науки / ред. кол. Л.М. Фільштейн (гол. ред.). – Кіровоград: КНТУ, 2012. – Вип.22, ч.І. – С. 56-62.
11. О.Вятрович Реструктуризація як важливий спосіб забезпечення життєдіяльності підприємства. – Економіка, № 7, 2011.

Gennadiy Kostromin

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad

Some issues of efficiency increase of enterprise functioning through restructuring

The objective of the article is to find out the essence of the concept “restructuring”, investigate and work out measures to implement restructuring as a necessary condition for efficiency increase of enterprise functioning, its competitiveness and activity.

The phenomenon of enterprise restructuring in the economic environment of modern Ukraine was analysed. The essence of restructuring is disclosed and main factors which influence the implementation of effective restructuring were identified; the trends of improvement have been outlined. Central issue of the research is devoted to disclosing the peculiarities of the strategy of implementing enterprise restructuring under modern conditions of ménage, searching the ways of efficiency increase of enterprise functioning in the process of restructuring. The necessity of creation of required conditions for adaptation of the work force to restructuring processes was grounded.

restructuring, enterprise competitiveness, efficiency, investment attractiveness of enterprise, adaptation of work force

Одержано 30.10.13

УДК 331.08

І. О. Продан, асп.

Тернопільський національний економічний університет

Формування організаційно-інноваційної структури управління персоналом підприємства

У статті доведено переконливу необхідність у побудові організаційної структури підприємства інноваційного типу, що викликана вимогами часу. Автором проведено порівняльну характеристику традиційної та інноваційної організаційних структур управління персоналом підприємства. Визначено характерні ознаки інноваційних служб управління персоналом та виділено професійні якості, якими повинні володіти їх працівники. Проаналізовано процес формування організаційно-інноваційної структури управління персоналом підприємства.

організаційна структура підприємства, інноваційна служба управління персоналом, професійні якості працівників, принципи побудови організаційно-інноваційної структури, інноваційне управління, інновації

И. О. Продан

Тернопольский национальный экономический университет

Формирование организационно-инновационной структуры управления персоналом предприятия

В статье доведено убедительную необходимость в построении организационной структуры предприятия инновационного типа, вызванной требованиями времени. Автором проведена сравнительная характеристика традиционной и инновационной организационных структур управления персоналом. Определены характерные признаки инновационных служб по управлению персоналом и выделены качества, которыми должны обладать их работники. Проанализирован процесс формирования организационно-инновационной структуры управления персоналом предприятия.

организационная структура предприятия, инновационная служба по управлению персоналом, профессиональные качества работников, принципы построения организационно-инновационной структуры, инновационное управление, инновации

Постановка проблеми. В сучасних умовах для забезпечення ефективності функціонування та конкурентоспроможності суб'єктів господарювання на ринку необхідно використовувати інноваційні підходи при побудові служби управління персоналом. Традиційні служби управління персоналом не здатні забезпечити необхідне організаційне середовище та ефективно організувати і налагодити роботу працівників на інноваційних засадах. Це обґрунтовує необхідність реорганізації системи управління персоналом на вітчизняних підприємствах, а також пошуку і залучення спеціалістів із управління працівниками, які розуміють специфіку діяльності інноваційних організацій та здатні вирішувати завдання управління конфліктами та стресами, мотивації до праці, адаптації працівників, а також – регулювати групові та міжособистісні стосунки у швидкозмінній інноваційній системі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний етап розвитку характеризується появою нових вимог до організації праці на підприємстві. Перед вітчизняними вченими з'явилися нові виклики, зумовлені пошуком результативних методів оптимізації функціонування служб управління персоналом підприємств. Відтак, цим питанням науковці присвячують все більше своїх досліджень. До зарубіжних вчених, що активно працюють над питаннями розвитку системи управління

персоналом належать М. Армстронг, Т. Базаров, А. Кібанов, Є. Маслов, М. Мескон, А. Прихач, Н. Чижів та ін. До арсеналу вітчизняних вчених, що досліджують проблеми управління персоналом відносяться М. Виноградський, А. Колот, Д. Богиня, І. Галиця, Л. Михайлова, М. Семикіна та ін.

Варто зазначити, що в основі досліджень вищезгаданих науковців є розробка концептуальних засад і різноманітних технологій управління персоналом, що базуються на основі чинного трудового законодавства нашої країни. Щоб дати старт такому механізму на практиці, потрібна відповідна організаційна підтримка у вигляді служб управління персоналом та його розвитку. Саме актуальність і недостатня вивченість проблеми зумовили спрямованість даної статті.

Метою статті є обґрунтування доцільності застосування інноваційних підходів при побудові організаційної структури управління персоналом підприємства, а також аналіз процесу створення та формування інноваційної служби управління персоналом.

Виклад основного матеріалу. Реалізація інноваційних процесів на підприємстві, зокрема і у сфері управління персоналом, потребує відповідного організаційного середовища. В даному контексті поняття «організація» ми трактуємо одночасно як певний вид діяльності та її результат, що передбачає:

- внутрішню впорядкованість системи та узгодженість її взаємозалежних елементів;
- сукупність процесів чи дій, спрямованих на створення та удосконалення взаємозв'язків між частинами цілого;
- об'єднання осіб, які спільно реалізують ту чи іншу програму, діють керуючись встановленими правилами і процедурами та досягають поставлених завдань.

Будь-яка організаційна структура, по-перше, включає кількість та види ланок управління на кожному його рівні; по-друге, встановлює взаємне розміщення, зв'язки та підпорядкування таких ланок; по-третє, визначає мету, завдання, обов'язки кожної ланки, перелік її загальних та специфічних функцій; по-четверте, характеризує чисельність та професійно-кваліфікаційний склад персоналу.

Організаційна структура управління персоналом являє собою взаємозалежну сукупність внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, що забезпечують розробку й прийняття управлінських рішень за окремими аспектами його кадрової діяльності і несуть відповідальність за результати цих рішень [1, с. 34]. До таких підрозділів, в першу чергу, належать відділи кадрів або ж служби управління персоналом. Роль та місце останніх у структурі підприємства визначається їх організаційним статусом, рівнем спеціальних знань і вмінь персоналу таких служб та ефективністю їх функціонування стосовно впливу на кінцеву мету діяльності підприємства.

Провідний зарубіжний досвід управління персоналом свідчить, що кадрові служби зазвичай розпочинають свою діяльність як структури з обмеженим колом функцій та властивостей, що зводяться переважно до обліку працівників. Далі, у міру розвитку їх потенціалу та позитивного впливу на трудовий і виробничий процес, кадрові служби наділяються управлінськими повноваженнями та безпосередньо беруть участь у керівництві організацією [2].

Управління підприємством загалом та персоналом зокрема здійснюють спеціальні управлінські органи, побудовані за наступними типами організаційних структур: лінійною, функціональною та матричною.

Організаційна структура лінійного типу (лінійна, лінійно-функціональна, лінійно-штабна) є ієрархічною, будується на принципі централізму та характеризується зосередженням функцій з управління персоналом у безпосереднього керівника організації, який одноосібно розробляє та реалізовує кадрову політику. Характерними

рисами лінійної структури є: дотримання чіткої управлінської вертикалі; досягнення балансу між владою та відповідальністю; забезпечення дисципліни відповідно до прийнятих в організації правил та процедур; підпорядкування особистих інтересів спільній меті шляхом постановки чітких завдань та жорсткого контролю керівника за їх виконанням. За умов постійних змін зовнішнього середовища, що вимагає швидкої реакції, гнучкості та мобільності підприємства, така організаційна структура є неприйнятною. Крім того, лінійна структура повністю нівелює індивідуальні риси та якості особистості, які є основою налагодження будь-яких інноваційних процесів.

Функціональна структура управління побудована за схемою розподілу обов'язків між функціональними підрозділами, кожен з яких відповідає за один із напрямів діяльності підприємства. У такій структурі кадрова служба є окремим підрозділом, що виконує певний спектр завдань із управління працівниками, зміст та перелік яких залежить від рівня розвитку підприємства. Недоліком такої структури може стати відірваність процесу з управління персоналом від загальної стратегії діяльності підприємства, а також неузгодженість її дій із іншими функціональними підрозділами.

Матрична структура передбачає організацію діяльності підприємства за функціональною ознакою із паралельним формуванням тимчасових проектних груп, які створюють на час реалізації певного проекту. Члени проектної групи знаходяться у підпорядкуванні одночасно у керівника проекту, та керівника відповідного функціонального підрозділу, де вони працюють на постійній основі. Керівники проекту встановлюють зміст та черговість здійснюваних операцій, а керівники підрозділів несуть відповідальність за їх виконання [3].

Структурне розташування служби управління персоналом залежить від ступеня розвитку та особливостей підприємства. Загалом, можна виділити декілька варіантів її розміщення в організаційній структурі підприємства.

1. *Служба управління персоналом підпорядковується безпосередньому керівництву підприємства.* Така структура є притаманною для невеликих підприємств на початкових етапах їх розвитку, коли керівництво чітко не визначило статус та коло функціональних обов'язків служби з управління персоналом.

2. *Служба управління персоналом структурно підпорядкована керівнику з адміністрування.* Такий варіант передбачає зосередження усіх центральних координуючих служб в єдиній функціональній підсистемі.

3. *Служба управління персоналом організаційно віднесена до керівництва підприємством.* Такий варіант можна розглядати як найбільш типовий для розвинутих підприємств із виділенням сфери управління персоналом в окрему підсистему управління підприємством.

У структурі служби управління персоналом в залежності від чисельності працівників та спектру виконуваних завдань можуть створюватися окремі підрозділи, такі як: сектори, бюро, групи та ін. До особового складу відділів можуть входити менеджери та інспектори з кадрів, інженери з підготовки персоналу, соціологи, психологи, фізіологи та інші спеціалісти. На рис. 1 запропоновано варіант організаційної структури управління персоналом підприємства.

Як бачимо з рис.1, діяльність служби управління персоналом підприємства можна розділити на два напрями: тактичний та стратегічний. В межах тактичного напрямку здійснюється поточна робота із управління персоналом, що передбачає постановку конкретних завдань, способів їх виконання через використання переважно адміністративних методів впливу. Стратегічний напрям роботи, в свою чергу, орієнтований на формування кадрової політики підприємства, тобто систему теоретичних поглядів, ідей та практичних заходів в галузі управління персоналом.



Рисунок 1 - Примірна організаційна структура управління персоналом підприємства
 Джерело: Складено автором на основі [4]

Слід зауважити, що організаційні структури управління персоналом традиційного типу орієнтовані на поточну діяльність підприємства та прийняття стандартних тактичних рішень. Вони зазвичай створюються за лінійним або ж функціональним принципами, є ієрархічними та стабільними із чітким та глибоким розподілом обов'язків (горизонтальним, вертикальним, функціональним, технологічним та кваліфікаційним) (табл. 1).

В свою чергу, організаційні структури інноваційного типу націлені на швидке реагування на зміни у зовнішньому середовищі, характеризуються більшою децентралізацією, гнучкістю, універсальністю в діяльності окремих секторів, націлених на виявлення проблем та прийняття нових нестандартних рішень щодо діяльності персоналу. Вони покликані забезпечити баланс між стратегічною та поточною діяльністю підприємства, а тому є більш складнішими у порівнянні із традиційними та потребують високого рівня кваліфікації менеджерів з персоналу.

Таблиця 1 – Порівняльна характеристика традиційної та інноваційної організаційних структур управління персоналом підприємства

Традиційна організаційна структура управління персоналом	Інноваційна організаційна структура управління персоналом
Централізованість, функціональність, стабільність, ієрархічність	Децентралізованість, універсальність, гнучкість, можливість створення тимчасових ланок матричного типу
Щільність розподілу праці, спеціалізація діяльності, закріплення обов'язків у стандартних організаційних документах	Орієнтованість підрозділів організаційної структури на виявлення та розв'язання проблем управління персоналом
Централізований механізм контролю із застосуванням традиційних форм і методів	Поєднання адміністративних та соціально-психологічних методів координації і контролю

Джерело: Складено автором на основі [1]

Перш ніж розглядати процес побудови організаційної структури управління персоналом інноваційного типу, необхідно з'ясувати її суть. На нашу думку, поняття «організація інновацій» у широкому розумінні характеризує способи впорядкування і регулювання дій окремих осіб та автономних груп працівників, які орієнтовані на досягнення мети із створення та реалізації інновацій будь-якого типу, ступеню новизни та складності, практичної цінності та ефективності. Зважаючи на це, організаційно-інноваційна структура управління персоналом являє собою сукупність структурних підрозділів всередині підприємства, які є взаємозалежними та доповнюють один одного, а також забезпечують розроблення й прийняття інноваційних рішень з питань управління персоналом та ефективність діяльності працівників на основі оптимального використання їх внутрішнього потенціалу і компетенцій та досягнення ефекту синергії.

До характерних ознак інноваційних служб управління персоналом варто віднести:

- участь у формуванні стратегії підприємства та організаційних змінах;
- надання допомоги лінійним керівникам;
- професіоналізація сфери управління персоналом та скорочення в ній ролі технічних виконавців;
- участь у формуванні та реалізації політики соціального партнерства;
- забезпечення суцільного та безперервного розвитку персоналу [5, с. 34].

При розробці проекту інноваційної структури управління персоналом на підприємстві необхідно враховувати наступні фактори:

- 1) зовнішнє середовище та інфраструктура, в межах яких функціонує організація;
- 2) технологія та тип діяльності;
- 3) особливості персоналу та корпоративної культури;
- 4) прототипи організаційних структур аналогічних підприємств, що довели свою ефективність на практиці.

У процесі побудови організаційно-інноваційної структури управління персоналом підприємства необхідно дотримуватися принципів, наведених у табл. 2.

Таблиця 2 – Принципи побудови організаційно-інноваційної структури управління персоналом підприємства

Назва принципу	Характеристика принципу
<i>Гнучкість</i>	Можливість швидкої реорганізації відповідно до змін середовищ як зовнішнього, так і внутрішнього
<i>Централізація</i>	Забезпечення допустимого рівня централізації функції з управління персоналом
<i>Спеціалізація</i>	Закріплення за кожним структурним підрозділом служби управління персоналом відповідних специфічних функцій
<i>Єдність прав та відповідальності</i>	Цілісність динамічної системи означає злагодженість дій усіх її елементів (у нашому випадку підрозділів та їх працівників)
<i>Розмежування повноважень</i>	Лінійні керівники забезпечують прийняття рішень щодо здійснення поточної діяльності підприємства, а функціональні - забезпечують підготовку та реалізацію рішень в окремих сферах діяльності
<i>Економічність</i>	Забезпечення якнайбільшої економії затраченого часу та сил на побудову та утримання організаційної структури управління

З метою оптимізації затрат фінансових ресурсів та часу, процес формування інноваційної структури управління персоналом підприємства необхідно здійснювати у декілька етапів.

На першому етапі проводиться діагностика функціонування діючої служби управління персоналом, аналіз її взаємодії з іншими структурними підрозділами організації, оцінка ділового потенціалу працівників служби.

На другому етапі, на основі отриманої інформації виявляються недоліки існуючої структури управління персоналом, а також її розбіжності із вимогами керівництва, розробляється план першочергових та перспективних заходів щодо її модернізації.

Третій етап передбачає здійснення деталізації обсягу витрат на модернізацію підрозділу з управління персоналом та забезпечення його ефективного функціонування і, як наслідок, безпосереднє коригування організаційної структури. В свою чергу, формування організаційно-інноваційної структури управління персоналом підприємства включає: структурування цілей системи управління персоналом; виявлення складу функцій управління, що дозволяють реалізувати поставлені цілі; формування складу підсистем організаційної структури; встановлення взаємозв'язків між згаданими підсистемами; визначення прав та відповідальності підсистем; розрахунок трудомісткості функцій та чисельності підсистем; побудова конфігурації оргструктури.

На четвертому етапі здійснюється підбір працівників для служби управління персоналом, за необхідності проводиться їх навчання та спрямування на інноваційні методи роботи.

На нашу думку, четвертий етап є особливо важливим, позаяк саме від професійних та особистісних характеристик спеціалістів з управління персоналом залежить спрямованість розвитку та ефективність діяльності підприємства. Серед найбільш важливих професійних якостей співробітників інноваційної служби управління персоналом можна виділити наступні:

– *знання специфіки сфери виробництва*. Працівники служби управління персоналом повинні мати чітке уявлення про: види продукції, яка випускається або ж спектр послуг, що надаються підприємством; технології їх виробництва (надання); потреби основних клієнтів підприємства; склад та структуру персоналу; економіку та фінанси підприємства; стратегію та тактику розвитку фірми та галузі; управління працею, персоналом та виробництвом; методи економічної оцінки витрат та результатів; організацію заробітної плати тощо;

– *професійні знання у сфері управління персоналом*. Співробітники служби управління персоналом повинні мати глибокі теоретичні знання та практичні вміння у сфері праці, персоналу, потреб та потенціалу людини, ефективності праці та рівня життя людей, людського розвитку, мотивації та стимулювання працівників, планування кар'єри, оцінки та атестації персоналу, психології та фізіології праці та ін.;

– *лідерство та управління змінами*. До даної групи якостей належать: вміння визначити основні напрями розвитку організації, формувати стратегічні цілі, напрацьовувати методи реалізації таких цілей, удосконалювати роботу з управління персоналом, вибирати оптимальні рішення в галузі управління людським фактором виробництва;

– *здатність до навчання та розвитку*. В сучасному виробництві відбувається постійне удосконалення техніки та технологій, форм та методів управління, виникають інноваційні види продукції та послуг. Зважаючи на це, здатність до постійного удосконалення, розширення професійних знань і розвитку творчого потенціалу є найважливішою вимогою до спеціалістів з управління персоналом підприємства.

Висновки. Отже, можна зробити висновок, що для забезпечення ефективного функціонування вітчизняних підприємств в сучасному динамічному середовищі виникає гостра необхідність модернізації організаційної структури управління персоналом в напрямі підсилення її інноваційної складової. Зазначене обґрунтовується тим, що традиційні організаційні структури управління персоналом, які притаманні більшості вітчизняних підприємств відповідають незмінній технологічній базі та стабільним зовнішнім умовам. В свою чергу, нові умови господарювання вимагають адаптивності, швидкої реакції на зміни зовнішнього середовища, а відповідно – висококваліфікованого персоналу. Саме таким вимогам відповідає організаційно-інноваційна структура управління персоналом підприємства, яка дасть змогу національним підприємствам ефективно функціонувати в «новій» економіці, заснованій на знаннях.

Значна увага та зростання ролі служб управління персоналом спричинена необхідністю розробки високоефективних гнучких механізмів менеджменту персоналу на тривалий період часу. Більше того, ні одне стратегічне рішення в компанії не повинно прийматись без погодження із керівником служби управління персоналом. Оскільки, планування тієї чи іншої діяльності підприємства передбачає визначення наявних кількісних та якісних характеристик персоналу або прийняття відповідних заходів щодо залучення працівників потрібної кваліфікації.

Такий висновок дає поштовх до подальших наукових досліджень пріоритетних напрямів інноваційного розвитку служб управління персоналом підприємств. Очевидним є пошук шляхів інтенсифікації праці співробітників даної структурної одиниці підприємства у довгостроковій перспективі. З цього випливає необхідність формування теоретичної та практичної бази, яка повинна охопити виявлення та запровадження найбільш ефективних новітніх методів підвищення професійно-кваліфікаційного рівня цих працівників, їх навчання та самонавчання новим технологіям менеджменту; засобів приведення наявних компетенцій персоналу до бажаних у як-найкоротші терміни; всеосяжної системи інвестування у професійний розвиток даного персоналу.

Список літератури

1. Ефремов А. Организационная структура, или зачем нужны изменения / А. Ефремов // Управление персоналом. – 2009. – № 20. – С. 24-32.
2. Тамберг В. Новая парадигма управления человеческими ресурсами / В. Тамберг, А. Бадьин, М. Грябой // Стратегический менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.management.com.ua/hrm/hrm255.html>
3. Шарова Е. Организационная структура как инструмент управления персоналом предприятия: основные тенденции XX века / Е. Шарова // Бизнес Консультирование [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tsyganok.ru/pubs/pub.asp?id=2098>
4. Чикуркова А.Д. Формування організаційної структури управління персоналом стратегічного типу / А. Д. Чикуркова // Збірник наукових праць «Економічні науки» ПВНЗ «Буковинський університет». – 2010. – Випуск 6. – С. 35-41
5. Горфинкель В. Я. Экономика предприятия / В. Я. Горфинкель, В. А. Швандар. – М.: Юнити-Дана, 2007. – 670 с.

Irina Prodan

Ternopil National Economic University

Formation of organizational and innovation structure of HRM

The aim of the article is to investigate the usage of innovative approaches to organizational structure formation of HR management.

The article proves the compelling necessity of the creation of the innovative organizational structure. The author carried out the comparative characteristics between traditional and innovative organizational structures of HR management. Main features of innovative HR Department and the professional qualities for the employees have been determined. Along with this the author analyzes the whole process of creating of the innovative HR Department.

New economic conditions require adaptability, rapid response to changes in the environment, and therefore - highly qualified personnel. The innovative HR organizational structure of the enterprise meets the mentioned requirements, which will enable domestic enterprises to operate effectively in the "new" knowledge based economy.

organizational structure of an enterprise, innovative HR Department, professional qualities of employees, the principles of innovative organizational structure, innovation management, innovation

Одержано 21.10.13

УДК 331.572.4

Т.В. Решитько, канд. екон. наук

НДІ праці і зайнятості населення Міністерства соціальної політики України та НАН України

А.В. Шинкаренко, канд. екон. наук

ВП „Кіровоградський факультет КНУКіМ”

Проблема зайнятості сільського населення у неформальному секторі економіки

Стаття присвячена розгляду питань зайнятості сільського населення у неформальному секторі економіки.

неформальний сектор економіки, нерегламентована, „тіньова” зайнятість сільського населення

Т.В. Решитько

НИИ труда и занятости населения Министерства социальной политики и НАН Украины

А.В. Шинкаренко

ВП Кировоградский факультет КНУКиМ”

Проблема занятости сельского населения в неформальном секторе экономики

Статья посвящена рассмотрению вопросов занятости сельского населения в неформальном секторе экономики.

неформальный сектор экономики, нерегламентированная, „теневая” занятость сельского населения

Реформування аграрного сектора економіки та соціально-трудових відносин призвело до значних змін у структурі зайнятості сільського населення. Створені внаслідок аграрної реформи приватні сільськогосподарські підприємства стрімко зменшують кількість найманих працівників. Якщо у 1999 році (до проведення реформи) тут було зайнято 2,7 млн. осіб, то у 2012 році – лише 700,9 тис. осіб [1]. Не маючи змоги працевлаштуватися у новостворених сільськогосподарських агро формуваннях, переважна частина мешканців села все більше вдається до різних нетрадиційних форм самостійної зайнятості без їх офіційної реєстрації. Це призвело до виникнення на селі нового, невідомого раніше, неформального сектора економіки. За статистичними даними у 2012 році тут було зайнято більше 3 млн. осіб, тобто у 4.4 разу

перевищувало чисельність офіційно працюючих у сільськогосподарських підприємствах [2]. Та не зважаючи на значне розширення неформального сектору, працюючі в ньому особи, зазнають значних труднощів.

Вагомий внесок у вивчення теоретичних проблем неформальної зайнятості та тіньової економічної діяльності зробили українські вчені А.Базилюк, А.Баланда, С.Бандур, Д.Богиня, Е.Лібанова, В.Мандибура, В.Онікієнко та інші автори. Проте, проблема нерегламентованої зайнятості, зокрема, в сільській місцевості, малодосліджена порівняно з її масштабністю, тому потребує подальшого аналізу та вивчення.

Метою статті є дослідження проблем зайнятості населення у неформальному секторі сільської економіки та пошук шляхів її легалізації.

Вчені-економісти досліджують неформальну економіку вже півстоліття, але не можна стверджувати, що вже повністю вивчено сутність цього феномена. Нині поки що немає єдності думок щодо тлумачення самого поняття „неформальний сектор економіки”. Для його виявлення застосовуються різні критерії та методи дослідження, а отже, і підходи щодо оцінки масштабів його поширення та прогнозів подальшого розвитку. При визначенні ознак „неформального сектора економіки” більшість науковців та експертів, зазвичай, застосовують принаймні три взаємопов’язаних критерії: законність підприємницької діяльності (реєстрація, сплата податків, виконання вимог трудового законодавства тощо), розміри та масштаби діяльності суб’єкта господарювання (як правило, сюди відносять невеликі підприємницькі формування з чисельністю не більше 10 осіб), а також рівень капіталомісткості виробництва.

В силу низької мобільності працівників та обмеженості робочих місць, селянам важче, на відміну від городян, підшукати роботу, яка їх влаштує. Поряд із офіційним існує нерегламентований ринок робочої сили, який не фіксується статистичними органами та не регулюється державою.

Саме сільська економіка є основним середовищем, де набули широкого розповсюдження неформальні види діяльності. Головними сферами застосування праці в неформальному секторі сільської економіки є:

- вирощування і реалізація сільськогосподарської продукції;
- надання ремонтних, транспортних, туристичних послуг;
- дрібна торгівля;
- надання фінансово-кредитних послуг;
- надання побутових послуг (у т. ч. праця покоївок, нянь, гувернанток, сторожів і домашніх кухарів);
- дрібне виробництво (виготовлення предметів народного промислу, сувенірів, деяких видів харчування та ін.);
- будівництво;
- транспортні перевезення;
- обробна промисловість (шкіряна, деревообробна, швейна та ін.) тощо.

Неформальний сектор сільської економіки розширює можливості для нових видів економічної діяльності, які раніше або взагалі не існували, або були монополізовані державою. Він переважно обслуговує ті економічні сегменти, яких уникає зареєстрований сектор через свою меншу гнучкість й високу вартість робочої сили. Тут зосереджено 64,8 % населення України, зайнятого у неформальному секторі економіки, з них у 2012 р. 96,2% працювало не за наймом [2].

На думку експертів, основними причинами неформальної зайнятості є:

- а) загострення ситуації на ринку праці;
- б) низький рівень оплати праці та пенсій сільського населення;

в) незадовільні умови для повноцінного розвитку малого та середнього підприємництва;

г) низький рівень доходів населення тощо.

Неформальний сектор економіки в сільській місцевості представлений переважно особистими селянськими господарствами (ОСГ). У 2005-2012 рр. ОСГ були чи не єдиним місцем прикладання праці майже для кожної другої особи з числа зайнятих мешканців села. Причому у 2012 р. серед працюючих у неформальному секторі сільської економіки 78,5% були особами працездатного віку, майже 34 % складала сільська молодь у віці 15- 34 років (табл. 1).

Таблиця 1 - Сільське населення України, зайняте у неформальному секторі економіки за віковими групами у 2005 – 2012 рр.

Показник	Рік	Всього , тис. осіб	У тому числі за віковими групами (років), %							Працездатного віку, %	Старше працездатного віку, %
			15-24	25-29	30-34	35-39	40-49	50-59	60-70		
Чисельність сільсько-го населення зайнятого у неформальному секторі економіки	2005	3125,4	16,5	8,9	8,7	8,4	18,6	16,5	22,4	72,9	27,1
	2008	3140,5	17,0	8,7	9,1	8,4	18,1	19,3	19,4	75,1	24,9
	2010	3085,2	16,4	8,9	8,8	8,9	18,7	19,2	19,1	75,4	24,6
	2011	3115,3	15,3	9,2	9,0	9,0	19,0	19,9	18,6	75,8	24,2
	2012	3028,7	14,3	10,1	9,4	9,7	19,0	20,4	17,1	78,5	21,5
Рівень участі сільського населення у неформальному секторі економіки	2005	47,5	60,1	39,0	35,7	34,3	34,7	47,8	95,8	40,2	92,7
	2008	47,9	56,4	40,1	37,9	34,5	35,7	51,7	94,3	41,4	90,7
	2010	47,7	58,3	40,4	38,4	36,43	36,5	47,7	91,7	41,5	86,8
	2011	48,3	57,7	41,2	40,1	7,1	37,8	48,7	91,8	42,3	87,3
	2012	47,5	55,4	41,3	40,7	39,1	37,2	48,6	89,1	42,3	86,3

Джерело: дані статистичних збірників Економічна активність населення України за 2000-2012 рр.

У особистих селянських господарствах було зайнято 21,5 % осіб старше працездатного віку. Найвищим був рівень участі сільського населення у неформальному секторі економіки серед осіб віком 15-24 роки – 55,4 % (через неможливість влаштуватися на роботу після закінчення навчальних закладів) та осіб старше працездатного віку – 86,3 % (низький рівень пенсійного забезпечення спонукає їх працювати в ОСГ для отримання додаткових засобів до існування).

Про потенційні можливості селян, зайнятих у неформальному секторі економіки стосовно їх кваліфікації свідчать статистичні дані щодо освітнього рівня. Вони показують, що у структурі чисельності сільського населення частка осіб з повною вищою, базовою вищою та неповною вищою освітою у 2012 р. складала 15,4 %. Особи з повною загальною освітою становили 66,4% всіх працюючих у неформальному секторі сільської економіки, а з базовою загальною – 17,2 %. Проте, вказані показники

рівня освіти, ще не дають достатнього уявлення про справжні здібності селян стосовно ведення підприємницької діяльності на селі.

Рівень участі сільського населення, зайнятого у неформальному секторі економіки складав: з повною вищою освітою - 18 %, з базовою вищою – 29,9%, з неповною вищою – 31,1 %. Високим був рівень участі осіб з повною загальною середньою освітою - 52,8 % та базовою загальною середньою освітою - 73,7 %.

ОСГ є формою ведення сільськогосподарського виробництва, яка базується на використанні особистої праці власника та членів його сім'ї, разом з тим, це складова частина всього сільськогосподарського виробництва. Вони займають належне місце в системі аграрної економіки України. Сьогодні, працюючи фактично без будь-якої державної підтримки, особисті селянські господарства збільшують частку у структурі сільськогосподарського виробництва (табл. 2). Внаслідок поширення зайнятості в ОСГ, сільськогосподарське виробництво залишається переважаючим видом діяльності неформального сектору економіки (у 2005р. – 82 % зайнятих у цьому секторі, у 2012 р. – 74,9 %) [2].

Таблиця 2 - Структура виробництва у сільськогосподарських підприємствах та особистих селянських господарствах України

(у % до обсягу виробництва в Україні)

№ з/п	Показник	2000 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012р.
Сільськогосподарські підприємства							
1.	Валова продукція – всього	38,4	50,3	48,6	48,3	51,8	50,7
2.	Питома вага продукції рослинництва	49,3	58,0	54,9	53,6	56,7	55,0
3.	Питома вага продукції тваринництва	21,0	34,4	36,7	38,8	40,6	41,8
Господарства населення							
4.	Валова продукція – всього	61,6	49,7	51,4	51,7	48,2	49,3
5.	Питома вага продукції рослинництва	50,7	42,0	45,1	46,4	43,3	45,0
6.	Питома вага продукції тваринництва	79,0	65,6	63,3	61,2	59,4	58,2

Джерело: дані статистичних збірників Сільське господарство України за 2000-2012 рр.

Істотно підвищилась роль ОСГ розв'язанні продовольчої проблеми країни та соціальних питань на селі. Збільшення розмірів площ земельних ділянок населення дає позитивні результати. У 2012 р. питома вага виробництва сільськогосподарської продукції цих господарств у загальному обсязі дорівнювала 49,3 %, у тому числі 45 % - продукція рослинництва та 58,2 % - тваринництва [1, С. 45].

Особисті селянські господарства є важливою формою господарювання, найбільш пристосованою до умов ринку і стійкою проти загальної кризи. Займаючи свою „нішу” в суспільному поділі праці, особисті селянські господарства виконують властиву для них функцію самозабезпечення і самозбереження селянських сімей. Та найголовнішим є те, що у період становлення ринкових відносин в Україні ОСГ дозволяють пом'якшити проблему зайнятості сільського населення та значно стабілізувати соціальну ситуацію в сільській місцевості. Сьогодні багато сільських сімей отримують доходи від особистого господарства значно вищі ніж річний рівень оплати праці у сільськогосподарському підприємстві (в 2012 р. вона складала 2077 грн. на місяць) та доходів від інших джерел. Для деяких соціальних груп – пенсіонерів, молодих матерів з

дітьми, безробітних – ведення особистого господарства стало основним видом діяльності.

Проте, недостатня юридична урегульованість діяльності таких господарств, статусу зайнятих в них осіб, відсутність належної державної підтримки, спричиняє значні труднощі для працюючих в них селян, призводить до існування „тіньового” ринку праці. Проблемними для членів ОСГ залишаються питання обліку, зарахування стажу роботи, належного пенсійного забезпечення, страхування від нещасних випадків та інших видів соціального захисту. В них переважає тяжка ручна праця, не вирішеними залишаються питання збуту виробленої сільськогосподарської продукції тощо. Працюючі в таких господарствах особи фактично „випадають” із сфери цивілізованих соціально-трудова відносин і норм. Прийнятий Верховною Радою Закон України „Про особисте селянське господарство” [3] та зміни до нього, Закон України «Про зайнятість населення» [4] не вирішили питання щодо визначення статусу зайнятості, обліку стажу роботи, пенсійного та інших видів страхування членів цих господарств. На жаль, не розроблено механізмів, які б реально діяли і забезпечували безпосередній доступ дрібних селянських господарств до внутрішнього і європейського агропродовольчих ринків, що особливо актуально в умовах, коли Україна прагне стати членом Європейського Союзу.

Проте, незважаючи на існуючі проблеми, в сучасних умовах неформальний сектор економіки відіграє значну позитивну роль, а саме:

а) поглинає ту частину робочої сили, яка не знаходить попиту в інших сферах економіки;

б) забезпечує доходи зайнятим у ньому особам та їх родинам, протидіє зuboжінню, тобто виконує роль певного соціального амортизатора;

в) заповнює ніші на ринку споживчих товарів та послуг, задовольняє населення з низькою платоспроможністю тощо [5].

З позиції правового аспекту неформальна зайнятість за своєю природою не є суспільно небезпечним явищем. Доходи від неформальної діяльності не виконують функції криміногенного характеру. Натомість дозволяють компенсувати негативні наслідки спаду виробництва та виступають важливим чинником зняття соціальної напруги у суспільстві. Забезпечуючи зайнятість та доходи громадян, неформальний сектор здійснює функції, які нині поки що не здатні в повному обсязі виконувати ні офіційна економіка шляхом надання підходящої роботи та гідної зарплати, ні державна система соціального захисту громадян.

Соціальна якість зайнятості у неформальному секторі сільської економіки надзвичайно низька, оскільки не відповідає нормам трудового законодавства. Неформальна економіка неспроможна забезпечити повноцінну реалізацію права людини на працю та не надає жодних соціальних гарантій.

Нерегламентована зайнятість негативно впливає на економічний розвиток суспільства, деформує показники ринку праці, оскільки призводить до збереження безробіття у прихованому вигляді, а головне – уповільнює вирішення питання щодо формування державної політики заробітної плати, переводячи її у тіньову сферу. Крім того, вона гальмує реформування економіки у напрямі легалізації підприємництва [6].

На наш погляд, регулювання неформальної зайнятості у сільській місцевості потребує неординарних та нетрадиційних підходів, спрямованих на легалізацію тих видів діяльності, які не суперечать чинному законодавству України та розробки заходів щодо запобігання руху робочої сили до неформального сектора економіки. Головною метою державної політики щодо неформального сектора сільської економіки повинно стати поступове переведення його виробничих одиниць і працівників до структур більш високого рівня організації. Регламентація зайнятості у вказаному секторі має

забезпечувати реалізацію прав людини в сфері праці, сприяти повній ефективній та вільно обраній зайнятості. Цей процес має проходити виважено та обережно. Застосування лише репресивних методів для легалізації тіньової економіки є ризикованим, адже в ній перебуває більше 50% усієї економіки країни.

Підсумовуючи вище викладене, можна зробити такі висновки.

1. Зважаючи на те, що неформальний сектор, базується на власних ресурсах громадян, активно розвивається і, при цьому, не отримує від держави жодної допомоги, розробка програм легалізації зайнятості повинна мати мотивуючу спрямованість. За допомогою стимулів та преференцій необхідно зацікавити самого роботодавця вийти з „тіні”. Вирішення ж цієї проблеми силовими методами за допомогою штрафних санкцій, призупинення діяльності суб'єктів господарювання, кримінальної відповідальності тощо, не дасть бажаних результатів.

2. Розвиток неформального сектору сільської економіки потрібно спрямувати в цивілізоване русло, законодавчо врегулювавши питання зайнятості та доходів працюючих в ньому осіб. Необхідно переглянути принципи державної підтримки малого підприємництва, оскільки воно напряму пов'язане з проблемою розширення зайнятості в приватному секторі і переходом неформально зайнятих до легальної діяльності.

3. Розв'язання питання легалізації зайнятості та доходів сільського населення, зайнятого у неформальному секторі сільської економіки, дозволить вирішити проблему їх соціального захисту, збільшити надходження до бюджету країни та зняти соціальну напругу на селі.

Гострота та багатоаспектність цієї проблеми зумовлюють складність її розв'язання. Адже більшість питань, які при цьому потрібно вирішувати, є настільки новими та незвичайними на сучасному етапі розвитку суспільства, що в багатьох випадках підходи до їх розв'язання ще тільки окреслюються. Тому питання пошуку шляхів легалізації зайнятості в неформальному секторі сільської економіки потребуватиме подальшого вивчення і дослідження.

Список літератури

1. Сільське господарство України 2012. Статистичний збірник – К.: Державна служба статистики України, 2013. - 402 с.
2. Економічна активність населення України 2012. - Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 208 с.
3. Закон України "Про особисте селянське господарство" Урядовий кур'єр. № 106. - від 11.06.2003.
4. Закон України "Про зайнятість населення" № 5067-17 від 05.07.2012.
5. Руснак А., Решитько Т. Шляхи та методи врегулювання проблеми зайнятості членів особистих селянських господарств // Праця і зарплата. – 2009. - № 11 (639). 18 березня). С. 4-5.
6. Звіт про НДР „Регламентація зайнятості та доходів сільського населення, зайнятого в неформальному секторі сільської економіки” (заключний) – К.: НДІ праці і зайнятості населення, 2013. – 160 с.

Tatiyna Reshitko

Research institute of labour and employment of population of Ministry of Social Politics of Ukraine and National Academy of Sciences of Ukraine

A.Shinkarenko

The subdivision "Kirovohrad faculty of Kyiv National University of Culture and Arts"

Problems of employment of rural population in the informal sector of economy

Reformation of agrarian sector of economy, social and labour relations resulted in considerable changes in the structure of employment of rural population. The newly created private agricultural enterprises considerably decrease the number of the hired workers.

Significant part rural population tends to act in different non-traditional forms of independent self-employment without official registration. It resulted in appearance of new, unknown before, informal sector of economy in villages. Nearly every second village habitant is occupied in that sector.

The informal sector of rural economy extends possibilities for the new types of economic activity, which did not exist before or were monopolized by the state. This sector provides services to economic segments that are avoided by the registered sector because of lower level flexibility and high cost of labour.

The article discloses the issues of employment of rural population in the informal sector of economy and the ways of its legalization.

informal sector of economy, "shadow" employment of rural population unregulated

Одержано 30.10.13

УДК 338

В.В.Співак, асп.

Хмельницький національний університет, м. Хмельницький

Моніторинг кадрового менеджменту: поняття, моделі, критерії оцінки та основні етапи проведення

Розглянуто поняття моніторингу кадрового менеджменту та основні етапи проведення, визначено основні моделі та критерії оцінки.

моніторинг, моделі, критерії, оцінка

В.В. Спивак

Хмельницький національний університет, г. Хмельницький

Мониторинг кадрового менеджмента: понятие, модели, критерии оценки и основные этапы проведения

Рассмотрено понятие мониторинга кадрового менеджмента и основные этапы проведения, определено основные модели и критерии оценки.

мониторинг, модели, критерии, оценка

Постановка проблеми. За сучасних високодинамічних, конкурентних та малопрогнозованих умов функціонування перед суб'єктами господарювання постає необхідність перманентного відстеження умов внутрішнього та зовнішнього середовища на засадах моніторингу з метою прийняття вчасних якісних та адекватних управлінських рішень спрямовального, регулювального та реактивного характеру.

Аналіз наукових досліджень та публікацій. Чимало науковців досліджують проблеми моніторингу діяльності підприємств у своїх працях, зокрема: А.А. Антонюк, Т.В.Богуславська, Т.А.Бурова, І.Є.Давидович, С.М.Петренко, М.С. Пушкар, В.В. Полякова, Н.А.Шедина, В.Г. Щербак, Ю.П. Яковлев. Хоча дослідники одностайні у розумінні сутності моніторингу як спостереження за станом та параметрами певного об'єкта, спостерігаються значні розбіжності стосовно розуміння місця моніторингу в системі управління підприємства. Зокрема, моніторинг розглядають як складову діагностики, економічного аналізу, системи інформаційного забезпечення, функції контролю, системи ухвалення управлінських рішень. Крім цього, існують суперечності

щодо інструментарію моніторингу, часового діапазону його спрямування, критеріїв здійснення.

Формулювання цілей статті. Основною метою даної статті є визначення основних критеріїв та моделей оцінки моніторингу кадрового менеджменту.

Викладення основного матеріалу. Ефективна діяльність підприємства в свою чергу залежить від рівня його адаптації до зовнішнього середовища, динамічності та гнучкості його структури і здатності до нововведень. Одним з таких нововведень на сьогоднішній день являються системи, які виконують різні контрольні та моніторингові функції, які дозволяють проводити оцінку діяльності персоналу підприємства.

Результати досліджень показали, що моніторинг – це вид управлінської діяльності, який передбачає спостереження за станом, параметрами та характеристиками певного об'єкта з метою формування інформаційної бази щодо його поведінки та прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Застосування системи моніторингу персоналу на сучасних підприємствах сприяє розвитку інноваційних процесів, які впливають на всю соціальну інфраструктуру: змінюються стилі управління, організаційні моделі взаємодії, вимоги до характеру та культури праці, матеріальний і моральний аспекти мотивації праці, корпоративний соціальний мікроклімат [3, с. 50]

Моніторинг кадрового менеджменту розглядається, як системно-організаційний процес планування, оцінки, контролю персоналу підприємства.

Поняття моніторингу та управління персоналом в останні роки досліджувалось багатьма вченими. Так, на думку А. Н. Азріліяна моніторинг це спостереження, відстежування, аналізу і оцінки діяльності якого-небудь явища або об'єкту, А.Б. Борисов розглядає його як спостереження, оцінка і прогноз стану якого-небудь явища або процесу, аналіз їх діяльності. На думку, Т.В. Калінеску, А.Л. Кібанова моніторинг розглядають, як контроль за станом об'єкта, яким управляють.

Російський вчений Т.В. Калінеску визначає, що процес моніторингу на підприємстві має включати наступні етапи:

1. Спостереження фактичного стану об'єкта – збирання і документування фактичних даних, аналіз результатів і вимірювання прогресу процесу.
2. Розробка стратегії та тактики розвитку підприємства.
3. Обґрунтування планів й управлінських рішень, здійснюється контроль за їхнім виконанням.
4. Виявлення резервів підвищення ефективності виробництва, оцінюються результати діяльності підприємства, його підрозділів і робітників.

Першим етапом моніторингу є визначення мети. Метою моніторингу є періодичне відстеження параметрів діяльності підприємства, який є складовим елементом процесу поточного контролювання, тому його необхідно здійснювати періодично та систематично для забезпечення інформацією про стан об'єкта.

Ахметова К.И. розглядає по іншому модель моніторингу наведено на (рис. 1) [1, с.10-12]

Першим етапом моніторингу є визначення мети. Метою моніторингу є періодичне відстеження параметрів діяльності підприємства. Моніторинг є складовим елементом процесу поточного контролювання, тому його необхідно здійснювати періодично та систематично для забезпечення менеджерів-контролерів інформацією про стан об'єкта. Для контролювання діяльності підприємства треба відстежувати основні параметри діяльності, тобто ті показники, за допомогою яких можна отримати достатню інформацію про стан підприємства загалом, тенденції розвитку.

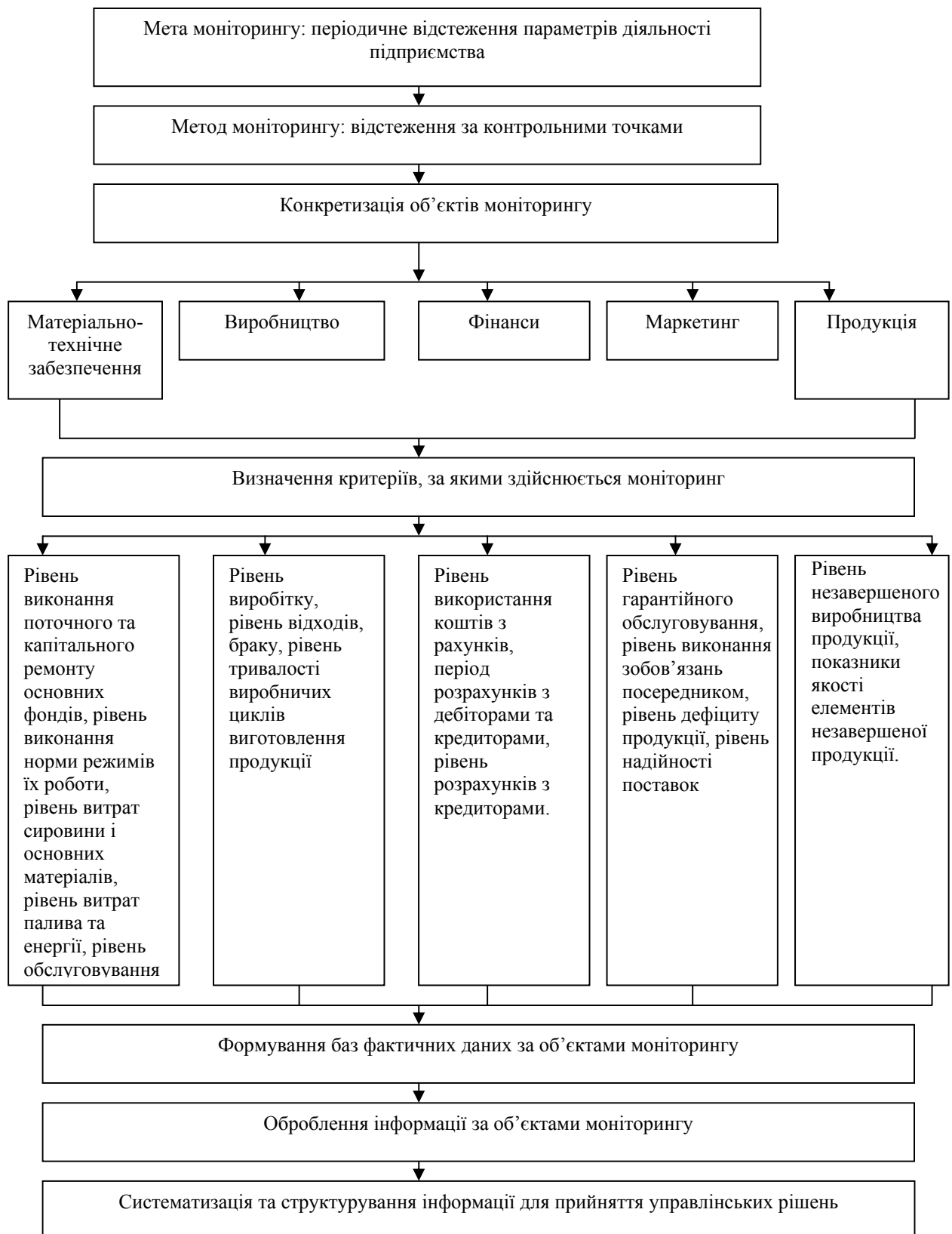


Рисунок 1 – Модель моніторингу промислового підприємства

Найбільш доцільним та виправданим підходом до моніторингу діяльності підприємства загалом є визначення параметрів спостереження відповідно для кожної невід'ємної сфери діяльності, зокрема: сфери матеріально-технічного забезпечення, виробничої, фінансової, маркетингової, продуктової сфер. Наступним етапом є вибір методів моніторингу. Пріоритетним методом моніторингу в системі поточного контролювання діяльності підприємства є стеження за контрольними точками.

Суть методу полягає в тому, що контрольні процедури здійснюються через певні проміжки часу в ході виконання операцій, робіт, залежно від їх складності. Контрольні точки визначають експертним методом, експертами є менеджери підприємства інституційного, управлінського та технічного рівнів, що дає змогу найоб'єктивніше та найраціональніше їх визначити. Кількість контрольних точок та частота залежить від масштабів, складності об'єкта та може коригуватись відповідно до вимог зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Цей метод є оптимальним для моніторингу в системі поточного контролювання, оскільки особливістю поточного контролю є те, що здійснюється він безпосередньо на робочих місцях у процесі виконання робіт, проте не є безперервним.

Наступним важливим етапом є конкретизація об'єктів моніторингу. Як зазначено вище, для отримання повнішої інформації про об'єкт доцільно деталізувати інформацію за сферами, отже, й об'єкти також доцільно виділяти відповідно до сфер діяльності підприємства. Об'єктами моніторингу є: матеріально-технічне забезпечення, виробництво, фінанси, маркетинг та продукція. Розглянемо ретельніше об'єкти моніторингу в системі поточного контролювання, тобто сфери функціонування. Так, в сфері матеріально-технічного забезпечення об'єктом є: забезпечення виробництва матеріальними ресурсами, сировиною, напівфабрикатами в необхідній кількості та відповідної якості, стан технічного забезпечення виробництва, у виробничій сфері – безпосередньо процес виробництва продукції, дотримання технології, відповідність встановленим стандартам, нормам і нормативам, критеріям.

У фінансовій сфері об'єктом є фінансова діяльність підприємства, надходження та витрачання фінансових ресурсів, розрахунки з контрагентами підприємства щодо кредиторської та дебіторської заборгованості, розрахунків з бюджетом та працівниками підприємства. У маркетинговій сфері об'єктом є витрачання коштів на рекламу та супутні послуги, просування товару на ринок, освоєння нових ринків збуту, збір та поточна обробка інформації щодо маркетингової діяльності підприємства, розрахунки за іноземними контрактами. Об'єктом продуктової сфери є відповідність номенклатури продукції що реалізується відповідно до замовлень, вчасність виконання замовлень, якість продукції, її відповідність встановленим критеріям.

Наступний етапом є визначення критеріїв, за якими здійснюється моніторинг. Критерій – це підстава для оцінювання. Формуються критерії на основі стандартів, норм та нормативів.

Критерії доцільно визначати відповідно до об'єктів моніторингу, тобто до сфер діяльності підприємства, зокрема:

– до критеріїв сфери матеріально-технічного забезпечення належать: залишки матеріалів, сировини, комплектування на складі, відповідність норм використання матеріалів, сировини, комплектування факту, рівень виконання поточного та капітального ремонту основних фондів, рівень використання інструменту, рівень виробничих запасів сировини, матеріалів, палива, рівень виконання норми встановлення обладнання, рівень трудомісткості на ремонт одиниці обладнання, рівень виконання норми часової продуктивності агрегатів, апаратів, рівень виконання норми режимів їх роботи, рівень змінності роботи обладнання, рівень використання середньої потужності, рівень витрат сировини і основних матеріалів за окремими виробами,

рівень витрат допоміжних матеріалів для технологічних цілей, рівень витрат матеріалів на ремонтно-експлуатаційні потреби, рівень витрат палива та енергії на технологічні цілі, рівень витрат інструменту, рівень витрат палива та енергії для комунально-господарських потреб, рівень витрат купівельних напівфабрикатів і комплектування зі сторони, рівень обслуговування, норми часу на обслуговування. Адже в кожній сфері діяльності визначено оригінальні індивідуальні критерії, яких повинні дотримуватись працівники під час здійснення операцій, робіт;

– до критеріїв виробничої сфери зараховують: рівень виробітку, рівень відходів, браку та витрат, рівень виробництва продукції на одиниці обладнання, рівень тривалості виробничих циклів виготовлення продукції, відповідність норм часу на виконання виробничих операцій;

– до критеріїв фінансової сфери відносять: рівень використання коштів з рахунків, період розрахунків з дебіторами і кредиторами, рівень розрахунків з кредиторами, рівень розрахунків з дебіторами, рівень дотримання «золотого правила економіки», рівень відповідності фактичних витрат нормативним до критеріїв маркетингової сфери належать: обсяги відвантаження продукції зі складів, рівномірність (інтенсивність) збуту продукції, рівень гарантійного обслуговування, рівень реакції на рекламачії, рівень виконання зобов'язань посередником, рівень дієвості маркетингових заходів, ціни на продукцію, рівень відповідності фактичних витрат, витрати на утримання запасів готової продукції, рівень дефіциту продукції, рівень надійності поставок, норми обслуговування, норми часу на обслуговування;

– до критеріїв продуктової сфери відносять: рівень незавершеного виробництва продукції, показники якості елементів незавершеної продукції.

Наступним етапом моніторингу є формування баз фактичних даних за об'єктами моніторингу.

Моніторинг виконує основні функції, такі як: спостереження, оцінку, прогнозування та контроль за результатами діяльності підприємства та при виявленні відхилень від запланованих результатів має здійснюватися корегування з метою недопущення негативних наслідків.

Отримання інформації про стан об'єкта і є основним завданням моніторингу. Тому від того, як сформовано бази даних за об'єктами моніторингу, залежить якість поточного контролювання.

Обробка інформації за об'єктами моніторингу – наступний етап. Після того, як інформацію зібрано і сформовано бази фактичних даних за об'єктами моніторингу, її треба опрацювати, вилучивши дані, які є неважливими для поточного контролювання і залишивши тільки необхідну інформацію. Обробка інформації охоплює також її запис, перетворення, зберігання тощо.

Наступним і останнім етапом моніторингу є систематизація та структурування інформації для прийняття управлінських рішень. Інформація, яка акумулюється завдяки моніторингу, необхідна для прийняття управлінських рішень відповідно до змін стану об'єктів поточного контролювання.

При проведенні моніторингу діяльності підприємства при впровадженні оцінки кадрового менеджменту пропонується застосувати комплекс ключових показників ефективності і результативності, а також виробничих показників, які дають можливість реагувати на виявлені своєчасно негативні тенденції в діяльності та відображають динаміку розвитку підприємства.

Основні критерії оцінки ефективності моніторингу персоналу підприємства поділять на дві групи: суб'єктивні: рівень співробітництва служб з відділом управління персоналом, довіра взаємовідносин між працівниками, оцінка якості послуг відділом персоналу іншим підрозділам, оцінка якості інформації, які запропоновані відділом

персоналу вищому керівництву, задоволеність (незадоволеність) менеджерів і працівників та об'єктивні: рівень виконання стратегічних планів керівництва по відношенню до персоналу, позитивні дії по досягненню цілей підприємства, час виконання завдань та заказів.

Для ефективної системи моніторингу існують основні функції (табл. 1), де містяться основні параметри оцінки ефективності моніторингу кадрового менеджменту машинобудівних підприємств.

Таблиця 1 – Основні параметри оцінки ефективності системи моніторингу персоналу на підприємстві

№ п.п.	Основні функції моніторингу	Зміст функцій
1	Формування кадрової політики підприємства	Оцінка поточного стану кадрової політики, ступеня кадрової політики, її узгодження з цілями організації, стратегією її підприємства та розвитку; оцінка ступеня зв'язку кадрової політики зі специфікою організації і зовнішніми умовами.
2	Планування персоналу	Оцінка наявних ресурсів, цілей і перспектив розвитку персоналу підприємства, майбутніх потреб у персоналі; аналіз штатного розкладу, ступеня його обґрунтованості; аналіз змін кадрового потенціалу підприємства.
3	Використання персоналу	Аналіз рівня зайнятості та забезпечення персоналу; стабільності складу працівників; вивчення зайнятості жінок, осіб похилого віку.
4	Наймання та відбір персоналу	Оцінка використаних методів найму персоналу, джерел і шляхів покриття потреб у персоналі, вартості найму; оцінка результативності найму, забезпеченість вакансій кандидатами, перспективного списку кандидатів; оцінка результативності оціночних процедур; оцінка взаємодії організації зі службами працевлаштування, навчальними закладами, місцевими органами влади, конкуруючими організаціями
5	Ділова оцінка персоналу	Аналіз використаних форм ділової оцінки персоналу, періодичність її проведення, представлення її результатів та рішень, які прийняті по її результатам проведення.
6	Профорієнтація і адаптація персоналу	Аналіз використаних методів профорієнтації, їх оцінка та адаптація ефективності, виявлення і діагностика проблем персоналу.
7	Навчання	Аналіз цілей і використаних форм навчання, їх відповідність цілям організації; вивчення змісту і тривалості навчання; оцінка персоналу, оцінка ефективності навчання.
9	Професійне просування, ділова кар'єра персоналу	Аналіз системи просування персоналу в організації; аналіз схем заміщення посад; аналіз реалізації, оцінка результативності методів персоналу, планування кар'єри.
10	Організація трудової діяльності персоналу	Аналіз умов праці, техніки безпеки і охорони трудової дисципліни, аналіз нормування праці в діяльності підприємства, оцінка ефективності підприємства працівників робочими місцями та оцінка отриманих результатів.
11	Мотивація і стимулювання праці	Аналіз використаних форм та систем стимулювання, зв'язки з мотивацією персоналу; аналіз рівня і структури оплати праці, оцінка принципів, структури оплати праці.

Відповідно до вищенаведених показників ефективності системи моніторингу персоналу підприємства можна виокремити її критерії (табл. 2).

Таблиця 2 – Критерії ефективності системи моніторингу кадрового менеджменту

№ п.п.	Критерій моніторингу персоналу	Параметри критерію
1	Наявність персоналу	Укомплектованість штатів (керівники, робітники, фахівці, службовці), %
2	Компетенція персоналу	Частка дефектів по причині низької кваліфікації персоналу, розподіл персоналу за рівнем освіти (вища, середньо-спеціальна, середня та базова) та виконання плану навчання кадрів, %
3	Задоволеність кадрів	Коефіцієнт плинності кадрів персоналу: (керівники, робітники, службовці, фахівці) частка звільнень за ініціативою працівників, рівень середньомісячної заробітної плати
4	Ефективність використання персоналу	Зростання продуктивності праці, %
5	Стан основних засобів	Коефіцієнти зносу основних засобів, оновлення оборотних коштів та фондівддачі

Таким чином, в умовах формування нових механізмів господарювання, орієнтованих на ринкову економіку, перед організацією постає необхідність працювати по-новому, враховуючи закони і вимогами ринку, опановуючи ринковим типом економічної поведінки, пристосовуючи всі сторони виробничої діяльності до мінливої ситуації. У зв'язку з цим зростає внесок працівника в кінцеві результати діяльності організації. Однією з головних задач є пошук ефективних способів управління персоналом, що забезпечують активізацію людського фактора, для чого необхідно проводити аналіз діючої в організації системи управління персоналом.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Моніторинг формує передумови для забезпечення якісних управлінських процесів на усіх рівнях, а також сприяє інформаційному забезпеченню системи підтримки прийняття управлінських рішень. Незважаючи на об'єктивну необхідність використання моніторингу у кадровому менеджменті, досі не вирішеними залишаються проблеми його місця з позиції процесу управління підприємствами, методологічного та методичного забезпечення здійснення моніторингу.

Отже, моніторинг є невід'ємним елементом процесу поточного контролю. За допомогою моніторингу суб'єкти управління отримують інформацію про поточний стан підконтрольних об'єктів та його зміни. Для одержання повнішої інформації та ефективнішого її використання об'єкти моніторингу конкретизують за сферами діяльності підприємства, а саме: сфера матеріально-технічного забезпечення, виробнича, фінансова, маркетингова, продуктова сфери. Пріоритетним методом моніторингу є стеження за контрольними точками, суть якого полягає в тому, що менеджери підприємства самостійно встановлюють періодичність і частоту контрольних процедур. Критерії, на підставі яких здійснюють моніторинг, також деталізують за сферами діяльності підприємства відповідно до об'єктів моніторингу.

Список літератури

1. Ахметова К. И. Мониторинг как средство оценки эффективности процесса повышения квалификации педагогических кадров [Текст] / К. И. Ахметова // Молодой ученый. — 2012. — №8. — С. 303-306.
2. Дмитренко Г.А., Шарапатова Е.А., Максименко Т.М. Мотивация и оценка персонала: Учеб. пособие. – Киев: МАУП, 2002. – С. 248.
3. Шинкаренко В. Г. Система мотиваційного моніторингу працівників підприємства / В.Г. Шинкаренко, О.Н. Криворучко // Україна: аспекти праці. – 2000. – № 4. – С. 25.

Viktoriy Spivak

Khmelnytsky national university, Khmelnytsky

Monitoring of skilled management: concept, models, criteria of estimation and basic stages of leadthrough

Statement of the problem . The proposed research article focuses on the concept of personnel management and monitoring of the main stages of its implementation, the definition of the basic criteria and basic parameters for evaluating the effectiveness of the monitoring system .

Review of scientific sources. Many scientists researching the monitoring of enterprises in the works , including: AA Antonjuk , T.V.Bohuslavska , T.A.Burova , I.Ye.Davydovych , S.M.Petrenko , MS Pushkar , V. Polyakov, N.A.Shedyna VG Shcherbakov , JP Yakovlev. Although researchers are unanimous in understanding the nature of monitoring as surveillance and parameters given item, there are significant differences regarding the understanding of space monitoring in the management of the company. In particular , monitoring is seen as part of diagnosis, economic analysis, information system , control functions, system management decisions . In addition, there is controversy over monitoring tool , the time range of his character, the criteria for making .

Results. Efficient operations of the company , in turn, depends on the level of adaptation to the environment , agility and flexibility of its structure and ability to innovate . One of these innovations today are systems that perform various control and monitoring functions that allow evaluation of personnel.

The results showed that monitoring - a type of administrative activity that provides surveillance , parameters and characteristics of a particular object in order to create an information base for his behavior and make informed management decisions. The use of monitoring personnel in modern enterprises contributes to the development of innovative processes that affect the entire social infrastructure: the changing management styles , organizational models of collaboration, the requirements for the nature and culture of labor, material and moral aspects of motivation, corporate social climate. . To obtain more complete information and its effective use of monitoring facilities for specifying the areas of business, namely the scope of logistics , production , finance , marketing , product scope.

Conclusions. Thus , monitoring forms prerequisites for quality management processes at all levels , and promotes information providing system support management decisions. Despite the need for objective monitoring of personnel management, are still unresolved problems from the standpoint of its place of business management process , methodological and methodical maintenance monitoring .

monitoring, models, criteria, estimation

Одержано 26.10.13

УДК 336

Ю.А. Урсакий, асп.

Тернопільського національного економічного університету

Підхід до оцінювання процесу управління конкурентоспроможністю підприємств

У статті побудовано математичну модель, що дозволяє провести оцінювання процесу управління конкурентоспроможністю. Доведено значення потенціалу, та його вплив на політику управління підприємством. Визначено фактори якості життя, управляючи якими, можна впливати на конкурентоспроможність.

конкурентоспроможність, потенціал, виробнича функція різницевого рівняння, прийняття рішення, якість життя

Ю.А. Урсакий

Тернопольского национального экономического университета

Подход к оценке процесса управления конкурентоспособностью предприятий

В статье построена математическая модель, позволяющая провести оценку процесса управления конкурентоспособностью. Доказано значение потенциала, и его влияние на политику управления предприятием. Определены факторы качества жизни, управляя которыми, можно влиять на конкурентоспособность.

конкурентоспособность, потенциал, производственная функция разностное уравнение, принятия решения, качество жизни

Постановка проблеми

Посилення глобалізаційних процесів, актуалізують задачу постійного вивчення механізмів формування ключових факторів конкурентоспроможності та уточнення їх суті в контексті нових ринкових умов. В сучасному розвитку економічних відносин, для вироблення стратегічних рішень на підприємстві хлібобулочних виробів, необхідна інформація щодо довгострокового прогнозу потенційного випуску, якого можна досягти, шляхом аналізу основних факторів, що на нього впливають. Прогноз оцінки потенційного випуску стане основою для інших передбачень на довгострокову перспективу, а також дасть змогу оцінити різні варіанти стратегії підвищення конкурентоспроможності й відповідно зростання якості праці та рівня життя.

Аналіз останніх джерел

Досліджуючи аспекти конкурентоспроможності провідні українські та російські вчені, Р.А. Фатхутдінов, В. Г. Шинкаренко, А. Ю. Юданов, Герасимчук В.Г., Урсакий Ю.А. Шершньова І.С., Шевченко Л.С., в своїх працях відзначають, що в сучасних умовах становлення ринку, потрібно зосереджувати управління на пристосуванні підприємства до мінливого зовнішнього середовища. Але такому аспекту проблеми, як вплив якості життя на конкурентоспроможність підприємства, досі не приділялась достатня увага.

Постановка завдання

Основним завданням даного дослідження є розроблення математичної моделі, компонентами якої є якість життя, що дозволить підвищити конкурентоспроможність підприємств.

Основний виклад матеріалу

Визначення потенційного зростання якості життя формує валовий внутрішній продукт (ВВП), за рахунок випуску товарів і послуг та їх споживання.

Припускаємо, що на рівень випуску – і наявний, і потенційний впливають три основні фактори: праця, капітал і загальна продуктивність (ЗП).

Знання про потенційний випуск продукції вирішує три основні завдання.

По-перше, воно уможлиблює довгостроковий прогноз економічних змін краще за інші методи прогнозування. Це дає змогу вчасно побачити виклики, з якими може зіткнутися країна, і надає час для підготовки адекватної відповіді на них.

Можливість моделювати параметри економічної системи з точки зору різних припущень, дає змогу розробити кілька альтернативних сценаріїв розвитку суб'єктів господарювання й оцінити їхні переваги та вади.

По-друге, порівняння кількісних та якісних даних про стартові обсяги ресурсів може дати уявлення щодо того, яких саме ресурсів не вистачає, передусім для підвищення рівня економічного розвитку.

По-третє, оцінка потенційного випуску дає змогу визначити розрив між потенційним і наявним рівнями випуску, що показує напрямок вектора тиску на ціни кінцевого випуску та ресурсів в економіці й надає рекомендації щодо напрямку політики управління.

Під потенційними характеристиками систем розуміють найкращі теоретично досяжні значення показників, які відповідають деякій, наперед математично сформульованій сукупності D початкових даних. Цю сукупність подають у вигляді [1]:

$$D = (Y X_i, O_c), \quad (1)$$

де Y – сукупність показників роботи системи;

X_1, \dots, X_m , сукупність факторів, які визначають показники роботи системи;

O_c – сукупності обмежень на досліджувану систему.

При знаходженні потенційних характеристик застосовується поєднання двох прийомів — ідеалізації і оптимізації. Існування проблеми вибору варіанту свідчить про те, що не всі варіанти з допустимої множини їх значень (D) забезпечують досягнення стратегічної мети.

Для спрощення вирішення проблеми вибору існує відомий метод розбиття множини рішень D як мінімум на три підмножини

$$D = D^+ \sqcup D^0 \sqcup D^-, \quad (2)$$

де D^+ – «хороші рішення», тобто такі, що наближають до мети;

« D^- » - «погані рішення», тобто такі, що віддаляють від до мети;

D^0 - «нейтральні рішення», тобто такі, що не впливають на досягнення мети.

Очевидно, що оптимальне рішення знаходиться в області $d_{opt} \in D^+$.

Задача прийняття рішення передбачає розбиття простору варіантів рішень задачі та встановлення критерію R переваги вибору. В залежності від області застосування зміст критерію прийняття рішення і спосіб його визначення може суттєво відрізнятись. При оптимізаційному підході це критерій пошуку d_{opt} , а при ситуаційному підході це критерій розбиття множини D .

В задачах управління, як правило, відомо параметри початкового стану - X_0 , підмножини X_i впливу на систему управління від якого залежать рішення щодо знаходження вектора стану $Y = \{(X_0, X_i), Z\}$ - де Z – зовнішні обмеження, а також задають, або розраховують (прогнозують) параметри досягнення цілі – X_n , при цьому

критерій управління визначають через відповідність вектора стану керованого об'єкта Y_1 , заданому значенню Y_0 .

Знаходження вектора стану, залежить від критерію, Відповідно критерії прийняття рішень можуть визначатися або на основі окремих значень (X, X_0) або на основі їх статистичних характеристик. В останньому випадку прийняте рішення може бути не оптимальним для окремої пари (X, X_0) але оптимальним у середньому.

При оптимізаційному підході до прийняття рішень послідовність рішень планується так, щоб забезпечити екстремум всього процесу в цілому, навіть якщо окремих крок процесу не є оптимальним. Вибір одного із варіантів є важливим, позаяк виступає визначальним фактором ефективної роботи. Узагальнена модель прийняття послідовності рішень як процесу в часі, складається з системи розв'язувальних функцій і моделі залежності поточних станів системи від попередніх рішень.

Можливість подання результатів у числовому вигляді дозволяє розглядати простір рішень як топологічний, нормований і матричний. Правило прийняття послідовності рішень у часі $D(t+\tau)$ називають багатокроковою стратегією. Критерії прийняття рішення в процесі управління вибирають на основі характеристик близькості результату до поставленої мети. Мета формує простір управління з границями нормативних значень та обмежень.

Вельми важливим для управління суб'єктами господарювання як системними елементами повинно бути врахування того факту, що в стійкому стані можуть знаходитися лише жорстко детерміновані системи, до яких підприємство не відноситься.

У досліджуваному випадку відповідно до мети підвищення конкурентоспроможності на засадах якості життя необхідно розв'язати наступні завдання:

1. Розробити модель прогнозування потенційного випуску продукції
2. Визначити можливі тенденції підвищення ефективності потенціалу та встановити фактори його зростання.
3. Виробити рекомендації щодо заходів впливу на фактори зростання потенціалу і підвищення конкурентоспроможності підприємства та якості роботи та життя.
4. Обґрунтувати на основі моделі параметр управління, найбільш прийняттого для практичного застосування.

Типовим математичним підходом до розв'язання задач є виокремлення специфічних класів задач або зведення задач до деякого класу і застосування відповідних методів їх розв'язування.

Модель практики однозначного здійснення множинних імовірнісних подій у житті, що ідеалізується, описують разом з іншими процесами одного і того ж порядку явищ і виражають в статистиці, що відбулася.

Результати діяльності підприємства (обсяг випуску) характеризується залежністю між кількістю виробленої в ній продукції та використаними для цього ресурсами. Певні показники цієї залежності мають деякі випадкові значення. Залежність між ними, формалізовані у відповідний спосіб (1) у вигляді регресійного рівняння, називають виробничою функцією.

Виробнича функція (f) – залежність кінцевого виходу продукції від використання різних факторів виробництва. Як правило, застосовують прості лінійні функції з однією або кількома змінними.

Загальний аналітичний вираз виробничої функції можна записати в загальному випадку:

$$Y = f(X_1, X_2, \dots, X_n). \quad (3)$$

Виробнича функція задає максимальний обсяг випуску чи його вартості (Y), який може виробити підприємство для кожної комбінації вхідних ресурсів (X_i) (затрат). Для спрощення аналізу моделі поведінки підприємства розглянемо тільки один змінний фактор (ресурс) для визначеного періоду:

$$Y_i = P X_i^a, \quad (4)$$

де P – продуктивність;

Y_i – обсяг випуску продукції в i -му циклі;

X_i – ресурс витрачений на випуск продукції;

a – коефіцієнт використання ресурсу.

Критерій вибору економічної ефективності варіанту управління розвитком на основі моделі для досягнення цілей підприємств галузі регіону (наприклад, збільшення обсягів виробництва) при обмеженості належних до організації трудових ресурсів визначається з умови забезпечення балансу між економічною та соціальною ефективністю використання трудових ресурсів в організації.

Слід зауважити, що саме соціальна ефективність визначає рівень забезпечення реалізації заходів, спрямованих на задоволення соціально-економічних очікувань, потреб та інтересів працівників організації.

Головна ціль завдання управління розвитком підприємств галузі регіону – досягнення такого потенціалу, який забезпечував би економічний і соціальний ефект. Прийняття рішень (вироблення варіантів) здійснюють на основі моделі:

$$cX_{i+1} = aB_i, \quad (5)$$

де c – вартість одиниці ресурсу;

B – прибуток після i -го виробничого циклу;

a – відрахування від прибутку на відновлення капіталу в $(i+1)$ циклі.

При цьому прибуток визначають:

$$B = p Y_i \beta_i, \quad (6)$$

де p – ціна одиниці продукції;

$\beta = 1 - \sum_i / M$ – коефіцієнт попиту на товар;

\sum – обсяг продукції вироблений в i -му циклі;

M – загальна місткість ринку у виробленій продукції.

На підставі замкнутості циклів виробництво-реалізація одержимо кінцево-різницеve рівняння:

$$Y_{i+1} = P(a p / c)^a (1 - \sum_i / M) Y_i. \quad (7)$$

Дане рівняння описує динаміку розвитку підприємства.

Покажемо застосування моделі для окремого випадку коли $a = 1$, а виробництво і реалізація відбувається протягом одного циклу модель набуває наступного вигляду:

$$Y_{i+1} = A Y_i (1 - Y_i), \quad (8)$$

де A – параметр управління (критерій прийняття рішень).

Розв'язування рівняння при різних значеннях A , зокрема при $1 \leq A \leq 2$, отримуємо монотонне зростання випуску продукції. Отже можемо знайти показники очікуваної ефективності роботи для різних значень A_1, A_2, A_n , кожного ресурсу X_1, X_2, X_n підприємств галузі регіону.

При відомих значеннях кінцевого результату діяльності підприємств галузі регіону, доходу чи прибутку – Y_i , використовуючи множинну регресію, можемо одержати планові (прогнозні) результати діяльності залежно від різних варіантів управління розвитком кожної виділеної групи підприємств, а при необхідності і всього регіону.

Різницеве рівняння може мати різні галузі застосування, оскільки принцип «витрати-випуск», покладений в основу залежності, може бути реалізований як на мікроекономічному, так і на макроекономічному рівні.

Отже, виробнича функція – це економетрична модель, яка кількісно описує зв'язок основних результативних показників виробничої діяльності з факторами, що визначають ці показники.

У реальних системах, в яких неможливо врахувати всі можливі фактори, що впливають на обсяги продукції, розглядають найбільш вагомі з них і на підставі спостережень за ними та результатом виробничої діяльності будують емпіричну виробничу функцію.

У реальних ситуаціях обсяг випуску продукції визначається, як правило, не одним, а багатьма факторами, тому частіше застосовують багато ресурсні або багатofакторні виробничі функції. Для знаходження прогнозу потенційного випуску обираємо виробничу функцію Кобба - Дугласа, яка описує залежність між обсягом виробленої продукції Y і витратами праці L та капіталу K . Вона має таку загальну форму:

$$Y = LaK(1-\alpha)P, \quad (9)$$

де реальний випуск (Y) залежить від праці (L), капіталу (K);
(P) – продуктивність.

Коефіцієнт α вказує на внесок праці у зростання випуску, і у випадку цієї виробничої функції може бути розрахований як середня частка зарплат та інших платежів за працю у сукупному національному доході. Значення коефіцієнта у нашій моделі дорівнює 0,66, що відповідає середньому рівню частки оплати праці у ВВП у більшості країн світу

Внесок капіталу до зростання випуску може бути розраховано як одиниця мінус частка оплати праці у ВВП, тобто 0,34. ЗП має найбільший і безпосередній вплив на ВВП – зростання ЗП на 1 відсоток призводить до зростання ВВП на 1 відсоток.

Потенційний випуск обраховують з допомогою наведеної вище функції, де використовують потенційні рівні капіталу, праці та трендовий рівень ЗП замість фактичних значень.

Висновки даного дослідження

Шляхом ідеалізації початкових даних розроблено математичну модель знаходження прогнозованих значень потенційного випуску продукції, які безпосередньо формують РВП, що визначає якість життя. Модель уможливорює

встановити фактори його зростання на основі моделювання та виробити рекомендації щодо заходів впливу на фактори зростання потенціалу і відповідно якості життя.

В перспективі досліджень моделювання поведінки об'єкту господарювання, надасть можливість розробляти варіанти стратегії, щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства та, відповідно, якості роботи та життя в довгостроковій перспективі.

Список літератури

1. Болтянский В.Г. Математические методы оптимального управления. / В. Г. Болтянский. – М.: Наука, 1969. – 415 с.
2. Урсакий Ю.А. Конкуренция как источник и испытанный залог повышения производительности и качества жизни. / Ю.А. Урсакий // Экономика и предпринимательство. – Москва : 2013. - №8. – с. 589-592.

Julia Ursakijj

Ternopil National Economic University

Approach to the evaluation of the management of enterprise competitiveness

The aim of the paper is to develop a mathematical model that allows for the evaluation of process management competitiveness.

The paper considers the role of potential output, as a component of GDP, which characterizes the quality of life. On the basis of the production function by analyzing discrete mathematical model (difference equation). This equation describes the dynamics of the company. Also, in the article the example of a mathematical model ..

Thus, modeling the behavior of economic agents, as a system, is carried out on the basis of the difference equation that takes into account information external to the object and its internal state, providing the opportunity to develop options strategies through numerical control parameters to improve the competitiveness of enterprises and in accordance with the quality of work and life in the long run.

competitiveness, potential production function difference equation, decision making, quality of life

Одержано 22.10.13

УДК 349.22:334.012.64

Elena Hachaturyan, PhD in economic

National Technical University, Kirovograd

Some aspects of socially-labor relations are in the small enterprise of the Kirovograd of region

The article is devoted research of features of socially-labor relations in the small enterprise of the Kirovograd of area. Basic problems and obstacles which brake development of socially-labor relations in a small enterprise are exposed. Socially-labor relations are described between employers and hired workers on small enterprises. Measures are offered on the removal of failings in socially-labor relations which exist in a small enterprise at regional level.

labor relations, small business, employment, social package

Е.С. Хачатурян, канд. экон. наук

Кировоградский национальный технический университет

Некоторые аспекты социально-трудовых отношений в малом предпринимательстве Кировоградского региона

Статья посвящена исследованию особенностей социально-трудовых отношений в малом предпринимательстве Кировоградской области. Отражены основные проблемы и препятствия, которые тормозят развитие социально-трудовых отношений в малом предпринимательстве. Охарактеризованы социально-трудовые отношения между работодателями и наемными работниками на малых предприятиях. Предложены мероприятия устранения недостатков в социально-трудовых отношениях, которые существуют в малом предпринимательстве на региональном уровне.

социально-трудовые отношения, малое предпринимательство, занятость населения, социальный пакет

Statement of the problem. Market transformations in Ukraine are making big changes in existing social relations until now. This is especially true nature of the employment relationship. Radical changes were made primarily of property, as it appeared diversity was hired labor, and labor has become a commodity. In such circumstances, the task of economic science appear to disclose the essence of the new industrial relations arising in integral part of the market economy - small business and for small businesses as they also sold them.

Analysis of recent research. Problems of industrial relations have coverage in the works of such famous Ukrainian scholars as O. Grishnova, T. Zayets, A. Colot, E. Libanova, V. Onikienko, M. Semykina, L. Fedulova, L. Filshteyn and some others. Development problems of small business is reflected in the writings of foreign authors D. Stoner, E. Doslan, R. Barua, J. Schumpeter, Hyzrich R., M. Peters, and Ukrainian - Varnaliy S., S. Driga, A. Kuzhel, D. Liapin and others. Thus, the specific problems of small business and industrial relations were considered, but the relationship of these two fundamental phenomena of market economy requires detailed research.

The purpose of the article. Relevance and problem elaboration define topics article whose purpose is to highlight certain aspects of industrial relations in small business.

The main material. Small business, despite the relatively short period of post-Soviet Ukraine, has become an integral part of the socio-economic structure of society. According to

the Central Statistical Office of Kirovograd region at the end of 2012 in the region of 6617 there were small enterprises (6.11% more than in 2011), in which the conditions of permanent employment employed 37,153 people (on 0.67% more than in 2011) [3].

Quite difficult situation in the region with youth entrepreneurship because many young people do not have sufficient knowledge of running a small business, do not have information on how to obtain loans, options for international cooperation, new promising areas of business, there is no reciprocity, so many young people do not find opportunities to develop their own business.

Among those older issue of employment is not the perception of computer technology and difficult to adapt to new conditions as they find a suitable job harder.

This is not to ignore the important distinctive feature small business owners approach to recruitment - taking into account not only the formal features which are traditionally considered in the selection of candidates (education, experience), but also their personal characteristics. In addition, different criteria approach used in the admission of new employees to the positions of production workers, on the one hand, and the positions of specialists, managers, officials, on the other, that the selection of applicants are reviewed according to various criteria, the requirements imposed features of a desktop place.

In this sense particularly important training system is based on the specific characteristics of the functioning of small businesses in the field and the specific conditions of their employees, as well as a new approach to the economy, the role of creativity [4]. In Kirovograd region to improve the system of training, retraining and skills development for small business comes in several traditional ways.

According to the Department of Statistics, monitoring and forecasting regional employment center in January-September 2013 upon receipt in the prescribed manner lump sum unemployment benefits, 0.6 thousand unemployed started their own businesses as entrepreneurs, but by direction of employment were training, retraining or training of 6.8 thousand people. The level of enrollment is only 16.8% [2].

Thus, the current system of training for small businesses in the region is still very effective. We believe that this is due, on the one hand, with the need to improve the system of training, retraining and skills development to increase according to the urgent needs of small business and building a closer relationship between educational centers and small businesses on the other - with practice hiring of employees at small businesses, prevailing in the region.

Recruitment for small businesses is mostly (or recommendations) inner circle of entrepreneurs. Thus the main channels of finding both permanent and temporary employees - family and kinship, friendly and professional.

“The closed” small businesses from the labor market erased part of growing up and growing employment, due to the natural process of gradual depletion of the channels “interpersonal labor market”.

The need for institutional mechanisms for recruitment of labor - public employment services and private employment agencies - from small businesses, therefore, are low. Thus, much of the workforce that, firstly, no personal connections with working in small businesses, and secondly, the status of unemployed, finds himself still largely isolated from the small business sector.

Despite the fact that the staff of regional small businesses for the most part has a high level of general and vocational education, the need for professional knowledge acquired in higher education, as in the system of vocational education is often low. Much more valuable for small businesses is practical experience, professional skills acquired in the process of personnel at the plant or at the same place. Reasons rather obvious. First □ Family-friendly system for employees who do not always have the necessary professional knowledge and skills. Second, the very system of vocational education still lags behind the real needs of

small businesses, especially in new areas of the economy. Thirdly, the level of “job training” for some small businesses engaged in lower skill workers. Fourth, and finally, the nature of small businesses, fast and frequent changes in business lines require rather universal workers can switch from one production functions for other than deep but narrow professionals.

Objectively employees of small businesses in socially reserved weaker than employees of large, especially the former state-owned enterprises □ litigation in the event of breach of contract hardly possible for agreement in most cases have no legal effect, help and support from trade unions or labor wait staff is also not necessary. Most owners of small businesses believe that, in accordance with market standards they must deal with social problems □ health and life of employees is outside the scope of the company are fully covered for privacy. Typically, employers refuse to provide social services and guarantees workers at best, limited benefits package subject to compulsory social security, and they are not always followed [1].

However, the climate of industrial relations at various small businesses varies □ the firms that emerged in the course of privatization on the basis of the previous government, some statutory requirements adhere more strictly. This □ work, working hours, vacations, sick leave, safety and wages. However, small businesses are re-created not so long ago, relations between owners and employees often built in the spirit early industrial era where there are direct violations of working conditions, which complicates the implementation of social and labor relations. Workforces of these small businesses are not united, the relationship between employees with rather competitive nature, although employers are mostly focused on creating a stable staff with permanent employment. In this regard, the benefits package is certainly a factor that contributes to the consolidation of employees. Implement social package for staff □ a sure sign of stabilization and consolidation of staff.

The employment of members of socially disadvantaged groups currently happening in general terms – employers do not care whether their employees are legally entitled to enjoy privileges, and they do not intend to provide these benefits. Partly situation is consistent at “humane relations” – for most workers are taken as a personal acquaintance or on the recommendation of good friends, but it is – very unreliable mechanism of social protection.

Employers, it seems, yet for the most part as a whole is still not considered employees as “human capital” - training activities focus almost never paid, and professional growth is seen more as a private matter (and their preferences) worker than as the contribution of small businesses to the cause of improving the quality of their resources. Small businesses no conscious cultivation of a sense of ownership of corporate culture - the main lever for raising the interest of employees in the performance of small business owners believe piecework or premium form of wages, although in recent years more and more managers are beginning to consider the benefits package as part of the corporate culture and excellent features of “decent” business.

At the same time, on one hand, is concerned about the low wages, on the other hand no less concerned about the fact that wages that really paid much higher than officially recorded. Should be aware that the above rates are relatively low level of confidence due to the high level of “shadowing” of small businesses, in particular the existence of the so-called “double accounting”, which allows you to hide significant amounts of income employees of small businesses from tax. The fact that the officially registered wages in the future could affect the pensions of workers concerned only persons of pre-pension age. A young worker, this fact does not bother at all, middle-aged – to a lesser extent. Note that the state and municipal enterprises and enterprises owned by international organizations and legal entities of other countries, where the possibility of “shadow” operations more limited, there is a higher level of average wages than the collective and private enterprises.

The low official salaries at small companies are not the only problem of industrial relations in small business that are very specific in nature in the region. This specificity is informal employment and wages, weak formal protection of workers differentiation distribution of social benefits and more. It is a reality to be reckoned with, but which, in practice, ignored infrastructure to support small businesses, local government and the development of regional small business development program.

Thus, the social and labor relations in small businesses are the full manifestation of the economic policies of the enterprise, and traditional forms of social support for employees with a market sense. Following the logic of the economic behavior of employers in small businesses using social package as a tool for human resource management, rather than social assistance.

Thus, it is an analysis of industrial relations in small businesses should be the basis for the formulation of estimates and recommendations in the field of regional policy in the labor market. To this end, at the regional level :

a) assess the extent of utilization of labor resources, the potential to create jobs for certain groups and categories of employees, especially the conclusion of labor contracts with different categories of staff, specific employment in small business;

b) to analyze the policies and forms of remuneration in small business;

c) consider the problem of organization, conditions and safety in small enterprises, including the limits of working hours;

d) evaluate appropriate conditions for entrepreneurs in small businesses use labor socially disadvantaged in the labor market populations;

e) to assess the role of institutional environment to ensure the social protection of workers;

f) analyze the setup of regional small business development program in terms of incentives for the small business workforce;

g) analyze the practical needs of today the legal framework of labor resources in small business.

References

1. М. Козина. Трудовые отношения и социальные практики на «новых» предприятиях малого и среднего бизнеса. [Электронный ресурс]. – доступні з http://www.isito.org/u_files/socis7/Kozina-trud-otn.pdf.
2. Офіційний сайт Кіровоградського обласного центру зайнятості // <http://www.dcz.gov.ua/kid/control/uk/index>.
3. Офіційний веб-сайт Головного управління статистики у Кіровоградській області <http://www.kr.ukrstat.gov.ua/>
4. Удосконалення соціально-трудова відносин у сфері малого підприємництва в Україні / О.І. Чалий, К.В. Лук'яненко // Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2010. - № 4 – 5. – С. 76 – 81.

О.С. Хачатурян

Кіровоградський національний технічний університет

Деякі аспекти соціально-трудова відносин у малому підприємстві Кіровоградського регіону

У публікації поставлено за мету дослідити особливості соціально-трудова відносин, притаманних малому підприємству регіону. Висвітлено основні проблеми та перешкоди, що гальмують розвиток соціально-трудова відносин у малому підприємстві.

Статистичні дані свідчать про низькі темпи охоплення навчанням безробітних з метою професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації. Особливо це стосується відсотку безробітних, які започаткували власну справу. Як свідчить практика, у регіоні не налагоджено тісної співпраці між службами зайнятості та малими підприємствами. Необхідність налагодження підготовки

працівників саме для малих підприємств регіону обґрунтовано через розкриття специфічних рис діяльності малих підприємств. Окремо висвітлено характерні риси соціально-трудових відносин між роботодавцями та найманими працівниками, котрі свідчать про недостатню соціальну захищеність останніх.

У статті запропоновано низку заходів, спрямованих на поліпшення соціально-трудових відносин у сфері регіональної політики на ринку праці взагалі та на малих підприємствах зокрема.

соціально-трудові відносини, мале підприємництво, зайнятість населення, соціальний пакет

Одержано 31.10.13

УДК 331.101

Н.С. Шалімова, доц., докт. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Теоретичні засади формування вартості послуг робочої сили та її вплив на визначення природи заробітної плати

Досліджено основні підходи щодо сутності категорії «вартість послуг робочої сили» та напрями поєднання підходів трудової теорії вартості і теорії корисності при визначенні механізму формування вартості специфічного товару «послуги робочої сили». Розглянуті складові вартості послуг робочої сили та їх взаємозв'язок із заробітною платою. Проаналізовані основні моделі принципу вартісної оцінки послуг робочої сили з урахуванням можливості її відтворення на суспільній та індивідуальній основах.

робоча сила, послуги робочої сили, вартість послуг робочої сили, заробітна плата

Н.С. Шалімова

Кіровоградский национальный технический университет

Теоретические основы формирования стоимости услуг рабочей силы и ее влияние на определение природы заработной платы

Исследованы основные подходы к сущности категории «стоимость услуг рабочей силы» и направления соединения подходов трудовой теории стоимости и теории полезности при определении механизма формирования стоимости специфического товара «услуги рабочей силы». Рассмотрены составляющие стоимости услуг рабочей силы и их взаимосвязь с заработной платой. Проанализированы основные модели принципа стоимостной оценки услуг рабочей силы с учетом возможности ее возмещения на общественной и индивидуальной основах.

робоча сила, послуги робочої сили, вартість послуг робочої сили, заробітна плата

Заробітна плата належить до тих економічних категорій, які формують зміст виробничих і суспільних відносин, впливають на темпи економічного розвитку суспільства і науково-технічного прогресу. У зв'язку з цим розробка теорії заробітної плати, визначення політики держави в галузі оплати праці і на цій основі практичної організації заробітної плати є проблемою досить складною, яка має величезне значення, як у політичному, економічному, так і соціальному планах. Особливо важливим є визначення об'єктивних економічних законів, під впливом яких одержують конкретне втілення кількісні параметри заробітної плати, тенденції її розвитку та їх прояв.

Питанням організації заробітної плати приділяли увагу багато вчених економістів. Різні аспекти цієї проблеми за умов реформування економіки досліджували вчені України: Базилюк А.В., Бандур С.І., Богиня Д.П., Бугуцький О.А., Волік В.Ф., Грішнова О.А., Данюк В.М., Заяць Т.А., Колот А.М., Куліков Г.Т., Куценко В.І., Лагутін В.Д., Лібанова Е.М., Лісогор Л.С., Мандибура В.О., Онікієнко В.В., Павловська Н.О., Петрова І.Л., Тимофєєв В.О. та інші. Серед вчених країн СНД дослідженню питань багатопланової проблеми регулювання заробітної плати присвятили свої праці Капустін Е.І., Карпухін Д.М., Кокін Ю.П., Кунельський Л.Е., Маєйр В.Ф., Ржаніцина Л.С., Яковлев Р.А. та інші.

Вагомий внесок у розвиток теорії та практики організації заробітної плати і соціального захисту працівників здійснили також такі зарубіжні економісти, філософи, соціологи, як Барр Р., Блауг М., Еренберг Р.Дж., Сміт Роберт С., Самуельсон П. та інші.

Відзначаючи велику вагомість отриманих вказаними вченими наукових результатів у сфері теорії і практики організації та регулювання заробітної плати, слід зауважити, що на сьогодні залишились недостатньо розкритими низка питань, пов'язаних з визначенням основних економічних категорій, які є основою формування цілісного й методологічно обґрунтованого організаційно-економічного механізму визначення, затвердження та регулювання заробітної плати. Все це засвідчує доцільність обраного напрямку дослідження для економіки України та його мети: вивчення існуючих теорій та концепцій формування вартості послуг робочої сили та їх взаємозв'язку із заробітною платою, а також визначення їх методологічної сутнісної основи.

Фундаментальною складовою економічної теорії і практики є визначення природи товару, який купується і продається на ринку праці, та його вартості як об'єктивної основи, навколо якої відбувається коливання ціни на ринку праці. Робоча сила або праця (послуги робочої сили або праці), по аналогії з іншими товарами, хоча і не мають фізичного вираження, оскільки функціонують в безроздільній єдності з існуванням людини у певний період її життя, однак, мають всі ознаки товару й виступають об'єктом купівлі - продажу.

Поряд з цим, багато економістів виділяють робочу силу в особливу групу товарів, зокрема, Р. Барр відмічає, що гра попиту та пропозиції прагне перетворити працю в товар, хоча в силу психологічних, соціальних та моральних якостей людини праця не може бути прирівняна до інших товарів і саме в цьому контексті можна говорити про тенденцію до дегуманізації праці [4, с.71].

Визнаючи товарний характер ринку праці, в історії світової економічної думки існують різні точки зору з приводу того, що є об'єктом купівлі-продажу на ринку праці: робоча сила, праця чи послуги робочої сили (праці).

На думку автора, купити чи продати на ринку праці можна саме послуги робочої сили, право на тимчасове розпорядження нею, що можна пояснити наступними положеннями: продати чи купити робочу силу як здатність людини до праці неможливо, оскільки робоча сила невіддільна від людини-працівника; праця – це доцільна діяльність людини у процесі виробництва, яка здійснюється після укладання угоди між роботодавцем та працівником, отже купити чи продати саме працю не є можливим, оскільки її як такої ще немає.

У зв'язку із визнанням «послуг робочої сили» товаром об'єктивно виникає необхідність розробки науково обґрунтованих рекомендацій по визначенню її вартості

та грошової оцінки, оскільки, як підкреслюють Д.П. Богиня та Г.Т. Куліков, вартість робочої сили є своєрідним фундаментом усієї системи доходів від суспільної праці [5, с.11]. Розуміння того, що в основі вимірювання благ покладено єдину сутність, виникло разом із розповсюдженням відносин обміну в епоху класичної давнини. Вже в цей час у працях окремих філософів можна побачити вказівки на те, що основою цінності є праця, а в працях інших – думку, що цінність товару спричинюється до життя потребою в ньому. Так, Аристотель вказував, що «потреба ... усе зв'язує разом, оскільки не будь у людини ні в чому потреби або потребуй вони по-різному, тоді не буде обміну, або він буде не таким (тобто несправедливим)» [1, с. 51].

Більш чітко розмежування позицій відноситься до періоду формування елементів індустріального суспільства, коли виникли дві концептуальні теорії вартості - трудова та теорія корисності.

За теорією корисності, основою якої виступили праці К. Менгера [27] та Л. Вальраса [29], при визначенні цінності (вартості) товару головним є кінцевий результат виробництва, який оцінює споживач, керуючись власними суб'єктивними уявленнями щодо його корисності. Ця теорія поєднувала в собі два фундаментальних постулати. З одного боку, її прихильники визнавали, що гранична корисність, що лежить в основі вимірювання благ, є категорією суб'єктивною, яка визначається на рівні індивідуальної свідомості, з іншого - визнавалося, що будь-які прихильності індивідів виявляються саме в тій чи іншій конкретній ситуації, і люди, суб'єктивно визначаючи корисність того чи іншого предмету, в результаті масово і створюють ту об'єктивну даність, яка стає двигуном господарських процесів і основою обміну. При аналізі категорії вартості стосовно ринку праці можна зробити висновок, що вартість послуг робочої сили має визначатися, виходячи з корисності та результативності цих послуг.

За принципами трудової теорії вартості, вартість товарів визначається витратами праці на їх виробництво. А. Сміт стверджував, що «виключно праця, яка ніколи не змінюється у своїй власній цінності, є єдиним та дійсним вимірювачем, за допомогою якого у всі часи та у всіх містах може бути встановлена та порівняна цінність усіх товарів» [24, с.148] і «праця є як єдиним загальним, так і єдиним точним вимірювачем цінності, за допомогою якого ми можемо порівнювати між собою цінності різних товарів у всі часи та у всіх місцях» [24, с.152].

Перший, найбільш важливий крок у розвиток цієї теорії був зроблений Д.Рікардо, який вказав, що вартість самої праці визначається вартістю умов, необхідних для життя самого робітника. Таким чином, він впритул наблизився до застосування теорії трудової вартості в найбільш специфічних секторах ринку.

Однак прихильники цієї теорії не змогли залишити поза увагою роль факторів корисності у визначенні пропорцій обміну. Ці фактори заявили про себе, з одного боку, при розгляді проблеми монополюючих рідкісних благ, ціни на які не можуть бути визначені витратами праці, з іншого - при вирішенні питання про те, що будь-який товар, який не має корисності, не має й ринкової оцінки. Перша обставина була відмічена самим Д. Рікардо, друга - Д. Міллем та Д. Мак-Куллохом.

Наступним кроком стала концепція К.Маркса, який вважав, що вартість кожного товару «визначається не тим необхідним робочим часом, яке заключено в ньому самому, а робочим часом, суспільно необхідним для його виробництва» [1, с.55], «при даному стані суспільства, при даному суспільно-середньому рівні інтенсивності та майстерності праці, що застосовується» [1, с.55]. З іншого боку, припускаючи, що в майбутньому раціональному суспільстві, де «споживання вже не буде визначатися мінімумом часу, необхідного для виробництва..., кількість часу, який буде присвячено виробництву того чи іншого предмету, буде визначатися ступінню корисності цього предмету» [1, с.54], він у тій чи іншій формі визнавав, що потреби людини є глибинною

основою обмінних пропорцій.

Найбільшого визнання щодо визначення вартості послуг робочої сили набула саме теорія трудової вартості, відповідно до якої вартість послуг робочої сили, як і вартість будь-якого іншого товару, визначається робочим часом, необхідним для виробництва, а, отже, і відтворення цього специфічного предмету торгівлі. Робоча сила існує тільки як спроможність живого індивідууму, отже, виробництво робочої сили припускає існування останнього, а це означає, що виробництво робочої сили полягає в підтримці її життя за допомогою наявності певної кількості життєвих засобів. Тому робочий час, необхідний для виробництва робочої сили, зводиться до робочого часу, необхідного для виробництва цих життєвих засобів, а вартість робочої сили є вартістю життєвих засобів, необхідних для підтримки життя її власника. Все це можна кваліфікувати як витрати виробництва товару «послуги робочої сили».

У словнику Брокгауза і Ефрона зазначено, що так звані «витрати виробництва робочої сили» визначаються звичайними потребами, а до їх складу входять витрати на утримання робочої сили не тільки в робочий період, але і під час бездіяльності [26, с.288]. Водночас підкреслено, що сам термін «витрати виробництва робочої сили» не дуже вдалий, тому що ним робоча сила прирівнюється до інших товарів, тоді як вона принципово від них відрізняється. Витрати робочої сили прийнято було поділяти на три основні групи: відшкодування капіталу, витраченого на виховання й освіту робітника; підтримка життя і робочої сили протягом робочого періоду (в дану групу включається і страхування на випадок передчасної непрацездатності, хвороби і безробіття); підтримка життя в період старості (ці витрати також виражаються в платежах відповідної страхової премії). Відзначалося, що витрати виробництва робочої сили тим більші, чим вищі звичайні потреби даного робітника, довше непродуктивний період, чим шкідливіша робота для здоров'я і життя та чим частіше спостерігаються перерви в ній.

Характеризуючи склад витрат на виробництво робочої сили, в 20-ті роки ХХ ст. відомий економіст С.Г. Струмлілін писав, що ці витрати мають забезпечити: виробництво «сирої» робочої сили працівника; перетворення цієї сили на більш кваліфіковану, тобто шкільне й професійне навчання; поточний і капітальний ремонт робочої сили, тобто нормальний відпочинок й лікувальну допомогу; амортизацію нормального зношення, тобто утримання родини і підготовку для себе зміни в особі дітей; страхування від передчасного зношення - у формі збереження «на чорний день» [7, с.20].

Слід підкреслити, що і в сучасній економічній думці набула широкого розповсюдження теорія визначення вартості робочої сили (послуг робочої сили) на основі витратності. Грунтовне дослідження цього питання було проведене вченими А.В. Базилюк та В.Ф. Воликом. На їх думку, умови, які забезпечують нормальну життєдіяльність робітника і його сім'ї, мають вигляд матеріальних, духовних, соціальних потреб та потреби участі у праці як основного засобу забезпечення життєдіяльності і розвитку, і тому за структурою розмір вартості робочої сили складається з витрат по відшкодуванню витрат праці середньої складності (вартість споживання традиційного набору продуктів, товарів і послуг як платних, так і безкоштовних); витрат по забезпеченню потреб середньої сім'ї з урахуванням середньостатистичної або бажаної зайнятості батьків виробничою або підприємницькою діяльністю; страхових гарантій на утворення резервного фонду сім'ї у зв'язку з непередбаченими випадками і необхідністю забезпечення старості [2, с.73]. Відповідно показник вартості робочої сили може бути розрахований виходячи із вартості споживчого бюджету з урахуванням традиційного для робітників певної галузі обсягу споживання, необхідного для їх нормальної життєдіяльності, частки працюючих в кількісному складі середньої сім'ї та середнього рівня рентабельності по народному

господарству [3, с.26].

Наведені класифікації складових вартості послуг робочої сили підтверджують специфічність даного товару, яка полягає, по-перше, в тому, що для забезпечення нормального процесу відтворення робочої сили необхідно споживати не лише матеріальні, а й соціальні та духовні блага, по-друге, сама вартість послуг робочої сили залежить від природно-кліматичних умов, історичних, національних, культурних традицій країни тощо, по-третє, вона повинна включати витрати, що забезпечують існування працівника як «власника» робочої сили, підтримку існування його родини, підтримку та підвищення його кваліфікації, витрати на соціальне та пенсійне страхування.

В сучасних економічних умовах застосування теорії граничної корисності для визначення вартості послуг робочої сили є обґрунтованим з таких причин. Доки праця виступала як визначальна субстанція для збільшення суспільного багатства, як єдине джерело створення додаткового продукту, трудова теорія вартості більшою мірою пояснювала природу вартості. Проте, зараз, з визнанням виникнення інформаційного суспільства, ці положення втрачають характер безумовної істини. Найманий працівник вже не розглядається як суб'єкт економічних відносин, який позбавлений будь-якої власності, крім власності на власну робочу силу. Людська праця завжди характеризується більшим чи меншим ступенем інформаційної наповнюваності. У будь-якому випадку віддача окремого робітника значно підвищується, якщо він у процесі своєї діяльності або в результаті попередньої підготовки та освіти акумулює і використовує інформацію та знання. Тому, наприклад, вартість робочої сили буде залежати від якості цієї робочої сили, точніше від її здатності переробляти ту чи іншу інформацію, а також від її місця у виробничому процесі (яке знову ж таки визначає ця здатність). Марксистська методологія оцінки витраченої робочої сили на основі вартості життєвих благ, необхідних не тільки для відновлення витраченої сили, але і для забезпечення потреб, які постійно збільшуються, навряд чи може бути застосована в сучасній інтелектуалізованій економіці. Більш доцільними виступають підходи теорії граничної корисності, відповідно до яких на перше місце висувається оцінка відносних здібностей людини та можливостей їх найбільш ефективного використання в процесі праці. Так, робітники однакової кваліфікації та підготовки оплачуються виходячи не з абсолютних їх здібностей виконати ту чи іншу роботу, а з відносних професійних переваг. Володарі таких переваг по суті здобувають монопольну ренту з унікальних властивостей свого товару - послуг робочої сили - особливої здатності використовувати нову інформацію або надавати унікальну послугу, що також пов'язано з особливими здатностями переробляти інформацію.

У нових умовах суб'єкт системи найманої праці стає суб'єктом нового виду капіталу - інтелектуального (у це поняття закладене трактування інформації як самостійного виробничого ресурсу), який у ході виробничого процесу на рівних поєднується з фізичним або фінансовим капіталом, і, як справедливо підкреслює М.В. Семикіна, є головою складовою інтелектуального потенціалу національної економіки, спроможною визначально впливати на забезпечення економічного зростання, інноваційний розвиток та соціальний прогрес країни [23, с. 6]. О.М. Левченко відокремлює «професійний потенціал» як основний носій інтелектуального потенціалу суспільства та інтегровану сукупність кількісних та якісних характеристик, які мають забезпечити потенційну спроможність економічно активного населення з вищою освітою створювати, накопичувати та передавати знання, інтелектуальні й професійні навички, а також реалізовувати їх в інноваційних технологіях та матеріальних і духовних цінностях за певних соціально-економічних умов [15, с. 20].

Тривалий час дві точки зору на природу виникнення вартості: теорія трудової

вартості та теорія граничної корисності, вважалися діаметрально протилежними, а економісти зосередилися в основному на аналізі цін, а не на об'єктивних обставинах їх виникнення. Теорія цін вперше найбільш повно оформилася в роботі А. Маршалла «Принципи економічної науки», основним мотивом якої стало ототожнення вартості і ціни, що супроводжувалося відмовою від розгляду вартості як самостійної категорії. За словами А. Маршалла, «мінова вартість будь-якої речі, виражена у певному місці та в певний момент в одиницях іншої речі, являє собою кількість одиниць останньої, яку можна там і тоді отримати в обмін на першу... Поняття вартості відносно і виражає відносини між двома речами в конкретному місці та в конкретний час» [16, с.120].

Для багатьох вчених привабливим вважався симбіоз теорій, які ґрунтуються на протилежних вихідних постулатах. Так, А. Маршалл вважав, що «принцип витрат виробництва та принцип кінцевої корисності без сумніву є складовими частинами одного загального закону попиту та пропозиції; кожний з них можна порівняти з одним із лез ножиць» [18, с.282] і «як загальне правило, чим коротший період, який розглядається, тим більш необхідно враховувати ... вплив попиту на вартість, а чим цей період довший, тим більшого значення набуває вплив витрат виробництва на вартість» [17, с.33].

Спроби позитивного синтезу теорій трудової вартості та граничної корисності були здійснені в Росії на початку ХХ ст. М.І. Туган-Барановським, який відзначав, що «Рікардо та Менгер зосереджують свою увагу на різних сторонах одного й того ж процесу. Теорія Рікардо підкреслює об'єктивні фактори цінності, теорія Менгера – суб'єктивні моменти оцінки» [25, с.116]. На його погляд, «господарський процес досягнення найбільшої користі потребує такого розподілення виробництва, при якому граничні корисності продуктів, які вільно виробляються, співвідносяться між собою як трудові вартості останніх» [25, с.116].

Виявляє зацікавленість думка О. Антипіної та В. Іноземцева, які вважають, що трудову теорію вартості слід визначити в якості концепції, що передбачає об'єктивне джерело (об'єктивну природу) вартості, а не саму об'єктивну вартість [1, с.55], а теорію граничної корисності - в якості концепції, яка передбачає суб'єктивне джерело (суб'єктивну природу) вартості, а не саму суб'єктивну вартість [1, с.54].

Тому для визначення вартості послуг робочої сили необхідно раціонально поєднати теорію трудової вартості та теорію граничної корисності, дві складові формування вартості - корисність та суспільні витрати, що пояснюється декількома причинами. Вимога необхідності задоволення комплексу потреб робітників відображає вартість послуг робочої сили з погляду інтересів працюючих, а визначення вартості послуг робочої сили результативністю праці, її корисним ефектом відображає зміст цієї категорії з боку безпосередніх інтересів роботодавців. Опосередковано інтересам працівників відповідає необхідність врахування результативності їх праці, а інтересам роботодавців відповідає необхідність задоволення потреб працівників. Так, спрямування державою та роботодавцями коштів на соціальні цілі свідчить, що вартість послуг робочої сили не знаходить адекватного виміру лише з огляду на їх граничну корисність, а певну роль відіграє підхід з боку вартості суспільно необхідних витрат для відтворення робочої сили нормальної якості. Н. Павловська та Н. Анішина розподіляють витрати роботодавців на робочу силу, в залежності від їх спрямування на такі три групи: витрати на споживання, у тому числі витрати на оплату праці; витрати на формування соціальних фондів; витрати на формування проміжних витрат на виробництво (витрати на виплату добових, на забезпечення працівників засобами індивідуального захисту, витрати на професійне навчання та інші) [19, с.12].

Розглядаючи класифікацію витрат наймача на робочу силу, яка представлена у вітчизняних нормативних документах [9] та документах міжнародних організацій [8,

11, 12, 22], можна зробити висновок, що вартість робочої сили відшкодовується за допомогою чотирьох джерел (які обумовлюють розподіл витрат наймача на прямі і непрямі витрати): оплата праці; соціальні фонди підприємства; суспільні фонди споживання; соціальні виплати, що фінансуються загальнодержавними фондами. Отже, розвиток робочої сили характеризується тим, що її відтворення здійснюється як на суспільній, так і на індивідуальній основах. Можна виділити дві моделі принципу вартісної оцінки послуг робочої сили: низький рівень безпосередніх прибутків робітника (заробітної плати) і висока частка безкоштовних послуг та різноманітних соціальних виплат, що надаються як підприємствами, так і державою; високий рівень заробітної плати і, в основному, платне задоволення відповідних послуг і потреб. В кожній окремій країні відповідна модель формується з урахуванням менталітету народу, традицій, рівня економічного розвитку країни, певної політики з боку держави щодо стимулювання притоку приватного капіталу в сферу послуг, освіти, медицини тощо. Розглядаючи суспільні фонди споживання, варто пам'ятати, що вони є способом гарантованого (безкоштовного) забезпечення суспільно пріоритетних потреб на рівні соціально визначених норм, тобто мова йде про встановлення суспільних пріоритетів, про ту систему цінностей, що визнається значимою на державному рівні з погляду інтересів усього суспільства, а не окремої особистості: здоров'я народу, його освіченість, культурний розвиток.

Тому обґрунтованою є позиція Ю. Палкіна, який висуває такі причини необхідності збереження в цілому суспільних форм споживання: по-перше, це особлива форма усупільнення необхідного продукту, яка має цільове призначення - задовольняти життєво важливі потреби людей (охорона здоров'я, освіта, культурний розвиток особистості), і забезпечення цих потреб не повинно залежати від бажання окремих осіб, а по-друге, з ліквідацією суспільних фондів споживання не можна створити однакові умови для розвитку здібностей молодого покоління [21, с.27].

Водночас, враховуючи досвід існування командно-адміністративної системи, коли переважала дешева робоча сила, потреби якої забезпечувалися значною мірою наданням безкоштовних соціальних послуг, але дуже часто низької якості, важко не погодитися з думкою вчених Д.П. Богині та Г.Т. Кулікова про необхідність переходу до нової моделі, яка передбачає високу ціну робочої сили і, в основному, платне задоволення відповідних послуг [5, с.11].

Як підкреслює В.І. Куценко соціально-культурні галузі є субстанцією, яка обумовлює розвиток продуктивних сил [13, с.35], а своєрідність удосконалення господарського механізму в таких галузях полягає в тому, що, зберігаючи в цілому безкоштовність і загальнодоступність для населення певних видів послуг, він може сприяти використанню різноманітних економічних важелів підвищення ефективності трудової діяльності з метою раціонального залучення економічного потенціалу галузі, більш повного задоволення потреб населення при оптимізації ресурсів, що витрачаються [14, с.210].

Тому визначення вартості послуг робочої сили лише тими величинами, які характеризують цю категорію з боку інтересів окремо взятої соціальної групи, є однобічним підходом, що не відображає сутності проблеми системно. Отже, саме в результаті зіставлення корисних ефектів різних товарів і кількості праці, що необхідна для їх виробництва, товар набуває суспільної оцінки, яка синтезує корисність і витратність виробництва. Дана позиція втілена в пропозиції розглядати вартість робочої сили, як економічну категорію, виходячи з того, який суб'єкт здійснює її оцінку: за оцінкою самого робітника, що виходить на ринок праці, вартість робочої сили - це витрати, які можуть забезпечити певний прожитковий рівень самого робітника і його сім'ї; за оцінкою наймача робочої сили, вартість робочої сили - це

витрати на вартість її найму; за оцінкою загальнодержавного рівня, вартість робочої сили - це суспільна вартість робочої сили, яку може забезпечити певна суспільна продуктивність праці і державна суспільна політика [20, с.10]. Але найбільш точно визначення вартості послуг робочої сили подано А.М. Колотом, який розглядає її як усереднений еквівалент життєзабезпечення типового представника асоційованої групи людей, об'єднаних спільністю інтересів і цілей, умов проживання і результатів праці, рівнів інтелектуального і культурного розвитку [10, с.17].

Об'єднання підходів трудової теорії вартості і теорії корисності дає змогу побудувати механізм формування вартості специфічного товару «послуги робочої сили». Оскільки у визначенні вартості послуг робочої сили завжди присутня результативна і витратна складова, вона має встановлюватися на рівні, що узгоджує граничну корисність праці (цінність послуг для покупця - роботодавця) з умовами відтворення послуг робочої сили (з витратами, потрібними для її відтворення). Саме друга складова має гарантований характер, спрямована на забезпечення принаймні простого відтворення робочої сили і повинна забезпечуватися державою. На практиці параметрами її формування виступають мінімальна заробітна плата, інші державні соціальні гарантії, суспільні фонди споживання тощо. Перша складова вартості послуг робочої сили залежить від результативності трудової діяльності, здатності цих послуг створювати більший чи менший прибуток. Постійна присутність цих двох складових у формуванні параметрів показника вартості послуг робочої сили впливає з двох об'єктивних обставин: необхідності забезпечення за будь-яких умов відтворення робочої сили хоча б на рівні фізіологічного споживання й об'єктивної потреби мати конкретні результати діяльності, а отже, джерело покриття витрат на робочу силу.

Усе вищенаведене дає уявлення про розвиток економічної думки щодо вартості послуг робочої сили, чинники її формування і можливість зробити певні висновки.

По-перше, послуги робочої сили є товаром, тому, як і будь-який інший товар, мають вартість. Вартість послуг робочої сили - об'єктивна основа, навколо якої відбувається коливання ціни цього специфічного товару.

По-друге, більшість сучасних економічних теорій не дає вичерпної характеристики сутності вартості та чинників, що її формують. Найбільш придатними є позиції тих вчених, які вважають, що вартість формується в результаті взаємодії об'єктивних уяв про витрати і суб'єктивних уяв про корисність. Щодо товару «послуги робочої сили», його вартість, на думку автора, відповідає рівню, який узгоджує корисність праці (цінність послуг для роботодавця) з умовами повноцінного відтворення робочої сили.

По-третє, формування ціни товару на ринку праці пов'язане з особливостями цього ринку (недостатньої його гнучкості) та вимогами забезпечення стабільності соціально-економічного розвитку суспільства. Відхилення ціни послуг від їх природної вартості є, як правило, наслідком дії різноманітних чинників, в тому числі і ринкового характеру (невідповідності попиту і пропозиції). Бугуцький О., Бугуцький Ю. зауважують, що відтворення робочої сили – на відміну від усіх інших товарів – може здійснюватися за рахунок зношення самого організму працівника, і така особливість відтворення робочої сили породжує можливість постійного зниження середньої заробітної плати до рівня, який не забезпечує підтримання нормальної життєдіяльності працівника [6, с. 54]. Подібна ситуація пояснювалася та пояснюється шляхом розгляду доходів від особистого та домашнього господарства, вторинної зайнятості, соціальних трансфертів, тіншових доходів тощо в якості так званих «компенсаторів» низької заробітної плати.

По-четверте, за своєю економічною природою витрати на робочу силу є тією частиною знову створеної в процесі суспільного відтворення вартості, що утворює

фонд життєвих засобів, необхідних для відтворення робочої сили в конкретних соціально-економічних та історичних умовах.

По-п'яте, аналізуючи склад витрат на робочу силу, можна зробити висновок, що заробітна плата важлива, але далеко не єдине джерело засобів на відтворення робочої сили, не єдина складова ціни послуг робочої сили. Тому, неправомірним є трактування заробітної плати як ціни робочої сили, а мінімальної заробітної плати - як нижньої межі вартості або ціни робочої сили. Проте, за сучасних умов можна стверджувати, що саме заробітна плата є основним елементом наближеного відшкодування вартості товару «послуги робочої сили» та, при всій важливості інших виплат, головною і, в значній мірі, самостійною формою існування ціни послуг робочої сили.

Підводячи підсумки, слід підкреслити, що трактувати сутність заробітної плати і, зокрема, мінімальної заробітної плати слід з урахуванням вартісної оцінки послуг робочої сили, розглядаючи її як вихідну в процесі з'ясування природи заробітної плати. Вартість такого специфічного товару як «послуги робочої сили» має встановлюватися на рівні, який узгоджує граничну корисність праці (цінність праці для роботодавця) з умовами відтворення послуг робочої сили (рівень потреб працівників), а тому заробітну плату як основну складову вартості (ціни) послуг робочої сили треба визначати на основі одночасної оцінки витрат (кількості та якості праці) і результатів виробництва (індивідуальних та колективних). Прагнення суспільства створити нормальні умови життєдіяльності для людини у більшості економічно розвинених країн світу досягли певних позитивних результатів, коли розподіл доходів відбувається не лише в процесі вільної гри ринкових сил, а й державного регулювання різноманітних їх потоків.

У подальших дослідженнях сновна увага повинна бути приділена системі державних соціальних гарантій, які встановлені в законодавчому порядку державою та нормативно визначають певні пропорції при купівлі-продажу послуг робочої сили, серед яких основною є мінімальна заробітна плата.

Список літератури

1. Антипина О. Диалектика стоимости в постиндустриальном обществе (статья 1) / О. Антипина, В. Иноземцев. // Международная экономика и международные отношения. – 1998. - №5. – С.48-59.
2. Базилук А.В. Регулирование заработной платы и цен / А.В. Базилук. – К.: Общество «Знание», 1993. – 143 с.
3. Базилук А.В. Социальная защита населения / А.В. Базилук. - К.: Общество «Знание», 1992. - 100с.
4. Барр Р. Политическая экономия / Р. Барр. - М.: Международные отношения, 1995. – Т.2. – 752 с.
5. Богиня Д.П. Концептуальні аспекти реформування оплати праці на етапі ринкової трансформації економіки / Д.П. Богиня, Г.Т. Куліков. // Україна: аспекти праці. – 1995. - №1-2. - С.10-14.
6. Бугуцький О. Проблеми вартості робочої сили в галузях економіки України / О. Бугуцький, Ю. Бугуцький // Економіка України. – 1999. – №2. – С.50-56.
7. Витрати на робочу силу: проблеми, напрями вирішення (на прикладі промислових підприємств) / [Н. Павловська, Н. Анішина, С. Савкова, Л. Галицька] // Україна: аспекти праці. – 1998. - №6. – С.20-23.
8. Записка Организации экономического сотрудничества и развития. Измерение затрат на рабочую силу [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.unecsc.org/stats/documents/ece/ces/2009/6.r.pdf
9. Інструкція по визначенню вартості робочої сили, затверджена наказом Міністерства статистики України від 29 травня 1997 року №131 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0258-97>
10. Колот А.М. Вартість і ціна послуг робочої сили: теоретичні аспекти формування / А.М. Колот. // Україна: аспекти праці. – 1998. - №6. – С.14-19.
11. Конвенція про статистику заробітної плати і тривалості робочого часу в основних галузях гірничодобувної та обробної промисловості, зокрема, у цивільному і промисловому будівництві, а також у сільському господарстві від 20 червня 1938 року №63 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/993_212
12. Конвенція про статистику праці від 25 червня 1985 року №160 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/993_055

13. Куценко В.И. Региональные особенности развития социально-культурной сферы / В.И. Куценко. – К.: Наук. думка, 1984. – 224 с.
14. Куценко В.И. Сфера воспроизводства здоровья населения (социально-экономический и региональный аспекты) / В.И. Куценко. – К.: Наук. думка, 1994. – 224 с.
15. Левченко О.М. Економічна категорія «професійний потенціал»: актуальність впровадження у контексті формування у контексті моделі інноваційної економіки/ О.М. Левченко. – Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, вип. 19. – Кіровоград: КНТУ, 2011. – С. 16-22.
16. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М.: Издательская группа «Прогресс Универс», 1993 – Т.1.- 415 с.
17. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М.: Издательская группа «Прогресс Универс», 1993 – Т.2.- 309 с.
18. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М.: Издательская группа «Прогресс Универс», 1993 – Т.3.- 380 с.
19. Павловська Н. Оцінка діючих методичних підходів до визначення вартості робочої сили / Н. Павловська, Н. Анішина. // Україна: аспекти праці. – 1999. - №8. – С.8-13
20. Павловська Н. Про основи диференціації вартості робочої сили / Н. Павловська, Н. Анішина, С. Савкова. // Праця і зарплата. – 1998. - №4. – С.10-11.
21. Палкин Ю. Социально-экономическая справедливость в условиях рынка / Ю. Палкин. // Экономика Украины. – 1997. - №10. – С.22-28.
22. Рекомендація щодо статистики праці від 25 червня 1985 року №170 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/993_279
23. Семикіна М.В. Інтелектуальний потенціал: проблеми ефективного управління/ М.В. Семикіна // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, вип. 20, ч. II. – Кіровоград: КНТУ, 2011. – С. 5-14.
24. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов (книги I – III) / А. Смит. – М.: Наука, 1992. – 572 с.
25. Туган-Барановський М.И. Труд и предельная полезность как фактор ценности / М.И. Туган-Барановський. // Вестник Санкт – Петербургского университета. Серия 5 «Экономика». – 1993. - №2. – С.115-118.
26. Энциклопедический словарь. Том XII. Жилы – Земпахъ. / Под ред. К.К.Арсеньева. Е.Е.Петрушевского. – Издатели: Брокгаузъ Ф.А., Ефронъ И.А. – Санкт – Петербургъ, 1894. – 480 с. – Заработная плата – С. 284-289.
27. Menger C. Principles of Economics / Carl Menger. – Ludwig von Mises Institute, 2007. – 328 p.
28. Resolution concerning statistics of labour cost, adopted by the Eleventh International Conference of Labour Statisticians (October 1966) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ilo.org/wcmsp5/.../wcms_087500.pdf
29. Walras L. Elements of Pure Economics: or the Theory of Social Wealth / Leon Walras. – Routledge, 2003. – 620 p.

Natalia Shalimova

Kirovograd National Technical University

The theoretical basis of the formation of the labor costs and its impact on the determination of the nature of wages

The aim of the article is to examine existing theories and concepts of formation of the labor costs and their relationship with wages, as well as their methodological basis.

The basic approaches to the nature of the category “labor costs” that exist in economic theory and practice have been investigated. The ways of combining the approaches of the labor theory of value and utility theory to determine the mechanism of the formation of a specific commodity value “labor services” with a view to the interests and needs of both employees and employers have been analyzed. The components of labor costs and their relationship with wages have been considered. The basic models of labor costs’ valuation taking into account the possibility of its reimbursement on the social and individual basis have been analyzed.

The results of investigation show that the wage is a key element of the approximate recovery of commodity “labor services” and, in spite of the importance of other payments, principal, and largely independent form of existing the price of labor costs. The main attention should be given to the system of state social security as are prescribed by law and state regulations which defines certain proportion for sale of labor services, among which is the basic minimum wage.

labor, labor services, labor costs, wages

Одержано 20.10.13

УДК 331.101.262+331.522.4

Р.В. Яковенко, канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Людський капітал та людський потенціал

Досліджено і систематизовано історичні та теоретико–методологічні закономірності формування концепцій людського капіталу та людського потенціалу, здійснено їх порівняльну характеристику. **людський капітал, людський потенціал, постіндустріальна економіка, „людина економічна”, „людина творча”.**

Р.В. Яковенко

Кіровоградский национальный технический университет

Человеческий капитал и человеческий потенциал

Исследованы и систематизированы исторические и теоретико–методологические закономерности формирования концепций человеческого капитала, осуществлена их сравнительная характеристика.

человеческий капитал, человеческий потенциал, постиндустриальная экономика, „человек экономический”, „человек творческий”.

Постановка проблеми та її актуальність. Дослідження проблем місця і ролі людини сьогодні визначається багатьма загальнозрозумілими речами, які можна об'єднати у декілька тез. Проте надмірно велика кількість наукових праць у зазначеному напрямку, доволі часто характеризуються повторюваністю та нерозумінням ключових відмінностей між категоріями „людський капітал” та „людський потенціал”. Часто–густо ці категорії взагалі розташовують через кому, що є хибним для подальших досліджень.

Правильне розуміння цих понять ускладнюється низьким рівнем розвитку як людського капіталу, так і людського потенціалу в Україні. Суперечливі процеси в межах національної економічної системи вимагають детальної класифікації та їх порівняльного аналізу не лише в аспекті формулювання теоретико–методологічної чіткості, а й у розрізі розробки практичних заходів щодо стимулювання людського розвитку в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія людського капіталу є історично першою і обумовлена зростанням ролі освіти в підвищенні продуктивності праці. Найвидатнішими дослідниками людського капіталу за кордоном є: Г. Беккер, Д. Белл, Т. Шульц, В. Автономов, В. Марцинкевич, П. Бурд'є. В Україні такими дослідниками виступають Д. Богиня, М. Горожанкіна, О. Грішнова, Е. Лібанова, О. Бородіна, Н. Авдєєва та інші.

Фундаментальне підґрунтя дослідження проблем людського потенціалу заклали такі закордонні вчені, як П. Друкер, С. Дятлов, К. Колін, Л. Нестеров, Ю. Нетесин, Д. Норт, Н. Римашевська, А. Сен, Е. Тоффлер, Л. Туроу, Махбуб уль Хак. В Україні дослідження проблем людського потенціалу знайшли відображення у працях таких вчених–економістів, як С. Задорожна, А. Колот, О. Новікова, О. Стефанишин, Л. Ткаченко, А. Чухно.

Певні точкові спроби здійснити порівняння людського потенціалу та людського капіталу були здійснені російськими вченими О. Дроздовим, А. Марковим та українським дослідником В. Зиряновим, проте вони носять поверхневий характер на рівні зовнішніх ознак. Це зумовлює нагальну потребу відокремлення понять „людський потенціал” та „людський капітал” та їх теоретико–економічного обґрунтування.

Метою цієї статті є формулювання принципів підходів до визначення нових економічних категорій „людський потенціал” і „людський капітал” на основі аналізу еволюції ролі людини в економіці та суспільному житті.

Виклад основного матеріалу. Однією із складних та визначальних проблем соціально–економічного прогресу є розвиток людини, зміна її місця і ролі у виробництві та суспільстві. Вона є головною продуктивною силою суспільства, її праця – джерело багатства країн і народів. Створюючи нові продуктивні сили, людина змінює характер і умови своєї праці, мотивацію економічної діяльності та умови життя, підвищує освітній, професійно–технічний і культурний рівень [15, с. 1].

Особливо істотні зміни відбуваються у людині та її праці в умовах переходу від індустріальної до постіндустріальної економіки. Віками, навіть тисячоліттями людина була „економічною”, засобом виробництва, головними були продуктивні якості людини, її здатність до праці. Саме вони визначали значення людини, її місце і роль у виробництві, зумовлювали відображення цих якостей людини у специфічних категоріях: товар „робоча сила”, вартість товару „робоча сила”, трудовий потенціал країни чи регіону, відтворення робочої сили тощо.

Становлення нового інформаційного технологічного способу виробництва, інформації і знань як нового виробничого ресурсу, який, будучи формою реалізації та примноження розумового потенціалу людини, визначає утвердження інноваційного типу розвитку, інтелектуалізацію виробництва та праці. Нова техніка і технологія змінюють характер праці, поряд з продуктивними якостями зумовлюють дедалі ширший розвиток і використання інтелектуальних, соціальних і духовних якостей людини. Для успішного розвитку економіки необхідно не просто удосконалення продуктивних якостей людини, але й зростання інтелектуального, соціального і духовно–культурного рівня людини, перехід людського чинника на якісно новий ступінь, адекватний новому етапу соціально–економічного прогресу.

В індустріальну епоху людина була юридично вільною, але економічно залежною, оскільки засоби виробництва були монополізовані одним класом, невеликою частиною суспільства і лише шляхом продажу своєї робочої сили, перетворення у найману робочу силу працівник міг поєднуватися із засобами виробництва і здійснювати виробництво. Класова боротьба робітників із капіталістами була об’єктивно необхідною формою поліпшення умов праці та життя.

В інформаційну епоху ситуація поступово, але неухильно змінюється. Інтелектуалізація виробництва не лише передбачає високий освітньо–кваліфікаційний та культурний рівень працівників, але й докорінно змінює їх становище у виробництві та суспільстві. Адже людина стає носієм знань та їх власником. Водночас вона володіє вмінням і навичками використання знань у виробничому процесі. Отже, на відміну від індустріальної економіки, за якої засоби виробництва протистоять людині і служать знаряддям її експлуатації, інформаційна постіндустріальна економіка зумовлює поєднання у людині–працівнику власності на основний виробничий ресурс – знання та вміння і навички їх використання у виробничому процесі, у перетворенні знань і вмінь на результати виробництва.

Але цей процес складний і довготривалий. Він, у свою чергу, проходить різні ступені у переході від „людини економічної” до „людини творчої”. Так, наприкінці ХХ ст. виникли і отримали стрімке визнання нові поняття „людський капітал” та

„людський потенціал”. Перше виражає зміни, перш за все у виробництві, у становищі людини та її ролі у виробничому процесі. Тому під людським капіталом розуміють сукупність продуктивних якостей людини (знань, здібностей, навичок, мотивацій, енергії, які використовуються у процесі виробництва). На нашу думку, ці елементи становлять зміст людського капіталу, але ними не можна обмежуватися, тому що і нагромадження знань, і розвиток здібностей і т.і. неминуче впливають на розвиток людських якостей. Інша справа, що головну роль відіграють продуктивні сили людини.

Друге поняття „людський потенціал” характеризує новий ступінь у розвитку людини, коли поряд із виробничими можливостями людини дедалі зростаючу роль відіграють інтелектуальні, соціальні, психологічні та культурні якості, тобто людські риси. Все це свідчить, що поняття „людський капітал” та „людський потенціал” за певних відмінностей є важливими віхами на шляху руху людства до вищої форми розвитку праці – творчої.

Класична політична економія аналізувала економічну категорію „робоча сила”, що характеризувала участь людини в процесі простої фізичної праці, яка переважала на той час, із застосуванням найпростіших знарядь праці. Робоча сила є товаром, об’єктом купівлі–продажу, результати якого відчужуються від власника і водночас є вичерпним економічним ресурсом. Людський потенціал є властивістю людини, яка є необмеженою і спроможна до відтворення, зростання, часткового успадкування. Він не відчужується від людини і не зношується в процесі застосування його в процесі творчої та розумової діяльності [16, с. 24].

Закономірні процеси розвитку людини та її праці, самі по собі складні і потребують глибокого пізнання, вони породили нові проблеми економічної теорії та історії. Всупереч тому факту, що теорія людського капіталу була обґрунтована у другій половині ХХ ст., чимало економістів ігнорують її конкретно–історичний характер і доводять, що начебто ця категорія існує з часів виникнення капіталізму і провідні вчені–економісти В. Петті, А. Сміт, К. Маркс, А. Маршалл, Дж.С. Міль, Ф. Ліст, Л. Вальрас та інші розробляли проблеми людського капіталу, заклали „вихідні положення цієї теорії”. Як відомо, А. Сміт і особливо К. Маркс всебічно розробили теорію трудової вартості, і на її основі створили теорію додаткової вартості, яка створюється працівником – а привласнюється капіталістом, власником засобів виробництва. Розкриття механізму експлуатації людини стало основою класової боротьби пролетаріату за свої права, кращі умови життя. До того ж чимало авторів в історії економічної думки сповідували теорію „факторів виробництва”, яка доводила, що кожний фактор отримує справедливу винагороду і для них теорія людського капіталу є аргументом для виправдання їхньої позиції.

Насправді реальна історія існування робочої сили як товару, вартості цього товару несумісна з теорією людського капіталу. Вони притаманні різним епохам, виражають істотні взаємозалежності, властиві різним ступеням розвитку економіки і суспільства. Для того, щоб суспільство досягло утворення і функціонування людського капіталу, необхідний і новий рівень продуктивних сил, і нова якість виробничих відносин, які б забезпечили якісно нові умови життєдіяльності людини, її нове становище у виробництві та суспільстві.

К. Маркс та його прихильники розкрили механізм експлуатації робочої сили, обґрунтували вартість товару робоча сила, співвідношення між нею і вартістю створюваного робітником товару, розкрили зміст додаткової вартості. Так, капіталіст експлуатує робітника і здійснює відтворення цього фактору (тобто визначає розмір оплати і тривалості робочого часу) на власний розсуд, не враховуючи інших потреб людини крім фізіологічного відтворення. Людський потенціал є власністю людини, її носія, і відрізняється від фактору виробництва тим, що удосконалення виробничих

факторів, у тому числі й людини, має за мету підвищення продуктивності праці, а в концепції людського потенціалу розвиток людини є не лише засобом підвищення виробничої ефективності, а й кінцевою метою господарської діяльності та суспільних відносин.

Неокласична школа робить крок уперед у пізнанні людини як фактора виробництва, досліджує її поведінку в економічному житті, розкриває мотиви цієї поведінки. Але при певному прогресі (урахуванні моральних та інтелектуальних чинників) і неокласика обмежується „людиною економічною”. Особливо це проявляється у таких формах неокласики як мейнстрім, економікс.

Історична школа додала до аналізу людини національну свідомість та патріотизм, інституціональний напрям акцентував увагу на соціально–психологічних факторах, а неоліберальна школа визначила першочерговою складовою здатності людини до економічної діяльності підприємницькі здібності.

Детальна характеристика відмінностей між категоріями „людський капітал” та „людський потенціал” наведена в табл. 1.

Таблиця 1 – Порівняльна характеристика концепцій людського капіталу та людського потенціалу

<i>Характеристика</i>	<i>Концепція людського капіталу</i>	<i>Концепція людського потенціалу</i>
Визначає зростаючу роль людини...	...у виробництві	...не лише у виробництві, а й у суспільному житті
Досліджує...	...економічні, продуктивні якості та здібності людини	...економічні, психологічні, соціальні, моральні, духовні якості людини
Головним мотивом суспільного розвитку є...	...матеріальні індивідуальні потреби та інтереси	...нематеріальні, позаекономічні потреби людини та суспільства
Формується на основі...	...новітнього інституціоналізму	...неоліберальної економічної теорії ХХ століття
Ключова економічна категорія є результатом переходу...	...від індустріального до постіндустріального способу господарювання	...від „людини економічної” до „людини творчої”
Метою еволюції людини є...	...підвищення ефективності виробництва на основі зростання здібностей людини та науково–технічного прогресу	...розширення кола застосування здібностей людини
Розглядає людину як...	...високопродуктивний визначальний фактор виробництва	...критерій та мету суспільного розвитку
Скорочення часу, що людина витрачає на працю відбувається внаслідок...	...зростання суспільної продуктивності праці на основі нової якості людського капіталу	...прагнення людини до всебічного та гармонійного розвитку
Розширене відтворення здібностей людини відбувається...	...в сфері ефективної соціальної політики та поширення виробництва і доступності суспільних благ, у першу чергу освіти та охорони здоров'я	...в процесі інтелектуалізації праці та збільшення в її структурі питомої ваги розумової і творчої діяльності

Джерело : розроблено автором самостійно

Обґрунтування теорії людського капіталу стало визначною віхою змін у місці і ролі людини у виробництві. Водночас, на цій основі поширились дослідження таких чинників розвитку людини, як інтелектуальні, соціальні та духовні. Все це визначило перехід у пізнанні від „людини економічної”, тобто як фактору виробництва, до людського потенціалу, як єдності продуктивних якостей людини та її освітньо–інтелектуальних, соціально–психологічних та духовних рис, що відіграють зростаючу роль у виробництві та в суспільному житті.

Об’єктивною основою зміни місця і ролі людини в процесі виробництва є його науково–технічне удосконалення. Виводячи людину з безпосереднього процесу праці, підвищуючи її кваліфікаційно–освітній рівень, воно збільшує обсяг вільного від праці часу, як простору для розвитку людини. Це знаходить вияв у таких історичних процесах, як посилення громадянської активності в процесі захисту своїх прав, розвиток і посилення суспільної ролі профспілок, зростання культури широких верств населення.

Прибічники теорії людського капіталу довели, що головним результатом економічної віддачі освіти слід вважати приріст доходу (оплати праці) працівника завдяки підвищенню його освітнього та професійного рівня, тобто відмінності в заробітній платі мають бути пов’язані, передусім, з відмінностями в освіті і досягнутій на її основі продуктивності праці [12, с. 178]. Адаптація до ринкових умов призвела до поширення подвійної трудової „моралі”, яка допускає формальний погляд на одержання диплому про освіту та вважає необов’язковим постійне самовдосконалення працівника на ринку праці [1, с. 228]. Концепція людського потенціалу розглядає процес освіти як самодостатній процес, зростання потенційних можливостей людини.

Матеріальна потреба трактується Демокритом (біля 460–370 рр. до н. е.) як постійно діюча корінна причина змін, що відбуваються у розвитку суспільства. Однак безпосереднім приводом виникнення цих змін він вважає усвідомлення тієї користі, яку повинні вносити до їх життя нововведення [5, с. 13–14]. Утилітарний підхід до розуміння нововведень та домінування матеріальних потреб властиві здебільшого концепції людського капіталу, тоді як в умовах формування людського потенціалу вони поступово втрачають своє значення. К. Матусевич пише, що: „утилітарна частина функціонування економіки, що зорієнтована на задоволення матеріальних потреб людини – це лише матеріальна основа відтворення людини та суспільства. Але, тільки через розвиток духовних якостей і здібностей людини, можливе подальше зростання реального добробуту і дійсної цивілізованості суспільства [10, с. 54]”.

П. Бурд’є визначив три складові людського капіталу: культурний, соціальний та інтелектуальний, які базуються на розділенні сфер інтелектуального життя: науки, мистецтва, релігії, освіти і сукупності потенціалів особи: гносеологічного (пізнавального), творчого, аксіологічного (ціннісно–орієнтаційного), комунікативного і естетичного, а також три соціальні ролі, які виконує людина: трудова, сімейна, дозвільна [6, с. 71]. На нашу думку, такий підхід є доволі розлогим і стосується більше саме потенціалу людини, де закладаються саме неекономічні чинники розвитку, самовдосконалення та гармонізації інтересів людей.

На думку О. Бородіної, людський капітал – це здатність людей до участі в процесі виробництва, сукупність втілених у них потенціальних можливостей приносити дохід (індивідуальний та суспільний) [2, с. 48–49]. Він включає природні здібності й таланти, а також набуті освіти, професійні знання, кваліфікацію та навички. Поняття людського потенціалу фіксує як здатність до творчості, так і прагнення до самовдосконалення та саморозвитку. Сутність людського потенціалу є соціальною як за походженням, так і за своїми проявами. Центральним компонентом у людському потенціалі ... є потенціал духовного розвитку людей [13, с. 60–61].

Німецько–американський філософ і соціолог Герберт Маркузе (1898–1979 рр.) наводив таку характеристику індустріальної стадії людської цивілізації: „під впливом технології культура, політика та економіка зливаються у всеосяжну систему, котра поглинає або відкидає всі альтернативи. Продуктивність і зростаючий потенціал цієї системи стабілізують суспільство і утримують технічний прогрес у межах свого панування [8, с. 93]”. Перехід від індустріальної до постіндустріальної економіки – середовище формування людського капіталу як еволюційної економічної категорії. Сучасний науково–технічний прогрес зумовив чимало нових проблем в організації виробництва, ділового спілкування між людьми. Питома вага фізичних навантажень на працівника значно скоротилася, але невпинно зростають психологічні, інтелектуальні навантаження на керівника в галузі зосередженості на об’єкті праці, оперативному творчому підході до вирішення питань, що виникають [11, с. 3].

Людський потенціал формується у середовищі переходу від „людини економічної” (моделі абсолютно раціональної економічної поведінки з метою максимізації економічної віддачі від будь–якої діяльності) до „людини творчої” (модель людської поведінки, спрямована на ірраціональність у поєднанні з креативним пошуком). Загальною ознакою такого переходу є поширення сфери послуг та всеохоплююча інтелектуалізація праці. Останньому визначенню наводить таку характеристику А. Чухно: „інтелектуалізація праці – це не лише підтвердження зростання освіченості, культури працюючих, але й економічний показник, який доводить, що праця у сфері послуг є більш ефективною [14, с.410]”.

Враховуючи, що і „homo economicus”, і „homo creativus” є еволюційними моделями, що мають деякі абсолютні ознаки, однозначно можна сказати, що справді „людей економічних” за всю історію існування людства було лише декілька. Альфред Маршалл пише: „здійснювались, щоправда, спроби сконструювати певну абстрактну науку про дії „економічної людини”, вільної від усіляких моральних принципів ... що методично та егоїстично наживає гроші [9, с. 47]”. Але модель „людини творчої” більше відповідає реаліям сьогодення, ніж модель „людини економічної” – соціально–економічному укладу XVII століття, коли вона виникла. Утвердження творчого характеру праці, творчої людини у новому суспільстві сприяє подоланню експлуатації – головної причини соціальних конфліктів у межах економічного суспільства [13, с. 159].

А. Гальчинський зауважує, що сьогодні економіка сама по собі стала складовою соціальної сфери, яка не тільки поглинає її результативну основу, а й визначає більшу частину енергетичного потенціалу, її ресурсну базу, межі зростання та розвитку [3, с. 11]. Відтак, сучасна людина дедалі більше набуває суспільного статусу, який виникає не всупереч її економічній ролі, а доповнює її. Це підтверджують такі історичні процеси, як посилення громадянської активності в процесі захисту прав робітників, розвиток і посилення суспільної ролі профспілок, становлення нових технологічних укладів, зокрема четвертого і подальших, в процесі поширення яких відбувається не лише розвиток нових технологій, а й підвищення вимог до кваліфікації робітників. Так, економічна діяльність людини поступово доповнюється освітньою і суспільною громадянською активністю [16, с. 65–66].

Як зазначає російський вчений А. Р. Марков „людський капітал в силу своєї природи, свого економічного походження та особливостей відтворення знаходиться в області природної взаємодії держави, бізнесу, окремого індивіда та суспільства в цілому” [7, с. 9]. При цьому він наголошує на неекономічних якостях (соціальних, психологічних, духовних тощо), що беруть участь у виробництві, проте не менше значення відіграє й середовище суспільної взаємодії, відтак поступово поняття „людський капітал” еволюціонує до категорії „людський потенціал”.

Теорія людського капіталу, на відміну від концепції розвитку людини, розглядає людину як економічний ресурс, як основний фактор економічного розвитку, а не як, власне, мету і критерій суспільного прогресу [4, с. 68]. Кінцевим цілям модернізації більшою мірою відповідає концепція розвитку людини, відповідно до якої соціально–економічні зміни мають забезпечувати розширення можливостей кожної людини реалізовувати свій потенціал [4, с. 68].

Висновки і перспективи подальших наукових розвідок. Зміни у співвідношенні економічного, продуктивного та людського, громадянського на рівні людини поєднуються з макроекономічними зрушеннями у суспільстві. Перехід від панування матеріального виробництва до панування сфери послуг змінює структуру зайнятості, підвищуючи питому вагу вчителів, науковців, лікарів, працівників культури, які відзначаються вищим освітньо–інтелектуальним та культурним рівнем. Вони утворюють середній клас, громадянське суспільство. Отже, категорія людський потенціал характеризує надбання людської цивілізації, подолання невідповідності між економічними, продуктивними складовими людини та її суспільними, громадянськими якостями.

Зміна місця і ролі людини в процесі виробництва відбувається у відповідності до змін у науково–технічному прогресі. Трансформація процесу праці та його суспільного значення, викликає еволюцію здатності людини до виробництва та самої людини, виводячи її з безпосереднього процесу праці, збільшуючи обсяг вільного від праці часу але підвищуючи кваліфікаційно–освітні вимоги до неї.

Людський потенціал не є товаром у загальному розумінні. Він є власністю людини, її носія, і відрізняється від фактору виробництва тим, що удосконалення виробничих факторів, у тому числі й людини, має за мету підвищення продуктивності праці, а в концепції людського потенціалу розвиток людини є не лише засобом підвищення виробничої ефективності, а й кінцевою метою господарської діяльності та суспільних відносин. Людський потенціал характеризує одночасний розвиток продуктивних здібностей людини та вихід людських здібностей за межі виробничої сфери. Отже, головна відмінність між людським потенціалом і людським капіталом – це сфера застосування здібностей людини, та відповідна мотивація. Якщо людський капітал визначає процеси всередині виробничого середовища, то людський потенціал змінює природу ставлення людини до всього оточуючого середовища. Головною мотиваційною відмінністю людського потенціалу виступає домінування нематеріальних чинників в процесі діяльності людини.

Подальші дослідження у цій галузі дозволять розробити низку заходів щодо стимулювання людського розвитку в Україні через сприяння еволюційному розвитку суспільства, зокрема науково–технічного прогресу, посилення дії чинників ринкового саморегулювання та поглиблення важелів втручання держави в економічні процеси в окремих секторах, що не перешкоджатимуть розвитку особистості та ініціативи.

Список літератури

1. Богиня Д. П. Ментальний чинник у сфері праці : проблеми теорії та практики / Д. П. Богиня, М. В. Семикіна ; Передмова І. Ф. Кураса. – К. : „Штурм”, 2003. – 382 с.
2. Бородіна О. Людський капітал як основне джерело економічного зростання / Бородіна О. // Економіка України. – 2003. – № 7. – С. 48–53.
3. Гальчинський А. Економічна наука : проблеми методологічного оновлення / А. Гальчинський // Економіка України. – 2007. – № 3. – С. 4–13.
4. Дроздов О. А. Модернизация экономики современной России : к вопросу о теоретических основах / О. А. Дроздов // Materialy VII mezinarodni vedecko–prakticka konference [„Aktualni vymozenosti wedy – 2011”]. (Прага, Чехія, 27 червня – 5 липня 2011 р.). – Praha : Publishing House „Education and Science” s.r.o., 2011. – Dil 6 : Ekonomicke wedy. – С. 65–69.

5. Єришев А. О. Історія політичних і правових вчень : навч.-метод. посіб. / Єришев А. О. – К. : МАУП, 1998. – 116 с. – Бібліогр. : С. 112–113. – Рос.
6. Зирянов В. Людський капітал, культурний капітал, студентство, регіон, поселення / Зирянов В. // Персонал. – 2007. – № 8. – С. 70–75.
7. Марков А. Р. Что происходит с человеческим капиталом России // Человеческий капитал России : актуальные проблемы и перспективы развития : материалы семинара „Стратегия развития”. – М. : ТЕИИС, 2003. – С. 8–26.
8. Маркузе Г. Одновимірна людина. Дослідження ідеології розвинутого індустріального суспільства / Герберт Маркузе // Сучасна зарубіжна соціальна філософія. Хрестоматія : навч. посіб. / упоряд. : Віталій Лях. – К. : Либідь, 1996. – С. 87–134.
9. Маршалл А. Основы экономической науки / Альфред Маршалл ; [предисл. Дж. М. Кейнс ; пер. с англ. В. И. Бомкина, В. Т. Рысина, Р. И. Столлера]. – М. : Эксмо, 2007. – 832 с. – (Антология экономической мысли).
10. Матусевич К. М. Моральні чинники економічного відтворення суспільства / К. М. Матусевич // Materialy VII Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji [„Naukowa myśl informacyjnej powieki – 2011”]. (Перемишль, Польща, 07-15 березня 2011 р.). – Przemysl : Nauka i stadia, 2011. – Vol. 7 : Ekonomiczne nauki. Panstwowy zarzad. – С. 54–57.
11. Палеха Ю. І. Культура управління та підприємництва : навч.-метод. посіб. / Ю. І. Палеха, В. О. Кудін. – К. : МАУП, 1998. – 96 с. – Бібліогр. : С. 89–92.
12. Семикіна М. В. Економічна мотивація інвестування в розвиток людського капіталу підприємства / Семикіна М. В. // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 5 (35). – С. 178–185.
13. Человеческий потенциал : опыт комплексного подхода / [Авдеева Н. Н., Ашмарин И. И., Генисаретский О. И. и др.] ; под ред. И. Т. Фролова. – М. : Эдиториал УРСС, 1999. – 176 с.
14. Чухно А. А. Постіндустріальна економіка : теорія, практика та їх значення для України / Чухно А. А. – К. : Логос, 2003. – 631 с.
15. Яковенко Р. В. Відтворення людського потенціалу в умовах трансформаційної економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.01 „Економічна теорія та історія економічної думки” / Р. В. Яковенко, К., 2011. – 19 с.
16. Яковенко Р. В. Відтворення людського потенціалу в умовах трансформаційної економіки : дис. ... кандидата екон. наук : 08.00.01 / Яковенко Роман Валерійович, К., 2011. – 213 с.

Roman Yakovenko

Kirovograd National Technical University

Human Capital and Human Potential

The article reveals the evolution of views on the role of a human in economics in the papers of economists of different scientific schools and trends. The essence and structure of human potential, the importance of which is occupied, both by economic and non-economic elements and factors that characterize the development of an „homo economicus” into a „homo creativus”, in the process of transforming of economic and social relations, and their transition to a qualitative new level have been determined.

Main differences between the categories „human capital” and „human potential” are determined. These features based according to main characteristics, such as: object of research, human growing role, main motive of social development, theoretically-economical basement, source of reproduction, evolution target and so on.

Human capital is a first historical conception, which characterizes the human role in production. Human potential is a further way, which concerns not only manufacturing, but all social processes. Modern development of a human capital conception, day-by-day nearing the human potential theory.

human capital, human potential, post-industrial economy, „homo economicus”, „homo creativus”

Одержано 11.11.13

УДК 331.108

Olga Yatsun, post-graduate

Kirovohrad National Technical University

Modern Approaches to Organization of Personnel Professional Development at Enterprise

The article discloses approaches of scientists to the definition of the concept of professional development. The reasons of negative situation in professional development at enterprises of Ukraine were analysed. Measures for improvement of the present-day situation have been developed
professional development, professional studies, level of qualification

О.В. Яцун, асп.

Кіровоградський національний технічний університет

Сучасні підходи до організації професійного розвитку кадрів на виробництві

У статті розглянуто підходи науковців до визначення поняття професійного розвитку, проаналізовано причини негативного стану професійного розвитку на виробництві в Україні та розроблено заходи покращення існуючої ситуації
професійний розвиток, професійне навчання, рівень кваліфікації

Problem statement and its actuality. Constant social and economic development of Ukraine needs continuous solving of important issues concerning increasing labour quality, forming powerful industrial complex, revival of production, prestige of working professions and social security of workers. The prospects of competitiveness of domestic enterprises depend on the effective government policy in providing personnel professional development. World practice shows that requirements to knowledge, professional skills of a worker rise and become more complicated.

The analysis of recent research and publications. The issues of professional development of personnel was investigated by national and foreign scientists: N.Bekker, D. Bohynya, V.Brokbenk, J. Graham, O. Grishnova, G. Dmytrenko, P.Drukker, A. Egorshina, V. Kolesova, O. Kuznetsova, O. Levchenko, E. Libanova, V. Lych, D. Parson, V. Savchenko and other leading specialists assert that professional development is one of important elements in development of modern enterprise, that is why it is necessary to define the modern activity in organization of professional development of personnel at enterprises of Ukraine.

Objective is to investigate the present-day approaches to the organization of professional development of personnel at enterprises, to find out their influence on social and economic situation in the country, to define reasons that restrain professional development of personnel as a component in the system of development of enterprise and to work out measures for improvement of organization of professional development of personnel at enterprises.

Main material. In the present day development of personnel is one of important conditions for successful operation of any enterprise. The system of professional development of personnel at an enterprise is directed to bring the level of qualification of workers to the requirements of production, best possible satisfaction of the personal interests of workers related with self-realization, increase of labour efficiency, and on this basis providing

competitiveness of products (work and services). The system includes professional training of personnel; attestation of personnel according to Profession Classification which belongs to the corresponding professional and position categories; certification of personnel; forming of reserve of management of enterprises, establishments and organizations [1].

To our mind, effective realization of continuous professional development of personnel in everyday activity of an enterprise can take place only under condition of preliminary realization of theoretical and methodical provision of this process. Taking into account the above-mentioned it is necessary to consider interpretation of the concept "professional development" from the points of view of different scientists and from a legal side. Table 1 presents formulations of the concept "professional development" that belong to the different specialists.

Table 1 – Definition of the concept "professional development" in published resources

#	Definition	Author/source
1	Professional training of workers is a process of the purposeful formation of special knowledge in workers, development of necessary skills and abilities that enable to promote the labour productivity, to carry out functional duties with maximum quality, master new types of professional activity that includes primary professional preparation, retraining and in-plant training of workers according to the necessities of production [5]	The law of Ukraine "About professional development of workers" [5]
2	Systematically organized process of continuous professional training of personnel to prepare them to implement new productive functions, professional and qualification promotion, forming of reserve of management and improvement of social structure of personnel [10, p. 17]	Savchenko V.A. [10]
3	Process of training of employees to implement new productive functions, to hold positions, to solve new tasks. The process is aimed at overcoming discordance between requirements to a worker and qualities of a person [2, p. 191; 12, p. 31]	Vesnin V.R., Shekshnya S.V. [2,12]
4	Acquisition by a worker new competences, knowledge, abilities and skills that he/she uses or will use in professional activity; a process of preparation, retraining and in-plant training of workers which is aimed to implement new productive functions, tasks and duties at new posts [6, p. 101]	Krushelnytska O.V. [6]
5	Efficient provision and organization of process of training to achieve and also improve skills and abilities, to expand volume of knowledge, increase competence; capacity to study enthusiastically at all levels of organization that assists in continuous increase [11]	Nort K. [11]
6	An integral and active process of improvement connected with working activity knowledge and skills using of wide spectrum of educational methods and strategies [4, p. 20].	John-Matthews D. [4]
7	Complex of the interrelated measures aimed at the increase of competitiveness of personnel by acquisition of new knowledge, abilities, skills, experience in the process of training, in-plant training, retraining with the aim to adapt to new conditions of activity, to provide personal interests of development and	Cherchik L.M. [11]

#	Definition	Author/source
	realization of company objectives [11, p. 6].	
8	Complex of all organizational and economic measures at enterprise in the field of personnel training and retraining. In broad understanding development of personnel also embraces the issue of professional adaptation, estimation of candidates for vacant positions, constant periodic assessment of personnel, planning business career, professional promotion and many other [3, p. 16].	Grishnova O.A. [3]
9	Staff and economic function directed to assist staff members of all hierarchical steps to receive qualification which is necessary for implementation of current and future professional requirements [11].	Hentse I. [11]
10	Complex of informational, educational and connected with real workplaces elements that assist in-plant training of workers at enterprise according to the tasks of enterprise development and capabilities of employees [11, p. 6].	Tomm N. [11]
11	A process of training and in-plant training of personnel aimed to develop intellectual potential of workers [11].	Shmidt G. [11]

The analysis of definition of the concept "professional development" shows that authors have their own approaches to the definition. On the one hand it is the "system", and on the other hand it is the "process". The system equates the complex of processes that cooperate and the concept "process" characterizes the sequence of activities directed to the final result. Quite narrowly the process of professional development is considered by Shmidt G. who states that it is training and in-plant training of personnel; V.A. Savchenko characterises this concept broader taking into account career growth due to professional training and formation new company management at an enterprise; classifies professional training of workers according to types, character and forms of professional training. O.V. Krushelnytska and O.A. Grishnova use the definition "professional development" in broad sense beginning from training workers to their retraining; ways that include professional adaptation of a worker, selection of candidates for vacant positions, personnel attestation, planning of business career; professional promotion. K. Nort and I. Hentse do not concentrate their attention on the component elements of professional development; they concentrate exactly on final result of continuous process of development for implementation of current and future professional requirements. I. Hentse considers development of personnel as one of functions in management that is directed to support all levels of management at an enterprise. In August, 2012 an act Ukraine "About professional development of workers" was passed. The law contains quite limited interpretation of the term from the point of view of process of training.

Thus, having considered the viewpoints of scientists concerning the concept "professional development" it is possible to make a conclusion that it is a process of organizational and economic measures of an enterprise in the sphere of training, increase of capabilities and skills of personnel, retraining, control of this process, providing official and professional interests of development and realization of aims of enterprise activity.

According to the Law of Ukraine "About professional development of workers" an enterprise must independently provide itself with finance for professional development of personnel. So as it becomes an additional financial load this article of expenses does is not

realised in Ukrainian realities. According to Taxation Code of Ukraine [8] the mechanism of granting privileges, grants and subsidies to the enterprises that wish to carry out professional training of workers does not work correspondingly. Foreign experience shows that economically developed countries have been using the above-mentioned mechanism for a long time. Therefore we consider it necessary to apply such measures in the Taxation Code of Ukraine. For the accumulation of the money directed to professional training of economically active population of working age it is necessary to make alteration and additions in the Budgetary Code of Ukraine that allow social partners to create special funds for organisation of professional training of personnel at an enterprise.

Countries with a market economy consider professional development of personnel as a super-profitable, and costs that are paid for personnel development are considered to be investments. About 10% of wage-fund goes to training, retraining and in-plant training of personnel. These costs serve as the capital investments of an organization in the development of workers. In Ukraine of expenses on professional training of personnel is less than 1% of the wage-fund. Periodicity of in-plant training of workers in Ukraine is about 12 years where as the law states the norms of taking in-plant training which is once a five year period. Factors that determine modern tendencies in the sphere of professional development may conditionally be divided into external and internal. External factors include absence of purposeful government strategy and politics in the sphere of professional training of personnel, imperfection of normative and legal legislation, lack of methodical materials at enterprise in relation to organization of process of training of personnel at an enterprise, tax pressure from the side of the state. Internal factors directly touch management of enterprise, trade unions and workers: low level of stimulation of professional development of workers, types of management, strategic goals of an enterprises, absence of carefully developed staff policy, old equipment that does not cause motivation from the side of management as well as from the side of a worker to increase professional level, flow of personnel at an enterprise, shortage of facilities for capital investments in human capital.

In order to increase competitiveness of the Ukrainian specialists with higher education it is necessary to introduce the system of national qualifications. On October 31, 2012 the draft project of Conception of the National System of Qualifications appeared. A scope of qualifications is the basis of the national system of qualifications that in its turn presents a complex of mechanisms of legal and institutional regulation of demand on qualifications of workers from the side of labour-market and suggestion of qualifications from the side of the system of education and training.

The system of qualifications includes the list of spheres of professional activity according to the types of labour activity with pointing out level of qualification; professional standards and procedure of their registration; a catalogue of qualifications with pointing out the results of necessary education and training; system of providing of quality of qualification (procedures of assessment and confirmation, i. e. certification of qualifications, acquired during formal education, informal education and working experience) [9].

The scope of qualifications provides systematic approach to the contents of qualifications and their distribution to levels [7], that in its turn allows to determine requirements to the educational standards and to the programmes of professional education and to bring them to conformity with the requirements of sphere of labour. The scope of qualifications also allows making reasonable comparisons of qualifications and diplomas issued by different countries that in its turn are actual in the situation of the activated labour migration. Development of project of Conception of the national system of qualifications and National scope of classifications has a several advantages and disadvantages that have considerable influence on professional development of personnel at an enterprise (Table 2).

Table 2 – Advantages and disadvantages of the project of Conception of the national system of qualifications and National scope of classifications on professional development of personnel at enterprise

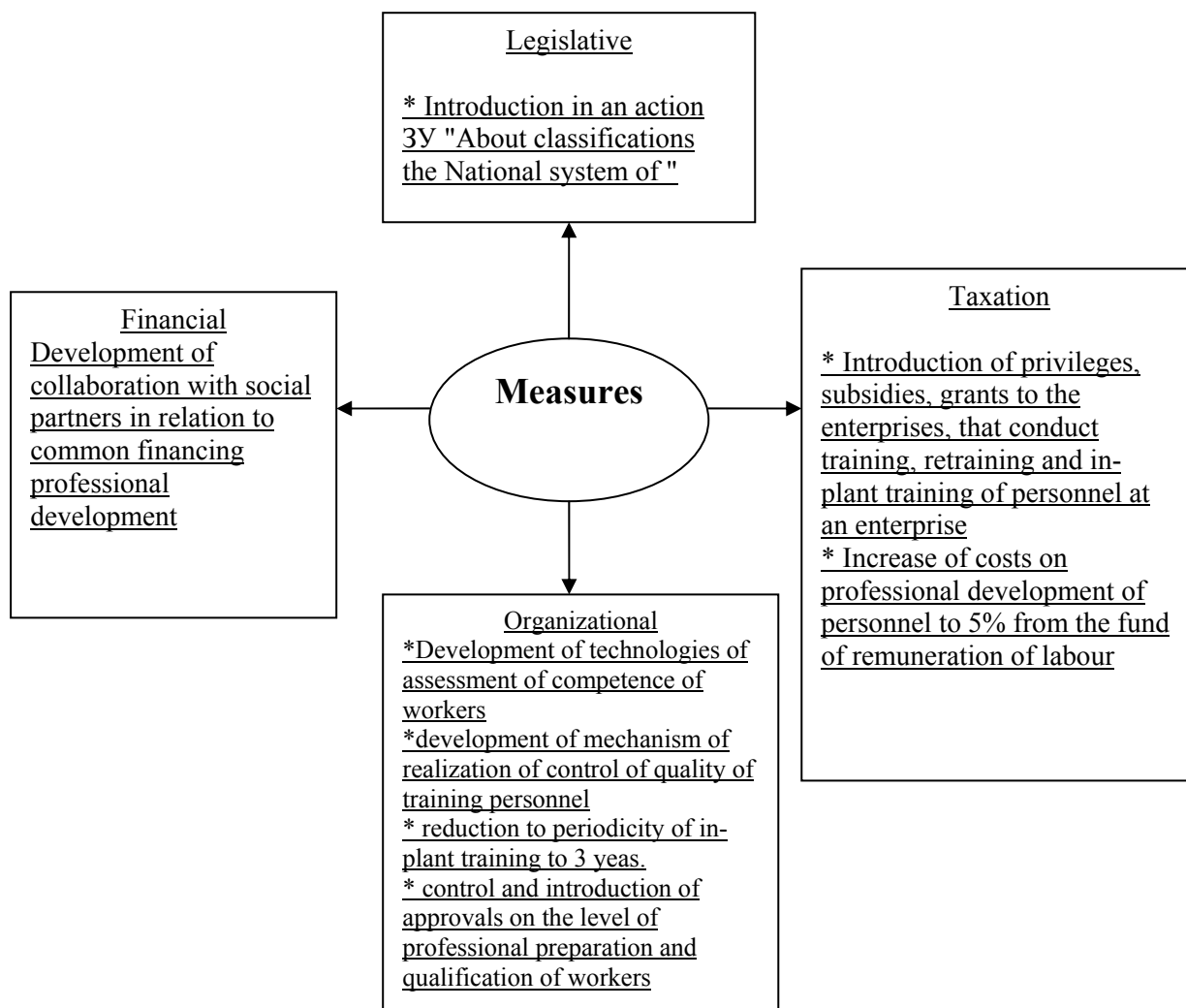
	National system of qualifications	National scope of classifications
disadvantages	Development of effective national system takes place without bringing in a large number of employers, trade unions, profile specialists and structures (centres of employment, authorities for management of labour and social defence, economy, regional development, scientists and others);	Scope of qualifications and project of Conception of the national system
	financing the development of the national system of qualifications is not concentrated, insignificant, and it is ineffective because of absence, in the first turn, prospects of development of economy outlined at state level on the whole and professional and higher education, in particular; secondly because of lack of order of development of state and branch standards of higher education;	the levels of classifications are marked only, without opening their maintenance, correlation with the European scope of classifications;
	employers do not almost find out activity in updating professional standards;	the lists of directions and specialities of higher education are superfluously gone into details and do not correspond to the needs of labour-market;
	modern structure of industry standards is superfluously complicated and regulated and limits possibilities of educational establishments in relation to modification of the programmes of training in accordance with the queries of labour-market.	absence of requirements of tool that will allow setting correlation of levels of National with European scopes of classifications.
	absence of requirements of tool that will allow setting correlation of levels of National scope with European scopes of classifications.	by means of Scope of classifications not only description of the system of classifications but also modernisation of the system of professional education and training of personnel, increase of access of citizens to qualifications
advantages	increase of level of competence of workers;	as compared to the European scope of qualifications and Scope of qualifications of European area of higher education the National scope takes into account integral competence
	providing international transparency of admitting qualifications acquired in Ukraine.	bringing in international technical and financial help.

The source is compiled by the author using data [7] and [9].

Taking into account the conducted analysis of the Law of Ukraine "About professional development of workers", experience of countries with developed market economy, study of positions of the National scope of classifications and project of Conception of the national

system of qualifications it is necessary to work out measures in relation to the improvement of organization of professional development of personnel at an enterprise (Figure1).

* Making alteration to the Law of Ukraine "About professional development of workers" in relation to the terms of realization of attestation of workers



Picture 1 – Measures in relation to improvement of organization of professional development of personnel at an enterprise

Introduction of the above-mentioned measures will promote: firstly, to reduce financial load of enterprises that conduct training and in-plant training of workers; secondly, the change in the tax law will give the possibility for businessmen to increase expenditures on professional development of personnel without imposition of corresponding sanctions for exceeding possible percentage of the fund of remuneration of labour payment, thirdly, development of effective mechanisms of control of quality of training of personnel will give the opportunity to spend money on professional development of workers, fourthly, as foreign experience shows countries with the developed market economy conduct in-plant training of personnel every three years and in some countries every 1,5 year; that is why reducing the periodicity of in-plant training of personnel at the Ukrainian enterprises to 3 years will assist the increase of professionalism of workers; fifthly, introduction of control of realization of measures in relation to professional development of personnel and introduction of sanctions

for a failure to observe of these requirements will stimulate management of enterprises to adhere to the current legislation.

Conclusions. Thus, modern economic terms encompasses different approaches to the definition of the concept "professional development" as many-sided process that embraces professional training and planning of internal organisational career of workers. The adopted law of Ukraine "About professional development of workers" has formal character and does not take into account the real situation at Ukrainian enterprises. Foreign experience shows that professional development of a worker is a profitable investing to an enterprise. Having defined basic factors of negative influence on professional development of workers we worked out measures to improve legislative, financial, organisational and tax system that will assist development of competitiveness of personnel at an enterprise and improve national economy on the whole.

References

1. Босак О.В. Професійне навчання персоналу як фактор розвитку людських ресурсів організації / О.В. Босак // Вісник Університету банківської справи Національного банку України 2012 № 3 (15) http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/VUbsNbU/2012_3/12_3_72.pdf [Електронний ресурс]
2. Веснин В. Р. Практический менеджмент персонала : Пособие по кадровой работе. / В. Р. Веснин. – М. : Юристъ, 2001. – 496 с.
3. Грішнова О. А. Розвиток персоналу як інвестиційний проект: методичні підходи до визначення ефективності / О. А. Грішнова, В. О. 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 / Д. Джой-Меттьюз, Д. Меггинсон, М. Сюрте; [пер. с англ.] – М. : Эксмо, 2006. – 432
5. Закон України «Про професійний розвиток працівників» <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4312-17>[Електронний ресурс]
6. Крушельницька О. В. Менеджмент персоналу: навч. посіб. / О. В. Крушельницька, А. А. Котвицький. – К. : Знання України, 2008. – 299 с.
7. Національна рамка кваліфікацій <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-p>[Електронний ресурс]
8. Податковий кодекс України <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>[Електронний ресурс]
9. Проект Стратегії розвитку національної системи кваліфікацій http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JF3QJ00A.html[Електронний ресурс]
10. Савченко В. А. Управління розвитком персоналу / В. А. Савченко. – К. : КНЕУ, 2002. – 351 с.
11. Черчик Л. М. Розвиток персоналу та його роль у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства / Л. М. Черчик // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент» : Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – Випуск 7 (26). Частина 3. – Луцьк, 2010. – С. 3–11.
12. Шекшня С. В. Управление персоналом современной организации / С. В. Шекшня. – М. : «Интел-Синтез», 1997. – 267 с.

О.В. Яцун

Кіровоградський національний технічний університет

Сучасні підходи до організації професійного розвитку кадрів на виробництві

Метою статті - це дослідження сучасних підходів до організації професійного розвитку кадрів на виробництві, з'ясування їх впливу на соціально-економічну ситуацію в країні, визначення причин, що стримують професійний розвиток кадрів як складової системи розвитку підприємства та розроблення заходів щодо вдосконалення, організації професійного розвитку кадрів на виробництві.

Розглянувши погляди науковців на поняття «професійний розвиток» можна зробити висновок, що це процес організаційно-економічних заходів підприємства у сфері навчання, підвищення вмінь та навичок персоналу, його перепідготовки і перекваліфікації, контролю за цим процесом, забезпечення власних службово-професійних інтересів розвитку та реалізації цілей діяльності підприємства. Прийнятий Закон України «Про професійний розвиток працівників» має формальний характер та не

враховує реальної ситуації на українських підприємствах. Закордонний досвід свідчить про те, що підвищення професійного розвитку працівника це прибуткове інвестування підприємства.

Визначивши основні фактори негативного впливу на професійний розвиток працівників розроблено заходи щодо покращення законодавчого, фінансового, організаційного та податкового характеру, що сприятимуть росту конкурентоспроможності кадрів на виробництві та покращення національного господарства в цілому.

професійний розвиток, професійне навчання, рівень кваліфікації

Одержано 14.10.13

УДК 658.330

А.К. Андрюшко, директор

ДП «Кривбасстандартметрологія», м. Кривий Ріг

Інноваційно-активні підприємства: сутність та фактори впливу на їх розвиток

У статті визначено сутність поняття інноваційно-активні підприємства, узагальнено підходи до їх оцінки, а також виявлено зовнішні фактори впливу на їх розвиток. Встановлено, що інноваційну активність доцільно розглядати як комплексний процес, спрямований на створення, виробництво та удосконалення нових видів продукції, послуг, технологій, організаційних форм, поява яких на ринку може дати додатковий дохід.

інновації, інноваційно-активні підприємства, зовнішнє середовище, фактори

А.К. Андрюшко

ГП «Кривбасстандартметрологія», г. Кривой Рог

Инновационно-активные предприятия: сущность и факторы влияния на их развитие

В статье определена сущность понятия инновационно-активные предприятия, обобщены подходы к их оценке, а также выявлены внешние факторы влияния на их развитие. Установлено, что инновационную активность целесообразно рассматривать как комплексный процесс, направленный на создание, производство и совершенствование новых видов продукции, услуг, технологий, организационных форм, появление которых на рынке может дать дополнительный доход.

инновации, инновационно-активные предприятия, внешняя среда, факторы

Постановка проблеми. Аналіз різних аспектів розвитку підприємств в Україні дозволив визначити, що вирішальну роль сьогодні відіграє інноваційний процес. Інтенсивний розвиток інноваційно-активних підприємств в сучасних умовах забезпечує основу стійкого економічного росту. Підтвердженням цього слугують численні дослідження фахівців. Економічне зростання на основі використання інновацій надає можливість стверджувати вченим-фахівцям про інноваційний тип розвитку економіки на відміну від застійного, еволюційного, екстенсивного. Курс на інноваційний розвиток в Україні означає, що перехід економіки в новий якісний стан має здійснюватися завдяки активізації інноваційно-активних підприємств, що дозволить реорганізувати національну економіку. В Україні для реалізації стратегії інноваційного розвитку є в наявності всі необхідні передумови, серед яких слід назвати науково-технічний,

виробничий та кадровий потенціал інноваційно-активних підприємств, що визначає конкурентні переваги нашої країни. Разом з тим, аналіз інноваційних підприємств показав, що в Україні рівень інноваційної активності суб'єктів господарювання не дуже високий через обмеженість матеріальних, кадрових та фінансових ресурсів. Отже, оцінка сутності та факторів впливу на розвиток інноваційно-активних підприємств набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття інноваційної активності розглядається в працях як зарубіжних, так і вітчизняних авторів: І. Ансоффа, Д. Моррісона, К. Крістенсена, Ф. Янсена, І. В. Баранової, М. В. Черепанової, В. П. Баранчєєва, Р. А. Фатхутдінова, І. А. Тарасенко, О. Н. Королько, К. С. Бєлявської та інших. Проте дуже багато питань стосовно інноваційно-активних підприємств та специфіки їх функціонування залишаються невизначеними.

Формулювання цілей. Метою даної роботи є визначення сутності поняття інноваційної активності, узагальнення підходів до оцінки інноваційно-активних підприємств, а також виявлення зовнішніх факторів впливу на їх розвиток.

Виклад основного матеріалу. В економічній літературі останнім часом набувають широкого охоплення дослідження інноваційної активності підприємств. Загальновизнано і не потребує додаткового обґрунтування твердження про безальтернативність для України інноваційного типу розвитку. При цьому в публікаціях недостатньо уваги приділяється питанням дослідження змістовної характеристики інноваційно-активного підприємства [5].

Термін «інновація» як нова економічна категорія було введено у науковий обіг австрійським економістом Й. Шумпетером, який розумів під інноваціями використання нових комбінацій існуючих продуктивних сил для вирішення комерційних завдань, а також вбачав в інноваціях джерело розвитку економічних систем.

В Україні інноваційна діяльність регулюється Законом України «Про інноваційну діяльність», який трактує термін «інновація» як «новостворені і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери», однак поняття інноваційної активності в ньому не [1].

Слово «активний» має латинське походження (лат. *activus*) та характеризує діючий суб'єкт, що приймає активну участь у впливі на інші суб'єкти або об'єкти. Що стосується поняття інвестиційної активності, то на сьогоднішній день між вченими та дослідниками не існує повного консенсусу щодо його визначення [3,8].

Сьогодні існує велика різноманітність видів інноваційної діяльності і часто складно діагностувати, належить дана діяльність до інноваційної чи ні [5].

Підприємство вважається інноваційно-активним, якщо воно: постійно удосконалює і оновлює продукцію, що випускається; набуває, освоює і використовує прогресивну техніку і новітнє устаткування; використовує переваги спеціалізації і диверсифікації; оновлює сировинну базу за рахунок застосування якісніших, а також нового виду сировини; розвиває і удосконалює сектор НДДКР; упроваджує більш довершені (високі) технології у виробничий процес; вводить зміни у складі функцій, методах роботи апарату управління, зокрема, застосовує автоматизовані системи управління; покращує структуру кадрів, використовуючи працю високої кваліфікації; упроваджує новітні методи організації виробництва і праці; використовує нові джерела енергії і енергозберігаючі технології; удосконалює організаційну структуру; упроваджує фінансові інновації; удосконалює логістичний ланцюг; застосовує новітні маркетингові технології; упроваджує екологічні нововведення.

З погляду вдосконалення виробничого процесу до інноваційно-активних

підприємств необхідно відносити ті, які використовують переваги спеціалізації і диверсифікації. На практиці підприємства спеціалізуються на виробництві тієї продукції, яка має попит. Споживач може висловити свої вимоги до продукту, в цьому випадку виробництво буде засноване на спецзамовленнях. Підприємства можуть перетворюватися на складні багатоцільові комплекси, які характеризуються великою стійкістю в умовах пристосування до змінного попиту [5].

І. О. Тарасенко визначає інноваційну активність суб'єкта господарювання його спрямованістю на реалізацію стратегічних цілей розвитку в умовах ринкової конкуренції з метою забезпечення стійкості функціонування підприємства та його успішності у довгостроковій перспективі [3,7].

На думку В. Зорина, інноваційна активність в економіці – це управлінська діяльність, що враховує потреби ринкової економіки в безперервному оновленні товарів, послуг, технологій. Вона виявляється у прагненні перемагати в конкурентній боротьбі за рахунок новизни, досконалості і якості продукції, у підтримці творчих, ініціативних працівників; в готовності до організаційних змін, до зламу управлінських структур у відповідь на коливання ринку та ін. [3,4].

Серед західних економістів особливо відзначають підхід І. Ансофа до активності організації. Базуючись на своїх дослідженнях, вчений стверджує, що конкурентний статус фірми в стратегічній зоні господарювання визначається як результат взаємодії трьох наступних факторів: ефекту масштабу діяльності організації, конкурентної стратегії, потенціалу організації. При цьому кожен з вищезазначених факторів є не потенційно можливим, але вже досягнутим організацією в результаті виявленої її співробітниками і керівництвом активності. Таким чином, за І. Ансофом, потенційний конкурентний статус організації стає реальним лише у разі ненульової активності, що проявляється фірмою [5].

Російські дослідники (В. П. Баранчєєв, Н. П. Масленнікова, В. М. Мішин) дають визначення інноваційної активності як комплексної внутрішньої характеристики, заснованої на властивостях, здібностях і компетенціях організації як споживача і постачальника інноваційного продукту. Ця група вчених розглядає інноваційну активність з позиції так званого методу «чорного ящика», на основі якого вони визначили ключові характеристики інноваційної активності організації, до яких належать: інноваційна сприйнятливість, забезпеченість ресурсами, якість організації та спілкування та інноваційна компетентність [3].

Вчені-економісти І. В. Баранова, М. В. Черепанова визначають інноваційну активність як комплексну характеристику інтенсивності інноваційної діяльності підприємства, заснованої на здатності до мобілізації інноваційного потенціалу. Для оцінки економічної активності підприємства вони пропонують застосовувати три підходи:

1) формальний – дозволяє розподілити всі підприємства на інноваційно активні та інноваційно неактивні. Належність до першої категорії визначається за фактом виконання робіт, що відносяться до інноваційної діяльності;

2) ресурсно-витратний – заснований на визначенні величини різних ресурсів в вартісному вираженні, які організація використовує на всіх стадіях інноваційного процесу;

3) результативний підхід – заснований на ідентифікації можливих ефектів від інноваційної діяльності організації та їх вартісної оцінки [2,3].

Таким чином, під інноваційно-активним підприємством науковці розуміють підприємство, що займається інноваційною діяльністю. До напрямів інноваційної діяльності традиційно відносять: здійснення досліджень і розробок; придбання нових технологій, машин, обладнання, установок, інших основних фондів і здійснення

капітальних витрат, пов'язаних з упровадженням інновацій; виробниче проектування, інші види підготовки виробництва для випуску нових продуктів, впровадження нових методів їх виробництва; здійснення маркетингових інновацій тощо.

Тому інноваційну активність доцільно розглядати як комплексний процес, спрямований на створення, виробництво та удосконалення нових видів продукції, послуг, технологій, організаційних форм, поява яких на ринку може дати додатковий дохід [9].

Специфіка функціонування інноваційно-активного типу підприємства полягає в тому, що на нього діють імпульси із зовнішнього середовища, спонукаючи до формування нововведень, їх впровадження і розповсюдження, а внутрішнє середовище підприємства відрізняється інноваційністю, тобто зовнішні сигнали сприймаються підприємством і здійснюється інноваційна діяльність по певних напрямках [5].

Всі зовнішні фактори впливу на виникнення інноваційної активності підприємств умовно можна поділити на міжнародні, національні та ринкові (табл. 1).

Таблиця 1 - Зовнішні фактори впливу на інноваційну активність підприємств

Група	Фактори	Характеристика фактору
Міжнародні	Загально-економічні	стан економічного розвитку країн-партнерів; питання економічної безпеки; міжнародна фінансова політика; трансформаційність банків
	Міжнародна політика	політика укладання міжнародних угод; політика утворення вільних економічних зон та зон вільної торгівлі; тарифні узгодження між країнами; міжнародне підприємництво; закони ЄС щодо конкуренції та меж урядового регулювання;
	Міжнародна конкуренція	процедура організації спільних підприємств; умови здійснення ліцензійної торгівлі; фінансовий стан зарубіжних партнерів; кількість та значущість стратегічних зон господарювання
Національні	Політичні	політична стабільність; відношення держави до підприємництва
	Економічні	загальний стан національної економіки; стан фінансової системи; відношення держави до власності; податкова політика держави; відношення держави до монополізму; захист конкуренції в країні; стан економічного розвитку; інфляційні процеси; підприємницька активність; політика держави до підприємств-боржників; рівень доходів та накопичень населення; споживча спроможність; державна політика до отримання позики
Комерційні	Психографічні	споживчий вибір; навички, традиції та норми споживання; відношення споживачів до нових товарів
	Науково-технічні	державна інноваційна політика; стан науково-технічного розвитку; ступінь конкурентоспроможності продукції
	Ринкові	обсяг продажів; розмір ринку; частка ринку; кількість покупців на даному ринку; кількість, розміри та географічне охоплення посередників різного рівня; ринкове середовище

Як показало дослідження, більшість вітчизняних підприємств внаслідок економічної, політичної та фінансової нестабільності, а також певної недосконалості ринків, існуючої системи інвестування, інноваційної політики держави тощо, знаходяться в ситуації критичного фінансово-господарського стану. Отже, кризовий стан вітчизняного інноваційного підприємництва виник під впливом різних факторів, які мають дуже важливе значення.

Так, слабка державна політика в цій сфері приводить до недосконалості

законодавства в галузі господарського права, що проявляється в тім, як держава ставиться до підприємницької інноваційної діяльності. В частковості це стосується часті зміни законодавства, високого рівня оподаткування, існуючих умов експорту та імпорту і т.д.

Досить важливим фактором впливу на фінансове становище того чи іншого підприємства є значне сповільнення розвитку науки і техніки. Відомо, що більшість вітчизняних підприємств неохоче впроваджують в практику своєї діяльності наукові досягнення. Це більше за все пов'язано із браком коштів, що досить вагомо впливає на прибутковність національного виробництва [6].

Висновки. Під інноваційно-активним підприємством науковці розуміють підприємство, що займається інноваційною діяльністю. При цьому зміст інноваційної активності полягає не тільки в тому, щоб оцінювати масштаби впровадження нових та покращених технологій, а й сприяти окремим підприємствам в обранні певного напрямку інноваційного розвитку та формуванні на цій основі ефективної інноваційної політики. До найбільш значимих факторів, що впливають на інноваційну активність підприємств, слід віднести політичну та економічну нестабільність, неналежне регулювання фінансового механізму та інфляційних процесів, відсутність належної національної інноваційної політики.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є дослідження інноваційної активності підприємств України та визначення основних проблем і ризиків їх розвитку.

Список літератури

1. Закон України «Про інноваційну діяльність»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3715> – 17.
2. Баранова И. В., Черепанова М. В. Методические подходы к оценке инновационной активности и инновационного потенциала вуза // Новосибирская инновационно-инвестиционная корпорация «НОВИНКОР»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://novinkor.com/biblioteka/innoworld/71-innoactive.html>.
3. Гринько Т.В., Єрмакова Г.В. Сутність інноваційної активності підприємства та її оцінка // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/bi/2011_11/62-64.pdf.
4. Зорин В. «Евразийская мудрость от А до Я»: толковый словарь: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.term.ru/dictionary/470>.
5. Логвиненко Є.І., Кузьменко О.М., Плетньов М.В. Визначення характеристик для опису діяльності інноваційно-активних підприємств // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/VISUNU/2010_11_2/Logvinenko.pdf.
6. Реустов А. Ю. Анализ ресурсной, результатной и статистической компонент инновационной активности организации // Инновации. Инвестиции. – 2011. – №33: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.uecs.ru/component/content/article/650.
7. Тарасенко І.О., Королько О.М., Беявська К. С. Оцінка інноваційної активності підприємства в системі стратегічного управління // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №9 (99). – с. 133 – 141.
8. Ушаков Д.Н. Большой толковый словарь современного русского языка: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dict.t-mm.ru/ushakov/>.
9. Ховрак І.В., Мельничук П.С. Інноваційна активність вітчизняних підприємств: сучасний стан та проблеми розвитку // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchetei/2011_2_1/NV-2011-V2_37.pdf.

Andriy Andryushko

Director of the State Enterprise “Kryvbasstandartmetrologiya” Kryvyi Rih

Innovatively active enterprises: nature and impact factors of their development

The aim of the paper is to define the essence of the concept of innovatively active enterprises, to generalize approaches to their assessment and identify external influences on their development.

The paper states that scientists define an innovatively active enterprise as those, which are engaged in innovative activities. Innovative activities traditionally include: implementation of research and development, obtaining machinery, equipment, facilities; acquisition of new technologies and other fixed assets, also capital costs connected with the introduction of innovations; industrial design, and other types of preparation for the production of new products, introduction of new methods of production, implementation of marketing innovation and so on. All external factors, which influence the emergency of an enterprise innovative activity, can be divided into international, national and market.

Thus, innovative activity should be considered as a complex process aimed at the creation, production and improvement of new products, services, technologies, organizational forms. Their appearance at the market can provide extra income.

innovation, innovatively active enterprises, environment factors

Одержано 28.10.13

УДК 342.5

Ю.А. Бондар, канд. екон. наук

Кіровоградська льотна академія національного авіаційного університету

Менеджмент в органах державної влади

У статті проаналізовано питання запровадження принципів менеджменту в діяльність органів державної влади. З'ясовано, що публічний менеджмент є системною, складною і, певною мірою, суперечливою державною політикою. Описано зміст поняття публічного управління та показано, що термін "державне управління", який використовується в Україні, не є точним відповідником терміна "публічне управління".

державне управління, менеджмент, публічний менеджмент, управління, адміністрування

Ю. А. Бондарь

Кировоградская летная академия национального авиационного университета

Менеджмент в органах государственной власти

В статье проанализированы вопросы внедрения принципов менеджмента в деятельность органов государственной власти. Выяснено, что публичный менеджмент является системной, сложной и, в определенной степени, противоречивой государственной политикой. Описаны содержание понятия публичного управления и показано, что термин "государственное управление", который используется в Украине, не является точным соответствием термина "публичное управление".

государственное управление, менеджмент, публичный менеджмент, управление, администрирование

Постановка проблеми. Ефективність сучасного реформування системи державного управління значною мірою залежить від застосування нових концепцій та форм соціальної взаємодії, уже апробованих у країнах зі сталими традиціями демократичного врядування. Нові реалії вимагають застосування нових підходів до управління: заміни традиційних способів управління, що базувалися на застосуванні владних повноважень та чітких бюрократичних процедур, на такі, що зорієнтовані на надання якісних публічних послуг. Трансформації урядів супроводжувалися заміною традиційних механізмів управління на ринкові: "наказувати і контролювати" на "мотивувати та отримувати результат". Підвищення продуктивності роботи державних установ, запровадження ринкового стилю управління, децентралізація, фокусування

уваги на результатах, а не на процедурах – основні чинники, що вплинули на появу нової форми управління у державному секторі.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню менеджерських аспектів в управлінській діяльності присвятили свої праці А. Файоль, Вульф, Г. Емерсон, М. Мескон, Ф. Тейлор, та інші зарубіжні дослідники. Останнім часом зазначена проблематика аналізується й українськими та російськими науковцями, зокрема: В. Голубь, Г. Зінченком, В. Комаровським, Г. Одінцовою та А. Ліпенцевим. Науковці сходяться на тому, що запровадження менеджменту в діяльність органів державної влади пов'язано, головне, з недостатньою ефективністю традиційного адміністрування, частковим сприйняттям принципів регулювання ринкових відносин та недержавних організацій.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Зважаючи на розвиток науки управління, модель управління в державному секторі еволюціонувала. Проте досі у вітчизняній науці недостатньо дослідженим залишається питання про співвіднесення поняття “державне управління”, “публічне управління”, а також систематизація найбільш значущих підходів до тлумачення державного менеджменту.

Формулювання мети. Тож метою статті є з'ясування на практиці запровадження принципів менеджменту в діяльність органів державної влади.

Виклад основного матеріалу. У міру створення і розвитку нового апарату державного управління мають розширюватися та поглиблюватися наукові уявлення у цій галузі, оскільки змінюється не тільки конкретика його діяльності, але й найбільш типові риси та властивості, що має першочергове значення для розвитку як теорії, так і практики управління.

Постсоціалістичне суспільство відкинуло тоталітарну систему державного управління. Разом із цим зруйновано регіональні та виробничі зв'язки, що існували раніше. Спроби використати для вирішення завдань переходу до ринку попередній державний апарат з невідповідними до цього ідеологічно й економічно кадрами не могли дати позитивних результатів. Адже основа основ управління в посттоталітарних умовах — компетентність, оперативність, розрахований ризик та орієнтація на прибутки.

Управлінська бюрократія з її авторитарно-бюрократичними методами управління не сприйняла нових соціальних і політичних цінностей. Калькування західних моделей управління ще більше ускладнило становище. Деструктивні тенденції в управлінні дедалі збільшуються. Зростання кількості управлінців часто відбувається за рахунок малокомпетентних людей. Корумпованість охопила всі структури управління, бюрократизм став нормою поведінки державних службовців – усі ці обставини фактично звели нанівець організаційну діяльність державного управління, призвели до втрати керованості багатьма сферами суспільного життя й економікою.

Дезінтеграційний процес в економічній і політичній сферах виявився тривалим і глибоким. Світова економіка ще ніколи не стикалася з такими вкрай специфічними труднощами: економічними, політичними, психологічними. Бракує глибокого розуміння об'єктивних економічних законів перехідного періоду, саме тому процес реформування зайшов у глухий кут.

Постійна перебудова управлінських структур тому підтвердження. Кількість управлінців з року в рік збільшується. Динаміка зростання апарату здійснюється відповідно до відомих законів Паркінсона і Пітера.

Суть «закону Паркінсона» полягає в тому, що людині властива тенденція заощаджувати свої сили, що між кількістю чиновників і обсягом роботи не існує ніякого зв'язку. Армія чиновників зростає незалежно від того, збільшиться, зменшиться чи зведеться до нуля обсяг роботи. Причини її зростання можна звести, як уважає Паркінсон, до двох беззаперечних аксіом:

- 1) чиновники намагаються примножити підлеглих, а не суперників;
- 2) чиновники створюють роботу один одному.

Потрібна нова концепція управління, яка виходила б з об'єктивних потреб переходу до цивілізованого ринку, урахувала б специфічні умови становлення Української держави. Та для цього необхідно методологічно правильно визначити сутність і поняття управління, оскільки тільки державне управління забезпечує функціонування й розвиток суспільства як єдиного цілого.

У вітчизняній та зарубіжній літературі ще не склалося сталого й загально визнаного поняття державного управління. Одні його трактують з точки зору суті, реального змісту, інші – форм, яких воно набирає і в яких функціонує. Найчастіше воно визначається шляхом відмежування одних від інших видів державної діяльності – вся позазаконодавча та позасудова діяльність держави і становить зміст державного управління. Таке формальне визначення не розкриває справжньої суті державного управління, його призначення.

Проте, непересічне значення мають напрацювання А. Файоля, якого сьогодні називають одним із класиків менеджменту [9, с 5]. Актуальним, зокрема, залишається його твердження: “Управляти – означає передбачати, організувати, розпоряджатися, координувати й контролювати” [9, с 17]. У руслі наведеного виокремлюються й функції адміністрування: передбачення, організація, розподіл, координація та контроль [9, с 13].

До основних здобутків науковця відноситься й формулювання принципів управління. Це, зокрема: 1) поділ праці; 2) влада; 3) дисципліна; 4) єдність командування; 5) єдність керівництва; 6) підпорядкування індивідуальних інтересів загальній меті; 7) винагорода; 8) централізація; 9) ієрархія, або скалярний принцип; 10) порядок; 11) рівність; 12) стабільність персоналу; 13) ініціатива; 14) корпоративний дух [4, с 254].

Мабуть, більш продуктивним буде підхід з погляду реального змісту управління як специфічного виду суспільної діяльності, визначення його характерних рис і ознак, не обмежуючись юридичною формальною оцінкою. Подібний підхід характерний для представників загальносоціологічних наукових напрямів, що досліджують проблеми управління. Вони переважно визначають управління як систематично здійснюваний цілеспрямований вплив людей на суспільну систему в цілому чи на її окремі ланки на підставі пізнання й використання властивих системі об'єктивних закономірностей і тенденцій в інтересах забезпечення її оптимального функціонування та розвитку, досягнення поставленої мети. Цим визначенням підкреслюється найголовніше призначення управління – забезпечення функціонування та розвитку суспільства як єдиного цілого, його організуючий характер. Отже, управління – це є організуюча діяльність держави, що спрямована на виконання її завдань та функцій.

Функції й завдання держави зумовлюють і новий зміст її управлінської діяльності, а отже, визначають форми, методи управління, систему та структуру органів державного управління. Раніше у наукових публікаціях домінуючою позицією були положення, за якими державне управління розглядалося як управління людьми. І для цього було досить підстав, оскільки державне управління як політична та владно-примусова діяльність, що одержала ці якості від держави - політичної організації, вважалося суто політичною категорією, покликаною впливати лише на поведінку людей у потрібному для пануючого класу напрямі. Але тим самим затушовувались ознаки управління як специфічного виду суспільної діяльності.

Навіть за найпростіших форм організації колективної праці функції управління не обмежувалися тільки впливом на поведінку людей, воно справляло і загальні функції, що виникають з руху усього виробничого механізму та потреб розвитку суспільства як єдиного цілого. Суспільні процеси є загальним об'єктом управлінської

діяльності держави. Управління – це різноманітна державна діяльність, яка охоплює не тільки сфери виробництва та розподілу, але й сферу духовного життя, різні сторони людського співжиття.

Зрозуміло, управлінський вплив спрямований насамперед на поведінку людей. Однак держава управляє не тільки людьми, а й речовими елементами виробничого та духовного життя людини – природними, матеріальними і фінансовими ресурсами, територіями, матеріальними об'єктами культури, тобто всіма тими «речами», що знаходяться у її розпорядженні.

Проте поступова демонополізація економіки, запуск ринкового механізму саморегулювання не звільняють державу від необхідності здійснювати широкі економічні, соціально-культурні й інші загальні та спеціальні функції, а зобов'язують виконувати їх в інших формах і методах, ніж раніше: сприянням утворенню ринку капіталу, житла, цінних паперів, прогнозуванням, податковою, кредитною і дотаційною політикою, пільговим квотуванням, заохоченням науково-технічного прогресу та ін., тобто державне регулювання економіки не має нічого спільного з директивними методами командно-адміністративного управління.

Владно-примусовий характер державного управління в ринкових умовах якісно змінюється, хоч і зберігає свою принципову природу. Здійснення загальних функцій, обслуговування суспільних потреб не виключає застосування владнорегулюючих і примусових заходів державного управління, але вони становлять лише допоміжну основу змісту цієї діяльності. Це – заходи заохочення, стимулювання, переконання, формування громадської думки та свідомості, почуття відповідальності та обов'язку.

Класична теорія менеджменту у державному секторі реалізувалася на практиці через модель публічного адміністрування (англ. – public administration), неокласична теорія менеджменту – через модель публічного управління (англ. – public management), сучасна теорія менеджменту – через модель нового публічного управління (англ. – new public management) [3].

У державному управлінні об'єктом менеджменту є органи державної влади. Це організація, специфічними особливостями якої є те, що:

- 1) особи, які відповідають за її управління, є обраними або призначеними;
- 2) щодо неї держава застосовує систему примусу, якої позбавлені приватні компанії;
- 3) предметом праці в ній є інформація, а рішення, що вона приймає, часто мають інформаційну форму (постанови, розпорядження тощо).

Ускладнення суспільних відносин у середині та другій половині ХХ ст. спонукало появу значної кількості змістовних моделей публічного менеджменту. М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі у книзі “Основи менеджменту” наголос зробили на процесі здійснення державного управління [6]. Дотичним до наведеного є й підхід, сформульований Л. Рю та Л. Біаром у книзі “Менеджмент: теорія та застосування” [7, с 44-45]. Б. Бозман вважає за необхідне підкреслити значущість визначення цілей та стратегії, пов'язаної з навколишнім середовищем. В. Голубь, окрім іншого, вказує на такі характеристики адміністрування та менеджменту: “З різноманітних визначень слідує, що адміністрування істотно звеличує дотримання інструкціям і службам, у той час, як для менеджменту пріоритетні: досягнення результатів та персональна відповідальність менеджера, щоб результати були досягнуті” [2, с 31]. На думку Г. Зінченка, “на відміну від адміністративної системи, менеджмент передбачає більш високий ступінь свободи як керівників, так і підлеглих” [3, с 165]. А. Ліпенцев дещо зміщає акценти, вказуючи, що в межах методології підходу “державний менеджмент - новий державний менеджмент” автори переважно використовують термін “організаційна культура”, коли розглядають культуру державної установи” [5, с 212].

Отже, сутнісні риси публічного менеджменту, порівняно з класичним адмініструванням, мають позначатися сукупністю таких обставин:

- націленістю на кінцевий результат;
- поєднанням більшої міри свободи дій з відповідальністю;
- значущістю організації та організаційної культури;
- відкритістю для впливів навколишнього середовища;
- зв'язками з користувачами послуг, наявністю зворотного зв'язку.

Системи менеджменту, характерні для державних організацій, називають адміністративними (від лат. *administratio* — управління, керівництво):

- управлінська діяльність державних органів, організаційна діяльність у сфері управління;
- органи виконавчої влади держави; урядовий апарат;
- посадові особи, керівний персонал певної установи;
- розпорядники, відповідальні упорядники чогось.

На відміну від виконавчої роботи, яка властива державним органам, менеджмент є цілеспрямованим управлінням, цілями якого є в першу чергу ефективність і дієвість. Менеджмент є обширним поняттям, яке поширюється одночасно на три сфери: процес (планування, рішення, здійснення, контроль); структуру (організація, розподіл), кадри (керівництво). Із цього випливають основні функції менеджменту в органах державної влади: планування, контроль, організація, керівництво.

Менеджмент є типом управління, який найбільшою мірою відповідає потребам і умовам ринкової економіки. Основними ознаками менеджменту як типу управління є такі:

- вихідним моментом організації управління і його здійснення є людина, її потреби, інтереси, мотиви, цінності, установки;
- у підходах, принципах і методах управління пріоритет віддається економічним засобам і методам управління;
- професіоналізм управління як одна з головних вимог до менеджера і персоналу;
- менеджмент пред'являє комплекс вимог до особистих якостей менеджера, які забезпечують мистецтво управління (підприємливість, упевненість, комунікабельність);
- в організаційному відношенні для менеджменту характерна гнучка організація управління, здатна швидко перебудовуватися відповідно до зміни умов та організація інноваційного типу.

Деякі науковці, до речі, проводять межу, скоріше, не між державним (публічним) менеджментом та новим публічним менеджментом, а між публічним менеджментом й адмініструванням. У цьому сенсі заслуговують на увагу напрацювання Л. Волчкової та В. Мініної щодо розмежування предметів адміністрування та державного (публічного) менеджменту. Адміністрування, на їхній погляд, “це впорядкувальна діяльність органів державної влади і управління, яка формує основу для стабільних відносин і взаємодій суб'єктів влади, управління, господарського й суспільного життя”. Державний же менеджмент полягає у використанні підприємницьких та інноваційних видів управлінської діяльності [5].

До сутнісних рис нового публічного менеджменту, порівняно з традиційним менеджментом, з урахуванням зазначеного, маємо віднести:

- більшу міру відкритості влади;
- чіткі стандарти й критерії управлінської діяльності;
- оперативне реагування на нові тенденції суспільного розвитку (у тому числі й на кризові явища);

- сприйняття деяких елементів регулювання, властивих недержавним організаціям і ринковому сектору: гнучке планування, більшу міру орієнтації на кінцевий результат; тісний взаємозв'язок між ефективною організаційною структурою та якістю роботи з населенням (якістю послуг) тощо.

Інтегрований підхід до управління, який використовується сучасною теорією менеджменту, розглядає “організацію як відкриту систему, яка постійно взаємодіє із зовнішнім середовищем, до якого має пристосуватися” [9]. Сьогодні, розробляючи найкращу модель управління, необхідно враховувати всі елементи внутрішнього та зовнішнього середовища організації. Один із сучасних дослідників публічного управління Гірт Букерт наголошує на тому, що “публічне управління не є якимось нейтральним, технічним процесом, натомість є діяльністю, яка тісно пов'язана з політикою, законом та громадянським суспільством” [1, с. 26].

Висновки. Отже, саме класична модель управління у державному секторі набуває визнання в Україні, де й досі використовується термін “державне управління”, який не є точним відповідником терміна “публічне управління” та за своїм значенням є ближчим до терміна “публічне адміністрування”. Дуже часто два різних терміни public administration (публічне адміністрування) та public management (публічне управління) перекладаються з англійської мови на українську як “державне управління”.

Вважається, що основними рисами державного управління є його владний характер, витоками якого є державна воля та поширеність на все суспільство. Трактуючи державне управління як владного впливу держави на суспільну систему є найкращою ілюстрацією того, як в Україні сприймається та розуміється значення терміна “державне управління”. Ключовим аспектом державного управління є держава, у той час як ключовим аспектом публічного управління є народ.

Зважаючи на те, що управління будь-якою організацією (підприємством, неприбутковою організацією чи державною установою) в умовах ринкової економіки та демократії здійснюється інакше, ніж в умовах централізованої командно-адміністративної системи, державне управління як вид діяльності також мало б видозмінюватися.

Еволюція менеджменту у державному секторі привела до появи таких нових понять, як “належне врядування” (good governance), “глобальне врядування” (global governance), “зайняте врядування” (engaged governance) тощо.

Перспективи подальших досліджень. Зазначені терміни потребують докладного вивчення в Україні та систематизації найкращих зарубіжних практик. Важливо, удосконалюючи впроваджені наукові досягнення у сфері державного управління, наслідувати найкращі зарубіжні тенденції та практики і сприяти розвитку науки публічного управління.

Список літератури

1. Волчкова Л. Т. Реформирование государственного управления в контексте основных тенденций развития современного общества / Л. Т. Волчкова, В. Н. Минина // Государственное управление: электр. вестн. - 2006. - № 7. - Режим доступа: http://e-journals.spa.msu.ru/7_2006.html
2. Голубь В. В. Державно-управлінська взаємодія у контексті розвитку концепції державного менеджменту / В. В. Голубь // Наук. вісн. Академії муніципального управління. Серія “Управління”. - К., 2007.
3. Зінченко Г. П. От администрирования к менеджменту. (Опыт реформирования государственной службы в Великобритании) / Г. П. Зинченко // Полис. - 1996. - № 1. - С. 163-170.
4. Кравченко А. И. История менеджмента : учеб. пособие для студ. вузов / А. И. Кравченко. - М. : Академ. проект, 2003. - 560 с.
5. Ліпенцев А. В. Вплив організаційної культури державних органів влади на процеси реформування державного управління: міжнародний досвід / А. В. Ліпенцев // Теорія та практика державного управління : зб. наук. пр. - Х., 2007. - Вип. 4 (19). - С. 208-215.
6. Мескон М. Основы менеджмента / Майкл Мескон, Майкл Альберт, Франклин Хедоури ; [пер. с

- англ. М. А. Майорова и др.]. - 2-е изд. - М. : Дело, 2001. - 800 с.
7. Райт Г. Державне управління / Глен Райт; [пер. з англ. В. Івашко]. -К. : Основи, 1994. - 191 с.
 8. Управление – это наука и искусство / А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тейлор, Г. Форд. -М.: Республика, 1992. - 351 с.
 9. Файоль А. Общее и промышленное управление / А. Файоль ; [пер. Б. В. Бабина-Кореня]. -Л. ; М.: Книга, 1924. - 160 с

Yulia Bondar

Kirovohrad letnaya academy natsyonalnoho avyatsyonnoho university

Management of public authorities

Purpose of the article is to clarify the implementation in practice of the principles of management in the activities of public authorities.

The paper analyzes the issues of implementation of the principles in the management of public authorities . It was found that the public management is a systematic, complex and , to some extent, contradictory public policy. Describes the content of the concept of public administration and show that the term " government" that is used in Ukraine is not an exact match of the term "public administration" .

Thus, it is a classic model of management in the public sector gets the recognition in Ukraine, where he still used the term "governance" is not an exact counterpart of the term "public administration" and its meaning is closer to the term "public administration". Very often two different terms public administration (Public Administration) and public management (public administration) translated from English into Ukrainian as "governance".

public administration , management , public management, management, administration

Одержана 18.10.13

УДК 342

О.В. Богданова, асп.

Кіровоградський національний технічний університет

Економічна суть, класифікація та джерела формування оборотних активів

У статті розглянуто різні погляди авторів стосовно економічної суті, класифікації, джерел формування оборотних активів та їх місце в загальному об'ємі ресурсів, які визначають економіку підприємства.

оборотні активи, економічна категорія, класифікація оборотних активів, джерела формування

Е.В.Богданова

Кіровоградский национальный технический университет

Экономическая сущность, класификация и источники формирования оборотных активов

В статье рассмотрены разные взгляды авторов относительно экономической сути, классификации, источников формирования оборотных активов, и их место в общем объеме ресурсов, которые определяют экономику предприятия.

оборотные активы, экономическая теория, классификация оборотных активов, источники формирования

Оборотні активи займають по своїй величині друге місце після основних засобів в загальному об'ємі ресурсів, які визначають економіку підприємства. З позиції вимог

ефективного ведення економіки підприємства об'єм оборотних активів повинен бути достатнім для виробництва продукції в асортименті та кількості, яку потребує ринок, і в той же час мінімальним, який не веде до збільшення витрат виробництва за рахунок утворення наднормативних запасів. Фінансовий стан підприємства знаходиться в безпосередній залежності від того, наскільки швидко засоби, які вкладені в активи, перетворюються в реальні гроші.

Наукову громадськість дедалі більше хвилюють питання економічної сутності оборотних активів. У сучасній практиці існує багато суміжних з ними понять, таких як „оборотний капітал”, „оборотні кошти”, „поточні активи”, стосовно сутності яких економісти ведуть тривалу полеміку.

В економічній літературі немає єдиного підходу щодо визначення економічної сутності оборотних активів. Найчастіше їх трактують, як механічне поєднання різних за роллю в процесі кругообороту економічних категорій, або як активів, які протягом одного виробничого циклу можуть бути перетворені на гроші.

Вивченням теми оборотних активів підприємства займалися багато вітчизняних та зарубіжних вчених.

Так, згідно з думкою Ковальчук І.В. „... Кошти підприємства, авансовані в предмети праці, разом із залишками грошей на його банківському рахунку, становлять оборотні засоби (оборотні кошти) підприємства. Оборотні засоби є найбільш мобільною частиною його активів. За умов звичайної господарської діяльності вони безперервно здійснюють кругообіг, знаходячись на стадії виробництва, то в сфері обігу, змінюючи при цьому свою форму у відносно короткий строк (менш за рік або операційний цикл). Так, виробничі запаси сировини і матеріалів передаються на подальшу обробку у виробничі цехи, де з них виготовляється продукція. Запаси готової продукції шляхом продажу переходять у дебіторську заборгованість, яка, в свою чергу, за настанням строку платежу перетворюються на грошові кошти ... „[2].

Згідно з Національними стандартами бухгалтерського обліку оборотні кошти – грошові кошти, які не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації або споживання протягом операційного циклу або дванадцяти місяців від дати балансу [1].

Категорія оборотних коштів більш складна для сприйняття, ніж категорія основних засобів. Оборотні кошти підприємства неоднорідні за своїм складом, зокрема, серед них можуть бути матеріальні елементи (запаси сировини, матеріалів), які в подальшому становитимуть матеріальну основу виготовленої продукції або будуть спожиті в процесі виробництва, але в речовій формі не увійдуть у створений продукт (запас пального); грошові кошти (готівка в касі підприємства або кошти на банківських рахунках), невідчутні активи (дебіторська заборгованість).

Відповідно до Національних стандартів бухгалтерського обліку оборотні активи, які знаходяться в сфері виробництва, та залишки готової продукції на складі називаються запасами. За визначенням запаси – це активи, які утримуються для використання під час виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, а також управління підприємством; знаходяться в процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для подальшого продажу за умов звичайної діяльності підприємства [1].

Науковець О.П. Крайник пропонує такий склад виробничих запасів підприємства: запаси сировини, основних матеріалів і напівфабрикатів, допоміжні матеріали, паливо, тара, запасні частини для ремонту машин і обладнання, спецінструмент і спецустаткування та інші матеріальні цінності, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва й адміністративних потреб [4].

Оборотні активи знаходяться постійно в обороті і є джерелом авансованого фінансування затрат підприємства на виробництво і реалізацію продукції з моменту утворення виробничих запасів до часу надходження виручки від реалізації готової продукції. Отже, грошове забезпечення безперервності процесу виробництва і є першою функцією оборотних активів - виробничою.

Друга їх функція - платіжно - розрахункова, завдяки якій здійснюють вплив на сферу обігу, стан розрахунків та рух грошових потоків на підприємстві. Наявність грошових коштів в мінімально необхідних розмірах для забезпечення нормальної виробничо — комерційної діяльності є неодмінною умовою успішного виконання ними своїх функцій [3].

Оборотні засоби діляться на нормовані і ненормовані. Нормовані складаються із запасів товарно-матеріальних цінностей, зокрема незавершеного будівництва, готової продукції тощо. Це грошові кошти, необхідні для створення мінімального запасу товарно-матеріальних цінностей і забезпечення безперебійності процесу виробництва і реалізації продукції. Вони складаються з виробничих запасів (сировина, матеріали, паливо, тара, малоцінні і швидкозношувані предмети, запасні частини для ремонту), незавершеного виробництва, витрат майбутніх періодів і готової продукції. Нормовані оборотні активи складають основну частину оборотних активів підприємства.

Елементи оборотних активів, які покликані обслуговувати реалізацію продукції, не нормуються. До ненормованих оборотних активів відносяться:

- грошові кошти на рахунках у банку й у касі підприємства;
- дебіторська заборгованість – тимчасове відволікання засобів з обороту одного підприємства з розпорядження іншого. Частка дебіторської заборгованості в складі ненормованих оборотних засобів невелика, однак з метою подальшого зміцнення господарсько-фінансової дисципліни задачею кожного підприємства є всіляке його скорочення;
- засоби в розрахунках, не пов'язані безпосередньо з виробничою діяльністю, тобто в розрахунках.

Незважаючи на те що у процесі відтворення оборотні засоби належать сфері безпосереднього виробництва й обігу, за джерелами формування вони діляться на власні і позичені (залучені).

Власні необхідні для задоволення потреб підприємства у виробничих запасах, напівфабрикатах власного використання, в залишках готової продукції, незавершеному виробництві, а також у засобах для витрат майбутніх періодів.

Позичені – це кредити банку для задоволення тимчасових потреб, а також засоби, що тимчасово знаходяться в обороті підприємств до завершення розрахунків із державним бюджетом, постачальниками сировини, комплектуючих виробів та іншими кредиторами. Власні оборотні засоби поповнюються здебільшого за рахунок прибутку. Власні оборотні засоби покликані забезпечувати утворення постійних мінімальних виробничих запасів (сировини, матеріалів, палива і т.д.), заділів незавершеного виробництва, вкладень у витрати майбутніх періодів і залишків готової продукції, необхідних для нормальної і безперебійної роботи підприємства. Загальна сума цих мінімальних запасів складає норматив власних оборотних засобів, що визначається або уточнюється щорічно при розробці фінансового плану.

Також існує класифікація оборотних активів за ступенем ліквідності, яка представлена Ковальчук І.В. (табл.1).

Таблиця 1 - Класифікація оборотних активів за ступенем ліквідності

Низьколіквідні активи	Середньоліквідні активи	Високоліквідні активи
Виробничі запаси	Дебіторська заборгованість	Грошові кошти в касі підприємства і на банківських рахунках
Незавершене виробництво		
Напівфабрикати		
Готова продукція		
МШП		

Всі джерела фінансування оборотних активів діляться на власні, позичені та залученні.

Власні кошти грають головну роль організації кругообігу активів, так як підприємства, які працюють на основі комерційного розрахунку, повинні володіти певною майновою та оперативною самостійністю, щоб вести діло рентабельно та нести відповідальність за рішення які приймаються.

Формування оборотних активів відбувається в момент організації підприємства, коли створюється його статутний капітал. Джерелом формування в цьому випадку служать інвестиційні кошти засновників підприємства. В процесі роботи джерелом поповнення оборотних активів є отриманий прибуток, а також кошти які прирівнюються до власних. Це кошти, які належать підприємству, але постійно знаходяться на його обороті. Такі кошти слугують джерелом формування оборотних активів в сумі їх мінімального залишку. До них належать: мінімальна заборгованість по оплаті праці працівників підприємства, яка переходить з місяця в місяць; резерви на покриття майбутніх витрат; мінімальна заборгованість перед бюджетом та позабюджетними фондами, яка переходить; кошти кредиторів, отримані в якості передплати за продукцію (товари, послуги); кошти покупців.

Скороченню загальної потреби господарства в оборотних активах, а також стимулюванню їх ефективного використання сприяють позичені кошти. Позичені кошти являють собою в основному короткострокові кредити банку, за допомогою яких задовольняються тимчасові додаткові потреби в оборотних засобах.

Економічні умови, в яких функціонують підприємства, впливають на стан оборотних засобів. Підвищення цін на товарно-матеріальні цінності, які придбаються веде до виникнення у підприємства нестачі власних оборотних засобів в великих розмірах. Одним з джерел його поповнення є банківський кредит, який в сучасних умовах надається під великі відсотки.

З однієї сторони, без залучення в обіг кредитних умов дефіциту власних коштів підприємству необхідно скорочувати або повністю призупиняти виробництво, що погрожує важливим фінансовим труднощам аж до банкрутства. З іншого боку, рішення виниклих проблем тільки за допомогою кредитів викликає підвищення залежності підприємства від кредитних ресурсів внаслідок збільшення судної заборгованості. Це призводить до збільшення нестабільності фінансового стану, втрачаються власні оборотні засоби, переходячи у власність банку, оскільки підприємства не забезпечують норму прибутку на вкладений капітал, задану у вигляді банківського відсотку.

Кредиторська заборгованість відноситься до позапланових залучених джерел формування оборотних засобів, її наявність означає участь в обігу підприємства коштів інших підприємств та організацій. Частина кредиторської заборгованості закономірна, так як витікає з діючого порядку розрахунків. Наряду з цим кредиторська заборгованість може виникнути в результаті порушення платіжної дисципліни [5].

Правильне співвідношення між власними, позиковими та залученими джерелами створення оборотних засобів грає важливу роль в укріпленні фінансового стану підприємства.

Список літератури

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси». Наказ Мінфіну України від 20.10.99р. №246.
2. Ковальчук І.В. Реальна економіка: навчальний посібник з економіки підприємства. – К.: ВІПОЛ, 2004. – 393 с.
3. Мамонтова Н.А. «Умови забезпечення фінансової стійкості виробництва» Фін. Укр. - №8 - 2000р. - С. 103 - 106.
4. Економіка підприємства: Навчальний посібник/ За редакцією О.П. Крайник/ - Львів: Національний університет „Львівська політехніка” (Інформаційно-видавничий центр „ІНТЕЛЕКТ+” Інституту післядипломної освіти), „Інтелект-Захід”, 2003.-208 с.
5. Основи підприємницької діяльності: Підручник / Мочений В.І., Устинко А.Н., Чоботар В.В. - К., 2001. – 170 с.
6. Фінансовий менеджмент./ навчальний посібник:/ За редакцією професора Г.Г. Кірейцева.- Київ: ЦУЛ, 2002 р.
7. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Підручник / За ред. Коробов К.-К., 2000. – 380 с.

Elena Bogdanova

Kirovograd National Technical University

Ekonomicheskaya essence, klasifikaciya and sources of forming of oborotnikh assets

In the article the different looks of authors are considered in relation to economic essence, classification, sources of forming of circulating assets, and their place in general ob"emi resources which determine the economy of enterprise.

circulating assets, economic theory, classification of circulating assets, forming sources

Одержано 13.06.13

УДК 338:45(621)

Ю.В. Великий, доц., д-р екон. наук

Чорноморський державний університет ім. П. Могили, м. Миколаїв

Інноваційність як засіб забезпечення конкурентних переваг машинобудівних підприємств

У статті розглянута сутність інноваційної діяльності машинобудівних підприємств, а також її роль в забезпеченні конкурентних переваг підприємства.

машинобудівні підприємства, інноваційна діяльність, технології

Ю.В. Великий

Черноморский государственный университет им. П. Могилы, г. Николаев

Инновационность как средство обеспечения конкурентных преимуществ машиностроительных предприятий

В статье рассмотрена сущность инновационной деятельности машиностроительных предприятий, а также ее роль в обеспечении конкурентных преимуществ предприятий.

машиностроительные предприятия, инновационная деятельность, технологии

Постановка проблеми. Розвиток машинобудування України є основою науково-технічного прогресу у всіх галузях економіки та забезпечення їх конкурентоспроможності. Його завдання – випуск машин та обладнання високотехнологічного рівня, які повинні підвищити продуктивність праці, сприяти зниженню матеріалоемності, енергоемності та покращенню якості продукції. Проте це завдання можливо виконати лише на основі інноваційності, яка забезпечить конкурентні переваги підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі інноваційності як засобу забезпечення конкурентних переваг приділяють увагу такі вітчизняні вчені як Краснокутська Н., Ілляшенко С., Парсяк В., Федулова Л., Чумаченко С. та інші. Віддаючи належне проведеним дослідженням, варто зауважити, що недостатньо дослідженими залишаються аспекти визначення місця та ролі інноваційності як засобу забезпечення конкурентних переваг машинобудівних підприємств.

Постановка завдання. Мета даного дослідження полягає в узагальненні теоретичних підходів до визначення інноваційності як засобу забезпечення конкурентних переваг машинобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Галузева структура машинобудування України дуже різноманітна. Найбільш розвинутими є: транспортне, сільськогосподарське машинобудування, верстатобудування, приладобудування, радіотехнічне та електротехнічне виробництво, обладнання для інших галузей промисловості, особливо хімічної та харчової. Серед галузей машинобудування України особлива роль належить важкому машинобудуванню. Його підприємства виробляють обладнання для атомної енергетики, металургійних компаній, газотранспортної мережі та ін. Головною продукцією важкого машинобудування є: бульдозери, екскаватори, самоходи, обладнання для одержання ливарних форм, крани самохідні й стаціонарні, навантажувачі самохідні, самоскиди, комбайни прохідні та ін.

Щодо електротехнічної промисловості, то ця галузь електротехнічні апарати, спеціалізоване обладнання та інші технічні вироби, які призначені для виробництва, передачі електроенергії. При цьому вона має велике значення для механізації та автоматизації виробничих процесів не лише машинобудівного комплексу, а й інших галузей економіки. Ця галузь випускає таку продукцію: електрогенератори різних видів струмів, електричні двигуни, лампи різних видів напруги, електротехнічну продукцію та ін.

Протягом тривалого часу суднобудування було пріоритетним напрямом розвитку машинобудівного комплексу. Основні види його продукції: судна вантажні та вантажопасажирські, судна технічні та допоміжні, судна та човни прогулянкові, судна моторні та веслувальні. Проте поточний стан суднобудування (2006-2011 рр.) свідчить про наявність серйозних проблем, пов'язаних із зменшенням замовлень на вищеперераховану продукцію.

В країні відсутнє потрібний обсяг виробництва таких видів сільськогосподарської техніки, як трактори, спеціальні сівалки, різноманітна техніка для фермерських і приватних господарств.

Спостерігається нестабільність та коливання обсягів виробництва багатьох видів машин для рослинництва. Машинобудівний комплекс втрачає кваліфіковані кадри. Так, якщо в 2001 році в ньому було задіяно 958 тис. працівників, то у 2011 році їх кількість становила 578 тис., тобто зменшилася майже на третину. Машинобудування також має одну з найменших середньомісячних заробітних плат у промисловості країни. Якщо в металургійному виробництві середньомісячна заробітна плата в 2011 році склала 2916 грн., хімічній та нафтохімічній галузях – 1363 грн., у добувній

промисловості – 3539 грн., то в машинобудівній цей показник у 2011 році склав лише 2262 грн. [1, с. 391].

Слід зауважити, що завдання з підвищення конкурентоспроможності машинобудування ставились практично в усіх програмних документах урядів України. Визначився і головний напрям його розв'язання, а саме: активізація інноваційно-інвестиційної діяльності всіх суб'єктів господарювання.

Для покращення ситуації необхідно застосувати ефективні механізми економічної політики. Мова йде про досягнення збалансованості всіх важелів економічного зростання та підвищення машинобудування, спираючись на активну інноваційну політику держави. Завдання полягає в досягненні конкурентних переваг, підвищенні ролі стратегічного планування й управління на всіх ієрархічних рівнях, підвищення інституційної спроможності держави та компаній активно і гнучко реагувати на зміни глобального середовища та здійснювати довгострокові структурні зрушення на інноваційній основі.

Щодо стану тенденцій, загроз та шансів розвитку машинобудування України, то схематично вони відображені автором на рис. 1.

Це мало суттєво збільшити прошарок інноваційно-активних підприємств та їхній внесок в економічне зростання та продуктивну діяльність. Проте ці завдання не виконувались і не виконуються на сьогодні.

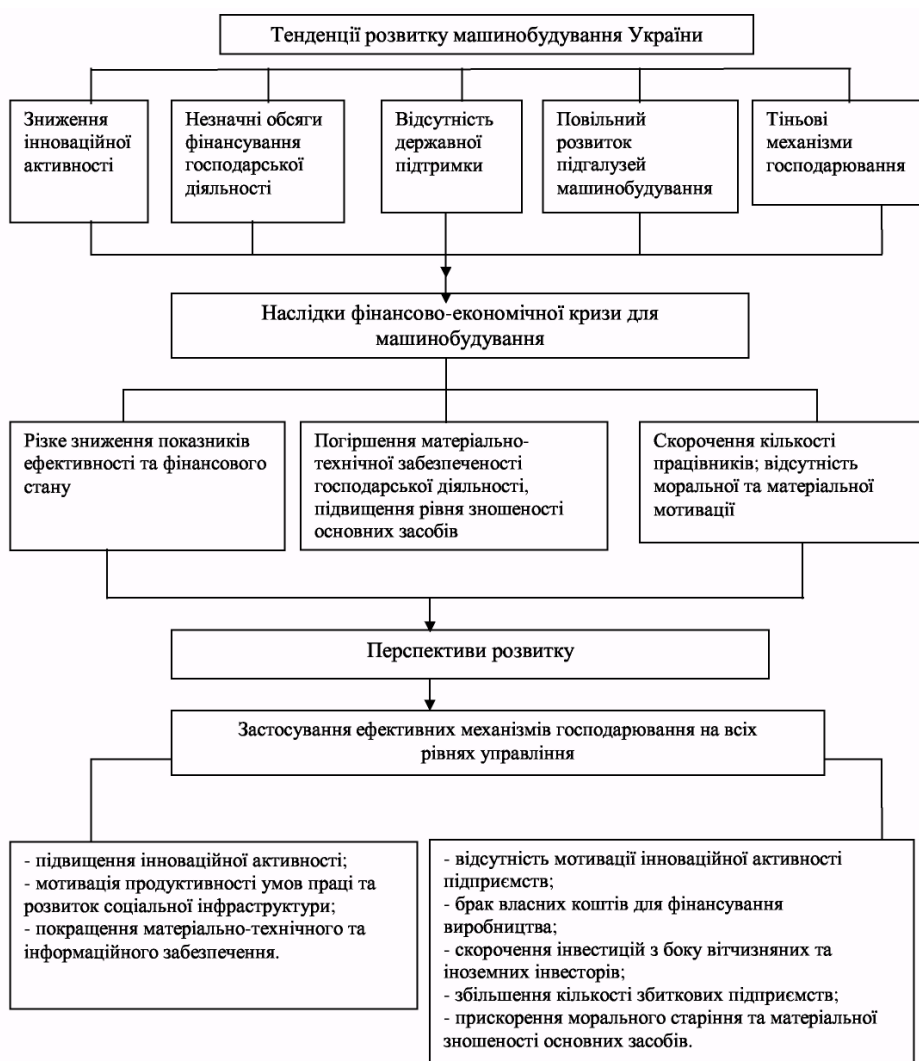


Рисунок 1 – Характеристика стану, загроз та шансів, тенденцій розвитку машинобудування України

На нашу думку, це пов'язано із наслідками приватизації машинобудівних підприємств, яка у переважній більшості не супроводжувалася створенням конкурентного середовища. А, як відомо, приватний власник активізує інноваційну діяльність в умовах жорсткої конкуренції. Після приватизації господарі підприємств були зорієнтовані на отримання швидких доходів, а не на розвиток інноваційного потенціалу. Відсутність останнього пояснювалася застарілою законодавчою базою, яка була спрямована на регулювання процесу розвитку інноваційного матеріалу. Постійні зміни господарського права приватизаційних моментів, нестабільність податкових аспектів посилюють різного роду ризики, у тому числі й інноваційної діяльності, результати якої можна очікувати загалом у довгостроковій перспективі.

У той самий час приватний бізнес отримав при приватизації, як правило, технологічно відсталі машинобудівні підприємства. Нові власники, не бажаючи вкладати кошти в інновації, застосовували стратегію використання західних технологій та обладнання. Така діяльність була вигідна іноземним компаніям, які часто створювали спільні машинобудівні підприємства з національним бізнесом. Поєднуючи створені за кордоном технології і обладнання з місцевою робочою силою, створювались усі сприятливі умови, необхідні для просування на національний ринок їхньої продукції.

На думку автора, те, що машинобудівні підприємства імпортували технології за низькими цінами і з мінімальним ризиком – це позитивний процес. Так ми інтегрувалися в глобалізовану економіку. Проте тут є і негативна сторона – машинобудівні підприємства не використали обладнання власних українських підприємств і національні науково-технічні розробки.

Україна поставила перед собою амбітне завдання: у 2020 році вийти у 20-ку найбільш розвинених країн світу. Для цього, на нашу думку, необхідно:

- скорочення критичного відставання України від розвинених країн за якістю державних інституцій, макроекономічного та підприємницького середовища, інноваційної складової розвитку, інфраструктури;

- підвищення технологічного рівня виробництва для посилення адаптивності економіки до зовнішніх потрясінь і виведення країни на траєкторію стійкого динамічного зростання з ефективним використанням людського, виробничого і природного капіталу.

Для забезпечення конкурентних переваг машинобудування має відбутися якісний економічний прорив: спочатку в індустріальне, а потім у постіндустріальне суспільство. Основою такого прориву має бути високотехнологічна індустріалізація з подальшим зосередженням ресурсів на підтримку постіндустріального розвитку з усіма атрибутами економіки знань. При цьому особлива увага має приділятися формуванню організаційно-економічного механізму реалізації заходів по забезпеченню інноваційності машинобудівних підприємств щодо підвищення конкурентоспроможності. До речі, даний аспект відображено у відповідних програмних документах багатьох країн як із розвинутою, так і перехідною економікою.

Слід зауважити, що концепції підвищення конкурентоспроможності та інноваційної діяльності машинобудування, як і країни в цілому, знаходяться в тісному зв'язку, доповнюючи одна одну.

Конкурентоспроможність ми розглядаємо як здатність країни забезпечувати конкурентні переваги продукції на зовнішніх ринках та високу динаміку зростання доходів населення з урахуванням процесів глобалізації. Це означає, що відповідна політика має постійно бути спрямована на забезпечення спроможності машинобудівних підприємств продукувати новітні науково-технічні ідеї, доводячи їх до своєчасного впровадження.

Інноваційна діяльність як процес виробництва, адаптації та використання нововведень у різних сферах економічної діяльності, є важливим джерелом конкурентних переваг та економічної динаміки в умовах стрімкої зміни глобального середовища. Спільним для обох концепцій є їхня мета – визначення важелів та механізмів державної політики для підтримання в активному стані спроможності машинобудівних підприємств до оновлення в умовах конкуренції.

Забезпечення міжнародної конкурентоспроможності довгий час розглядалося як життєво необхідна політика лише індустріально розвинутими країнами, які спроможні концентрувати значні ресурси в науково-технічній сфері і, відповідно, конкурувати за найбільш новітніми технологіями. Головний напрям руху таких країн – ставати більш спеціалізованими у знаннєємних секторах, де діяльність дає можливість отримання набагато більшої доданої вартості, більших прибутків, а також створювати глобальні дослідницькі мережі та ланцюжки з їх забезпечення, що виходять далеко за національні кордони.

У той же час «нові індустріальні країни», зокрема Сингапур, Тайвань, Південна Корея, Малайзія, а згодом і Китай, не маючи достатніх інвестицій та суттєвого доробку в технологічній сфері, йшли шляхом запозичення технологій, перетворення їх на комерційно значимі товари та послуги, виходячи з ними на міжнародні ринки. Впроваджуючи політику запозичення, ці країни водночас робили великі стратегічні інвестиції для розбудови своєї технологічної спроможності, здійснювали реформування наукової сфери та освіти, створювали сучасну інноваційну систему. Успіх цих країн довів, що найголовнішою у зміцненні конкурентоспроможності є здатність не стільки створювати нові технології, скільки забезпечувати швидке поглинання ринком і виробництвом технологічних інновацій, як створених у країні, так і залучених іззовні. Тобто має бути створений трансмісійний механізм, що трансформує технологічні можливості країни в економічні результати.

Такий механізм у своїй основі повинен спиратися на регуляторні правила та інституції, що забезпечують як створення, так і швидке просування нових продуктів і технологій на ринок та у виробництво. Загалом же мова йде про формування національної інноваційної системи (НІС), яка має охоплювати всю мережу суб'єктів господарювання, ефективність яких дозволяє створювати, впроваджувати, модифікувати та розповсюджувати нову техніку й технології в даній країні, а також визначати пріоритети державної політики у цій сфері, акумулювати фінансові ресурси для інноваційної діяльності та генерації відновних знань.

Цікаву концепцію конкурентних переваг запропонував М. Портер [2, с. 119-130; 3, с. 141-180]. Він сформулював детермінанти таких переваг і виділив фактори, які впливають на їх формування. Це переваги низького рангу: сировина, дешева робоча сила, масштаби виробництва. До переваг більш високого рівня він відніс репутацію фірми, зв'язки з клієнтами, інвестиційну привабливість фірми, мету й мотивацію господарів, менеджерів і персоналу. Велику роль у створенні конкурентних переваг відіграють успішно діючі маркетингові підрозділи, а також фірми, які володіють широкою і точною інформацією про ринки, конкурентів, товари і технології.

Однак, на нашу думку, ці фактори мінливі і не дозволяють довго утримувати конкурентні переваги. Необхідно постійно бути готовими до корінних змін у діяльності фірми, визначити стратегічні фактори, які забезпечують вигідні позиції в конкурентній боротьбі. Іншими словами слід володіти конкурентними перевагами найвищого порядку, до яких зокрема належать: запатентована технологія, диференціація на основі новизни товарів або послуг, високий професіоналізм персоналу та ін. Отже, найважливішим джерелом створення й утримання конкурентної переваги є постійне оновлення техніки і технології, динамічний інноваційний розвиток виробництва.

До речі, у формуванні конкурентних переваг фірми І. Ансофф особливого значення надає високому рівню якості НДДКР та стратегічним технологічним факторам. До них відносяться інвестиції в НДДКР, нова технологія і динаміка її розвитку, позиція в конкурентній боротьбі, динаміка оновлення продукції і конкурентоспроможності фірми [4, с. 119].

Найважливіші конкурентні переваги машинобудівного підприємства представлені автором в табл. 1. За цими даними можна визначити пріоритетність у їх формуванні та здійснити відповідні оцінки:

- пріоритетності та відносної важливості відповідного фактора;
- рівня та інтенсивності участі факторів у стратегії підприємства;
- характеру взаємозв'язків технологічних конкурентних переваг з економічними, ринковими, соціально-політичними зовнішніми умовами;
- існуючих розривів між необхідними змінами і установленими умовами функціонування підприємства, а також її стратегією і економічну поведінку.

Таблиця 1 – Формування конкурентних переваг машинобудівного підприємства

№	Фактори	Рівень розвитку			Пріоритетність у балах від 1 до 10
		низький	середній	високий	
1	Інвестиції в НДДКР				7
	Доля витрат на НДДКР, % від прибутку			+	
	Доля витрат на ДР (дослідницькі розробки), % від прибутку	+			
	Доля витрат на ДКР, % від прибутку			+	
2	Динаміка нової технології				8
	Частота появи нових технологій			+	
	Число конкуруючих технологій		+		
	Тривалість життєвого циклу		+		
3	Динаміка нової продукції				6
	Частота появи нової продукції			+	
	Технологічна новизна	+			
	Тривалість життєвого циклу			+	
4	Динаміка конкурентоспроможності				4
	Інтенсивність технологічних різноманітностей		+		
	Використання технології як знаряддя конкуренції	+			
	Інтенсивність конкуренції			+	
5	Позиція в конкуренції				9
	Лідерство в НДДКР		+		
	Лідерство в розробці технологій			+	
	Лідерство в розробці нової продукції			+	

Стратегія формування конкурентних переваг повинна бути економічно, технологічно і соціально обґрунтованою. При цьому слід опиратися на варіантний аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища.

Так, на формування конкурентних переваг чинять вплив динаміка попиту, купівельна спроможність, соціально-політичні обмеження, інтенсивність конкуренції, структура ринку і поведінка його учасників, а також інфраструктурні та інституційні аспекти тощо.

Максимальне нарощування конкурентних переваг можливе в «ідеальній» моделі, якщо машинобудівне підприємство володіє досконалою технологією, має до себе значний інтерес зі сторони споживачів, для неї створені оптимальні канали в просуванні товарів, а на її продукцію є значний попит та відсутня недобросовісна конкуренція і т. п.

Найбільш успішна реалізація стратегії конкурентних переваг базується на створенні підприємством інноваційної монополії, оскільки саме вона сприяє створенню найкращої для себе конкурентної ситуації. На олігопольному ринку вирішальний вплив на зовнішні конкурентні переваги чинять реакція покупців і поведінка конкурентів. А найкращі умови для внутрішніх конкурентних переваг на такому ринку створюються на основі політики диференціації, застосування нової технології і особливо унікальної продукції, яка має високу цінність для споживачів [5, с. 97].

Найважче виявляється утримати зовнішні конкурентні переваги на ринках досконалої конкуренції, оскільки вона характеризується присутністю великої групи продавців, які протистоять великій групі покупців. Товари на такому ринку повністю взаємозамінні, не диференційовані, а ціни визначаються тільки співвідношенням попиту і пропозиції. Підприємства не мають жодної можливості диктувати свої умови, мають дуже низький потенціал впливу на ринок і характеризуються фактично повною відсутністю ринкової сили. На таких ринках домінує стандартизований продукт і стратегія підприємства спрямована на досягнення низьких витрат [6, с. 194].

Цінність конкурентних переваг по витратам на таких ринках достатньо висока, але утримати конкурентну перевагу досить важко. Будь-який технологічний прорив конкурентів може звести нанівець завойовані переваги лідера по зниженню витрат. Тому машинобудівні підприємства мають формувати стратегію і тактику утримання конкурентних переваг шляхом впровадження високих технологій, широкої диференціації новизни і якості товару, випереджувального інноваційного маркетингу, який дозволяє задовольнити різноманітні запити покупців і т. ін.

Розробляючи та координуючи дії по утриманню і удосконаленню конкретних переваг важливо визначити динаміку життєвих циклів таких переваг, жорсткість обмеження і використання конкретних факторів, можливості тиску зовнішніх і внутрішніх умов та наявності «вузьких місць».

Процес створення і утримання конкурентних переваг має високу невизначеність і високий рівень ризику. Особливість процесу створення і утримання конкурентних переваг відображена автором в табл. 2.

Конкурентні переваги досягаються за рахунок творчої наступальної стратегії, яка має протистояти конкурентам. Оборонні стратегії допомагають захистити, зберегти і продовжити життєвий цикл інновацій. Тривалість же етапу створення переваги залежить від характеристики конкуренції в галузі, унікальності товару, ступеня новизни, технології і загрози появи нових конкурентів.

Наступальна стратегія дає можливість машинобудівному підприємству створити конкурентні переваги за короткий період, якщо підприємство:

- проводить розробку широкого спектра технологій, здатних стати домінуючими;
 - проводить розробку широкого спектра технологій, здатних стати домінуючими;
 - здійснює широкий спектр пошукових НДДКР, при яких нові технологічні рішення відповідають новим потребам;
 - її організаційні структури та виробничі системи спрямовані на адаптацію до ринкових запитів;
 - виробляє різноманітний набір товарів, з поліпшеними їх характеристиками.
- Проте діяльність суб'єктів господарювання може бути успішною за умови, коли стратегію диференціації застосовує невелика кількість конкурентів.

Таблиця 2 – Створення і утримання конкурентних переваг машинобудівним підприємством

Тип діяльності	Характеристики
Об'єкт управління	Висока невизначеність, не детермінованість, мінливість
Тип управління	По слабким сигналам
Тип інновацій	Радикальні технологічні, технічні, продуктові
Тип НДДКР	Широкий спектр ДР – від розробки ідеї до застосування у виробництво
Тип маркетингу	Випереджувальний, креативний
Тип поведінки	Лідер-новатор
Тип стратегії	Наступальна, стратегія диференціації

Безумовно, підтримання високого рівня конкурентних переваг необхідно забезпечувати на всіх етапах життєвого циклу товарів.

На етапі зародження конкурентної переваги машинобудівне підприємство має визначати його концепцію і здійснювати інвестиції в найбільш важливі елементи стратегічного й інноваційного потенціалу її розвитку. Цей період повинен проходити в короткі строки, оскільки від цього залежить можливість забезпечити довготерміновість успіху підприємства.

На етапі прискороного нарощування конкурентних переваг діяльність підприємства повинна бути заснована на радикальних перетвореннях, створенні системи взаємозв'язків з партнерами, постачальниками, суміжниками, споживачами, спорідненими виробництвами тощо.

Уповільнення росту фірми пов'язано, як правило, з появою конкурентів та з наявністю негативних тенденцій розвитку. На цьому етапі вирішальною умовою збереження конкурентних переваг є оновлення технологій, підвищення техніко-організаційного і технологічного рівня виробництва, удосконалення професіоналізму персоналу і розростання заходів з організації інвестицій у нові проекти. На цьому етапі відбувається ще невидима боротьба між здібностями підприємства розвивати й утримати переваги та активізацією намірів конкурентів [7, с. 39].

Період зрілості пов'язаний з підтриманням рівня накопичених конкурентних переваг і максимальним використанням ресурсів. Тривалість періоду «пожинання плодів» може коливатися в значних межах і залежить від:

- рівня наукомісткості виробництва;
- радикальності застосовуваних технологій;

- ступеня новизни і споживчих якостей товару;
- відповідності дій підприємства очікуванням споживача;
- супутніх законодавчих, фінансово-кредитних, митних та ін. заходів;
- можливостей конкурентів;
- ступеня жорсткості конкурентної боротьби;
- можливостей підприємства перейти в нові сегменти, ринки або в нові галузі;
- ступеня диверсифікацій діяльності підприємства [8, с. 129].

Щодо можливостей втрати конкурентних переваг, то вони закладені у старінні багатьох елементів виробництва, НДДКР, маркетингу, а також появи могутнього конкурента з більш міцною ринковою позицією, зміні навколишнього середовища, погіршенні соціально-політичного та інвестиційного клімату.

Для продовження часу процвітання і недопущення втрати конкурентної переваги машинобудівне підприємство повинно проводити постійне системне оновлення діяльності і багатократні стратегічні наступи.

Підприємство повинно не тільки швидко і гнучко реагувати на зміну ринкової ситуації, але й оперативно змінювати технологічну базу виробництва, асортимент випускаючої продукції. На характер цих заходів впливає вибір шляху подальшого розвитку і відповідних способів технічного і технологічного оновлення.

Доцільність використання того чи іншого способу технологічного оновлення залежить від конкретної економічної ситуації. Системне оновлення машинобудівного підприємства, засноване на зміні виробничих технологій, може відбуватися різними шляхами: купівлею ліцензій і ноу-хау, проведення НДДКР силами підприємства, створенням спеціальних організаційних проектних і венчурних структур і підрозділів. Купівля нових технологій може відбуватися за рахунок злиття і поглинання компаній, які володіють такими технологіями, або за рахунок створення спільних підприємств, міжфірмових альянсів і т. ін.

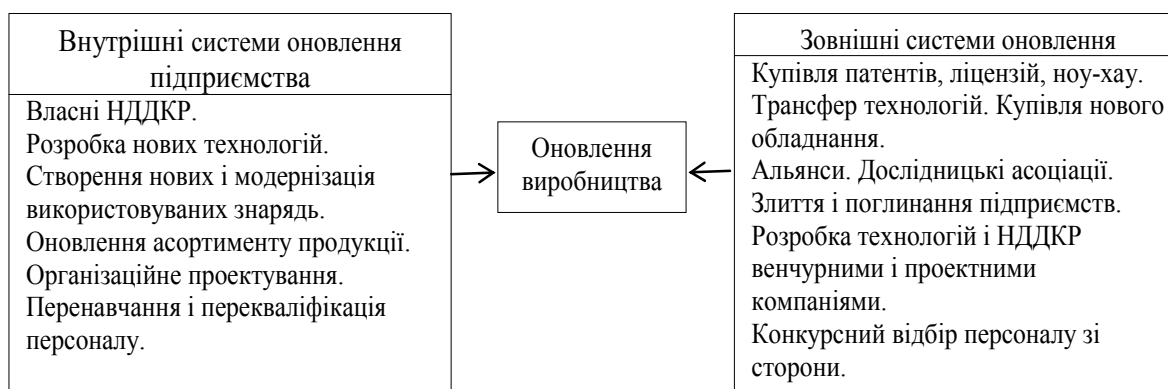


Рисунок 2 – Можливі варіанти оновлення виробництва

Стратегічно – це для компанії вибір варіанта оновлення інтернального характеру, тобто застосованого на власних розробках і на підвищенні технологічного, науково-технічного й організаційного рівня виробництва. Другий шлях ґрунтується на екстремальних умовах оновлення. Можливості технічного оновлення підприємства продемонстровано автором на рис. 2.

Висновки з проведеного дослідження. Стратегія інноваційного розвитку машинобудівного підприємства, галузі є основою створення й утримання конкурентних переваг, направлена на максимальне задоволення потреб з одного боку, і усестороннє використання можливостей виробництва, інноваційного науково-технічного і інтелектуального потенціалу підприємства – з іншого.

Вплив інноваційної діяльності на забезпечення конкурентних переваг потребує подальшого дослідження і вивчення у зв'язку з посиленням конкуренції на ринку машинотехнічної продукції.

Список літератури

1. Статистичний щорічник України за 2011 рік: стат. зб./ [за ред. О.Г. Осауленка]; Державна служба статистики України. – К.: ДП «Інформ. Аналіт. Агентство», 2012. – 558 с.
2. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер; [пер. с англ.; под ред. В.Ю. Щетинина]. – М.: Международные отношения, 1993 – 393 с.
3. Портер М. Стратегія конкуренції / М. Портер; [пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський]. – К.: Основи. 1998. – 390 с.
4. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф [пер. с англ.]. – М.: Экономика, 2003. – 415 с.
5. Азарян О.М. Стратегічне управління маркетинговою діяльністю підприємств машинобудування; [монографія] О.М. Азарян, А.С. Болдирева – Донецьк: ДОН НУЕТ, 2011. – 234 с.
6. Потенциал инновационного развития предприятия: [монография] / С.Н. Козьменко. – Сумы: Деловые перспективы, 2005. – 256 с.
7. Аньшин В.Н. Маркетинг нововведений / В.Н. Аньшин. – М.: РЭА. 2007. – 507 с.
8. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент: [учебн. пос. для вузов] / Балабанов И.Т. – СПб.: Питер, 2004 – 309 с.

Yuriy Velikiy

Black Sea State University named Petro Mogila, Mykolayiv

Innovation as a means of competitive advantage engineering companies

The study is a synthesis of theoretical approaches to the definition of innovation as a means to ensure competitive advantages of machine-building enterprises. The author gave a description of the state, threats and opportunities of engineering Ukraine. Author identified the most important competitive edge engineering company based on innovation: investment and innovation, the share of expenditure on innovation as % of revenue, the dynamics of new technology, the incidence of new technologies, the duration of the life cycle of product innovation, the intensity of technological diversity, leadership in technology development, leadership in the development of new products, etc. The strategy of competitive advantages based on innovation should be economically, technologically and socially feasible. It should be based on analysis of a variant of the external and internal environment.

machine-building enterprises, innovation, technology

Одержано 04.09.13

УДК 658.15:658.821

Р.І. Жовновач, доц, канд. екон. наук,

Кіровоградський національний технічний університет

Інтегральне оцінювання рівня фінансової конкурентоспроможності підприємств

У статті розглянуто наявні трактування категорії “фінансова конкурентоспроможність підприємства” та уточнено її сутність. Запропоновано методичний підхід до здійснення інтегральної оцінки фінансової конкурентоспроможності підприємств на основі індикаторів ефективності фінансової діяльності та за потенційними джерелами фінансування виробничої діяльності, системи управління й інноваційного розвитку підприємства.

конкуренція, конкурентоспроможність, фінансова конкурентоспроможність, рівень фінансової конкурентоспроможності, інтегральний показник

Р.И. Жовновач

Кировоградский национальный технический университет

Интегральное оценивание уровня финансовой конкурентоспособности предприятий

В статье рассмотрены существующие трактовки категории "финансовая конкурентоспособность предприятия" и уточнено определение её сущности. Предложен методический подход к проведению интегральной оценки финансовой конкурентоспособности предприятий на основе индикаторов эффективности финансовой деятельности и относительно потенциальных источников финансирования производственной деятельности, системы управления и инновационного развития предприятия.

конкуренция, конкурентоспособность, финансовая конкурентоспособность, уровень финансовой конкурентоспособности, интегральный показатель

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання особливої актуальності набувають питання, пов'язані з пошуком засобів підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та їх конкурентного статусу. Проте економічна ситуація, яка склалася в Україні останнім часом, ускладнюється браком власних фінансових ресурсів підприємств, формуванням нераціональної структури капіталу та неефективністю політики фінансування їх фінансово-господарської діяльності, що негативно позначається на отриманні прибутку і призводить до зростання кількості та питомої ваги збиткових підприємств. Крім того, сьогодні на перший план висуваються питання постійного фінансового контролю та спостереження за процесами фінансового оздоровлення й адаптації вітчизняних підприємств до зміни ринкового середовища, забезпечення їх самоокупності та самофінансування, а також створення можливостей для розширеного відтворення, підвищення фінансової результативності їх діяльності, якості та ефективності господарювання. За таких обставин надзвичайно важливим стає розв'язання питань, пов'язаних зі створенням системи показників для визначення рівня фінансової конкурентоспроможності, яка здатна забезпечити відстеження та знешкодження розвитку негативних тенденцій у фінансово-господарській діяльності підприємства, сприяти підвищенню ефективності виявлення внутрішніх резервів, збільшенню конкурентного потенціалу підприємства на основі формування ефективної політики фінансування та досягти збалансованого економічного зростання вітчизняних підприємств в довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові аспекти оцінки конкурентоспроможності підприємства, забезпечення стабільності його фінансового становища, досягнення високого конкурентного статусу досліджені в роботах багатьох економістів. Питання формування конкурентного середовища та забезпечення конкурентоспроможності підприємств досліджено в роботах таких економістів, як І. Ансофф, А. Маршалл, М. Портер, Д. Ріккардо, Дж. Робінсон, А. Сміт, Ф. Хайек, Г. Азоєв, В. Обремчук, С. Савчук, Р. Фатхутдінов, та ін. Методичні підходи до управління окремими факторами фінансової конкурентоспроможності розглядаються У. Бівером, М. Білопольским, Т. Клебановою, Г. Кузнецовим Р. Сайфулліним, Ю. Смірновим, Н. Педченко, Е. Хелфертом, В. Хорном та ін. Незважаючи на достатню кількість матеріалів, рішення проблеми розробки методики оцінки фінансової конкурентоспроможності підприємства на сьогоднішній день не існує.

Метою статті є розробка методичного підходу до інтегрального оцінювання фінансової конкурентоспроможності підприємства, спрямованого на отримання обґрунтованих результатів, які комплексно відображають ступінь фінансової спроможності підприємства забезпечувати свої конкурентні переваги та отримання необхідних результатів, а також адаптуватися до зміни умов зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу. Поняття “конкуренція” має латинські корені (лат. *conspicuentia* – змагання) і його сутність полягає у суперництві між окремими суб'єктами, зацікавленими у досягненні однієї і тієї ж мети у певній сфері діяльності.

Сучасні економісти тлумачать це поняття по-різному. Так, зокрема Портер М. розглядає конкуренцію як процес, що динамічно розвивається, безперервно змінний ландшафт, на якому з'являються нові товари, нові шляхи маркетингу, нові виробничі процеси і нові ринкові сегменти [1, с. 496]. Фахрутдінов Р.А. стверджує, що конкуренція – це процес управління суб'єктом своїми конкурентними перевагами на конкретному ринку (території) для отримання перемоги або досягнення інших цілей у боротьбі з конкурентами за задоволення об'єктивних або суб'єктивних потреб у рамках законодавства або в природних умовах [2, с. 153]. Гордон Я. зазначає, що конкуренція – це не просто стан розуму. Конкурентна боротьба вимагає, щоб компанія розуміла необхідність формувати і постійно підтримувати власну конкурентоспроможність [3, с.14].

Дослідження теоретичних основ поняття «фінансова конкурентоспроможність підприємства» доцільно почати з визначення його економічної сутності. У своїх роботах Загорський А.Л. використовує таке поняття, як фінансова конкурентоспроможність, проте автор не дає його трактування. Він зазначає, що фінансова конкурентоспроможність визначається фінансовою стійкістю (для чого використовуються коефіцієнти фінансової незалежності, стійкості, забезпеченості власними оборотними активами і т.д.), платоспроможністю (абсолютною, швидкою та загальною ліквідністю, мобільністю оборотних коштів, часткою простроченої дебіторської та кредиторської заборгованості), швидкістю обороту капіталу (оборотністю активів, власного капіталу, оборотних коштів та їх матеріальної частини, дебіторською і кредиторською заборгованістю), прибутковістю (рентабельністю активів, використанням виробничих фондів, оборотних коштів, праці, власного капіталу, продажів) [4].

Кузнецов Г.П. визначає фінансову конкурентоспроможність як здатність підприємства фінансувати свій сталий розвиток, забезпечуючи при цьому нормальну для даної сфери окупність вкладень, рентабельність і збільшення ціни бізнесу [5, с. 7].

Педченко Н.С. поняття фінансова конкурентоспроможність трактує як можливість виживання підприємства в умовах постійної конкурентної боротьби завдяки наявності значного внутрішнього фінансового потенціалу підприємства,

достатності фінансових ресурсів, доступності позикових ресурсів, спроможності забезпечення високорентабельної діяльності та розширеного відтворення в умовах ринкової трансформації [6, с.124].

Смірнов Ю.О. вважає, що під фінансовою конкурентоспроможністю підприємства слід розуміти здатність здійснювати конкурентну боротьбу в мінливих ринкових умовах, підтримуючи таку структуру капіталу, яка забезпечує кредитоспроможність і зростання ринкової вартості підприємства. [7, с. 6].

Клебанова Т. С. вважає, що фінансова конкурентоспроможність є комплексним поняттям, яке відображає ефективність процесів формування і розміщення фінансових ресурсів [8, с. 194].

Вивчення фінансової конкурентоспроможності підприємства, безумовно, є необхідним, оскільки усвідомлення механізмів її формування дасть можливість підприємству стати більш гнучкими у динамічному ринковому середовищі і, відповідно, підвищити ефективність своєї діяльності. Однак, дослідження теоретичних підходів до визначення економічної сутності фінансової конкурентоспроможності показало, що в даний час дане поняття залишається не досить вивченим. На наш погляд, визначаючи сутність фінансової конкурентоспроможності підприємства, особливу увагу потрібно звернути на те, що ця категорія повинна відображати такі позиції:

- фінансова конкурентоспроможність підприємства є складовою загальної конкурентоспроможності підприємства;

- фінансова конкурентоспроможність підприємства має відносний характер та передбачає порівняння аналогічних характеристик економічних суб'єктів визначеного товарного ринку та зумовлює необхідність виважено підходити до вибору бази порівняння для отримання об'єктивних результатів;

- фінансова конкурентоспроможність підприємства є динамічною величиною; характеризує положення суб'єкта у конкурентному полі в координатах часу як результат його конкурентної діяльності;

- фінансова конкурентоспроможність підприємства повинна відображати фінансові можливості підприємства адаптуватися до зміни умов зовнішнього та внутрішнього середовища;

- фінансова конкурентоспроможність підприємства повинна відображати активність фінансової діяльності, якість управління фінансами, фінансові можливості та перспективи ефективного функціонування підприємства;

- фінансова конкурентоспроможність підприємства – складний комплексний показник, тому її оцінку не можна звести до визначення єдиного показника.

З урахуванням зазначеного вище, можна сформулювати таке визначення: фінансова конкурентоспроможність підприємства – це комплексна характеристика підприємства, яка характеризує його фінансові можливості для розробки, виготовлення та фінансування необхідних маркетингових заходів, спрямованих на забезпечення реалізації протягом передбачуваних термінів часу необхідну кількість виробів, що можуть бути затребувані ринком і які, в свою чергу, дозволяють у подальшому отримувати необхідні результати, що гарантовано забезпечують його виживання та розвиток, а також підтверджують його спроможність займати активну позицію на конкурентному ринку у динамічних умовах зовнішнього та внутрішнього середовища.

Сутність комплексного підходу до оцінки фінансової конкурентоспроможності полягає в тому, щоб надати максимально повну характеристику фінансової спроможності об'єкту дослідження на основі врахування факторів формування фінансової конкурентоспроможності підприємства. Здійснення інтегральної оцінки фінансової конкурентоспроможності підприємств пропонується на основі індикаторів

ефективності фінансової діяльності та за потенційними джерелами фінансування виробничої діяльності підприємств, системи управління та інноваційного розвитку підприємства. Призначення методики комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємства реалізується у виявленні наявних фінансових ресурсів підприємства, оцінки ефективності використання потенціалу конкурентоспроможності і визначення рівня його конкурентоспроможності відносно підприємств, які функціонують в одній галузі та належать одній продуктивній групі.

Таким чином, використовуючи методику комплексної оцінки, фінансову конкурентоспроможність підприємства можна представити у вигляді функції, наведеної у формулі 1.

$$\Phi_{\text{КСП}} = f(E\PhiД, \PhiВД, \PhiІД, \PhiМ), \quad (1)$$

де $\Phi_{\text{КСП}}$ - фінансова конкурентоспроможність підприємства, що залежить від таких змінних:

$E\PhiД$ – ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства;

$\PhiВД$ – фінансова спроможність забезпечення виробничої діяльності;

$\PhiІД$ – фінансування інноваційного потенціалу;

$\PhiМ$ – ефективність управління та фінансового менеджменту.

Розрахунок інтегрального коефіцієнта фінансової конкурентоспроможності підприємства може бути здійснено за формулою:

$$\Phi_{\text{КСП}} = K_{E\PhiД} * V_{E\PhiД} + K_{\PhiВД} * V_{\PhiВД} + K_{\PhiІД} * V_{\PhiІД} + K_{\PhiМ} * V_{\PhiМ}, \quad (2)$$

де $K_{E\PhiД}$, $K_{\PhiВД}$, $K_{\PhiІД}$, $K_{\PhiМ}$ – коефіцієнти фінансової конкурентоспроможності за відповідними блоками;

$V_{E\PhiД}$, $V_{\PhiВД}$, $V_{\PhiІД}$, $V_{\PhiМ}$ – коефіцієнти вагомості кожного блоку.

Коефіцієнт $\Phi_{\text{КСП}}$ є інтегральною числовою характеристикою фінансової конкурентоспроможності. Чим більше його значення, тим вища фінансова конкурентоспроможність підприємства, виходячи з можливостей ресурсного потенціалу. Отримані результати можуть бути порівняльною основою для підвищення рівня фінансової конкурентоспроможності підприємства. Оцінювання рівня фінансової конкурентоспроможності також відбувається шляхом інтерпретації отриманих результатів з урахуванням впливу галузевої специфіки. Середньогалузеві показники є основою для оцінювання фактичного рівня фінансової конкурентоспроможності підприємств. Порівняння отриманих результатів із середньогалузевими значеннями дозволить скласти загальне уявлення про особливості галузевої специфіки організації фінансово-господарської діяльності підприємств, її вплив на структуру активів та зобов'язань, а також формування фінансових результатів. Завдяки використанню цих показників формуються певні нормативні та обмежувальні значення ключових фінансових коефіцієнтів. Найкращі результати, отримані серед підприємств окремої галузі, є орієнтиром для досягнення необхідного рівня фінансової конкурентоспроможності підприємств та підґрунтям для прийняття обґрунтованого рішення щодо її планування, своєчасного виявлення та адаптації до зміни ринкового середовища.

Такий підхід дозволяє оцінювати власний фінансовий потенціал для забезпечення конкурентоспроможності порівняно з конкурентами для оперативної зміни або коригування стратегії розвитку на відповідному рівні. Запропонована методика оцінки є досить простою і зручна для розрахунків і розуміння її менеджерами всіх рівнів управління. Порівняння показників дає можливість визначити власну перевагу над конкурентами за внутрішніми (скорочення витрат, підвищення продуктивності праці, фондівіддачі тощо) та зовнішніми (ринкові переваги товарів, що виробляються) аспектами.

Пропонуємо оцінювати фінансову конкурентоспроможність за одиничними показниками. Ці показники поєднуються в однорідні групи, а їх узагальнений аналіз (за допомогою інтегральних показників) за різними напрямками дослідження дозволить одержати характеристику кожного конкурента на заявленому ринку. Перелік показників, що характеризують основні напрями діяльності підприємства, визначається виходячи з можливостей статистичної інформації, яка доступна для користувача та є одноманітною і порівнюваною. До таких показників слід віднести наявні в інформаційному просторі параметри фінансово-господарської діяльності підприємства за функціональними блоками (табл. 1).

Функціональні блоки та порядок розташування їх за значущістю визначалися за типовою ієрархією внутрішніх змінних галузевих ключових факторів успіху.

Таблиця 1 – Показники для оцінювання фінансової конкурентоспроможності підприємства

Показники потенціалу за функціональними блоками	Одиниця виміру	Джерело	Інформаційне значення
1. Показники ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства			
1.1. Рентабельність діяльності	Індекс	*	Узагальнений показник ефективності діяльності
1.2. Рентабельність продукції	Індекс	*	Узагальнений показник ефективності управління
1.3. Коефіцієнт поточної ліквідності	Індекс	*	Характеристика платоспроможності
1.4. Коефіцієнт швидкої ліквідності	Індекс	*	Характеристика платоспроможності
1.5. Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	Індекс	*	Характеристика фінансової стійкості
2. Показники фінансової спроможності забезпечення виробничої діяльності			
2.1. Середньорічні темпи зростання ринку	Індекс	*	Інформація про інтенсивність діяльності
2.2. Питомі капітальні вкладення на одиницю продукції	Індекс	**	Показник ефективності використання виробництва
2.3. Коефіцієнт фондівдачі	Індекс	*	Характеристика використання основних фондів
2.4. Коефіцієнт матеріаломісткості	Індекс	**	Характеристика використання матеріальних ресурсів
2.5. Співвідношення інвестицій у виробництво до загального обсягу виробленої продукції	Індекс	**	Характеристика використання основних фондів
2.6. Коефіцієнт оборотності виробничих запасів	Індекс	*	Показник ділової активності
2.7. Коефіцієнт забезпечення робочим капіталом	Індекс	*	Характеристика фінансової стійкості
2.8. Вартість виробничого потенціалу підприємства	Індекс	**	Характеристика фінансові можливості виробництва
3. Показники фінансування інноваційної діяльності			
3.1. Рівень витрат на НДДКР	Індекс	**	Інформація про інтенсивність здійснення нововведень
3.2. Рівень освоєння та розробки нових технологій виробництва	Індекс	**	Інформація про ефективність використання нововведень
4. Показники ефективності управління та фінансового менеджменту			
4.1. Рівень заробітної плати до обсягу продажу	Індекс	**	Мотивація персоналу
4.3. Продуктивність праці	Індекс	**	Характеристика ефективності праці робітників
4.2. Рівень фінансування управлінської діяльності	Індекс	**	Характеристика ефективності системи фінансового управління
4.4. Рівень відповідності системи фінансового менеджменту вимогам ринкового середовища	Індекс	**	Характеристика ефективності системи фінансового управління

*Розраховується за формами фінансової звітності підприємства

**Розраховується за оперативними даними управлінського обліку.

Висновки. Запропонована нами методика оцінки фінансової конкурентоспроможності включає перелік необхідних показників, які дозволяють об'єктивно вимірювати рівень фінансової конкурентоспроможності підприємства, є досить простою, спирається на загальновідомі статистичні методи екстраполяції і зручна для розрахунків і розуміння її менеджерами всіх рівнів управління. Використання представленої методики дозволить підвищити науково-теоретичну обґрунтованість прийняття рішень стосовно перспектив забезпечення достатнього рівня фінансової конкурентоспроможності, а також може бути корисною для моделювання ситуацій, що змінюють параметри діяльності підприємства у напрямку нарощування його фінансового потенціалу конкурентоспроможності. Перспективами подальших наукових розробок у даному напрямі є використання запропонованої методики для оцінювання реального рівня фінансової конкурентоспроможності підприємств окремих галузей економіки та встановлення критеріальних значень основних фінансових показників для кожної з них.

Список літератури

1. Портер Майкл, Э. Конкуренция: пер. с англ. / Майкл Э. Портер. – М.: Изд. Дом "Вильямс". – 2005. – 608 с.
2. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг: учебник [для студ. ВУЗов] / Р.А. Фатхутдинов. – Изд. 3-е. – СПб.: Изд-во "Питер", 2003. – 347 с
3. Гордон Я.Х. Целевая конкуренция / Я.Х. Гордон: пер. с англ. С. Жильцов, И. Малкова, Е. Федорова. – М.: Изд-во "Вершина", 2006. – 368 с.
4. Загорский А.Л. Конкурентоспособность интегрированных бизнес-групп/ А.Л. Загорский . - СПб: РОСТ. - 2004.- 342 с.
5. Кузнецов Г.П. Финансовая конкурентоспособность предприятий сферы транспортно-экспедиционных услуг / Г.П. Кузнецов; СПбГИЭУ. - СПб., 2004. - 142 с.
6. Педченко Н.С. Конкурентоспроможність як об'єкт фінансового аналізу/ Н.С. Педченко // Регіональні перспективи. – 2001. – № 1(14). – С. 123-125.
7. Смірнов Ю.О. Формування механізму управління фінансовою конкурентоспроможністю підприємства: Автореф. дис. канд. екон. наук / Ю.О. Смірнов. - Київський національний економічний університет. – Маріуполь: Приазовський державний технічний університет Міністерства освіти і науки України, 2007. – 18 с.
8. Клебанова Т. С. Оценка финансовой конкурентоспособности предприятий на основе использования панельных данных / Т. С. Клебанова, Е. А. Сергиенко, Л. С. Гурьянова // Конкурентоспроможність: проблеми теорії та практики : монографія. — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. — 264 с.

Ruslana Zhovnovach

Kirovograd National Technical University

The integral estimation of financial competitiveness of enterprises

The article is devoted to the problem of development of the technical approach for realization of integral estimation of financial competitiveness of enterprises.

Present interpretations of the category “financial competitiveness of an enterprise” have been considered and its nature has been specified. The technical approach for realization of integral estimation of financial competitiveness of enterprises on the basis of indicators of efficiency of financial activity and potential funding sources of production activity, control system and innovative development of an enterprise has been offered.

Realization of the offered technical approach for realization of integral estimation of financial competitiveness of enterprises will allow to get the grounded results which will fully represent financial possibilities of an enterprise, occupy an active position at the competitive market in the dynamic conditions of external and internal environment.

competition, competitiveness, financial competitiveness, level of financial competitiveness, integral index

Одержана 30.10.13

УДК 336.221.4(075.8)

І.Л.Загреба, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Податкове стимулювання розвитку підприємств

Стаття присвячена дослідженню актуальних проблем податкового стимулювання розвитку підприємств. Досліджено особливості формування податкової політики в Україні, показано вплив параметрів системи оподаткування на тенденції і закономірності розвитку підприємств. Наведено узагальнені пропозиції і рекомендації щодо можливих шляхів удосконалення механізму податкового стимулювання розвитку підприємств з урахуванням глобальних викликів та загострення економічної кризи.

податкова система, податкова політика, податкове навантаження, податкове стимулювання, податкова пільга

И.Л.Загреба

Кировоградский национальный технический университет

Налоговое стимулирование развития предприятий

Статья посвящена исследованию актуальных проблем налогового стимулирования развития предприятий. Исследованы особенности формирования налоговой политики в Украине, показано влияние параметров системы налогообложения на тенденции и закономерности развития предприятий. Приведены обобщенные предложения и рекомендации относительно усовершенствования механизма налогового стимулирования развития предприятий с учетом глобальных вызовов и обострения экономического кризиса.

налоговая система, налоговая политика, налоговая нагрузка, налоговое стимулирование, налоговая льгота

Система оподаткування підприємств, як інструмент державного регулювання економічних і соціальних процесів, має відображати інтереси держави, підприємницьких структур та фізичних осіб.

В той же час практика свідчить про низький рівень ефективності вітчизняної моделі оподаткування підприємств, її неадекватність умовам функціонування ринкового господарства. Саме тому питання подальшого реформування оподаткування підприємств сьогодні знаходяться серед важливих фінансово-економічних проблем, від позитивного вирішення яких значною мірою залежить майбутнє України. Складність реформування системи оподаткування підприємств посилюється передусім тим, що воно відбувається в умовах дефіциту фінансових ресурсів. Зниження податкового навантаження на підприємницькі структури безумовно на початковому етапі об'єктивно приводить до зменшення податкових надходжень до бюджету. Саме тому реформування податкової сфери обов'язково повинно супроводжуватись заходами щодо розширення бази оподаткування.

Певний доробок в питання теорії і практики функціонування податків зробили українські і російські вчені: В.Андрущенко, Б.Болдирев, В.Вишневський, А.Даниленко, Л.Дробозіна, І.Золотько, А.Крисоватий, В.Опарін, А.Поддєрьогін, М.Романовський, І.Гусакова, М.Сичов, А.Соколовська, В.Суторміна, О.Тимченко, В.Федосов.

© І.Л.Загреба, 2013

Проте сучасною українською наукою ще недостатньо досліджені форми і методи податкового стимулювання розвитку підприємств.

Метою статті є поглиблення теоретичних засад та розробка науково-практичних рекомендацій щодо удосконалення важелів податкового стимулювання розвитку підприємств в Україні.

Ефективно функціонуюча ринкова економіка обов'язково повинна регулюватись державою. Але в умовах ринку держава впливає на розвиток економіки головним чином за допомогою фінансово-економічних методів і перш за все шляхом застосування відповідної системи оподаткування. Маневруючи податковими ставками, пільгами, змінюючи порядок оподаткування, держава створює певні передумови для прискореного розвитку пріоритетних галузей та виробництв, сприяє вирішенню актуальних для суспільства проблем.

Сучасний етап розвитку теорії і практики оподаткування характеризується переміщенням акцентів із фіскальної функції податків (яка реалізує основне призначення податків – формування централізованих фінансових ресурсів держави) на регулюючу (яка проявляється у можливості органів державної влади за допомогою інструментів оподаткування регулювати певні явища, процеси, пропорції і напрямки соціально-економічного розвитку держави). Регулююча функція податків повинна проявлятися не лише у «виведенні» частини доходів чи суб'єктів господарювання за межі оподаткування, а й у встановленні жорсткої залежності між розмірами наданих преференцій і конкретними економічними діями суб'єктів господарювання.

Податкове стимулювання виступає підфункцією податкового регулювання. Механізм податкового стимулювання включає систему важелів, форм, методів, інструментів державного впливу, спрямованих на стимулювання економічної діяльності платників та підвищення її ефективності шляхом зміни податків і порядку оподаткування.

Дія важелів податкового стимулювання економічної активності спрямована на заохочення юридичних і фізичних осіб до підприємницької діяльності і підвищення її ефективності. До важелів податкового стимулювання підприємств можна віднести: податкові пільги (звільнення від сплати податків, зниження податкової ставки, зменшення бази оподаткування, зменшення податкового зобов'язання тощо), спрощення податкового адміністрування, зміну строку сплати податку (відстрочка, розстрочка, податковий кредит).

Політика податкового стимулювання реалізується переважно через застосування податкових пільг. Податкові пільги можна класифікувати за критеріями:

- терміну дії (постійні, тимчасові);
- спрямованості (стимулюючі, винагороджувальні);
- рівня запровадження (загальнодержавні, регіональні);
- сферою дії (для окремих платників, для окремих видів діяльності, змішані);
- механізмом встановлення (вилучення зі складу платників податку, вилучення з об'єкта оподаткування, зменшення бази оподаткування, зниження ставок оподаткування, зменшення нарахованого податкового зобов'язання, подовження строків сплати податкового зобов'язання, звільнення від сплати податкового зобов'язання).

Розвинуті країни напрацювали значний досвід податкового регулювання та стимулювання розвитку економічної активності. Основними інституційними закономірностями і тенденціями формування стимулюючого потенціалу систем оподаткування у розвинутих державах визначено: витрати на адміністрування податків мають бути мінімальними; параметри системи оподаткування повинні відповідати

структурній економічній політиці, орієнтуватися на чітко окреслені економічні цілі; податки мають досягати справедливого розподілу доходів, не допускається подвійне оподаткування платників податків; обговорення проектів законів про оподаткування повинно носити відкритий і прозорий характер.

Якісною характеристикою системи оподаткування у державі з молодою ринковою економікою є гнучкість, що дозволяє виконувати роль регулятора економіки, вибірково і тимчасово знижуючи податкові ставки за окремими податками, зважаючи, що податки є не тільки способом формування державних доходів, а ще й важелем впливу на економічну поведінку платників.

Необхідними умовами дієвості податкової політики держави є її стабільність та чітка цілеспрямованість на вирішення конкретних завдань. Податкові перетворення в умовах української економіки повинні активно стимулювати розвиток реального сектора, підвищення зацікавленості суб'єктів господарювання у розширенні легальної діяльності, сприяти легалізації фінансових потоків та виходу з тіні прихованих капіталів.

Обов'язковою умовою реалізації стимулюючого потенціалу податкових важелів регулювання економічного розвитку є формування нових підходів до надання пільг і преференцій суб'єктам господарювання та удосконалення самого механізму податкового стимулювання.

Основну роль у формуванні загальної нерівномірності оподаткування в розрізі видів економічної діяльності відіграє ПДВ. Цей податок сьогодні є основним за обсягом наданих податкових пільг. Існування значних податкових преференцій в оподаткуванні доданої вартості обумовлює не лише загальну нерівномірність, а й її прояви у галузевому вимірі. ПДВ є найобтяжливішим для тих платників, які відчувають дефіцит оборотних коштів та (або) створюють більший обсяг доданої вартості (тобто, чим складнішим є виготовлений продукт). Таким чином, від сплати ПДВ найбільше втрачають підприємства виробничої сфери, які традиційно відчувають гостру нестачу фінансових ресурсів, і особливо – інноваційні підприємства. Адже, якщо сплата податку на прибуток вилучає частину кінцевого фінансового результату (можливо, позбавляючи платника перспектив інвестування), то ПДВ вилучає частину оборотних коштів (позбавляючи платника можливостей підтримки поточної діяльності).

Податок на прибуток підприємства в Україні традиційно є одним із основних джерел надходжень до державного бюджету. Доля цього податку в структурі податкових надходжень бюджету перевищує 20% (друге місце після ПДВ).

За допомогою податку на прибуток можна регулювати: вибір тієї або іншої правової форми організації бізнесу; напрямки розподілу прибутку (накопичення або споживання); вибір методів фінансування інвестицій (самофінансування, залучені і позичкові засоби); розподіл трудових і матеріальних ресурсів між окремими сферами господарської діяльності; розподіл і перерозподіл ВВП; темпи економічного зростання на макрорівні.

Поступове зниження ставки податку на прибуток дасть змогу утримати конкурентний рівень українських підприємств, що, своєю чергою, з часом знизить тінізацію економіки. Зменшення ставки податку на прибуток приведе до збільшення коштів, які залишаються в розпорядженні підприємства після сплати податку на прибуток, і до збільшення надходжень до бюджету з цього податку.

До державного бюджету за 2012 рік податку на прибуток надійшло у розмірі 55,3 млрд. гривень, що складає 16% від суми загальнодержавних доходів до бюджету, а це на 1,1% більше, ніж за 2011 рік (рис. 1) [3].

Надто велика частка податку на прибуток підприємств у структурі ВВП та державного бюджету України є однією з головних ознак недосконалого оподаткування.

Як свідчить статистика, загальні обсяги, акумульовані в бюджет України податку на прибуток, фактично дорівнюють податку на доходи фізичних осіб. Зовсім не такі тенденції спостерігаються у провідних країнах світу. У США за період з 1960 до сьогодні обсяг надходжень податку на прибуток підприємств зріс у 10,3 рази, а податку на доходи фізичних осіб - у 21,7 рази. У бюджеті Великобританії обсяг податку на прибуток корпорацій становить лише 8,2% у загальному обсязі податкових надходжень.

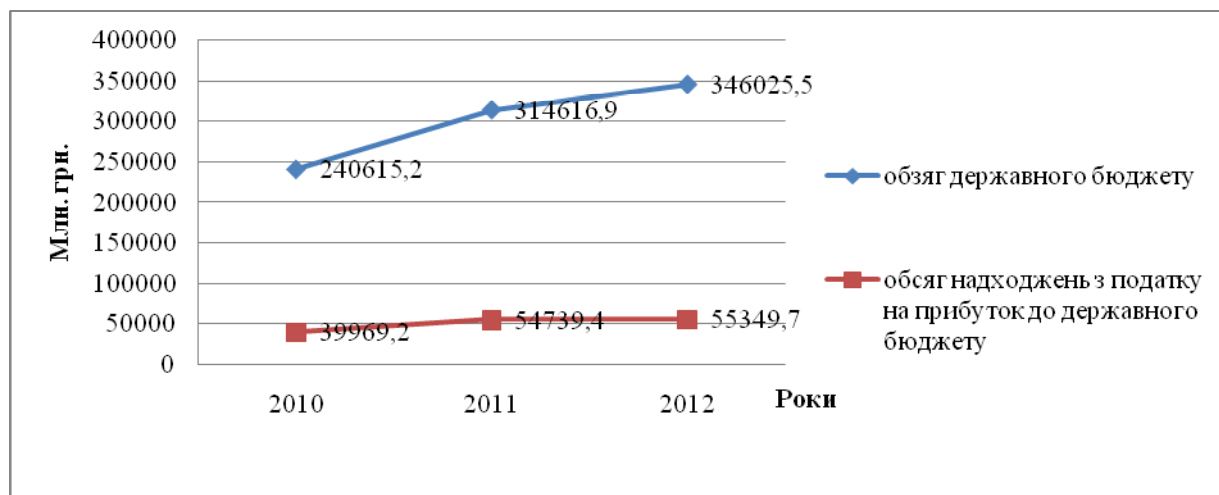


Рисунок 1 - Темпи росту державного бюджету та надходжень податку на прибуток за 2010-2012 рр.

При прогнозуванні надходжень податку на прибуток враховується:

- динаміка макропоказників економічного і соціального розвитку України: обсягу продукції промисловості; індексу цін виробників; фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування (прибуток);
- додатковий ресурс надходжень за рахунок погашення податкового боргу;
- вплив динаміки сум надміру сплаченого податку;
- порядок врахування від'ємного значення об'єкту оподаткування у складі валових витрат [4].

На зменшення суми надходжень з податку на прибуток до бюджету впливають норми щодо: запровадження податкових канікул та 0% ставки податку на прибуток для малих підприємств (з річним оборотом до 3,0 млн. грн.) та підприємств літако- та суднобудування, готелів та машинобудування для агропромислового комплексу. Також зниження ставки податку на прибуток з 25% до 16%, що може призвести до зменшення надходжень з податку на прибуток протягом деякого часу.

Водночас, поступове зниження ставки податку на прибуток призведе до зменшення податкового тиску на платників та, надалі, буде сприяти легалізації економіки та росту надходжень податку до бюджету.

Постійне зниження податкового навантаження на підприємства є результатом проведення активної політики щодо стимулювання інвестиційної діяльності, яке здійснюється за трьома основними напрямками: зниження ставки податку на прибуток, використання прискореної амортизації і скорочення амортизаційних строків експлуатації основних засобів та надання податкових пільг в інвестиційній діяльності, які прийнято називати цільовими. В результаті спостерігається помітне скорочення як номінального, так і ефективного податкового навантаження на виробників, з одночасним наростанням темпів інвестиційної діяльності. Інвестиції впроваджуються

через зростання продуктивності праці, зниження енерго- і матеріаломісткості виробництва, впровадження нових технологій і новітньої техніки – сприяють зростанню заробітної плати працівників, що дозволяє помітно збільшити обсяг зібраних податків без будь-якого збільшення податкового навантаження.

Через низький рівень доходів населення держава основну масу податків до бюджету змушена збирати з підприємств, а це є гальмом для розвитку економіки. Це свідчить про суттєве недовикористання податкового потенціалу України, особливо зважаючи на рівень тінізації економіки України, на яку припадає третя частина виробленого ВВП в Україні.

Держава спроможна й повинна маневрувати податками залежно від соціально-економічної ситуації в суспільстві, здійснюючи ефективний вплив на різні сторони діяльності платників податків. Гармонізація податкових інтересів держави та платників податків є запорукою стабільного існування й сталого розвитку суспільства. Через виважену податкову політику держава спроможна ефективно вирішувати комплекс поточних і стратегічних завдань у контексті забезпечення передумов соціально-економічного зростання. Зважаючи на другорядність фіскальної функції, основними цілями податкової політики є досягнення рівномірних темпів економічного зростання, максимального рівня зайнятості населення країни, відчутне підвищення рівня суспільного добробуту, стимулювання інвестиційної та підприємницької діяльності тощо; і лише потім – наповнення бюджету держави коштами та досягнення його збалансованості, що більше стосується особливостей перерозподілу національного доходу країни.

Оцінка залежності доходів державного бюджету від ставок податку на прибуток підприємств і ПДВ доводить, що зниження ставок зазначених податків на 2-3% не призводить до зменшення надходжень до державного бюджету. При цьому, значно вищим потенціалом збільшення податкових надходжень володіє ПДВ. Позитивний ефект підсилений: 1) спрощенням системи звітності юридичних осіб та мінімізацією витрат на облік (об'єднання податкового і бухгалтерського обліку); 2) детінізацією як діяльності низки суб'єктів підприємницької діяльності, так і частини їх доходів.

Важливим завданням податкового стимулювання економічної активності є поліпшення інвестиційно-інноваційного клімату та активізація процесу акумуляції фінансових ресурсів за рахунок різних джерел. Податкові пільги доцільно надавати не галузям, а підприємствам, які виконують державні умови щодо пріоритетного розвитку промисловості, а саме: реалізують продукцію на експорт, впроваджують інновації, демонструють кращі показники ефективності господарювання, забезпечують високу якість виготовленої продукції тощо. Принципами функціонального підходу до податкового регулювання можна вважати:

- звільнення від оподаткування частини прибутку, яка йде на фінансування науково-практичних досліджень, інноваційних проектів, купівлю патентів;
- звільнення від оподаткування прибутку, витраченого на отримання інформаційно-консалтингових послуг, підвищення кваліфікації і перепідготовку кадрів, на соціальне забезпечення, а також інвестицій, здійснених у відкриття власної справи;
- надання податкових пільг підприємствам, які здійснюють експортне та імпортозаміщуюче виробництво, діють у праценадлишкових чи депресивних регіонах.

Такий підхід обґрунтовує необхідність надання податкових пільг як винагороди за виконання суб'єктами господарювання певних суспільно важливих функцій відповідно до завдань державної стратегії соціально-економічного розвитку.

Необхідним є подальше удосконалення та оптимізації механізмів податкового контролю. Йдеться про формування нової ідеології партнерства, основу якої має складати зацікавленість органу податкового контролю у легальній діяльності платника,

високих результатах його діяльності та як наслідок – розширенні бази оподаткування за всіма податками. Одним з механізмів реалізації такої ідеології є поширення практики „податкового компромісу”, яка позитивно зарекомендувала себе в багатьох країнах.

Основними завданнями податкової реформи, як однієї з найважливіших частин стратегії відновлення економічного зростання в умовах загострення економічної кризи, є поступове зниження і вирівнювання податкового тягаря, спрощення податкової системи, посилення податкового контролю за рівнем витрат виробництва, мінімізація витрат на виконання й адміністрування податкового законодавства, що дозволить розширити базу оподаткування, суттєво скоротити виграти на документообіг і утримання податкової служби і, таким чином, збільшити обсяг надходжень до бюджету навіть за умови зниження ставок податків.

Важливими завданнями удосконалення податкової системи країни є оптимізація ставок податків та їхнє узгодження з європейськими стандартами. Основними орієнтирами мають стати: стимулювання продуктивного розвитку підприємств, перш за все технологічних виробництв та підприємств з високою інноваційною активністю; запровадження податкових стимулів структурної перебудови економіки, заохочення ефективної інвестиційної та інноваційної діяльності; введення податкового стимулювання розвитку зайнятості та самозайнятості, особливо у проблемних регіонах; підвищення добробуту населення та розвитку людського капіталу шляхом податкового стимулювання впровадження інноваційних соціальних проєктів (в освіті, медицині, туризмі тощо), що матиме позитивний ефект на розвиток інноваційних виробництв через механізм стимулювання інноваційного попиту.

Окреслені напрями посилення стимулюючого впливу податків на розвиток підприємств у своїй сукупності визначають цілі подальшого реформування податкової системи України у найближчі роки і будуть основними напрямками подальших досліджень.

Список літератури

1. Ільєнко Р.В. Концептуальні засади податкового стимулювання розвитку виробничої сфери / Р.В.Ільєнко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 7. – С. 223-228.
2. Гринчук В.Ю., Гринчук Ю.С. Податковий менеджмент в системі управління підприємством // Облік і фінанси АПК: Науково-виробничий журнал. - Київ: ТОВ ЮФ "Юр-Агро-Веста". – 2011. – № 3. –С. 125-128.
3. Міністерство фінансів України// Електронний ресурс. - Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.
4. Державна податкова служба України // Електронний ресурс. - Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/>

Irina Zagreba

Kirovograd National Technical University

Tax incentives for business development.

The aim of the article is to develop a scientific and practical recommendations for improving the tools of tax incentives for business development in Ukraine .

To leverage tax incentives for businesses include: tax breaks, simplifying tax administration , changing the term of the tax. The existence of significant tax preferences in the taxation of value added not only determines the overall uneven, but its manifestation in sectoral terms. The gradual decrease in income tax rates would reduce the tax burden on the taxpayers a but its manifestation in sectoral terms and the future will be to promote legalization of the economy and the growth of revenues in the budget. Tax incentives are more effective when they provide no industries and enterprises performing public environment.

It is reasonable to gradually reduce and align the tax burden, increased tax regulation costs businesses forming the ideology of partnership tax control.

tax system, tax policy, tax burden, tax incentives, tax breaks

Одержано 25.10.13

УДК 657.471

Г.М. Давидов, проф., д-р. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Сучасні ідеї аудиту

Розглянуто процес виникнення і розвитку нових ідей як складової сучасного аудиту. Визначені умови розвитку аудиту як професійної діяльності в європейському законодавстві та особливості аудиту як інформаційної системи. Проаналізовано сучасну класифікацію завдань, які виконує аудитор, відповідно до міжнародних стандартів та їх характерні особливості. Розглянуто специфіку тристоронніх відносин та процесу формування аудиторського судження.

аудит, завдання з надання впевненості, концепція, ідея

Г.М. Давидов

Кіровоградський національний технічний університет

Современные идеи аудита

Рассмотрен процесс возникновения и развития новых идей как составляющей современного аудита. Определены условия развития аудита как профессиональной деятельности в европейском законодательстве и особенности аудита как информационной системы. Проанализирована современная классификация заданий, которые выполняет аудитор, в соответствии с международными стандартами и их характерные особенности. Рассмотрена специфика трехсторонних отношений и процесса формирования аудиторского суждения.

аудит, задания по предоставлению уверенности, концепция, идея

У фаховій науковій та практичній літературі неодноразово звертаються до проблеми концепцій в аудиті. В попередніх дослідженнях було визначено місце і роль ідей і концепцій в розбудові науки про аудит, виокремлено десять основних концепцій аудиту, які, на наш погляд, є визначальним способом розуміння і трактування аудиторського процесу. Проте, час минав і сучасний стан соціально-економічного розвитку став передумовою виникнення нових ідей і концепцій в аудиті. Цій проблемі і присвячена дана стаття.

Як відомо, ідеї в аудиті - це фундаментальні думки (поняття), що відображують різні глибинні, суттєві сторони теоретичних основ аудиту, а концепції в знанні про аудит - є розвиненими ідеями, складові елементи яких внутрішньо пов'язані між собою. Зміст концепцій та ідей аудиту, систематизований нами в попередніх працях [1, 2, 3], представлено в табл. 1.

Наведені концепції, ідеї та теорії мають як оригінальне аудиторське походження, опрацьовані нами (соціально-економічна концепція аудиту, концепція розвитку аудиту), так і залучені з теорій інших наук.

Ми вже визначали, що в цілому в аудиті України існує невідповідна сучасному стану розвитку Європейського співтовариства інституціональна ситуація, яка полягає в браку гармонізованого підходу до обов'язкового аудиту. Ситуація одночасно проста, оскільки орієнтири розвитку визначені, і одночасно складна, адже можна піти шляхом удосконалення того, що удосконалити неможливо [4]. І щоб в черговий раз не помилитися, треба, перш за все, розробити теоретичні засади практичних дій.

Таблиця 1 - Зміст концепцій та ідей аудиту

№	Зміст концепції	Зміст ідеї
1	2	3
1.	Концепція аудиту Л. Діксі: розкриття вільних і мимовільних помилок, що можуть мати місце у фінансових звітах	<p>1. Виявлення трьох видів помилок: 1) вільних (зловживання); 2) мимовільних (описки, арифметичні помилки); 3) принципових (вибір невірних методологічних прийомів).</p> <p>2. Аудиторів не треба нав'язувати готові способи рішення, набагато краще залишити аудитора вільним у своїх діях і дати змогу відповідно до інструкції розробити свої власні процедури.</p>
2.	Концепція аудиту Р. Монтгомері (тестового аудиту, аудиту оптимальної достатності): з'ясування фактичних фінансових умов і рівня доходів підприємств в інтересах його власників, користувачів, банкірів та інших інвесторів	<p>1. Помилки, фальсифікації, нестачі, обмани, шахрайство, хоча й ненормальні з погляду моралі та права, проте природні.</p> <p>2. Немає потреби в абсолютно точних даних. При цьому рівень точності даних має бути адекватним загальним тенденціям розвитку підприємства.</p> <p>3. Необхідність виконання аудитором перед початком робіт серії тестів, які визначають ефективність сформованої на підприємстві системи внутрішнього контролю. Якщо перевірка на відповідність дала позитивний результат, можна обмежитися незначною перевіркою по суті.</p> <p>4. Застосування взаємозв'язку між завданням і цілями, які ставив перед аудитом замовник, і його обмеженими засобами, що мали альтернативні можливості використання.</p> <p>5. Продукт аудиторської праці – думка, судження аудитора.</p> <p>6. Розмежування двох видів аудиту: детальний та фінансовий.</p>
3. 3.1.	Концепції Д.К. Робертсона. Етика поведіння. Забезпечення дисципліни і регулювання діяльності аудиторів	<p>1. Імперативний принцип, відповідно до якого приймаючи рішення, треба керуватися вимогами етичних норм.</p> <p>2. Економічний утилітаризм основну увагу приділяє впливу на конкретні дії конкретних обставин.</p> <p>3. Ідея генералізації – сполучення імперативного та утилітарного принципів.</p>
3.2.	Незалежність, об'єктивність і чесність суджень	Аудитори формують свої судження самостійно. Ніщо не впливає на їх неупереджене відношення як до компаній, так і до посадових осіб.
3.3.	Професіоналізм. Аудитори повинні бути компетентними, кваліфікованими, незалежними, розсудливими	<p>1. Ідея розсудливого аудитора. Дев'ять основних вимог до професійних якостей аудиторів розроблені Р.К. Маутцем і Г.А. Шарафом.</p> <p>2. Поведінкові теорії. Економіка покликана бути наукою про людину у взаємодії із собою подібними.</p>

Продовження таблиці 1

3.4.	Концепція аудиту – доказовість. Зібрати й оцінити достатню кількість інформації, щоб створити базу для прийняття рішень	Ідея - інформація може бути різної якості в достатній або недостатній кількості, вона може безпосередньо впливати на аудиторське рішення, а може бути тільки допоміжною
3.5.	Концепція аудиту – точність подання	Ідея – абсолютна точність аудиту фінансової звітності не потрібна
4.	Концепції Р. Адамса	1. Проведення перевірки систем фінансового контролю.
4.1.	Концепція використання системноорієнтованого методу формування думки аудитора	2. Перевірка фінансової звітності, проведеної на основі інформації, наданої системами фінансового контролю.
4.2.	Концепція розподілу аудиторської діяльності на аудит і супутні послуги	1. Природа впевненості, яку висловлює аудитор. 2. Порівняльний рівень впевненості, з яким аудитор підтверджує твердження менеджерів. 3. Необхідність найму кваліфікованого аудитора.
5.	Концепція завдань із надання впевненості	1. Ідея оцінки і вимірювання предмета на основі попередньо визначених критеріїв. 2. Ідея професійного скептицизму. 3. Ідея того, що рівень впевненості є пропорційним до рівня процедур збору доказів. У зв'язку з цим, природа, час та обсяг процедур збору достатніх та відповідних доказів під час виконання завдання з надання обмеженої впевненості навмисно обмежені порівняно з завданням із надання обґрунтованої впевненості.
6.	Соціально-економічна концепція аудиту. При проведенні аудиту аудиторі також визначають, наскільки діяльність фізичних осіб, які є відповідальною стороною, відповідає інтересам власників, ініціаторів проведення аудиту, суб'єктів господарського права, своїм власним інтересам.	1. Теорія перспектив – дає пояснення процесу прийняття рішення в умовах економічної невизначеності. 2. При проведенні аудиту аудиторі повинні враховувати, що поведінка відповідальних осіб може бути наперед визначена і прогнозована на основі уявлення про людину як про раціонально мислячий суб'єкт, який послідовно підпорядковує свої плани і дії отриманню максимальної вигоди. 3. Модель обмеженої раціональності передбачає, що здібності кожного працівника різні, обмежені як неможливістю передбачити всі наслідки прийнятих рішень, так і особистими прагненнями та соціальними амбіціями.
7.	Концепція розвитку аудиту	1. Становлення ринкової економіки обумовлює розвиток аудиту, метою якого є захист економічних інтересів членів громадянського суспільства. 2. Подальший розвиток аудиту слід розглядати в трьох основних напрямках: відокремлений вид підприємницької діяльності, відокремлена професія, галузь економічної науки

Сьогодні система аудиту в Європейському економічному просторі базується на засадах, визначених Директивою 2006/43 ЄС Європейського Парламенту та Ради про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності, що вносить зміни до Директив Ради 78/660/ЄЕС та 83/349/ЄЕС і припиняє дію Директиви Ради 84/253/ЄЕС від 17 травня 2006 року (далі – Директива 2006/43 ЄС) [5]. В Україні аудит побудований на базі Закону України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.1993 року № 3125-ХІІ (зі змінами та доповненнями) (далі - Закон) [6]. Ці два документи суттєво в концептуальному плані відрізняються один від одного. Життя ставить перед аудитом нові вимоги, які переростають у фундаментальні думки, ідеї. Розглянемо цей процес і визначимо його ключові характеристики.

1. Головна ціль Директиви 2006/43 ЄС - висунення вимог щодо застосування єдиного набору міжнародних стандартів аудиту, оновлення вимог до освіти, визначення професійної етики та технічна реалізація співпраці між компетентними органами держав-членів, а також між такими органами й органами третіх країн для подальшого підвищення якості та гармонізації обов'язкового аудиту у Співтоваристві, для посилення співпраці між державами-членами та з третіми країнами з метою зміцнення довіри до обов'язкового аудиту. Таким чином ідея викладена в Директиві про «загальну, хоч і не повну, гармонізацію вимог до обов'язкового аудиту» [5], на наш погляд, слід вважати навою ідеєю концепції аудиту.

2. Традиційний підхід до визначення сутності аудиту базується на тому, що аудит найчастіше розглядається як спеціальний вид підприємницької діяльності. Дійсно, ця сторона наглядно проявляється саме в умовах ринкової економіки. Але аудит неправомірно обмежувати рамками лише практичної діяльності аудиторів та аудиторських фірм, які надають певні послуги суб'єктам ринкових відносин. В попередніх дослідженнях [3, с. 32] доведено, що структуру аудиторської діяльності можна представити, як органічну взаємообумовлену єдність трьох напрямів: самостійної галузі економічної науки, підприємницької аудиторської діяльності, самостійної професії.



Рисунок 1 – Видова структура аудиторської діяльності

Наведена структура аудиторської діяльності визначає її розвиток на певний проміжок часу, забезпечує її існування як явища, як у системі вищого рівня, так і в підсистемах нижчих рівнів управління. Таким чином, можна стверджувати, що аудитори разом з підприємницькою діяльністю також виконують функції з науково - педагогічного, організаційного і методичного забезпечення аудиторської діяльності.

3. В більшості видань з аудиту та фінансового права аудит розглядається як система незалежного фінансового контролю або форма контролю. Таке визначення нами вважається невиправданим і призводить до неправильного розуміння місця аудиту в економіці та виникнення ситуації «розриву в очікуваннях», яка означає невідповідність між тим, в чому, на думку суспільства, повинен полягати аудит, та можливостями реального процесу аудиту, який обмежений певними рамками.

В попередніх працях нами обґрунтовано, що фінансовий контроль як поняття в науковій літературі та практиці державного управління і регулювання ринковою економікою трактується невиправдано широко, саме завдяки відсутності чіткості та цільності у визначенні суб'єктів контролю [7]. Використання та розуміння терміну «контроль» тісно пов'язано з уявленням про ієрархічність людських відносин. Отже, головною ознакою суб'єкту контролю є наявність владних повноважень, тобто повноважень здійснити вплив, при якому існують можливості встановлення або зміни поведінки суб'єктів, навіть всупереч їх волі, з метою дотримання певних норм. В протилежному випадку, зупиняючи зміст контрольної діяльності лише етапом, на якому здійснюється пошук відхилень від існуючих норм та констатація того, чи має місце правопорушення, ми звужуємо значення контролю, оскільки не можна чітко простежити його відмінність від таких «пасивних» видів діяльності як аналіз, оцінка, моніторинг тощо.

Досліджуючи системи контролю в економічній науці та практиці, слід виходити з того, що вони є великими та складними системами, які не можуть бути зведені до простих трьох елементів (об'єкт, суб'єкт, контрольні дії). Складність системи контролю визначається тим, що в процес її функціонування можуть втягуватися декілька суб'єктів, які розподіляють між собою елементи контрольних функцій, що значно розширює систему контролю, оскільки до неї слід включити, щонайменше, того, хто фіксує інформацію, того, хто її збирає, того, хто її оцінює. Але в більшості випадків в практичній діяльності та науковій літературі будь-якого суб'єкту, який здійснює збір інформації та її порівняння з еталоном без наявності повноважень щодо прийняття рішення за наслідками проведеної роботи, називають суб'єктом контролю, хоча його функції (безперечно надзвичайно важливі) виявляються набагато вужчими.

З цих позицій зовсім по іншому слід розглядати аудит як невід'ємний елемент інфраструктури ринкової економіки. Адже аудитори позбавлені права втручатися в діяльність об'єкта, не мають владних повноважень домогтися виправлення ситуацій, тобто не мають головної ознаки суб'єктів контролю. Головною передумовою виникнення аудиту є потреба в інформації для подальшого здійснення контролю або прийняття управлінських рішень, але не контроль кого-небудь або чого-небудь. Отже, метою аудиту є забезпечення інформаційної прозорості певного об'єкту, адже без цього адекватне його сприйняття не представляється можливим, а управлінський вплив не буде приносити бажаних результатів. Результати аудиту – це лише докази, які використовують інші суб'єкти при здійсненні своїх функцій, отже аудит слід розглядати як певну інформаційну систему, результати діяльності якої використовуватимуть інші суб'єкти. Таким чином, аудит слід вважати інформаційною системою, результати якої використовуються для прийняття рішень (різного виду та спрямованості) суб'єктами, які є елементами соціально-економічних систем (різного виду та спрямованості) [7].

4. Ідея тристоронніх відносин. Завдання, які виконуються відповідно до Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг і Кодексу етики професійних бухгалтерів [8, 9, 10] з надання впевненості передбачає у цьому процесі трьох окремих сторін: фахівця – практика, відповідальної сторони, визначених користувачів.

Тристоронні відносини - це відносини між суб'єктом (фахівцем - практиком) і об'єктами (відповідальною стороною та користувачами) аудиторської діяльності з приводу її результатів. Логіку тристоронніх відносин можна подати так (рис. 2).



Рисунок 2 – Логіка тристоронніх відносин

Стан тристоронніх відносини, характер їх розвитку впливає на процес і визначає результат аудиторських послуг, що надається.

Термін «фахівець – практик» відповідно Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг і Кодексу етики професійних бухгалтерів, Міжнародної концептуальної основи завдань з надання впевненості [8, 9, 10] вживається в широкому розумінні, оскільки об'єднує три терміни:

- аудитор;
- незалежний аудитор фінансової звітності суб'єкта господарювання;
- фахівець-практик, якій не є незалежним аудитором фінансової звітності суб'єкта господарювання;

Термін «аудитор» нами використовується відповідно до документів, затверджених Радою з міжнародних стандартів аудиту та надання впевненості, коли описується аудит, огляд, інше надання впевненості і супутніх послуг, що можуть виконуватися фахівцем-практиком. Таке посилення не означає, що особа, яка виконує огляд, інше надання впевненості або супутні послуги, має бути аудитором фінансової звітності суб'єкта господарювання [10, с. 391]. Крім того, ми повинні враховувати, що цей термін вживається також і у Законі України «Про аудиторську діяльність», в якому тлумачиться як «фізична особа, яка має сертифікат, що визначає її кваліфікаційну придатність на заняття аудиторською діяльністю на території України» [6].

Термін «незалежний аудитор фінансової звітності суб'єкта господарювання» вживається в контексті аудиту фінансової звітності, яка містить історичну фінансову інформацію [9, с. 8].

Термін «фахівець-практик, якій не є незалежним аудитором фінансової звітності суб'єкта господарювання» використовується в такому розумінні. Кодекс Етики професійних бухгалтерів визначає професійного бухгалтера як особу, «яка є членом організації – федерації бухгалтерів», професійного бухгалтера – практика як «професійного бухгалтера незалежно від функціональної класифікації (наприклад, аудит, оподаткування, чи консалтинг), який працює у фірмі, що надає професійні послуги. Цей термін також вживають для позначення фірми професійних бухгалтерів – практиків [8, с. 119]. В класифікаціях наведений найнижчий кваліфікаційний рівень фахівця - практика.

Відповідальна сторона – це особа (особи), яка надає аудитору письмові твердження з оцінкою або вимірюванням (стосовно відповідних критеріїв) предмету,

який можна (чи не можна) подати користувачам як твердження, і відзначається такими характеристиками, які зумовлені специфікою відповідальності:

- при виконанні завдання з надання безпосереднього висновку є відповідальною за предмет завдання;
- при виконанні завдання з підтвердження є відповідальною за інформацію з предмета (підтвердження) та може бути відповідальною за предмет, та може бути стороною, що наймає аудитора;
- при виконанні завдання з надання впевненості формує інформаційні масиви про предмет в межах визначеної облікової політики.

Відповідальною стороною може бути один із користувачів. Відповідальна сторона може бути, а може і не бути стороною замовником.

Користувачами є особа, особи, або клас осіб, для яких аудитор готує звіт із завдання з надання впевненості, або звіт, в якому аудитор упевненість не висловлює. У випадках, визначених чинним законодавством, користувачі визначають вимоги до завдання з надання впевненості.

Відповідальна сторона та користувачі можуть належати до різних або до однієї організації. Відносини між відповідальною стороною та користувачем слід розглядати в контексті конкретного завдання.

5. Сьогодні потрібно уточнити суть понять «аудиторська діяльність», «аудит», «аудитор» у відповідності до зміни суті завдань і робіт, які виконує аудитор.

Директива 2006/43 ЄС [5], передбачає що аудитор виконує дві принципово різні групи завдань: завдання, при виконанні якого впевненість висловлюється, та завдання, при виконанні якого впевненість не висловлюється

До першої групи відносяться такі види завдань:

1. Завдання з надання впевненості - завдання, за яким фахівець-практик надає висновок, призначений підвищити ступінь довіри визначених користувачів, інших ніж відповідальна сторона, щодо результату оцінки або визначення предмета перевірки за відповідними критеріями. Аудитору дозволяється виконувати декілька типів завдань з надання впевненості: завдання з надання достатньої впевненості, завдання з надання обмеженої впевненості, завдання з надання помірної рівня упевненості.

Ці завдання, в свою чергу, розподіляються на такі види.

Завдання з надання достатньої впевненості - це завдання, метою яких є зменшення ризику завдання з надання впевненості до прийнятно низького рівня за обставин завдання як основи для надання позитивної форми висновку фахівця-практика.

Завдання з надання обмеженої впевненості - це завдання, метою яких є зменшення ризику завдання з надання впевненості до рівня, який є прийнятним за обставин завдання, але більшим, ніж у завданні з надання достатньої впевненості як основи для надання негативної форми висновку фахівця-практика.

Завдання з огляду, надання помірної впевненості стосовно історичної фінансової інформації – це завдання, мета яких надати аудитору змогу, на основі процедур, які не дають усіх доказів, що їх вимагав би аудит, констатувати, чи привернув його увагу будь-який факт, який дає підстави стверджувати, що фінансова звітність не складена в усіх суттєвих аспектах відповідно до застосовної концептуальної основи фінансової звітності. Завдання з огляду надає помірний рівень упевненості в тому, що інформація яка є предметом огляду, не містить суттєвого викривлення, що висловлюється у формі негативної впевненості.

2. Завдання з надання упевненості, що не є аудитами чи оглядами історичної фінансової інформації.

До другої групи відносяться завдання з супутніх послуг — завдання, в якому аудитор доручається виконати процедури, які були узгоджені з суб'єктом господарювання та будь-якими відповідними третіми сторонами, та надати звіт про отримані результати. При виконанні таких завдань впевненість не висловлюється.

Завдання, які виконує аудитор, наведені на рис.3.

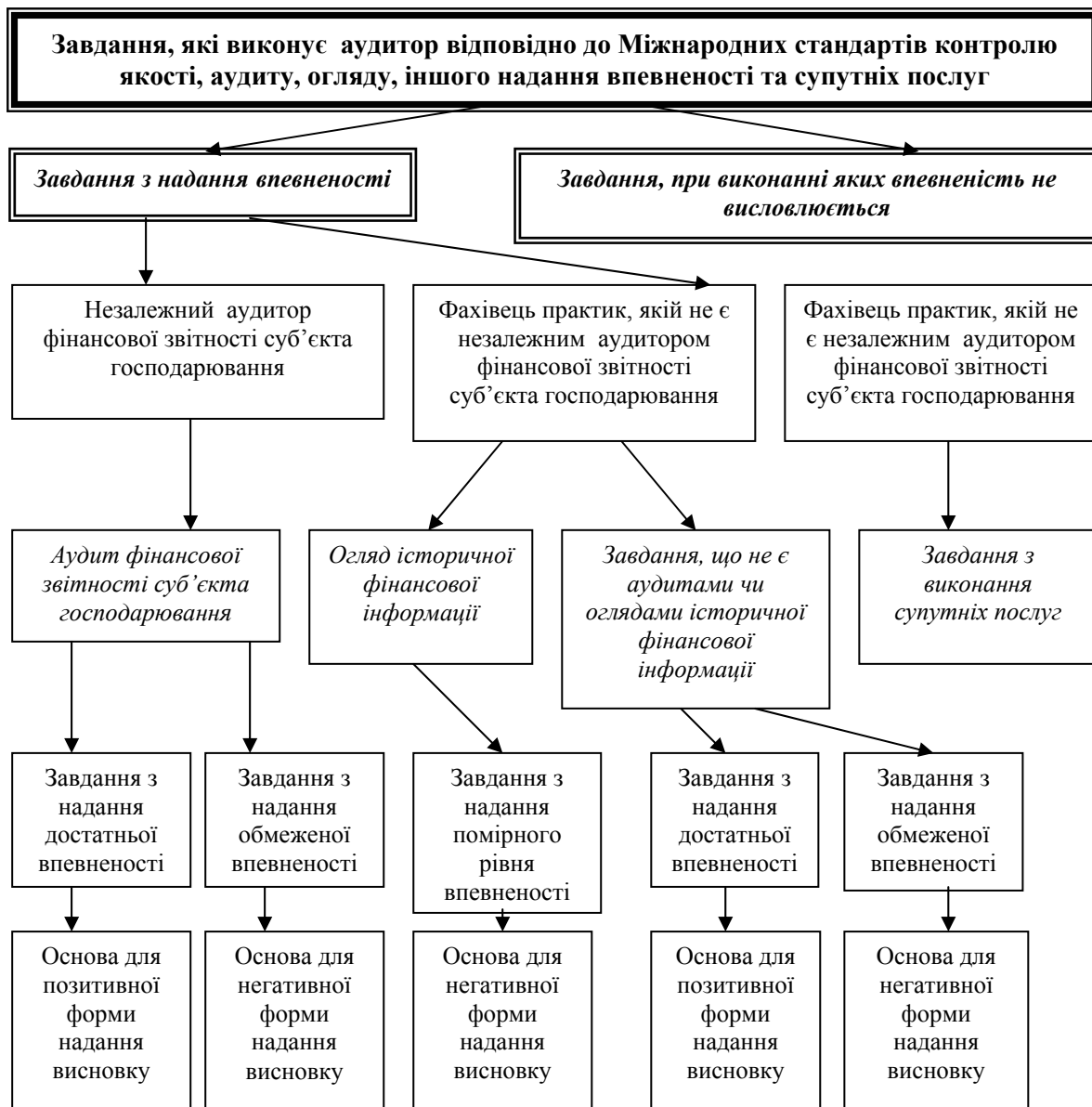


Рисунок 3 – Завдання, які виконує аудитор

Таким чином аудиторську діяльність можна визначити як галузь суспільно необхідної праці, яка потребує спеціальних знань, вмінь і навиків для здійснення:

- аудиту, огляду, іншого завдання з надання впевненості;
- супутніх послуг, при виконанні яких впевненість не висловлюється;
- науково – педагогічного, організаційного і методичного забезпечення.

6. Процес формування аудиторської думки. Аудиторська думка формується в середовищі професійного судження. Професійне судження передбачає застосування необхідних навичок, знань і досвіду в контексті стандартів аудиту, бухгалтерського обліку та професійної етики при прийнятті обґрунтованих рішень щодо плану дій, які

прийнятні за обставинами завдання з аудиту. Процес формування аудиторської думки відображається в аудиторській документації, звіті аудиторської фірми у вигляді записів виконаних аудиторських процедур, отриманих прийнятних аудиторських доказів і висновків, яких дійшов аудитор. Процес формування думки аудитора наведений на рис. 4.

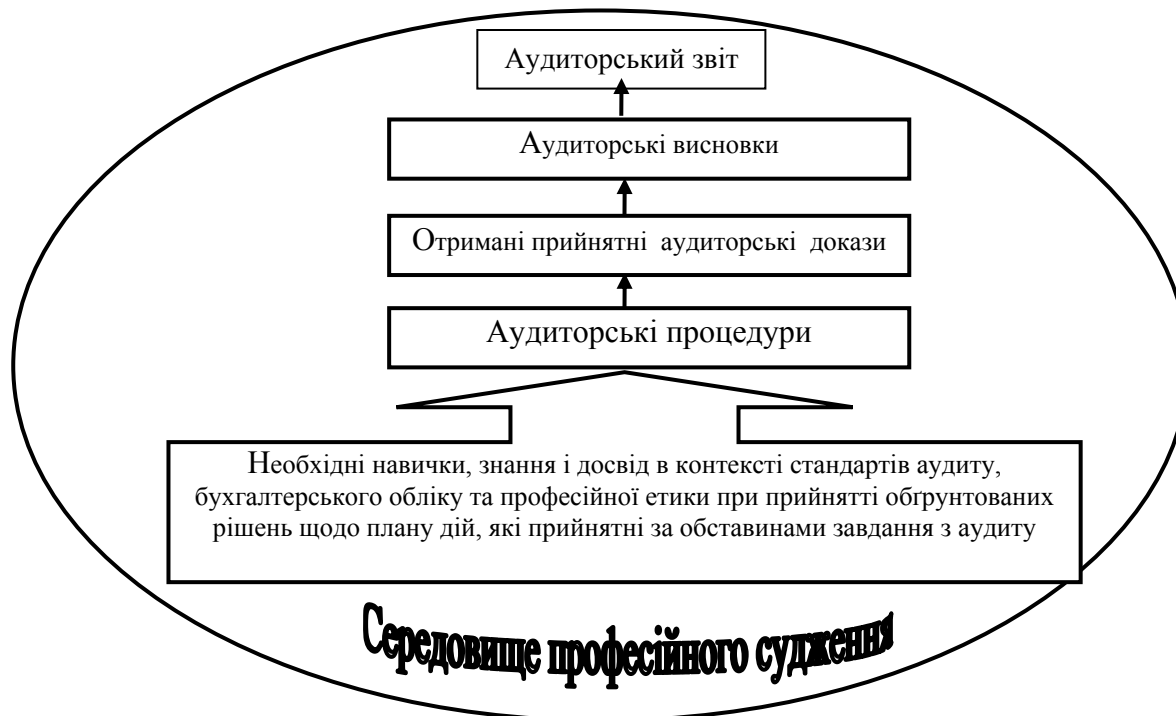


Рисунок 4 – Процес формування думки аудитора

Аналіз проведених досліджень свідчить про те, що розвиток економіки висуває нові вимоги відповідно до яких постійно розвивається і вдосконалюється аудиторська діяльність, а в аудиті виникли нові ідеї, виникає необхідність загальної, хоч і не повної, гармонізації вимог до обов'язкового аудиту. Структуру аудиторської діяльності можна представити, як органічну взаємообумовлену єдність трьох напрямів: самостійної галузі економічної науки, підприємницької аудиторської діяльності, самостійної професії. Таким чином, можна стверджувати, що аудитори разом з підприємницькою діяльністю також виконують функції з науково - педагогічного, організаційного і методичного забезпечення аудиторської діяльності. Аудит слід вважати інформаційною системою, результати якої використовуються для прийняття рішень суб'єктами, які є елементами соціально-економічних систем. Узагальнюючи вищевикладене вважаємо, що аудиторську діяльність можна визначити як галузь суспільно необхідної праці, яка потребує спеціальних знань, вмінь і навиків для здійснення аудиту, огляду, іншого завдання з надання впевненості; супутніх послуг, при виконанні яких впевненість не висловлюється; науково – педагогічного, організаційного і методичного забезпечення. Формування аудиторської думки здійснюється в середовищі професійного судження.

Всі наведені ідеї доповнюють життєвим змістом і логікою сучасну концепцію аудиту як складову науки про аудит.

Список літератури

1. Давидов Г.М. Ідеї і концепції аудиту / Г.М. Давидов // Наукові праці Кіровоградського

- національного технічного ун-ту: Економічні науки. - Вип. 7. – Ч. I. Кіровоград: КНТУ, 2005.- С. 136-149.
2. Давидов Г.М. Концепція розвитку аудиторської діяльності в Україні / Г.М. Давидов // Наукові праці Кіровоградського державного технічного ун-ту: Економічні науки. - Вип. 4. – Ч. I. Кіровоград: КДТУ, 2003.- С. 58-66.
 3. Давидов Г.М. Аудит : теорія і практика: Монографія. / Григорій Миколайович Давидов. – Кіровоград : ТОВ «Імекс-ЛТД», 2006. – 324 с.
 4. Давидов Г.М. Шляхи реформування системи аудиту в Україні / Г.М. Давидов, О.А. Петрик // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, вип. 22, ч. II. – Кіровоград: КНТУ, 2012. – С. 3-9
 5. Директива 2006/43/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 17 травня 2006 року про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності, що вносить зміни до Директив Ради 78/660/ЄЕС та 83/349/ЄЕС і припиняє дію Директиви Ради 84/253/ЄЕС від 17 травня 2006 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_844
 6. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22 квітня 1993 року №3126-XII (в редакції Закону України від 14 вересня 2006 року №140-V) (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/show/2121-14>
 7. Давидов Г.М. Дослідження функцій аудиту в системах соціально-економічних відносин та фінансового контролю / Г. М. Давидов, Н. С. Шалімова // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». Спеціальний випуск 29 (частина 1). – Ужгород, 2010. – С. 294-300.
 8. Кодекс Етики Професійних бухгалтерів 2009. Міжнародна Федерація Бухгалтерів / Перекл. з англ. за ред. С. Я. Зубілевич. – К. : Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2010. – 124 с.
 9. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики : Видання 2007 року / Пер. з англ. мови О.В. Селезньов, О.Л. Ольховікова, О.В. Гик, Т.Ц. Шарашидзе, Л. Й. Юрківська, С.О. Куликов. – К. : ТОВ «ІАМЦ АУ «Статус», 2007. – 1172 с.
 10. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг : видання 2010 року, частина 1 / Пер. з англ. : Ольховікова О.Л., Селезньов О.В., Зеніна О.О., Гик О.В., Біндер С.Г. – К. : Видавництво «Фенікс», 2011. – 846 с.

Grigory Davydov

Kirovograd National Technical University

Modern Ideas of Audit

This paper describes how the emergence and development of new ideas as part of the modern audit based on the trends of social and economic development of society.

The conditions of the audit as a profession in European legislation have been defined. Peculiarities of the audit as an information system have been substantiated. The modern structure of assurance engagements, which is regulated by international standards, the specific features of the audit, review, assurance engagements, other related services have been analyzed. The specificity of tripartite relations, functions and role of practitioners, users and responsible parties have been substantiated. The process of forming an audit opinion have been analyzed.

It has been proved that the audit activity should be considered as a branch of socially necessary labor that requires special knowledge, skills and abilities to perform the audit, review, other assurance objectives, related services, under which the conviction is not expressed, scientific - pedagogical, organizational and methodologies.

audit, assurance engagements, concept, idea

Одержано 20.11.13

УДК 657.3

Л.І. Лук'яненко, проф., канд. екон. наук, В.С. Шелест, асп.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Актуальні питання оцінки нематеріальних активів

Висвітлено та проведено критичний аналіз основних вимог щодо визначення звичайної ціни відповідно до статті 39 Податкового кодексу України. Розглянуто особливості застосування різних підходів до оцінки нематеріальних активів враховуючи вимоги Закону України про оцінку та Національних стандартів оцінки. Обґрунтовано та запропоновано внесення змін до Податкового кодексу України з метою забезпечення достовірності проведення оцінки нематеріальних активів для цілей оподаткування.

нематеріальні активи, оцінка, звичайна ціна, національні та міжнародні стандарти

Л.И. Лукьяненко, В.С. Шелест

ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

Актуальные вопросы оценки нематериальных активов

Освещены и проведен критический анализ основных требований по определению обычной цены согласно статье 39 Налогового кодекса Украины. Рассмотрены особенности применения различных подходов к оценке нематериальных активов учитывая требования Закона Украины об оценке и Национальных стандартов оценки. Обоснованы и предложены внесенные изменения в Налоговый кодекс Украины с целью обеспечения достоверности проведения оценки нематериальных активов для целей налогообложения.

нематериальные активы, оценка, обычная цена, национальные и международные стандарты

Постановка проблеми. Масштабні економічні трансформації, створення транснаціональних корпорацій та глобальна інформатизація світових процесів сприяли перенесенню рушійного фактора розвитку суб'єктів господарської діяльності, як на національній та і на міжнародній арені, з матеріальних на нематеріальні активи. В свою чергу масове поширення технологічних процесів у всіх сферах життя зумовило прискорення виробничого циклу суб'єкта підприємницької діяльності. Можна виділити прямо пропорційну залежність між швидкістю поширення інформації та темпом розвитку підприємництва. В таких умовах конкурентні позиції можливо утримувати лише за рахунок активного використання нематеріальних активів. Саме тому для більшості суб'єктів господарювання пріоритетною виступає інформаційно-інноваційна стратегія розвитку, яка запроваджується на державному рівні.

На практиці, гострою виступає проблема визначення вартості, за якою нематеріальний актив буде відображатись на рахунках бухгалтерського обліку. Виходячи з вищезазначеного, надзвичайно актуальним є питання оцінки нематеріальних активів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Виступаючи результатом розвитку ринкових відносин, оцінці нематеріальних активів були присвячені праці таких відомих науковців як, Бутнік-Сіверський О., Голов С.Ф., Дудніков С.В., Козирев А.Н., Пархоменко В.М., Семенов А.Г., Яремчук С. та інші. Не зважають на значні досягнення науковців дане питання погребує подальших ґрунтовних досліджень.

Мета статті. Метою даної статті виступає системний аналіз проблем та перспектив розвитку методики оцінки нематеріальних активів з урахуванням законодавчих змін.

Виклад основного матеріалу дослідження.

На сьогодні, відсутність чіткої ідентифікації активів підприємства та адекватної системи їх обліку зумовлюють виникнення методичної похибки в оцінюванні як бізнесу загалом, так і безпосередньо його складових елементів. Відповідно до вітчизняного законодавства виділяють три підходи до оцінювання вартості нематеріальних активів, а саме: дохідний, порівняльний та витратний. Однак, існує один суттєвий недолік при застосуванні зазначених вище підходів, а саме: розбіжність при визначенні вартості таких активів сягає 12-18 разів, в залежності від обраного підходу. З чого можна зробити висновок, що неідентифіковані активи здатні формувати дохід, який перетворюється в 90% вартості підприємства.

Україна проходить складний шлях реформування, в якому пріоритетним виступає трансформація фінансової звітності до вимог міжнародних стандартів, таким чином змін зазнає вся система ведення бухгалтерського обліку.

01.01.2013 р. набрала чинності стаття 39 Податкового кодексу України (далі - ПКУ), якою регулюється порядок визначення та застосування звичайних цін в процесі підприємництва. Що є очікуваним, так як інститут звичайної ціни не є самостійним, а навпаки – він тісно пов'язаний з нормами податкового законодавства. Звичайною ціною вважається ціна товарів (робіт, послуг), визначена сторонами договору, якщо інше не встановлено цим Кодексом. Якщо не доведено зворотне, вважається, що така звичайна ціна відповідає рівню ринкових цін (пп. 14.1.71 ПКУ). Такі зміни суттєво вплинули на процес відображення господарських операцій на рахунках бухгалтерського обліку. Не залишилася без уваги стаття 39 ПКУ і процедура оцінки, зокрема оцінки нематеріальних активів[3].

Так, відповідно до Закону України про оцінку [1] та Національних стандартів оцінки [4, 5] під час проведення оцінки майнових прав інтелектуальної власності визначається ринкова вартість таких об'єктів. В свою чергу, ринковою ціною вважається ціна, за якою товари (роботи, послуги) передаються іншому власнику за умови, що продавець бажає передати такі товари (роботи, послуги), а покупець бажає їх отримати на добровільній основі, обидві сторони є взаємно незалежними юридично та фактично, володіють достатньою інформацією про такі товари (роботи, послуги), а також ціни, які склалися на ринку ідентичних (а за їх відсутності - однорідних) товарів (робіт, послуг) у порівняних економічних умовах (пп. 14.1.219 ПКУ).

Звичайну ціну варто визначати під час здійснення контрольованих операцій між пов'язаними особами. До таких операцій відносять наступні [3]:

- господарські операції з придбання (продажу) товарів (робіт, послуг), що здійснюються платниками податків з пов'язаними особами - нерезидентами;

- господарські операції з придбання (продажу) товарів (робіт, послуг), що здійснюються платниками податків з пов'язаними особами - резидентами, які:

 - = задекларували від'ємне значення об'єкта оподаткування з податку на прибуток за попередній податковий (звітний) рік;

 - = застосовують спеціальні режими оподаткування станом на початок податкового (звітного) року;

 - = сплачують податок на прибуток підприємств та/або податок на додану вартість за іншою ставкою, ніж базова (основна), що встановлена відповідно до цього Кодексу, станом на початок податкового (звітного) року;

 - = не були платниками податку на прибуток підприємств та/або податку на додану вартість станом на початок податкового (звітного) року.

Пунктом 14.1.159 ПКУ пов'язаними визнаються юридичні та/або фізичні особи, відносини між якими можуть впливати на умови або економічні результати їх діяльності чи діяльності осіб, яких вони представляють. Для цілей трансфертного ціноутворення пов'язаними особами визнаються:

- юридичні особи - у разі якщо одна з таких осіб безпосередньо та/або опосередковано (через пов'язаних осіб) володіє корпоративними правами юридичної особи у розмірі 20 і більше відсотків;

- фізична та юридична особа - у разі якщо фізична особа безпосередньо та/або опосередковано (через пов'язаних осіб) володіє корпоративними правами іншої юридичної особи у розмірі 20 і більше відсотків;

- юридичні особи - у разі якщо одна і та сама особа безпосередньо та/або опосередковано володіє корпоративними правами таких юридичних осіб і розмір частки корпоративних прав у кожній юридичній особі становить 20 і більше відсотків;

- юридична особа і особа, що має повноваження на призначення (обрання) одноособового виконавчого органу такої юридичної особи або на призначення (обрання) 50 і більше відсотків складу її колегіального виконавчого органу або наглядової ради;

- юридичні особи, одноособові виконавчі органи яких призначені (обрані) за рішенням однієї і тієї самої особи (власника або уповноваженого ним органу);

- юридичні особи, в яких 50 і більше відсотків складу колегіального виконавчого органу або наглядової ради призначено (обрано) за рішенням однієї і тієї самої особи (власника або уповноваженого ним органу);

- юридичні особи, в яких 50 і більше відсотків складу колегіального виконавчого органу та/або наглядової ради становлять одні й ті самі фізичні особи;

- юридична особа та фізична особа - у разі здійснення фізичною особою повноважень одноособового виконавчого органу такої юридичної особи;

- юридичні особи, в яких повноваження одноособового виконавчого органу здійснює одна й та сама особа;

- фізичні особи: чоловік (дружина), батьки (у тому числі усиновлювачі), діти (повнолітні, неповнолітні, у тому числі усиновлені), повнорідні та неповнорідні брати і сестри, опікун, піклувальник, дитина, над якою встановлено опіку чи піклування [3].

Однак, вимоги до застосування звичайних цін не обмежуються лише контрольованими операціями в цілях трансфертного ціноутворення. Так, в деяких нормах ПКУ висувуються вимоги щодо застосування таких цін в операціях, які не підпадають під визначення контрольовані. Що стосується нематеріальних активів як об'єктів обліку, під час визначення доходу від продажу чи іншого відчуження нематеріальних активів необхідно застосовувати звичайну ціну відповідно до п. 146.14.

ПКУ передбачено застосування наступних методів визначення звичайних цін, а саме [3]:

- метод порівняльної неконтрольованої ціни (аналогів продажу);
- метод ціни перепродажу;
- метод «витрати плюс»;
- метод чистого прибутку;
- метод розподілення прибутку.

Розглянемо кожен з них детальніше.

Таблиця 1 – Методи визначення звичайних цін

Методи визначення звичайних цін	Порядок визначення звичайних цін	Норма ПКУ
1	2	3
<p>Метод порівняльної неконтрольованої ціни (аналогів продажу)</p>	<p>Даний метод базується на порівнянні ціни товарів (робіт, послуг), застосованої під час контрольованої операції, з ринковим діапазоном цін на ідентичні (а за їх відсутності - однорідні) товари (роботи, послуги) у зіставних операціях.</p> <p>При визначенні ринкового діапазону цін товару (робіт, послуг) застосовується інформація про укладені та реалізовані платником податків або іншими особами договори про продаж ідентичних (а за їх відсутності - однорідних) товарів (робіт, послуг) у зіставних умовах на відповідному ринку товарів (робіт, послуг).</p> <p>Враховуються наступні умови договорів: - характеристика товарів та кількість (обсяг) товарів (робіт, послуг); - обсяг функцій, що виконуються сторонами; - умови розподілу між сторонами ризиків і вигод; - строки використання зобов'язань; - умови здійснення платежів, звичайних для такої операції; - характеристика ринку товарів (робіт, послуг), на якому здійснено операцію; - бізнес-стратегії підприємства; - інші об'єктивні умови, що можуть вплинути на ціну.</p>	<p>пп. 39.3.3</p>
Коментар		
<i>Як правило таке порівняння можна провести тільки в межах одного підприємства. Можливе проведення аналізу базуючись на даних торгових бірж.</i>		
<p>Метод ціни перепродажу</p>	<p>Виступає методом визначення відповідності ціни товарів (робіт, послуг) контрольованої операції звичайній ціні, який полягає у зіставленні валової рентабельності контрольованої операції, отриманої під час подальшої реалізації (перепродажу) товарів (робіт, послуг), що були придбані в контрольованій операції, з ринковим діапазоном валової рентабельності, визначеним у порядку, встановленому ПКУ.</p> <p>Даний метод застосовується для визначення ціни товару, за якою товар придбається під час здійснення контрольованої операції та перепродається непов'язаним особам, при здійсненні наступних операцій: підготовка товару до перепродажу та його транспортування (поділ товарів на партії, формування поставок, сортування, перепакування); змішування товарів, якщо характеристики кінцевої продукції (напівфабрикатів) істотно не відрізняються від характеристик змішуваних товарів.</p>	<p>пп. 39.3.4</p>
Коментар		
<i>Фактично, відбувається порівняння цін, за якими товар придбається та продається, з урахуванням націнки.</i>		
<p>Метод «витрати плюс»</p>	<p>Виступає методом визначення відповідності ціни товарів (робіт, послуг) контрольованої операції звичайній ціні, який полягає у зіставленні валової рентабельності собівартості контрольованої операції з ринковим діапазоном валової рентабельності собівартості у зіставних операціях, визначених у порядку, встановленому ПКУ.</p> <p>Даний метод застосовується під час: виконання робіт (надання послуг) особами, які є пов'язаними з отримувачами результатів таких робіт (послуг); реалізації товарів, сировини або напівфабрикатів за договорами між пов'язаними особами; реалізації товарів (робіт, послуг) за довгостроковими договорами (контрактами) між пов'язаними особами.</p>	<p>пп. 39.3.5</p>

Продовження табл.1

Коментар		
<i>На практиці даний метод застосовується тими підприємствами, які безпосередньо виготовляють продукцію.</i>		
Метод чистого прибутку	<p>Даний метод ґрунтується на порівнянні рентабельності контрольованої операції з ринковим діапазоном рентабельності у зіставних операціях, визначеним у порядку, встановленому ПКУ.</p> <p>Розрахунок найбільш прийнятної показника рентабельності у контрольованій операції (або в сукупності контрольованих операцій у разі, коли окремі операції є настільки взаємопов'язаними або безперервними, що не можуть бути адекватно оцінені окремо) здійснюється платником податку згідно з ПКУ.</p> <p>Вищенаведений метод використовується, зокрема, у разі відсутності або недостатності інформації, на підставі якої можна обґрунтовано зробити висновок про достатній рівень зіставності комерційних та/або фінансових умов контрольованої та зіставних операцій під час використання методів, визначених у ПКУ.</p>	пп. 39.3.6
Коментар		
<i>Застосовувати досить важко, так як провести економічне обґрунтування величини рентабельності – складно.</i>		
Метод розподілено прибутку	<p>Даний метод полягає у зіставленні фактичного розподілення отриманого сукупного прибутку між сторонами контрольованої операції з розподіленням прибутку, здійсненим на економічно обґрунтованій основі між непов'язаними особами.</p> <p>Якщо сторони контрольованих операцій, сукупний прибуток яких підлягає розподіленню з урахуванням положень ПКУ, ведуть бухгалтерський облік та фінансову звітність на підставі різних форм та методів бухгалтерського обліку, для цілей застосування методу розподілення прибутку бухгалтерська і фінансова звітність повинна бути приведена у відповідність з єдиними методологічними засадами бухгалтерського обліку.</p> <p>Наведений метод використовується, зокрема, у разі наявності: - істотного взаємозв'язку між контрольованими операціями та іншими операціями, що здійснюються сторонами контрольованої операції з пов'язаними з ними особами; - у власності (користуванні) сторін контрольованої операції прав на об'єкти нематеріальних активів, що істотно впливають на рівень рентабельності.</p> <p>Розподілення прибутку між сторонами контрольованих операцій проводиться на підставі оцінки їх вкладу в сукупний прибуток відповідно до критеріїв, що базуються на об'єктивних даних та підтверджуються інформацією у зіставних операціях та/або внутрішніми даними сторін контрольованих операцій відповідно до виконаних кожною з них функцій, використаних під час здійснення контрольованих операцій активів та прийнятих економічних (комерційних) ризиків, пов'язаних з таким здійсненням.</p>	пп. 39.3.7
Коментар		
<i>На практиці даний метод досить складний у застосуванні, так як аргументувати належним чином шлях розподілу прибутку між сторонами операції досить проблемно.</i>		

Враховуючи вимоги ПКУ, платники податків під час вибору методу визначення звичайної ціни беруть до уваги повноту та достовірність вихідних даних, обґрунтованість коригування. Можливе використання будь-якого методу, що вважається прийнятним, однак у разі, коли існує можливість застосування і методу порівняльної неконтрольованої ціни (аналогів продажу), і будь-якого іншого методу,

застосовується метод порівняльної неконтрольованої ціни (аналогів продажу). Поряд з тим, дозволяється застосовувати комбінації двох і більше вищенаведених методів.

Обов'язок щодо контролю відповідності ціни договору – звичайним цінам покладено на Державну податкову службу. Тому, відхилення ціни договору більше ніж на 20% від звичайної ціни тягне за собою виступає для податківців умовою розпочати перевірку, так як вказану договірну ціну не можна вважати звичайною.

Для великих платників податків ПКУ передбачена можливість укладання договору про ціноутворення з Державною податковою службою. В якому фіксується порядок визначення цін та їх застосування з метою оподаткування протягом строку дії вищезазначеного договору та враховуючи вимоги ст. 39 ПКУ [3].

У випадках здійснення операцій, при яких обов'язковим виступає проведення оцінки, вартість об'єкта оцінки Податковий кодекс визнає підставою для визначення звичайної ціни для цілей оподаткування, однак, лише за умови неможливості застосування методів сформованих у ст. 39 ПКУ.

Нагадаємо, ст. 7 Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» обов'язковими для проведення оцінки майна визнаються наступні випадки:

- створення підприємств (господарських товариств) на базі державного майна або майна, що є у комунальній власності;
- реорганізації, банкрутства, ліквідації державних, комунальних підприємств та підприємств (господарських товариств) з державною часткою майна (часткою комунального майна);
- виділення або визначення частки майна у спільному майні, в якому є державна частка (частка комунального майна);
- визначення вартості внесків учасників та засновників господарського товариства, якщо до зазначеного товариства вноситься майно господарських товариств з державною часткою (часткою комунального майна), а також у разі виходу (виключення) учасника або засновника із складу такого товариства;
- приватизації та іншого відчуження у випадках, встановлених законом, оренди, обміну, страхування державного майна, майна, що є у комунальній власності, а також повернення цього майна на підставі рішення суду;
- переоцінки основних фондів для цілей бухгалтерського обліку;
- оподаткування майна згідно з законом;
- визначення збитків або розміру відшкодування у випадках, встановлених законом;
- в інших випадках за рішенням суду або у зв'язку з необхідністю захисту суспільних інтересів [1].

Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні», Наказ фонду державного майна «Про затвердження методики оцінки майнових прав інтелектуальної власності», Національний стандарт №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» та Національний стандарт №4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» визначають три підходи (порівняльний, дохідний та витратний), які варто застосовувати при здійсненні оцінки будь-яких видів власності, зокрема, об'єктів інтелектуальної власності, що визнаються нематеріальними активами [1, 4, 5].

Під час застосування порівняльного підходу визначальне місце відводиться методу порівняльних продажів, який полягає у визначенні ринкової вартості нематеріального активу керуючись цінами фактичних продажів об'єктів подібних за призначенням та корисністю, а саме шляхом внесення в такі ціни правок з врахуванням відповідних відхилень.

Виділяють наступні умови застосування порівняльного (ринкового) методу:

- доступність інформації щодо цін, по яким здійснюються продажі та фактичних умов за яких відбуваються такі продажі;
- фіксування фактів продажів об'єктів аналогічного призначення та корисності на ринку;
- наявність аналітичної інформації щодо рівня впливу відмінних особливостей об'єктів-аналогів в порівнянні з оцінюваним об'єктом на рівень цін продажу.

Вищенаведені умови пояснюють всю складність застосування методу порівняльних продажів на практиці під час оцінки нематеріальних активів. Саме тому, навіть у випадку наявності інформації щодо цін продажів об'єктів-аналогів, такі данні суттєво не впливають на результати оцінки, а використовуються лише в якості орієнтиру.

Таким чином, на практиці, метод порівняльних продажів застосовуються лише у випадках коли існує активний ринок об'єктів-аналогів щодо об'єкту-оцінки.

Вважається, що найдостовірніше відображає цінність нематеріальних активів та загалом об'єктів інтелектуальної власності дохідний підхід.

На практиці в залежності від видів нематеріальних активів, об'єктів інтелектуальної власності та від цілей проведення застосовують різні підходи під час здійснення їх оцінки.

Таблиця 2 – ереваги у застосуванні тих чи інших підходів оцінки об'єктів інтелектуальної власності

Види об'єктів інтелектуальної власності	Відається пріоритет	В другу чергу	Рідко застосовується
1	2	3	4
Патенти та технології	дохідний	порівняльний	витратний
Знаки для товарів та послуг	дохідний	порівняльний	витратний
Об'єкти авторського права	дохідний	порівняльний	витратний
Кваліфікована робоча сила	витратний	дохідний	порівняльний
Інформаційне програмне забезпечення менеджменту	витратний	порівняльний	дохідний
Програмні продукти	дохідний	порівняльний	витратний
Дистриб'юторські мережі	витратний	дохідний	порівняльний
Базові депозити	дохідний	порівняльний	витратний
Права по франчайзингу	дохідний	порівняльний	витратний
Корпоративна практика	витратний	дохідний	порівняльний

Дохідний підхід базується на принципі очікування, виходячи з якого вартість майнових прав відповідає сумі поточних вартостей всіх майбутніх вигід від володіння такими правами. Говорячи про майбутні вигоди мається на увазі чистий прибуток, який отримує підприємство у вигляді грошового потоку від використання нематеріального активу в господарській діяльності [7].

Результати оцінки нематеріальних активів, застосовуючи дохідний підхід, вважаються однозначними лише у випадку наявності фактичних результатів поточного використання таких активів. Тобто, лише при існуванні нерозривного зв'язку між оцінюваними нематеріальними активами та іншими активами підприємства можливе достовірне визначення ринкової вартості нематеріальних активів через дохідний підхід.

Суттєвою складністю при здійсненні оцінки нематеріальних активів виступає виділення із загального грошового потоку, який формується на підприємстві, саме ту

частину, яка відображає результат використання безпосередньо оцінюваного нематеріального активу.

Застосовуючи дохідний підхід варто притримуватися певної послідовності, а саме:

- виділяти саме той грошовий потік, що створений нематеріальними активами при їх поточному використанні;
- при прогнозуванні майбутніх змін грошових потоків варто враховувати темпи їх зростання та тривалість надходження;
- визначати норму дисконтування з метою приведення майбутніх вигід до дати оцінки;
- розраховувати вартість об'єктів виходячи з їх стану на дату оцінки.

Поряд з дохідним та порівняльним підходами, сертифіковані оцінщики застосовують затратний підхід. У випадку неможливості знайти об'єкт – аналог зумовлений унікальністю нематеріального активу і відповідно відсутності досвіду реалізації подібних активів та нестабільності прогнозованих майбутніх економічних вигід, доречно використовувати затратний підхід. Даний підхід визначає вартість нематеріальних активів шляхом калькуляції витрат, що необхідні для створення, придбання, виробництва, реалізації, охорони таких активів на момент проведення їх оцінки.

Для достовірності результату важливо враховувати всі витрати, а саме: рекламні, маркетингові, витрати на оплату праці, страхування ризиків, витрати пов'язані з індивідуалізацією продукції.

Основною складністю в оцінці нематеріальних активів виступає проблематичність розроблення універсальної методики оцінки нематеріальних активів.

В міжнародній практиці затребуваною виявилася оцінка підприємства загалом, тобто з урахуванням наявних в нього нематеріальних активів [8]. Для цього дотримуються відповідного алгоритму. Так, спочатку визначають ринкову вартість підприємства загалом дотримуючись дохідного підходу, а далі – ринкова вартість матеріальних активів. В свою чергу, оцінка нематеріальних активів виступає різницею між ринковою вартістю всього підприємства та вартістю її матеріальних активів. Лише після цього, за необхідності, можливе проведення оцінки безпосередньо кожного нематеріального активу окремо.

У вітчизняній практиці при проведенні розрахунків звичайної ціни майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності за кожним з методів зазначених у ст.39 ПКУ, майже у всіх випадках отримані результати будуть відрізнятися в сотні, а то і тисячі разів. Такою ситуацією можуть маніпулювати недобросовісні платники податків. Крім того, у зазначеному переліку методів пріоритетне місце відводиться методу «порівняльної неконтрольованої ціни (аналогів продажу)», що відповідно зобов'язує звичайну ціну спочатку встановлювати за таким методом.

В той же час, керуючись Методикою оцінки майнових прав інтелектуальної власності, розробленої відповідно до статті 9 Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» з урахуванням вимог Національного стандарту № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності», затвердженого постановою Кабінету міністрів України від 03.10.2007р. № 1185, при оцінці майнових прав інтелектуальної власності дохідному підходу відводиться пріоритетне місце, як такому, що найбільш достовірно відображає цінність об'єкта оцінки [1, 5]. Базуючись на врахуванні принципів найбільш ефективного використання та очікування, вартість об'єкта оцінки визначається як поточна вартість очікуваних доходів від використання об'єкта оцінки, включаючи дохід від його можливого перепродажу.

Висновок. Виступаючи в якості рушійних факторів виробництва, нематеріальні активи зосереджують на собі увагу всіх учасників економічних відносин. В той же час, їх нематеріальність ускладнює процеси визнання, рух та вибуття, ставлячи під сумнів вже існуючі методики визнання та оцінки об'єктів бухгалтерського обліку та відповідно зумовлюючи внесення змін до них, керуючись специфікою нематеріальних активів.

Практичні дослідження показали, що положення ст.39 ПКУ, щодо майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності, призводить до маніпулювання методами визначення звичайних цін, шляхом заниження звичайних цін. Дана ситуація загалом негативно впливає на розвиток ринку інтелектуальної власності в Україні та зокрема, гальмує процеси комерціалізації інтелектуальної власності.

Враховуючи вище окреслену ситуацію, ми пропонуємо ініціювати внесенні змін до Податкового кодексу України шляхом доповнення статті 39 пунктом 39.11 наступного змісту: «Визначення звичайної ціни майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності здійснюється відповідно до Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» та Національного стандарту № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності», затвердженого постановою Кабінету міністрів України від 03.10.2007р. № 1185».

Отже, дослідження проблеми оцінки об'єктів інтелектуальної власності, що визнаються нематеріальними активами та вдосконалення нормативно-правового регулювання даного питання, стають пріоритетними науково-практичними завданнями, що вимагають вирішення в сучасних умовах, за рахунок тісної співпраці урядовців та науковців.

Список літератури

1. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12 липня 2001 року №2658-III // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>.
2. Міжнародний стандарт Бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи».
3. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> / - Назва з титул. екрана.
4. Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»: постанова Кабінету міністрів України від 10 вересня 2003 року №1440 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-п>.
5. Про затвердження Національного стандарту № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності»: постанова Кабінету міністрів України від 3 жовтня 2007 року №1185 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-п>.
6. П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 242 від 18.10.1999 р. зі змінами і доповненнями. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.
7. Соколов Я.В. Оценки: их виды и значение / Я.В. Соколов // Бухгалтерский учет.- 1996.- №12.
8. Gordon V. Smith. Valuation of intellectual property and intangible assets / V. Smith Gordon, L. Parr Russel. Second edition. – New York, 1994.

Lubov Lukyanenko, Viktoria Shelest

State Establishment of Higher Learning «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman»

Current issues of intangible assets evaluation

The article dwells upon the problem of intangible assets evaluation.

Intangible assets may be the only thing of significant value in the business. This is because: they provide barriers to entry; they differentiate products (even commodities); they can have a long life (e.g. brands / trademarks); they may be capable of being leveraged into new geographic or product markets.

An increasing share of the market value of firms appears to derive from their intellectual assets, and firms are managing these assets more actively to identify additional ways of extracting value from them. The paper emphasizes different approaches (cost, market and income) to the evaluation of intangible assets. A cost-based valuation model focuses on the costs incurred to develop the intellectual property. It provides an estimate for the value of the asset that is tied to the cost to create or acquire the asset. Market-based valuation models estimate the value of intellectual property assets by looking to the marketplace. Assets that are comparable to those in question are identified, and the licensing revenue actually derived from those comparable assets in the marketplace is used as an estimate of the value of the new assets. Income-based valuation models make use of forecast future revenues to develop a current estimate of asset value. Under this valuation model, the royalty revenue it can generate in a licensing structure primarily establishes an intellectual asset's value.

A special attention is given to reforming the legislation of Ukraine. The process of designating the regular price is analyzed here as well.

For the purposes of valuing an intellectual property no single method is employed. Infact a combination of various valuation methods are often employed to reach a final determination of value. Different valuation methods provide different perspectives on an asset's value. Research on valuation methodologies is also never finished. Existing valuation methods will continue to be refined and new methods will continue to be developed.

intangible assets, evaluation, regular price, national and international standards

Одержано 28.10.13

УДК 330.142.23 (470) «19-20»

С.В.Орлик, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Регіональні особливості проведення податкових реформ у Російській імперії середини ХІХ – початку ХХ століття

У статті розглянуто особливості фінансової політики уряду Російської імперії середини ХІХ – початку ХХ століття, які зумовлені багатонаціональним складом держави. Визначено комплекс регіональних політичних та економічних проблем, які впливали на формування імперської податкової політики щодо окремих національних окраїн. Зосереджено увагу на регіональних особливостях оподаткування нерухомого майна в українських, білоруських, литовських, прибалтійських та польських губерніях Російської імперії. Досліджено еволюцію системи оподаткування нерухомого майна, в основі якої був перехід від розкладкової системи оподаткування до окладної, який вперше був застосований у губерніях Царства Польського

податкові реформи, оподаткування, нерухомість, Російська імперія, українські губернії, Царство Польське, податок на нерухоме майно, економічний націоналізм, національні окраїни

С.В. Орлик

Кіровоградский национальный технический университет

Региональные особенности проведения налоговых реформ в Российской Империи середины ХІХ - начала ХХ века

В статье рассмотрены особенности финансовой политики правительства Российской империи середины ХІХ – начала ХХ века, обусловленные многонациональным характером государства. Определен комплекс региональных политических и экономических проблем, которые влияли на формирование имперской налоговой политики по отношению к отдельным национальным окраинам. Обращено внимание на региональные особенности налогообложения недвижимого имущества в

украинских, белорусских, литовских, прибалтийских и польских губерниях Российской империи. Исследована эволюция системы налогообложения недвижимого имущества, в основе которой был переход от раскладочной системы налогообложения к окладной, который впервые был применен в губерниях Царства Польского.

налоговые реформы, налогообложения, недвижимость, Русская империя, украинские губернии, Царство Польское, налог на недвижимое имущество, экономический национализм, национальные окраины

Вступ. Особливості та специфіка економічного розвитку, фінансової політики геополітичних утворень, таких як імперії, є одним із важливих напрямків сучасних досліджень з економічної історії. Економічні та політичні регіональні особливості процесу інтеграції національних територій в імперську економіку завжди залишаються пріоритетним об'єктом досліджень зарубіжних та вітчизняних учених, зокрема Б.Ананьїч, К.Правілова, Л.Обушенкова, А.Преснякова, В.Тунян, Л.Гвахарія, Н.Масанова, А.Сапелкіна, Л.Амінова, М.Рожкова, І.Бобович, Л.Суні, Є.Ошеров, А.Рібер та інших. Однак, окремі питання функціонування фінансової системи Російської імперії залишаються не вивчені повною мірою й вимагають поглибленого дослідження.

Метою статті є дослідження стану та механізму формування доходів імперського бюджету за рахунок внеску кожного національного регіону, приділивши особливу увагу західним національним губерніям: українським, білоруським, литовським, прибалтійським та польським. На прикладі запровадження державного податку на нерухоме майно в містах, посадах і містечках Російської імперії в рамках податкової реформи, розпочатої в середині XIX століття, виявити та розглянути дискримінаційний її характер щодо окремих національних окраїн.

Виклад основного матеріалу. При проведенні податкових реформ середини XIX – початку XX століття, які були найважливішою складовою фінансової політики уряду Російської імперії, мали місце регіональні особливості, які мали закономірні причини. Адже спостерігалась явно виражена нерівномірність економічного розвитку різних територій імперії, тому що вони мали різні ресурсні потенціали, різні традиції ведення господарства взагалі і організації роботи фінансових органів зокрема, особливо тих, на які покладалися функції адміністрування податків. Місце знаходження також відіграло важливу роль у формуванні структури доходної частини державного бюджету. Так, у доходах прикордонних околиць імперії, мита займали значну частку, наприклад, у прибалтійських губерніях – до 70% , польських – близько 45 %, південних – до 20%. Дослідники, які вивчали особливості фінансового розвитку Російської імперії відзначали, що західні околиці, зокрема Царство Польське і Фінляндія, «до кінця XIX століття обганяли деякі центральні губернії за темпами індустріального розвитку й урбанізації» [12, с.8].

Таким чином, при формуванні податкової політики уряд Російської імперії мав враховувати весь комплекс регіональних особливостей. Податкові реформи повинні були служити засобом економічного регулювання, а в деяких випадках і політичним важелем придушення будь-якого прояву економічного націоналізму. Спостерігалось постійне занепокоєння імперської влади у вирішенні питання створення оптимальної моделі податкової системи, яка б з одного боку максимально рівномірно розподіляла б загальний податковий тягар між багатонаціональними регіонами імперії, а з іншого боку сприяла б інтеграції регіонів у загальну економічну систему імперії. У цьому плані особливо важливими і проблематичними були нові території, а саме території Царства Польського, які були приєднані у 1815 році до Російської імперії. Що стосується питань фінансів, то відповідно до норм Конституційної хартії Царства Польського 1815 року Польща, перебуваючи у складі Російської імперії, була наділена

бюджетною автономією, власною скарбницею, грошовою системою і відповідальністю за відповідними державними боргами. Тому певний час чинне податкове законодавство імперії взагалі не поширювалося на ці території. Податкова система залишалася незмінною до середини 1860-х років – до періоду активізації податкових реформ, що розпочалися по всій імперії. Крім того, сильним каталізатором у позбавленні Польщі політичної та фінансової автономії можна вважати листопадове повстання 1830 року і січневе повстання 1863 року. Відбулася інкорпорація Польщі в адміністративну систему імперії, а відповідно вливання її бюджету в державний розпис імперії, продовжувалася подальша уніфікація податкового законодавства.

Подібного роду трансформації, пов'язані з імперською політикою централізації фінансового управління, вже відбувалися близько ста років тому на українських землях, коли Катериною II було ліквідовано фінансову автономію Малоросійського гетьманства (1764 р.) і полково-сотенного устрою Лівобережної України (1781-1783 рр.). У зв'язку з цим на ці території було поширено дію імперського законодавства, у т.ч. податкового. Відбулася повна адаптація та інкорпорація усіх дев'яти українських губерній в адміністративну і податкову системи Російської імперії і придушення будь-якого прояву ідеології економічного націоналізму. Аналогічна ситуація спостерігалася з прибалтійськими та білоруськими губерніями. Крім того, мала місце постійна полеміка в імперських урядових колах з приводу «збитковості або прибутковості» окраїнних губерній, особливо після певних подій «проблемної» Польщі. Одні й ті ж дані офіційної звітності Державного контролю тлумачилися по-різному. За цими відомостями проводився активний аналіз частки внеску кожного регіону (окремо кожній губернії або груп губерній) до загального імперського державного бюджету й, відповідно, розглядалася частка витрат з казни. Одним з таких досліджень можна назвати публікацію київського економіста Н.П. Яснопольського «Про географічний розподіл державних доходів і витрат у Росії» (досвід фінансово-статистичного дослідження) за період 1879-1881 років порівняно з періодом 1868-1870 років [1]. На рис.1 наведена питома вага доходів певних груп губерній у загальній сумі державних доходів імперії за період 1868-1871 рр.

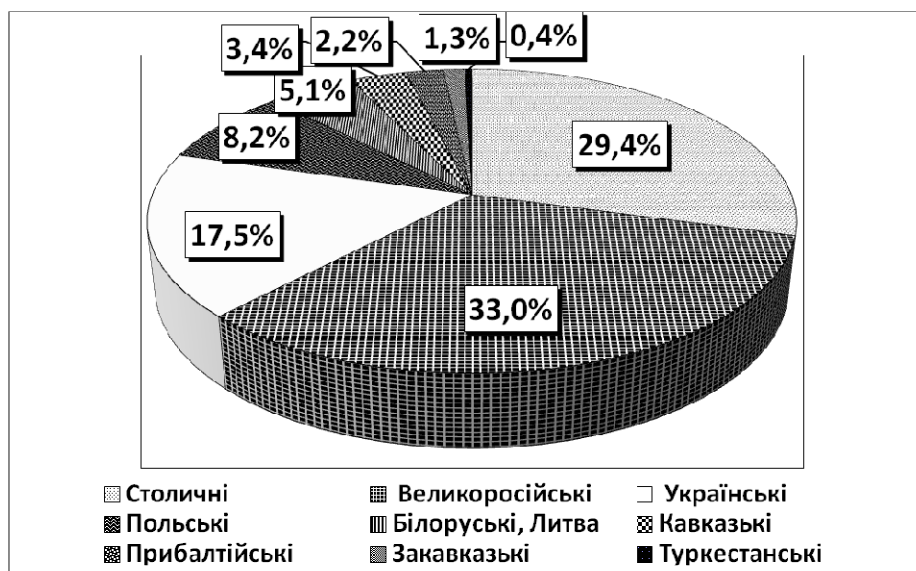


Рисунок 1 – Питома вага доходів окремих груп губерній у загальній сумі державних доходів Російської імперії за період 1868-1871 рр.

Джерело: складено автором за даними: [1, с. 49-50].

З діаграми видно, що якщо згрупувати наведені дані за національними регіонами, то за цей період національні окраїнні губернії (не російські) внесли до дохідної частини державного бюджету Російської імперії близько 40%, з них українські губернії – 17,5%, польські – 8,2 %, білоруські – 5,1%, прибалтійські – 3,4%, решта – близько 4%. Аналогічні пропорції зберігалися і в наступному десятилітті до 1881 року.

При цьому рейтинг груп губерній «за середнім числом надходжень до кас державних доходів на 1 жителя» свідчить про те, що прибалтійські, польські, українські губернії займали верхні позиції рейтингу, що деякою мірою свідчить про високий рівень податкового навантаження на 1 жителя, що у свою чергу перевищувало середньоімперський показник, який становив 6 руб. 26 коп. на 1 жителя (рис.2).

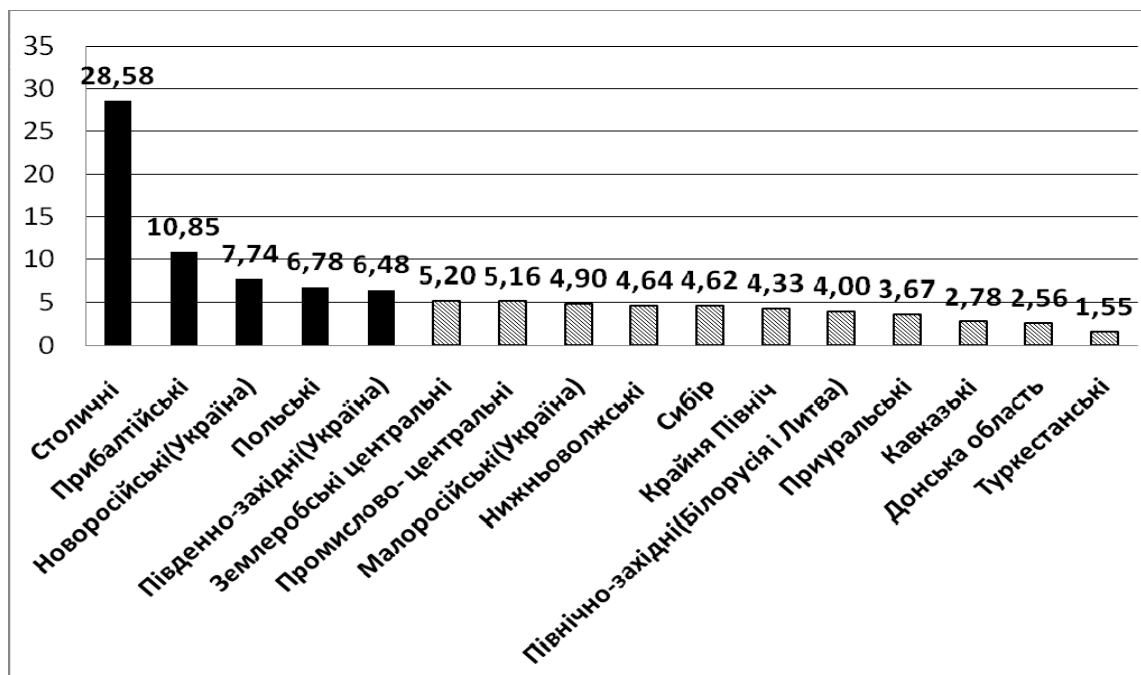


Рисунок 2 – Доходи державного бюджету Російської імперії на 1 жителя за 1879-1881 рр., руб. коп.
Джерело: складено автором за даними: [1, с. 67, 132].

Така ситуація в цих регіонах пояснювалася тим, за словами професора Н. Яснопольського, «що ймовірно всього в них «наявний великий відсоток в населенні людей заможних, значна кількість капіталів, вищої заробітної плати» [1, с.179], і при цьому спостерігається «найслабше обкладення державними зборами порівняно з господарськими засобами» [1, с.180].

Водночас доходи населення за 1877-79 рр., за даними газети «Урядовий вісник» за відповідні роки, по групах губерній Російської імперії були такими (табл.3):

З таблиці видно, що найбільш високий рівень заробітної плати спостерігався у прибалтійських, столичних, південних і польських губерніях, відповідно, й рівень податкового навантаження на 1 жителя по цих губерніях (рис. 2) також займає високі рейтинги.

Що стосується питання зближення польської податкової системи з імперською, то цей процес збігся з податковими реформами, які були обумовлені селянською реформою і скасуванням подушної податі в Російській імперії. Слід зазначити, що польська податкова система історично формувалася в рамках однієї з найбільших

Таблиця 3 – Середня заробітна плата сільських робітників на господарських харчах в Російській імперії за 1877-1879рр., руб. коп.

	Групи губерній¹	Руб. коп.
1	Столичні (Московська, С-Петербурзька)	11,10
2	Прибалтійські	13,22
3	Новоросійські (Україна)	10,31
4	Польські	9,16
5	Середньо-промислові	8,64
6	Північні	8,31
7	Північно-західні (Білорусія, Литва)	7,37
8	Малоросійські (Україна)	7,15
9	Південно-західні (Україна)	6,94
10	Східні	6,11
11	Середньочорноземні	6,01
	Середній показник по імперії	8,57

Джерело: складено автором за даними: [1, с. 154].

європейських держав – Речі Посполитої, досвід якої міг стати корисним для уряду Російської імперії. Одним з таких прикладів можна вважати процес введення державного податку на нерухоме майно в містах, посадах і містечках імперії (друга половина 1863 р.). Так, під час роботи комісії з перегляду системи податей і зборів, створеної в 1859 р. при Міністерстві фінансів, було запропоновано проект скасування подушної системи справляння прямих податків з сільських обивателів шляхом введення поземельного та подвірного податків. Зупиняючись на оподаткуванні нерухомого майна, відмінного від землі, тобто подвірному податку, комісія звертала увагу як на вітчизняний, так і європейський досвід вирішення цієї проблеми. Зокрема, на оціночний збір з доходів міських будівель, що діяв у Російській імперії на користь міських бюджетів; класний збір з кількості та розміру приміщень, існуючий на той час в Австрії, збір з дверей і вікон, який діяв у Франції, та подимний податі, введеної в Речі Посполитій ще з 1629 року [2, с. 235]. Остання продовжувала стягуватися і в межах Російської імперії з «одnodворців» західних губерній і Царства Польського. В основу розробки проекту подвірного податку було покладено саме досвід Речі Посполитої, де стягувався подимний податок – податок з житлових будинків як у міській, так і сільській місцевостях.

На підставі цього в березні 1862 р. Комісією було вирішено залишити оподаткування нерухомого майна на користь державної скарбниці в містах, посадах і містечках імперії, крім губерній Царства Польського, де продовжував стягуватися подимний податок. На виконання цього рішення 1 січня 1863 р. були затверджені тимчасові Правила про стягування в 1863 році податку з нерухомого майна в містах, посадах і містечках [3, с. 15-19], подібні Правила приймалися протягом наступних двох років [4, с. 244-248], [5, с. 109-112]. У жовтні 1866 р. було прийнято постійне Положення про податок з нерухомого майна в містах, посадах і містечках, яке діяло аж до 1910 року [6, с. 694-704]. Слід зазначити, що введення державного податку на міську нерухомість для державного бюджету імперії не стало значним джерелом наповнення

¹ До Малоросійських губерній відносяться: Чернігівська, Полтавська та Харківська губернії; до Південно-західних: Київська, Подільська, Волинська губернії; до Новоросійських: Бессарабія, Херсонська, Катеринославська і Таврійська губернії; до Північно-західних: Ковенська, Гродненська, Віленська, Могилевська, Мінська, Вітебська і Смоленська губернії; до Прибалтійських: Естляндська, Курляндская і Ліфляндская губернії.

бюджету, але мало тенденцію до зростання. Так, у 1880 р. податок з міської нерухомості імперії, без польських губерній, становив 2194282 крб., або 0,63 % загальних доходів державної скарбниці (з польськими – 1,2%), а в 1887 р. – вже 6265600 руб. або 0,77% (з Польщею – 0,96%) [1, с. 32]. Тоді як аналогічний податок у Франції становив 1,6%, в Англії – 1,1%, в Австро-Угорщини досягав 4,3%, в Італії – 4,4%, у Пруссії – 7% бюджету цих країн [1, с. 39].

Перспектива зростання доходів державного бюджету за рахунок введеного податку на міську нерухомість була очевидна. Адже тільки за період з 1870 р. по 1883 р. все населення в Російській імперії збільшилося на 19%, а міське – на 34% [1, с. 137], така тенденція тривала й далі. Що стосується регіональних особливостей оподаткування державним податком з нерухомого майна, то слід зазначити, що на всій території Російської імперії, в т.ч. українських, білоруських і прибалтійських губерніях, діяло загальне податкове законодавство, яке не передбачало ніяких значних відмінностей у справлянні цього податку. Кожній губернії по розкладці визначалася сума податку до сплати в державну скарбницю, яка в свою чергу пропорційно розподілялася між окремим міським нерухомим майном відповідно до його прибутковості або цінності, визначеної оціночними комісіями в законодавчому порядку. Що стосується оподаткування нерухомого майна в Польщі, то були значні відмінності. Враховуючи те, що вся міська нерухомість у Царстві Польському обкладалася відповідно до Закону 1858 р. подимним податком залежно від розряду міського поселення, то з 1874 р. воно поширилося і на селянські садиби, які ділилися на 5 розрядів залежно від площі господарських одиниць (моргів землі). Значне підвищення окладів подимної податі відбулося відповідно до «височайше» затвердженого Положення «Про подимну податі з власницьких (дворських) житлових будинків, промислових і торговельних закладів у губерніях Царства Польського» від 8 лютого 1883 р. А саме вони встановлювалися для маєтків відповідно до розрядів і ділилися на основні (вищі, нижчі) та додаткові. Вищими окладами обкладалися головні житлові будинки, промислові та торговельні заклади (від 13 руб. – до 2-х руб.), всі інші будови обкладалися нижчими окладами по розрядах (від 6 руб. – до 2-х руб.). Крім основного подимного податку було встановлено і додатковий оклад у розмірі 25%, тоді як найвищим окладом до 1885 р. було вищий оклад 1-го розряду – 6 руб.

Подальше вдосконалення справляння податку на нерухоме майно також мало певні регіональні відмінності, навіть за назвою Закону, прийнятого 6 червня 1910 р., який вступив в дію з 1 січня 1912 р. і називався «Про державний податок з нерухомого майна в містах, посадах і містечках, за винятком посадів губерній Царства Польського» (далі – Закон 1910 р.) [10, с. 496-502] можна свідчити, що для губерній Царства Польського існував інший порядок справляння цього податку, а саме діяв Закон від 3 червня 1902 р., яким було затверджено «Положення про податок з міського нерухомого майна в губерніях Привіслянського краю», який вступив в чинність з 1 січня 1904 р. (далі – Закон 1902 р.) [11, с.496-502]. Прогресивність останнього закону полягала в тому, що в губерніях Царства Польського на 8 років раніше, ніж по всій імперії, була застосована більш досконала і справедлива окладна система обчислення податку на нерухоме майно, замість розкладкової. По своїй загальній структурі Закон 1910 р. повторював основні положення Закону 1902 р., тобто можна вважати, що польський досвід в оподаткуванні нерухомого майна був покладений в основу законодавства для інших губерній імперії, але вже з урахуванням прорахунків і недоліків «польського» Закону. Вагомою і головною відмінністю в оподаткуванні можна вважати розміри ставок, що застосовувалися до бази оподаткування – чистої прибутковості нерухомого майна (табл.4).

Таблиця 4 – Ставки оподаткування державним податком з нерухомого майна в період 1904 – 1912 рр. у містах Російської імперії

Роки	Розміри ставок оподаткування державним податком з нерухомого майна	
	в містах губерній Царства Польського	в містах губерній Російської імперії (крім Царства Польського)
1904-1912 рр.	10%	2,5%*
з 1912 р.	10%	6%

* розкладкову систему оподаткування переведено в окладну (умовно)

З таблиці 4 видно, що в усіх містах Російської імперії ставки оподаткування державним податком з нерухомого майна, в період з 1904 р. по 1912 р., становив близько 2,5%, з 1912 року – 6%, тоді як у містах Царства Польського він був стабільно високим – 10%. Така різниця в окладах оподаткування свідчить про те, що податкове навантаження на платників податків – власників нерухомого майна в польських містах, була значно вища. У підсумковому вираженні надходження податку з нерухомого майна у державну казну від міст губерній Царства Польського складало: у 1903 р. – 3276416 руб., у 1904 р. – 4965000 руб., у 1905 р. – 5048000 руб., у 1906 р. – 5108514 руб., тоді як загальна сума податку від усіх міст губерній Європейської Росії, Закавказзя і Туркестану в цей період становила 12957000 руб. [12, с. 190].

Таким чином, за період 1903-1906 рр. спостерігалася стійка динаміка зростання надходжень податку на нерухоме майно до державного бюджету з польських губерній. У свою чергу, питома вага в загальних надходженнях цього податку від губерній Царства Польського у 1906 р. досягла 28%, що є підтвердженням не тільки високого рівня оподаткування, а й належної організації адміністрування цього податку.

Отже, рівень оподаткування власників нерухомого майна в українських, білоруських та прибалтійських губерніях не мав певних особливостей. Тоді як у Царстві Польському спостерігався надмірно високий рівень оподаткування державним податком з нерухомого майна порівняно з іншими регіонами, що обумовлено, насамперед, високими ставками оподаткування, а це підтверджує існування нерівномірного і дискримінаційного підходу імперського законодавства стосовно окремих національних окраїн. Заяви імперського уряду щодо справедливого і рівномірного розподілу податкового тягаря на всі регіони імперії мали лише декларативний характер. Крім того, податкові механізми активно використовувалися для з'ясування стосунків між урядом і національними околицями, залежно від сформованої політичної ситуації.

Список літератури

1. Яснопольский Н.П. О географическом распределении государственных доходов и расходов в России. Ч.1. – 1890. – 236 с.
2. Рутковский Я. Экономическая история Польши. – М.: Изд-во иностранной литературы, 1953. – 296с.
3. Высочайше утвержденные Правила о взимании в 1863 году налога с недвижимых имуществ в городах, посадах и местечках, 1 января 1863г. // 2-е ПСЗ. – Т.38. – Отд.1. – №39119. – С.15-19.
4. Высочайше утвержденные Правила о взимании в 1864 году налога с недвижимых имуществ в городах, посадах и местечках, 26 ноября 1863г. //2-е ПСЗ. – Т.38. – Отд.2. – №40315. – С.244-248.

5. Высочайше утвержденные Правила о взимании в 1865 году налога с недвижимых имуществ в городах, посадах и местечках, 27 января 1865г. // 2-е ПСЗ. – Т.38. – Отд.1. – №41725. – С.109-112.
6. Положение о налоге с недвижимых имуществ в городах, посадах и местечках: №43702 от 4 Октября 1866 г. // ПСЗ. – изд. 2-е. – В 55 т. – Офиц. изд. – С.-Пб. : Типография II Отделения Собственной Е. И. В. Канцелярии, 1868. – Т. 41. – Отд. 2-е.– 1868. – С. 88–92.
7. Высочайше утвержденный журнал Комитета по делам Царства Польского – О дворской подымной подати в губерниях Царства Польского, 14 апреля 1874 г.// 2-е ПСЗ. – Т.49.– Отд.1 - №53366. — С.608-612.
8. Высочайше утвержденное Положение о подымной подати с владельческих (дворских) жилых домов, промышленных и торговых заведений в губерниях Царства Польского, 8 февраля 1883 г.// 3-е ПСЗ. – Т.3. - №1371. — С.37-39.
9. Росписание окладов подымной подати с владельческих (дворских) жилых домов, промышленных и торговых заведений в губерниях Царства Польского [приложение к №1371 от 8 февраля 1883 г.] // ПСЗ. – изд.3-е. – В55т. – Офиц. изд. . –С.-Пб., 1886. – Т. 3. – Штаты и таблицы. – 1883. – С.23.
10. Высочайше утвержденный одобренный Государственным Советом и Государственною Думою закон. – О государственном налоге с недвижимых имуществ в городах, посадах и местечках, за исключением посадов губерний Царства Польского, 6 июня 1910 г.// 3-е ПСЗ. – Т.30.– Отд.1 - №33673. — С.694 - 704.
11. Высочайше утвержденное Положение о налоге с городских недвижимых имуществ в губерниях Привислинского края, 3 июня 1902 г. // 3-е ПСЗ. – Т.22. – Отд.1. – №21568. – С.496-502.
12. Правилова Е. А. Финансы империи: Деньги и власть в политике России на национальных окраинах, 1801–1917 / Екатерина Правилова – М. : Новое издательство, 2006. – 456 с.

Svetlana Orlyk

Kirovograd national technical university, Kirovograd

The regional features of the tax reforms in the Russian Empire the middle of XIX – the beginning of XX century

The article puts a light on the features of the financial politics of the government of the Russian Empire in the middle of XIX – the beginning of XX century, which was caused of the multinational character of the state. Determined the complex of the regional political and economical problems, which were influencing on the forming of the empire tax policy in the individual national outskirts. We pay attention on the regional features of the taxation of the real estate in Ukrainian, Belarusian, Lithuanian, Baltic and Polish provinces. The evolution of the fiscal system is investigated. It was grounded on the transition from the fold system of taxation to the accountant one. This transition of the tax system was first applied in the provinces of the kingdom of Poland.

It is shown, that the level of taxation of the real estate in Ukrainian, Byelorussian and Baltic regions didn't have a special features. While in the Kingdom of Poland the over high level of state taxation was observed. The highest level of taxation among other regions mainly was caused because of high tax rates on real estate. It is also confirms the existence of an uneven and discriminatory approach of the imperial legislation concerning some of the borderlands. The statements to the imperial government on a fair and equal distribution of the taxation to all of regions of the empire were only in declarative nature.

In addition, the tax mechanism was widely used to determine the relationship between the national government and the surrounding area, depending on the prevailing political situation.

tax reforms, taxations, real estate, Russian empire, Ukrainian provinces, Reign Polish, property tax, economic nationalism, national outskirts

Одержано 30.10.13

УДК 658.149

К.В. Сатушева, доц., канд. екон. наук

Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця

Формування системи стратегічного управлінського обліку в управлінні вартістю підприємства

Стаття присвячена розробці системи стратегічного управлінського обліку для вирішення проблем управління вартістю підприємства. Зазначено, що науково-методичні засади удосконалення механізму управління вартістю підприємства полягають у застосуванні в системі управлінського обліку збалансованої системи показників.

стратегічний управлінський облік, вартість підприємства, збалансована система показників

К.В. Сатушева

Харьковский национальный экономический университет им. Семёна Кузнеця

Формирование системы стратегического управленческого учёта в управлении стоимостью предприятия

Статья посвящена разработке системы стратегического управленческого учета для решения проблем управления стоимостью предприятия. Отмечено, что научно-методические основы совершенствования механизма управления стоимостью предприятия заключаются в применении в системе управленческого учета сбалансированной системы показателей.

стратегічний управлінський облік, вартість підприємства, збалансована система показників

Вступ. В умовах інноваційної перебудови умов господарювання першочерговим завданням для вітчизняних промислових підприємств виступає довгостроковий розвиток, основними факторами якого є грамотне стратегічне управління, підвищення ефективності бізнес-процесів, збільшення капіталу, здатність утримувати й залучати нових клієнтів, можливість інвестування в інформаційні технології тощо. Відзначені фактори є індикаторами, стан яких впливає на зростання вартості підприємства тим самим збільшую його капіталізацію. Дієва ж реалізація стратегії управління вартістю підприємства, у свою чергу, вимагає постійного відстеження (моніторингу) плину всіх процесів, що орієнтовані на реалізацію обраних стратегічних альтернатив, їх удосконалення та підвищення рівня якості реалізації. Для того, щоб оцінювати ступінь досягнення стратегічного рівня розвитку, ефективності виконання стратегічних цілей, мати можливість управляти ними й орієнтуватися на зростання вартості підприємства, необхідно використовувати ефективні інструменти. Одним з таких інструментів є система стратегічного управлінського обліку, заснована на використанні збалансованої системи показників (BSC) [1; 2]. Тобто, реалізація ідеї вартісно-орієнтованого стратегічного управління припускає визначення фінансових і нефінансових важелів створення вартості підприємства. У такій ситуації система стратегічного управлінського обліку виступає потужним інструментом ідентифікації фінансових і нефінансових показників й їхніх цільових значень.

Постановка проблеми. За сучасних умов господарювання першочерговим завданням українських підприємств є підвищення ефективності діяльності через формування системи управлінського обліку на стратегічних засадах, орієнтованої на збереження і нарощування потенціалу та випереджальне визначення загроз середовища.

Ступінь розробки проблеми. Реалізація методології вартісно-орієнтованого управління прослідковується в роботах таких учених, як Г. Десмонд, П. Гохан. Питаннями капіталізації займалися такі закордонні вчені-економісти, як Дж. Фридман, Ю. Биргхем, К. Уолш, К. Скотт Марко, И. Ансофф, Ф. Котлер, М. Портер, А. Хайек, П. Друкер, А. Томпсон, Дж. Стрикленд та ін.

Розробкою збалансованої системи показників, проблемами її застосування й впровадження займалися в основному закордонні вчені такі як Р. Каплан, Д. Нортон, Х. Рамперсард, П. Нивен, Нильс Горан Олве, Карл Йохан Петри, М. Ветгер, Е. Аткинсон, Р. Банкер, С. Кермалли, Г. Кокинз, М. Мейер, И. Фольмут та ін. Однак при формуванні системи стратегічного управлінського обліку варто враховувати такі національні особливості господарювання, як відсутність мотиваційних механізмів до децентралізованого виконання стратегічних ініціатив, низький ступінь розвитку інформаційного простору й публічного розкриття інформації, низька достовірність й дієвість звітних даних.

Вітчизняні ж дослідники у сфері стратегічного управління підприємствами (В.С. Пономаренко, О.І. Пушкар) недостатньо уваги приділяють розгляду саме стратегічних систем вимірювання. Навіть розробки у сфері створення систем моніторингу (Е. Ананькин, Д.Хан) охоплюють, як правило лише оперативні аспекти управління.

Отже, комплексний підхід до формування стратегічних систем вимірювання вартості підприємства дотепер не одержав достатньо науково-теоретичного й практичного обґрунтування. Дослідження процесу синергії збалансованої системи показників й концепції вартісно-орієнтованого управління у вигляді стратегічного управлінського обліку на промислових підприємствах вимагають більш глибокого методичного пророблення для підвищення капіталізації підприємств і забезпечення фінансової стабільності всієї промисловості України. Це й зумовило актуальність і доцільність проведення досліджень у даному напрямку.

Метою дослідження постав розвиток теоретико-методичних засад вироблення інструментарію вартісно-орієнтованого управління підприємством, заснованого на системі стратегічного управлінського обліку.

Результати дослідження. Для формування дієвої системи стратегічного управлінського обліку варто дослідити сутність процесів капіталізації.

На основі аналізу існуючих теоретичних підходів до визначення капіталізації [4, 5], її ролі в економіці можна констатувати відсутність єдності в трактуванні даної категорії. Це пов'язане з тим, що капіталізація може розглядатися як:

- поточна вартість власного капіталу підприємства;
- збільшення власного капіталу;
- процес, підсумком якого є додаткова вартість, розглянута як одне із джерел інвестицій;
- процес, слідством якого є підвищення фінансової стабільності й ділової активності підприємства тощо.

На нашу думку капіталізацію підприємства потрібно розглядати з позиції процесного підходу, що проявляється в підвищенні ринкової ціни підприємства. При цьому на ринкову ціну впливають три групи факторів:

- 1) фінансові фактори формування вартості підприємства, на основі яких проводиться моніторинг приросту вартості;
- 2) нефінансові фактори для виявлення ключових шляхів створення вартості;
- 3) фактори, що є результатом інтеграції фінансових й нефінансових факторів, орієнтація на які, дозволить підвищити вартість підприємства.

В останнє десятиліття ідеологія бізнесу у світі змістилася у бік вартісного підходу [4]. Саме вартісноорієнтоване управління вважається основним важелем процесу підвищення капіталізації підприємства. У чинність цих змін, компанії зосереджують уже не стільки на

одержанні прибутку, скільки на максимізації вартості активів. Основним критерієм успішності господарської діяльності у вартісних координатах є збільшення капіталу компанії. Отже на сьогодні, орієнтація на збільшення капіталізації більшості підприємств – основа прийняття рішень менеджментом і власниками. Передумовою такої системи планування й управління служить можливість оцінки роботи окремих структурних елементів компанії з позиції їхнього впливу на вартість бізнесу.

Розробка системи планування й управління, орієнтованої на зростання капіталізації, починається з вибору прийнятного для підприємства методу оцінки. Перші моделі виміру й оцінки результатів діяльності підприємств, які з'явилися в 1920-х роках [6] і в подальшому одержали поширення практично у всіх країнах з ринковою економікою, були досить простими для розрахунку й будувалися винятково з фінансових показників (табл. 1).

Таблиця 1 – Еволюція методів оцінки капіталізації й ефективності діяльності підприємства

1920-і роки	1970-і роки	1980-і роки	1990-і роки
<p>Модель Дюпона (Du Pont Model);</p> <p>Рентабельність інвестицій (ROI)</p>	<p>Чистий прибуток на одну акцію (EPS);</p> <p>Коефіцієнт співвідношення ціни акції й чистого прибутку (P/E)</p>	<p>Коефіцієнт співвідношення ринкової й балансової вартості акцій (M/B);</p> <p>Рентабельність акціонерного капіталу (ROE);</p> <p>Рентабельність чистих активів (RONA);</p> <p>Грошовий потік (Cash Flow)</p>	<p>Економічна додана вартість (EVA);</p> <p>Прибуток до виплати відсотків, податків і дивідендів (EBITDA);</p> <p>Ринкова додана вартість (MVA);</p> <p>Збалансована система показників (Balanced Scorecard BSC);</p> <p>Показник сукупної акціонерної прибутковості (TSR);</p> <p>Грошовий потік віддачі на інвестований капітал (CFROI)</p>

При аналізі вартісних концепцій виявлено ряд переваг збалансованої системи показників у порівнянні з іншими моделями управління вартістю:

- 1) можливість узгодження стратегічних цілей з оперативними діями при реалізації стратегії розвитку підприємства;
- 2) використання у взаємозв'язку як фінансових, так і нефінансових показників ефективності, що необхідно для детальної оцінки діяльності підприємства;
- 3) своєчасність реакції на зміни в розходженні запланованих показників по бізнес-процесах і досягнутих результатів.

Тобто, система збалансованих показників дозволяє уникнути однобічної фінансової орієнтації вартісно-орієнтованого управління. При цьому обидві системи щонайкраще доповнюють один одного. З цих позицій послідовність розробки стратегії на основі даних стратегічного управлінського обліку буде мати вигляд як на рис. 1.

Аналіз концепцій управління вартістю підприємства дозволяє виділити наступні ключові переваги вартісно-орієнтованого управління на основі стратегічних систем

вимірювання: ідея підвищення капіталізації знаходить вираження в реалізації стратегії підприємства через конкретні рівні збалансованої системи показників; застосування BSC дозволяє визначити резерви підвищення капіталізації підприємства; використання BSC дозволяє одержати конкретні й об'єктивні обмеження для стратегічних рішень, планування й виміру результатів; ідентифікація нефінансових факторів розширює кількість факторів, що визначають ефективність роботи підприємства тощо.

Таким чином, для управління капіталізацією підприємства пропонується використовувати модель вартісно-орієнтованого управління на основі даних стратегічного управлінського обліку, як показано на рис. 2, де представлена послідовність блоків дозволяє наочно відобразити процес створення вартості підприємства.

Оснoву на *першому рівні* становлять основні елементи системи управлінського обліку: структурування центрів відповідальності та бізнес-процесів із розмежуванням на основні та допоміжні, розробка регламентів та стандартів щодо підвищення ефективності їх функціонування із зазначенням ключових оціночних показників.

На *другому рівні* формуються моделі стратегічних ініціатив та окрім фінансових вводяться нефінансові фактори створення вартості, які є інструментом контролю реалізації потенціалу створення вартості, моніторингу вартості підприємства й аналізу відхилень, проведення необхідних корегувань стратегії промислового підприємства.

На *третьому рівні* додаються інструменти управлінського обліку, опосередковані в модель вартості, що дозволяють проводити: аналіз факторів створення вартості через згортання показників та опис залежностей між показниками.

Основні показники ефективності підприємства у контексті вартісно-орієнтованого управління визначено на рис. 3. Показники ефективності пов'язані один з одним набором причинно-наслідкових зв'язків. Розроблена структура входить у систему, що складається із чотирьох основних блоків: фінанси; клієнти; процеси; навчання й розвиток. Всі ключові показники ефективності ідентифіковані, детерміновані й мають еталонне значення.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Впровадження вартісно-орієнтованого управління підприємством, заснованої на системі стратегічного управлінського обліку дозволяє: визначити довгострокові стратегічні ініціативи, що максимізують вартість компанії; здійснювати ефективну оцінку прийнятих рішень із позицій внеску у вартість підприємства й реалізації потенціалу створення вартості; продемонструвати потенціал розвитку компанії й сприйнятливість до змін зовнішнього середовища в умовах невизначеності; формалізувати управління розвитком компанії з урахуванням багатоваріантності зовнішнього середовища. Однак, в силу індивідуальності бізнес-процесів досліджуваних підприємств залишається невизначеним формалізація господарської діяльності за перспективами "Фінанси", "Клієнти", "Внутрішні бізнес-процеси" та "Навчання та розвиток".

Список літератури

1. Кизим М.О. Збалансована система показників: монографія / М.О. Кизим, А.А. Пилипенко, В.А. Зінченко. – Харків: ВД "Інжек", 2007. – 192 с.
2. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. 2-е изд., испр. и доп. / Р. Каплан, Д. Нортона. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 320 с.
3. Пилипенко А.А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства: Наукове видання / А.А. Пилипенко. – Х.: ВИД. ХНЕУ, 2007. – 276 с.
4. Райан Б. Стратегический учет для руководителя / Б.Райан [Пер. с англ.] – М.: Аудит-Юнити, 1998. – 615 с.
5. Момот Т.В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження : Монографія. – Харків: ХНАМГ, 2006. – 380 с.
6. Браун М. Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения / М. Браун [Пер. с англ.] – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 226 с.
7. Каплан Р. Стратегическое единство: создание синергии организации с помощью сбалансированной

- системы показателей / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: ИД "Вильямс", 2006. – 384 с.
8. Каплан Р. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Р.Каплан. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 512 с.

Karina Satusheva

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Formation of strategic management accounting of cost management group

The article is devoted to the development of strategic management accounting to solve problems cost management company. It is noted that scientific and methodological basis to improve the mechanism of enterprise cost management lies in the application of management accounting in the Balanced Scorecard. The paper shows the sequence of development strategies and the management of market capitalization on the basis of strategic management accounting. The authors developed a strategic map, which formalizes the structure of the balanced scorecard as a part of strategic management accounting.

strategic management accounting, enterprise value, balanced scorecard.

Получено 31.10.13

УДК 657.471.1:691

Т.В.Фоміна, доц., канд.екон.наук

Кіровоградський національний технічний університет

Порядок оподаткування переробних підприємств та виплати компенсацій сільськогосподарським товаровиробникам

В статті представлено порядок оподаткування переробних підприємств та виплати компенсацій сільськогосподарським товаровиробникам. Нами висвітлено організаційні та методичні аспекти реалізації механізму виплати компенсації сільськогосподарським товаровиробникам. Представлено власне бачення щодо порядку відображення таких господарських операцій в бухгалтерському та податковому обліку переробного підприємства.

сільськогосподарські товаровиробники, переробне підприємство, компенсація, коефіцієнт розподілу

Т.В.Фоміна

Кіровоградський національний технічний університет

Порядок налогообложения перерабатывающих предприятий и выплаты компенсации сельскохозяйственным товаропроизводителям

В статье представлены порядок налогообложения перерабатывающих предприятий и выплаты компенсаций сельскохозяйственным товаропроизводителям. Нами рассмотрены организационные и методические аспекты реализации механизма выплаты компенсации сельскохозяйственным товаропроизводителям. Представлено собственное видение относительно порядка отражения таких хозяйственных операций в бухгалтерском и налоговом учете перерабатывающего предприятия.

сельскохозяйственные товаропроизводители, перерабатывающее предприятие, компенсация, коэффициент распределения

Постановка проблеми. У загальному вигляді проблема полягає у тому, що Україна на світовій арені виступає як вагомий постачальник сільськогосподарської

продукції, тому рівень розвитку її сільського господарства значно впливає на загальний економічний стан держави. Як свідчить вітчизняний досвід, сільськогосподарські підприємства не можуть ефективно функціонувати в умовах сучасної конкуренції без фінансового захисту на державному рівні.

Однією із важливих складових загальної проблеми є питання, пов'язані із запровадженням таких форм державної підтримки як дотації, пільги, компенсації в частині оподаткування сільськогосподарських товаровиробників. Такі заходи повинні стимулювати сільгоспвиробників на виробництво певних видів продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогоднішній день через відсутність чітких методик, пов'язаних з визначенням сум компенсації, організаційних аспектів її виплати, відображення її у бухгалтерському та податковому обліку тощо виникає безліч питань у практикуючих спеціалістів з цього приводу. Дана проблематика піднімалась у працях ряду авторів прямо чи опосередковано [1, 2, 3].

Постановка завдання. З обґрунтованих вище позицій метою запропонованої нами статті є узагальнення законодавчих норм щодо оподаткування податком на додану вартість (далі – ПДВ) підприємств-переробників молока та м'яса, закупленого у сільськогосподарських товаровиробників; висвітлення організаційних та методичних аспектів реалізації механізму обчислення та виплати компенсацій сільськогосподарським товаровиробникам; відображення таких господарських операцій на рахунках бухгалтерського обліку. У ході дослідження застосовувались методи аналізу, синтезу, порівняння, абстрагування, прийоми узагальнення та групування та інші методи наукового пізнання економічних та управлінських процесів.

Виклад основного матеріалу. Один із видів державної підтримки сільського господарства було введено з 01 січня 2012 року Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо підтримки сільськогосподарських товаровиробників» від 22.12.2011р. №4268-VI, яким викладено в новій редакції п.1 підрозділу 2 розділу XX Податкового кодексу від 02.12.2010р. №2755-VI. Даним нормативним документом передбачено тимчасово – до 01.01.2015р. підтримку сільгоспвиробників у вигляді компенсації за продукцію одного товарного виду пропорційно вартості поставлених молока та м'яса у живій вазі із розрахунку на гривню вартості без урахування ПДВ. Позитивна різниця між сумою податкових зобов'язань звітного (податкового) періоду та сумою податкового кредиту звітного (податкового) періоду, визначена у податковій декларації з ПДВ щодо діяльності з постачання продукції, сплачуватиметься до спеціального фонду Державного бюджету України та на спеціальний рахунок, відкритий в органі Державної казначейської служби України у таких розмірах:

- у 2013р. – до спеціального фонду Державного бюджету України – у розмірі 40%, а на спеціальний рахунок Держказначейства – у розмірі 60%;
- у 2014р. – до спеціального фонду Державного бюджету України – у розмірі 50% та на спеціальний рахунок Держказначейства – у розмірі 50%.

У схематичному вигляді механізм оподаткування переробних підприємств ПДВ та виплати компенсації сільськогосподарським товаровиробникам представлено на рис.1.

Слід додати, що такий порядок оподаткування діяльності переробних підприємств не поширюється на осіб, які не зареєстровані як платники податку на додану вартість, а також на операції з постачання продукції, виготовленої переробними підприємствами з:

- імпортованої сировини;
- сировини, поставленої не в живій вазі;

- сировини, що не є сировиною власного виробництва сільськогосподарських підприємств, інших юридичних і фізичних осіб, у тому числі фізичних осіб - підприємців, які самостійно вирощують, розводять, відгодовують продукцію тваринництва.

Варто зауважити, що, виходячи із вимог Податкового кодексу України, перехід переробних підприємств на спеціальний режим оподаткування ПДВ є справою добровільною, адже навіть якщо підприємство відповідає критеріям переробника сільськогосподарської продукції, але не є зареєстрованим платником ПДВ, або ж не бажає переходити на спеціальний режим оподаткування ПДВ, то це його право буде цілком законним.

Переробне підприємство суму ПДВ, перераховану на спеціальний рахунок, використовує виключно для виплати сільськогосподарським товаровиробникам компенсації за продані ними молоко і м'ясо в живій вазі. Порядок використання сплачених переробними підприємствами сум ПДВ до спеціального фонду Державного бюджету України встановлюється Кабінетом Міністрів України. На сьогодні такий порядок затверджено Постановою Кабінету міністрів України від 02.03.2011р. №246 «Питання нарахування податку на додану вартість, що сплачується до державного бюджету переробними підприємствами за реалізовані ними молоко, молочну сировину та молочні продукти, м'ясо і м'ясопродукти, іншу продукцію переробки тварин, закуплених у живій вазі, а також виплати і використання коштів, що надійшли від його сплати».



Рисунок 1 - Механізм оподаткування податком на додану вартість підприємств – переробників молока та м'яса в живій вазі

Переробне підприємство від'ємну різницю між сумою податкових зобов'язань звітного (податкового) періоду та сумою податкового кредиту звітного (податкового) періоду, визначену у декларації з податку на додану вартість щодо діяльності з постачання продукції, зараховує у зменшення податкових зобов'язань наступних звітних (податкових) періодів.

Переробне підприємство протягом 20 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного (податкового) місяця, подає до територіальних органів Міністерства доходів і зборів України податкову декларацію з ПДВ. У податковій декларації з податку на додану вартість щодо діяльності з постачання продукції окремо відображаються сума податку на додану вартість, що підлягає перерахуванню на спеціальний рахунок для виплати компенсації, та сума податку на додану вартість, що підлягає перерахуванню до спеціального фонду Державного бюджету України. Податкова декларація з ПДВ, за якою здійснюються розрахунки з бюджетом (загальна форма декларації зі іншими видами діяльності) подається переробним підприємством у загальнозстановленому порядку.

Сума ПДВ, визначена в декларації з ПДВ переробного підприємства підлягає перерахуванню у відповідних розмірах:

- до спеціального фонду державного бюджету – протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем відповідного граничного строку подання податкової декларації;
- на спеціальний рахунок, відкритий в органах державної казначейської служби для виплати компенсації сільськогосподарським товаровиробникам за продані ними молоко та м'ясо у живій вазі, - до 15 числа місяця, наступного за звітним (податковим періодом).

Для підтвердження перерахування сум податку на додану вартість на спеціальний рахунок переробне підприємство разом з податковою декларацією з податку на додану вартість щодо діяльності з постачання продукції надає реєстр платіжних доручень про фактично зараховані на такий спеціальний рахунок кошти за звітний (податковий) період і виписку органу, що здійснює казначейське обслуговування бюджетних коштів, з такого рахунка.

Сума компенсації розподіляється між сільськогосподарськими товаровиробниками за поставлене ними молоко або м'ясо в живій вазі переробним підприємством щомісяця згідно з Розрахунком розподілу суми компенсації з урахуванням наступного:

- компенсація для кожного сільськогосподарського товаровиробника визначається з урахуванням коефіцієнта, розрахованого як співвідношення суми компенсації, визначеної у податковій декларації з податку на додану вартість щодо діяльності з постачання продукції, до вартості закуплених молока або м'яса в живій вазі без урахування податку на додану вартість;
- визначений коефіцієнт застосовується до всіх сільськогосподарських товаровиробників на гривню вартості поставленого молока або м'яса в живій вазі без урахування податку на додану вартість.

Алгоритм визначення коефіцієнту розподілу наведено у табл. 1.

Форма Розрахунку розподілу суми компенсації та порядок його заповнення затверджуються центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної аграрної політики, за попереднім погодженням з центральним органом виконавчої влади. Форма розрахунку розподілу наведена у табл. 2.

Таблиця 1 - Порядок визначення коефіцієнту розподілу для виплати компенсації сільськогосподарським товаровиробникам за продане ними молоко та м'ясо в живій вазі

Показник	№ ряд.	Значення
Загальна сума податкового зобов'язання з ПДВ, грн.	1	
Загальна сума податкового кредиту з ПДВ, грн.	2	
Позитивне значення, грн. (ряд.1-ряд.2)	3	
Сума, що підлягає сплаті до спеціального фонду державного бюджету України, грн. (ряд.3*40%)	4	
Сума компенсації, що підлягає перерахуванню на рахунок Державної казначейської служби для виплати компенсації сільськогосподарським товаровиробникам, грн.(ряд.3*60%)	5	
Вартість закупленого м'яса в живій вазі у с/г товаровиробників, грн. (ряд. 11 Декларації з ПДВ)	6	
Коефіцієнт компенсації (ряд.5 / ряд.6)	7	

Таблиця 2 - Розрахунок розподілу суми компенсації між сільськогосподарськими товаровиробниками за продане ними молоко та м'ясо у живій вазі

Сільськогосподарські товаровиробники, що поставляють молоко або м'ясо в живій вазі			Поставлено на переробне підприємство			Коефіцієнт, який застосовується для визначення суми компенсації, грн.	Нарахована компенсація (гр.7*значення коефіцієнта (K)), грн.
для юридичних осіб - повне найменування; для фізичних осіб-ПІБ	для юридичних осіб - код ЄДРПОУ; для фізичних осіб - реєстраційний номер облікової картки платника податків	для юридичних осіб-місцезнаходження; для фізичних-місце проживання	Кількість молока або м'яса в живій вазі, кг	ціна поставання молока або м'яса в живій вазі без урахування ПДВ, грн.	вартість молока або м'яса в живій вазі без урахування ПДВ, грн.		
1	2	3	4	5	6	7	8

Виплата компенсації сільськогосподарським товаровиробникам здійснюється переробним підприємством до 20 числа місяця, наступного за звітним (податковим) періодом наступним чином:

- юридичним особам - за платіжними дорученнями шляхом перерахування на їх окремі рахунки, відкриті в обслуговуючих банках;
- фізичним особам - готівкою безпосередньо з каси переробного підприємства або згідно з договорами доручення) здійснюється

Підтвердженням виплати сільськогосподарським товаровиробникам компенсації є Відомості про виплачені суми компенсації сільськогосподарським товаровиробникам.

Суми податку на додану вартість, не перераховані на спеціальний рахунок або перераховані з порушенням визначених законодавством термінів, а також суми компенсації, не виплачені сільськогосподарським товаровиробникам або виплачені з порушенням терміну, вважаються такими, що використані не за призначенням і підлягають стягненню до державного бюджету.

Суми компенсації не включаються сільськогосподарськими товаровиробниками - платниками податку на додану вартість до бази оподаткування податком на додану вартість операцій з поставання молока і м'яса в живій вазі.

Щодо відображення таких операцій в обліку переробного підприємства, то нами запропоновано бухгалтерські проведення, наведені у табл. 3.

Таблиця 3 - Бухгалтерські проведення з обліку компенсації сільськогосподарським товаровиробникам за продане ними молоко та м'ясо у живій вазі на переробному підприємстві

Бухгалтерське проведення		Зміст операції
Дебет	Кредит	
201 «Сировина і матеріали»	631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками» / субрахунок «Сільськогосподарські товаровиробники»	Придбання молока або м'яса у живій вазі у сільськогосподарського товаровиробника
311 «Поточні рахунки в національній валюті» / субрахунок «Казначейський рахунок»	311 «Поточні рахунки в національній валюті»	Перераховано суму компенсації на рахунок, відкритий в органі державної казначейської служби
642 «Розрахунки за обов'язковими платежами» / субрахунок «Компенсація сільськогосподарським товаровиробникам»	311 «Поточні рахунки в національній валюті» / субрахунок «Казначейський рахунок»	Перераховано суму компенсації з казначейського рахунку сільськогосподарському товаровиробнику – юридичній особі
311 «Поточні рахунки в національній валюті»	311 «Поточні рахунки в національній валюті» / субрахунок «Казначейський рахунок»	Повернення суми компенсації на поточний рахунок переробного підприємства для виплати сільськогосподарським товаровиробникам – фізичним особам
301 «Каса в національній валюті»	311 «Поточні рахунки в національній валюті»	Оприбуткування в касу готівки для виплати компенсації сільськогосподарським товаровиробникам – фізичними особам
642 «Розрахунки за обов'язковими платежами» / субрахунок «Компенсація сільськогосподарським товаровиробникам»	301 «Каса в національній валюті»	Виплата компенсації сільськогосподарським товаровиробникам – фізичним особам за відомістю сум компенсації з каси підприємства
641 «Розрахунки за податками» / субрахунок «ПДВ по переробній декларації»	642 «Розрахунки за обов'язковими платежами» / субрахунок «Компенсація сільськогосподарським товаровиробникам»	Зарахування компенсації в рахунок сплати податку на додану вартість по декларації переробного підприємства

Представлені у табл. 3 бухгалтерські проведення є власним підходом автора, тому не претендує на єдино можливий. Субрахунки, які відкриваються до основних рахунків для ведення обліку компенсації сільськогосподарським товаровиробникам мають бути внесені до робочому плані рахунків переробного підприємства, а принципи її відображення закріплені у Наказі про облікову політику.

Висновки. Елементами наукової новизни проведеного дослідження є узагальнення законодавчих норм щодо оподаткування податком на додану вартість підприємств-переробників молока та м'яса, закупленого у сільськогосподарських товаровиробників; висвітлення організаційних та методичних аспектів реалізації механізму обчислення та виплати компенсацій сільськогосподарським товаровиробникам; надання власного бачення щодо порядку відображення таких господарських операцій на рахунках бухгалтерського обліку

Теоретичне значення результатів полягає в обґрунтуванні доцільності та необхідності розробки методичних рекомендацій щодо обчислення компенсації, яка виплачується сільськогосподарським товаровиробникам і методики її обліку у переробного підприємства. Застосування та врахування ряду положень запропонованої методики обліку компенсації сільськогосподарським товаровиробникам допоможе практикуючим спеціалістам. В практичному відношенні запропоновані автором підходи використовуються в практичній діяльності таких переробних підприємств, як ТОВ «Фон-Сан» (м.Кіровоград), ТОВ «М'ясопродукт-Кіровоград» (м.Кіровоград), ТОВ «Соколівський м'ясокомбінат» (м.Кіровоград).

Перспективи даного дослідження зводяться до розробки детальних методик обліку компенсації за продане молоко та м'ясо у живій вазі саме у сільськогосподарських товаровиробників.

Список літератури

1. О.В.Шелковнікова, Т.В. Фоміна Методичні засади аудиту нарахування, виплати та використання дотацій сільськогосподарських підприємств /Шелковнікова О.В., Фоміна Т.В./ Наукові праці Кіровоградського державного технічного університету. Економічні науки. Частина І. – вип.4. – Кіровоград: КДТУ, 2003. – С.501-509
2. Фоміна Т.В. Основні етапи проведення аудиту податків, зборів, обов'язкових платежів /Тетяна Володимирівна Фоміна/ Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, вип. 18, Ч.ІІ – Кіровоград: КНТУ, 2010. С.228-233
3. А.М.Лисенко, Н.С. Шалімова Податковий паспорт регіону як інструмент бюджетних надходжень /Лисенко А.М., Шалімова Н.С./ Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічну науки, вип..14. – Кіровоград: КНТУ, 2008. –С.159-165

Tetyna Fomina

Kirovograd National Technical University

Order processing enterprises and tax compensation to agricultural producers

This paper presents the taxation of processors and compensation to agricultural producers with the analysis normal basic rules regarding this issue.

We highlighted the organizational and methodological aspects of the mechanism of compensation to agricultural producers . Presented their own vision on display order of business transactions in accounting and tax accounting processing enterprise. The theoretical significance of the results lies in the rationale and the need to develop guidelines for calculating reimbursement to agricultural producers and techniques of accounting in manufacturing company.

Apply and incorporate certain provisions of the proposed method of accounting compensate agricultural producers to help practitioners.

agricultural producers, processors, compensation, distribution coefficient

Одержано 11.10.13

УДК 657.471

Н.С. Шалімова, доц., докт. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Взаємозв'язок процесів формування та оприлюднення фінансової звітності і якості аудиту

Досліджено якість фінансової звітності та аудиту як взаємопов'язаних елементів забезпечення інформаційної прозорості та безпеки в суспільстві. Проаналізовані такі недоліки вітчизняної системи розкриття інформації як оприлюднення фінансової звітності в обсязі, що не відповідає вимогам нормативних документів, неоприлюднення текстів аудиторських висновків, неузгодженість між обсягом оприлюдненої фінансової звітності та задачами, які висуваються перед аудитором, невідповідність обов'язків управлінського персоналу та обов'язків аудиторів. Запропоновані напрями удосконалення організації обліку, внутрішнього контролю та менеджменту на підприємствах, фінансова звітність яких підлягає аудиту.

фінансова звітність, аудит, аудиторський звіт, якість аудиту

Н.С. Шалимова

Кировоградский национальный технический университет

Взаимосвязь процессов формирования и обнародования финансовой отчетности и качества аудита

Исследованы качество финансовой отчетности и аудита как взаимосвязанных элементов обеспечения информационной прозрачности и безопасности в обществе. Проанализированы такие недостатки отечественной системы раскрытия информации как обнародование финансовой отчетности в объеме, не соответствующем требованиям нормативных документов, необнародование текстов аудиторских заключений, несогласованность между объемом обнародованной финансовой отчетности и задачами, которые ставятся перед аудитором, несоответствие обязанностей управленческого персонала и обязанностей аудитора. Предложены направления усовершенствования организации учета, внутреннего контроля и менеджмента на предприятиях, финансовая отчетность которых подлежит обязательному аудиту.

финансовая отчетность, аудит, аудиторское заключение, качество аудита

Відповідно до Директиви 2006/43/ЄС функція аудиту має специфічні особливості, вона є основним елементом забезпечення достовірності у ланцюгу фінансової звітності, яка становить значний суспільний інтерес [3; 17]. Водночас фінансова звітність є невід'ємним елементом концепції аудиту, адже в ній акумулюються інтереси різних осіб: користувачів фінансової звітності, яким необхідна достовірна та повна інформація про діяльність економічного суб'єкта; управлінського персоналу, який повинен забезпечити підготовку звітності виходячи з принципів і процедур, передбачених законодавчими та нормативними документами у сфері бухгалтерського обліку; аудиторів, які повинні висловити свою думку про достовірність звітності у аудиторському звіті, який призначений для користувачів фінансової інформації.

Серед основних постулатів аудиту Р. Маутца та Х. Шарафа визначено такий: «Постійне дотримання загальноприйнятих принципів обліку дає змогу мати об'єктивне уявлення про фінансовий стан та результати господарської діяльності». Цей постулат підкреслює виняткову важливість законодавства з фінансової звітності в теорії та практиці аудиту, адже для того, щоб аудитор міг судити про об'єктивність фінансової звітності (як «достовірної та справедливої» або «поданої достовірно»), він повинен

мати певний стандарт або зразок для роботи. З цього приводу Р. Адамс зазначав, що «чим точніше сформульовані вимоги законодавства до надання даних фінансової звітності, тим простіше аудиторю виконати подібний огляд. Якщо ж формулювання вимог нечітке, то значна ймовірність виникнення конфліктів між клієнтом та аудитором» [1, с. 231]. Наслідком такої ситуації може бути не тільки конфлікт між клієнтом та аудитором, а й суттєве зниження інформаційної цінності як самої фінансової звітності, так і аудиторського звіту як результату аудиторської перевірки.

Проблеми формування фінансової звітності та методичних підходів до її складання постійно перебувають у центрі уваги вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема, Ю.А. Вериги, С.Ф. Голова, Г.Г. Кірейцева, Н.М. Малюги, Л.Г. Ловінської, Т.Є. Кучеренко та ін. Питанням теорії, методології, організації і методики аудиту присвячено багато ґрунтовних досліджень провідних науковців України, зокрема, Білухи М.Т., Бондаря В.П., Бондаря М.І., Бутинця Ф.Ф., Гуцайлюка З.В., Давидова Г.М., Дорош Н.І., Дрозд І.К., Івахненкова С.В., Калюги Є.В., Мниха Є.В., Петрик О.А., Редченка К.І., Редька О.Ю., Рудницького В.С., Усача Б.Ф. та ін. Однак бракує комплексного підходу в дослідженні якості фінансової звітності та аудиту як взаємопов'язаних елементів забезпечення інформаційної прозорості й інформаційної безпеки в суспільстві. В попередньому дослідженні якості фінансової звітності публічних (відкритих) акціонерних товариств, інформативності та доступності результатів аудиторських перевірок [16] автором було виділено кілька проблем: оприлюднення фінансової звітності не в повному обсязі, що, в основному, стосується надто обмеженого обсягу приміток, який не відповідає вимогам нормативних документів; неоприлюднення аудиторських висновків; невідповідність між обсягом оприлюдненої фінансової звітності та задачами, які висувуються перед аудитором, між обов'язками управлінського персоналу в нормативних документах України та задачами аудиторів згідно з МСА. Але напрями їх розв'язання потребують перегляду з урахуванням змін у законодавстві, які регламентують порядок подання фінансової інформації, та прийняття нових міжнародних стандартів аудиту в редакції 2010 року, що і визначило цільову спрямованість представленого дослідження – розкрити взаємозв'язок процесів формування та оприлюднення фінансової звітності та якості аудиту як взаємопов'язаних елементів забезпечення інформаційної прозорості та безпеки в суспільстві.

При визначенні якості аудиту як професійної послуги слід орієнтуватися на процес її надання та подання, що потребує дослідження двох питань: що буде мати користувач та в який спосіб йому це буде представлено. Слід враховувати також основні ключові моменти самого процесу аудиту. Так, М.А. Азарська критерії якості аудиту розподіляє на дві групи: якість проведення аудиту та якість результатів аудиту [2]. Такий підхід логічний, але він не повний, оскільки не забезпечує врахування, по-перше, того, що в процесі проведення аудиту аудитор формулює думку, але не просто повідомляє її в усній формі користувачів, а оформлює її у вигляді письмового документа, і, по-друге, необхідності оприлюднення цього документа й ознайомлення з ним користувачів, тобто інформаційну функцію аудиту. Тому якість аудиту слід розглядати як комплексне поняття, яке включає такі елементи: якість процесу аудиту, якість сформованої думки аудитора, якість проміжного та кінцевого результатів аудиту, якість інформування користувачів про процес і результати аудиту.

Що стосується проблем у сфері обов'язкового аудиту, то перша і головна проблема – це те, що відсутні вимоги до обов'язкового оприлюднення аудиторського звіту. В ст. 9 «Обов'язки суб'єктів господарювання при проведенні аудиту» Закону України «Про аудиторську діяльність» [4] зазначено, що «фінансова звітність суб'єкта господарювання, яка відповідно до закону підлягає обов'язковій аудиторській

перевірці, повинна бути перевірена аудитором і оприлюднена відповідно до вимог законів України», але немає ні слова про оприлюднення самого звіту. Таких вимог не було також у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [6]. Тільки в травні 2011 р. внесені зміни, якими передбачено обов'язковість оприлюднення окремими суб'єктами господарювання фінансової звітності «разом з аудиторським висновком» (п. 4 ст. 14 «Подання та оприлюднення фінансової звітності»).

Певним прикладом в цьому аспекті є річна фінансова звітність банківських установ, до складу якої як у друкованому, так і в електронному вигляді входить аудиторський звіт. Такі вимоги передбачені в Законі України «Про банки і банківську діяльність» [5], в якому зазначено, що банк зобов'язаний не пізніше 30 квітня наступного за звітним року оприлюднювати річну фінансову звітність та річну консолідовану фінансову звітність разом із аудиторським висновком (ст. 69 «Звітність банків»).

Що стосується публічних акціонерних товариств, то аудиторський звіт у складі річної звітності оприлюднюється не в належний спосіб, і такі вимоги не передбачені нормативними документами Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України. Річ у тім, що аудиторський звіт (висновок) – це обов'язкова складова регулярної річної інформації, яка у друкованому вигляді подається до комісії (п.1 гл. 2 розділу V «Розкриття регулярної річної інформації емітента» Положення про розкриття інформації емітентами цінних паперів, затвердженого рішенням Державної (Національної) комісії з цінних паперів та фондового ринку №1591 від 19 грудня 2006 р. [12]). Однак у загальнодоступній інформаційній базі даних зміст аудиторського висновку до 2010 р. взагалі не наводився, а з 2010 р. – подається в розділі «Опис бізнесу», а не разом із фінансовою звітністю.

Натомість у новому Положенні про розкриття інформації емітентами акцій та облігацій підприємств, які знаходяться у лістингу організатора торгівлі, затвердженому рішенням Державної (Національної) комісії з цінних паперів та фондового ринку від 22 червня 2010 р. №981 [11] зазначено, що річна фінансова звітність розкривається емітентом разом із аудиторським висновком за звітний рік (п. 4 розділу VI «Зміст та строки розкриття регулярної річної інформації»). Однак такі прямі вимоги відсутні в Порядку заповнення форм розкриття інформації та змін до них емітентами акцій і облігацій підприємств, які знаходяться у лістингу організатора торгівлі, затвердженому рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 22 червня 2010 року №981 [11]. Зазначено, що розділі XIV «Фінансова звітність емітента» має містити річну фінансову звітність емітента, склад і порядок підготовки якої визначаються Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Формально аудиторський висновок не є складовою частиною фінансової звітності, тому доречним було б окреме згадування про необхідність його включення до складу річної інформації емітента.

У Порядку подання фінансової звітності [14] також немає згадування про необхідність подання разом із фінансовою звітністю аудиторського звіту певними групами суб'єктів господарювання, які зобов'язані оприлюднювати фінансову звітність. Поряд з цим окремо зазначено, що розпорядники бюджетних коштів разом з річною фінансовою звітністю подають аудиторський звіт з висновком щодо її достовірності, складений Державною фінансовою інспекцією або її територіальним органом (п. 2).

Порушена проблема є надзвичайно актуальною, оскільки сам факт проведення аудиту не є достатнім. Водночас важливі якість такого підкріплення з точки зору задоволення потреб користувачів та механізм доведення результатів аудиторського звіту до користувачів.

Обмеженість в обов'язку поданої річної фінансової звітності безпосередньо впливає й на аудиторську практику. МСА 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту» визначає мету аудиторської перевірки фінансових звітів у такий спосіб: надання аудитору можливості висловити думку стосовно того, чи складені фінансові звіти в усіх суттєвих аспектах згідно з визначеною концептуальною основою фінансової звітності (п.11 «а») [8, с. 79]. Для висловлення думки аудитор повинен використати такі формулювання: «надає достовірну та справедливу інформацію» або «відображає достовірно в усіх суттєвих аспектах» (п.35 МСА 700 «Формулювання думки та надання звіту щодо фінансової звітності» [8, с. 691]), а саме формулювання думки має містити оцінку того, чи були фінансові звіти підготовлені та подані відповідно до конкретних вимог застосованої концептуальної основи фінансової звітності щодо окремих класів операцій, залишків на рахунках і розкриттів.

У МСА 700 «Висновок незалежного аудитора щодо повного пакета фінансових звітів загального призначення» (стандарти видання 2007 р.) зазначалося, що така оцінка вимагає розгляду (з точки зору застосованої концептуальної основи фінансової звітності): чи відповідає застосована облікова політика концептуальній основі фінансової звітності та обставинам; чи прийнятні в даних обставинах облікові оцінки, зроблені управлінським персоналом; чи є відповідною, надійною, порівняльною та зрозумілою інформація, представлена у фінансових звітах; чи дають фінансові звіти розкриття, що дозволить користувачам зрозуміти вплив суттєвих операцій та подій на інформацію, що міститься у фінансових звітах (п. 6, 13 МСА 700) [7, с. 592, 594].

У МСА 700 «Формулювання думки та надання звіту щодо фінансової звітності» (стандарти видання 2010 р.) [8, с. 687-688] елементи такої оцінки розширені (рис. 1). Якщо чітко наслідувати її вимоги, за підсумками аудиту фінансової звітності жодного з публічних (відкритих) акціонерних товариств не можна видати безумовно-позитивний аудиторський висновок, оскільки подана інформація не повна та не відповідає вимогам національного законодавства. Щонайменше має бути виданий безумовно-позитивний висновок з пояснювальним параграфом, в якому слід зазначити, що певна обов'язкова інформація не розкрита в повному пакеті фінансової звітності. Отже при цьому необхідно розглядати питання адекватності результатів аудиту фінансової звітності, однак цій проблемі увага не приділяється.

Значна увага у Міжнародних стандартах аудиту приділяється вимогам концептуальних основ фінансової звітності, які, зрозуміло, значно відрізняються в різних країнах. При цьому можна простежити певне зміщення акценту в Міжнародних стандартах аудиту видання 2010 р. порівняно зі стандартами видання 2007 р. Так, в стандартах видання 2007 р. можна було виділити багато питань, в яких за основний підхід при їх перевірці пропонувався огляд (оцінка, тестування) відповідного процесу, що використовується управлінським персоналом для оцінювання.

Наприклад, у п.2 МСА 570 «Безперервність» йшлося про те, що, плануючи і здійснюючи аудиторські процедури та оцінюючи їх результати, аудитор повинен розглянути відповідність використання управлінським персоналом при підготовці фінансових звітів припущення про безперервність діяльності підприємства [8, с. 555]. Підкреслимо, що мова йшла не про необхідність самостійної оцінки аудитором дотримання підприємством принципу безперервності діяльності, а про розгляд дій управлінського персоналу. Відсутність оцінки управлінським персоналом здатності підприємства продовжувати свою діяльність, подій або обставин поза охопленим оцінкою управлінського персоналу періодом, небажання збільшувати період, який охоплений оцінюванням, розглядалися як чинники, які однозначно призводять до обмеження обсягу роботи аудитора, і мали бути підставою для модифікації

аудиторського звіту.

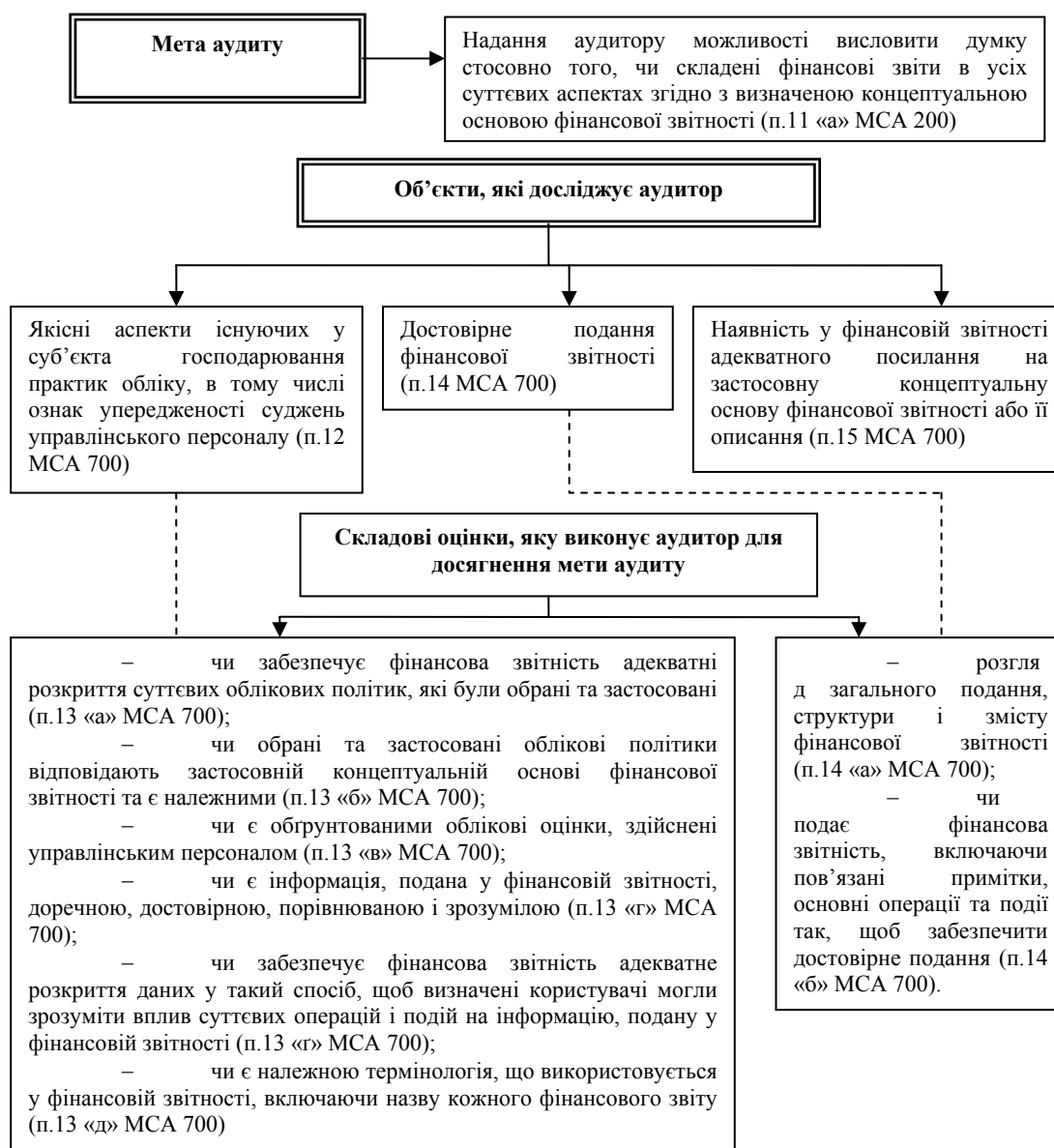


Рисунок 1 - Мета аудиту та складові оцінки, яку виконує аудитор для її досягнення

В п.5 МСА 550 «Зв'язані сторони» підкреслювалося, що саме управлінський персонал відповідає за визначення зв'язаних сторін, операцій з такими сторонами та розкриття інформації про них [7, с. 543], а аудитор повинен отримати письмові пояснення стосовно цього (п.15) [7, с. 546] та перевірити інформацію, надану управлінським персоналом, яка подає назви всіх відомих зв'язаних сторін та операції з ними (п. 7, 9) [7, с. 543–544].

У Міжнародних стандартах аудиту видання 2010 р. акцент був переміщений на варіативність концептуальних основ фінансової звітності в різних країнах, яка впливає на рішення та дії аудитора (наприклад, при розгляді законів і нормативних актів, при оцінці дотримання принципу безперервності діяльності, при перевірці облікових оцінок та операцій з пов'язаними сторонами тощо). У більшості стандартів передбачено обов'язковість розгляду дій управлінського персоналу, але зауважується, що відсутність обов'язковості виконання окремих процедур не звільняє аудитора від

необхідності дослідження певних питань. При цьому стандарти не пропонують чітких методик дослідження таких питань, а подають лише узагальнюючі міркування.

Наприклад, у МСА 320 «Суттєвість при плануванні та проведенні аудиту» зазначено, що у концептуальних основах фінансової звітності поняття суттєвості часто розглядається у контексті підготовки та подання фінансової звітності (п.2) [8, с. 330] і такий розгляд, якщо він є, надає аудитору систему координат для визначення суттєвості для аудиту (п.3) [8, с. 330]. Одночасно запропоновано певні характеристики загального характеру, які можуть допомогти аудитору визначити таку систему координат, якщо концептуальна основа фінансової звітності не містить такого розгляду.

У МСА 570 «Безперервність» підкреслюється, що відповідальність аудитора полягає в отриманні достатніх і прийнятних аудиторських доказів щодо прийнятності використання управлінським персоналом припущення про безперервність діяльності під час складання фінансової звітності та за висновок щодо існування суттєвої невизначеності стосовно здатності суб'єкта господарювання безперервно продовжувати діяльність. І така відповідальність існує навіть у тому разі, якщо концептуальна основа фінансової звітності, використана при складанні фінансової звітності, не містить чіткої вимоги до управлінського персоналу здійснювати конкретну оцінку здатності суб'єкта господарювання продовжувати діяльність (п.6) [8, с. 574]. При цьому опис процедур оцінки ризиків обмежується наведенням переліку подій чи умов, які можуть поставити під сумнів припущення про безперервність діяльності (Д2 МСА 570 [8, с. 580–581]).

Згідно із МСА 550 «Пов'язані сторони», якщо застосована концептуальна основа фінансової звітності встановлює мінімальні вимоги до пов'язаних сторін або зовсім їх не встановлює, аудитору необхідно зрозуміти відносини й операції між суб'єктом господарювання та пов'язаними з ним сторонами, щоб дійти висновку, чи фінансова звітність, з урахуванням впливу на неї таких відносин і операцій, залишається такою, яка забезпечує достовірне подання або такою, що не вводить в оману (п.4) [8, с. 553].

На ці проблеми Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України звернула увагу лише на початку 2010 р. В інформаційному листі [15] зазначено, що переважна більшість наданої фінансової звітності учасників ринків небанківських фінансових послуг за 2008 рік була подана не в повному обсязі, що в основному стосується складу приміток, натомість у висновках незалежних аудиторів відсутні застереження щодо повноти розкриття інформації у фінансовій звітності. Крім того, підкреслено, що під час обов'язкового аудиту фінансових звітів відповідно до МСА 540 «Аудит облікових оцінок» аудитор також зобов'язаний звернути увагу користувача на занадто ризиковану та неадекватну облікову політику керівництва суб'єкта, що перевіряється, наприклад, має місце занадто «оптимістична» оцінка активів. Зауваження, висловлені комісією, слухні, проте ситуація у 2010-2013 р. не виправилася.

Значна увага при отриманні аудиторських доказів приділяється запитам управлінському персоналу для того, щоб отримати певну інформації та пояснення від нього. У цьому випадку аудитори стикаються з проблемою відсутності на підприємствах певного механізму дослідження цього питання, а в найгіршому випадку – нерозуміння того, що бажають отримати аудитори від них. Аналізуючи перелік запитів, які повинен зробити аудитор в процесі проведення аудиту фінансової звітності, їх можна розподілити на дві групи: перша група – для здійснення подальших аудиторських процедур; друга група – для виявлення сумнівної інформації або інформації, яка підлягає глибшому дослідженню.

Перелік запитів першої групи охоплює, зокрема, необхідність надання інформації щодо:

1) оцінки управлінським персоналом ризиків того, що фінансові звіти можуть містити суттєві викривлення внаслідок шахрайства, включаючи характер, обсяг і періодичність таких оцінок, процесів, що використовуються управлінським персоналом для ідентифікації й реагування на ризики шахрайства, порядку інформування управлінським персоналом найвищого управлінського персоналу щодо процесів ідентифікації та дій у відповідь на ризики шахрайства, працівників щодо своїх поглядів на практику ведення бізнесу й етичну поведінку;

2) інших законодавчих та нормативних актів, які можуть мати суттєвий вплив на діяльність суб'єкта господарювання, політики і процедури суб'єкта господарювання стосовно дотримання вимог законодавчих та нормативних актів, а також прийнятних для ідентифікації, оцінки та обліку судових позовів;

3) ідентифікації пов'язаних сторін суб'єкта господарювання, характер відносин між суб'єктом господарювання і цими пов'язаними сторонами, здійснені суб'єктом господарювання операції з цими пов'язаними сторонами протягом періоду, тип та мету операцій;

4) встановлених управлінським персоналом політик та процедур з метою розуміння заходів внутрішнього контролю (якщо такі є) для ідентифікації, обліку та розкриття відносин і операцій з пов'язаними сторонами відповідно до застосовної концептуальної основи фінансової звітності, санкціонування і схвалення значних операцій та домовленостей з пов'язаними сторонами, в тому числі такими, що виходять за межі нормальної діяльності;

5) оцінки управлінським персоналом здатності суб'єкта господарювання продовжувати свою діяльність на безперервній основі або основі, відповідно до якої передбачається використовувати припущення про безперервність діяльності.

Серед наведеної інформації, яку повинен отримати аудитор, лише перелік законодавчої та нормативної бази, що впливає на діяльність суб'єкта господарювання, і перелік пов'язаних сторін та операції з ними вписуються у прийняті на більшості підприємств вимоги організації бухгалтерського обліку та контролю. Всі інші політики, процедури, оцінки не передбачені як обов'язкові для розробки й застосування. Отже, існує неузгодженість між Міжнародними стандартами аудиту та вимогами нормативних документів щодо обов'язків управлінського персоналу.

Крім того, враховуючи вимоги інших Міжнародних стандартів аудиту щодо дій аудитора, можна дійти висновку, що вони припускають як належне існування на підприємствах відповідних процедур, затверджених управлінським персоналом, що виходять за межі вимог нормативних документів до положень наказу про облікову політику, які існують в Україні. Зокрема, це стосується, наприклад, процедур оцінки дотримання підприємством принципу безперервності діяльності. Аудитору в більшості випадків рекомендується виконувати не самостійну оцінку, а оцінку саме дій, процедур управлінського персоналу, що, безперечно, підкреслює важливість широкого тлумачення сутності та змісту облікової політики, важливість інших організаційних документів, зокрема в сфері створення дієвої системи внутрішнього контролю.

Отже, в Міжнародних стандартах аудиту відповідальність управлінського персоналу розглядається досить широко та допускається обов'язковість наявності багатьох розпорядчих документів, які регулюють ті чи інші питання організації й методики бухгалтерського обліку на підприємстві. Розв'язання зазначених проблем вимагає вдосконалення саме організації обліку, внутрішнього контролю та менеджменту на підприємстві і полягає в обов'язковості розробки положень стосовно, зокрема: оцінки дотримання підприємством принципу безперервності діяльності; дотримання інших законодавчих і нормативних актів, які впливають на діяльність суб'єкта господарювання; організації системи внутрішнього контролю та

попередження виникнення шахрайства. Залежно від складності структури суб'єкта та масштабів його діяльності може бути обраний один із двох варіантів формування таких положень: включити їх до загальних документів з питань організації обліку на підприємстві (наказів (положень) про організацію обліку, облікову політику) або розробити окремі накази (положення). Другий варіант для суб'єктів суспільного (публічного) інтересу є більш доцільним. Можна використати і досвід Російської Федерації, в якій введені стандарти стосовно менеджменту безперервності [10; 11], підготовлені на основі аутентичного перекладу російською мовою міжнародних стандартів та національних стандартів Великої Британії.

Підбиваючи підсумки, слід підкреслити, що вітчизняна система розкриття інформації не дає змоги повною мірою задовольнити потреби учасників ринкових відносин внаслідок багатьох причин. Одна з них – це проблеми, пов'язані з підготовкою та оприлюдненням фінансової звітності таких суб'єктів і проведенням її аудиторської перевірки. Однією з основних причин недостатнього використання потенціалу аудиту в Україні є відсутність реальної потреби у даних фінансової звітності, яке спричинено відсутністю досвіду та культури її використання, нерозуміння її необхідності. Мета фінансової звітності полягає у забезпеченні певного рівня інформаційної прозорості щодо економічного суб'єкта, а мета аудиту – це висловлення думки стосовно оприлюдненої фінансової звітності. Ці два елементи взаємопов'язані, однак першочерговість у такій системі належить фінансовій звітності, а не аудиту, адже аудит має лише підтвердити ступінь її достовірності. Вирішення розглянутих у дослідженні проблем потребує вдосконалення саме організації обліку, внутрішнього контролю та менеджменту на підприємстві, що окреслює перспективи подальших досліджень: розробка положень стосовно, зокрема, оцінки дотримання підприємством принципу безперервності діяльності; дотримання інших законодавчих та нормативних актів, які впливають на діяльність суб'єкта господарювання; організації системи внутрішнього контролю та попередження виникнення шахрайства тощо.

Список літератури

1. Адамс Р. Основы аудита / Адамс Р. : пер. с англ. / Под ред. Я. В. Соколова. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1995. – 398 с.
2. Азарская М.А. Теория и методология качества аудита : автореф. дис. на соискание уч. степени д-ра экон. наук : спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Майя Анатольевна Азарская; ГОУ ВПО «Марийский государственный технический университет. – Йошкар-Ола, 2009. – 36 с.
3. Директива 2006/43/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 17 травня 2006 року про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності, що вносить зміни до Директив Ради 78/660/ЄЕС та 83/349/ЄЕС і припиняє дію Директиви Ради 84/253/ЄЕС від 17 травня 2006 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_844
4. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22 квітня 1993 року №3126-XII (в редакції Закону України від 14 вересня 2006 року №140-V) (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/show/2121-14>
5. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2000 року №2121-III (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3125-12>
6. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 року №996-IV (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>
7. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики : Видання 2007 року / Пер. з англ. мови О.В. Селєзньов, О.Л. Ольховікова, О.В. Гик, Т.Ц. Шарашидзе, Л. Й. Юрківська, С.О. Куликов. – К. : ТОВ «ІАМЦ АУ «Статус», 2007. – 1172 с.
8. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг : видання 2010 року, частина 1 / Пер. з англ. : Ольховікова О.Л., Селєзньов О.В., Зеніна О.О., Гик О.В., Біндер С.Г. – К. : Видавництво «Фенікс», 2011. – 846 с.

9. Национальный стандарт Российской Федерации Гост Р 53647.1-2009 «Менеджмент непрерывности бизнеса. Часть 1 Практическое руководство» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cntd.ru/document/1200076491>
10. Национальный стандарт Российской Федерации Гост Р 53647.4-2011/ISO/PAS22399:2007 «Менеджмент непрерывности бизнеса. Руководящие указания по обеспечению готовности к инцидентам и непрерывности деятельности» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cntd.ru/assets/files/upload/011012/53647.4-2011.pdf>
11. Положення про розкриття інформації емітентами акцій та облігацій підприємств, які знаходяться у лістингу організатора торгівлі, затверджене Рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 22 червня 2010 року №981 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.zakon2.rada.gov.ua/lwas/show/z0707-10/page>
12. Положення про розкриття інформації емітентами цінних паперів, затверджене рішенням ДКЦПФР від 19 грудня 2006 року №1591 (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://smida.gov.ua/law/show.php&textid=132>
13. Порядок заповнення форм розкриття інформації та змін до них емітентами акцій та облігацій підприємств, які знаходяться у лістингу організатора торгівлі, затверджений Рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 22 червня 2010 року №981 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.zakon2.rada.gov.ua/lwas/show/z0708-10>
14. Порядок подання фінансової звітності, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 28 лютого 2000 року №419 (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/419-2000-n>
15. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України «Про оприлюднення інформаційного листа щодо підготовки до переходу на Міжнародні стандарти фінансової звітності небанківськими фінансовими установами та покращення якості складання фінансової звітності та аудиторських висновків, що надаються за результатами аудиту» від 28 січня 2010 року №86 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon2.rada.gov.ua/rada/show/vr086486-10>
16. Шалімова Н.С. Забезпечення інформаційної прозорості діяльності публічних акціонерних товариств як суб'єктів публічних (суспільних) інтересів / Н. С. Шалімова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, вип. 18, Ч.ІІ. – Кіровоград: КНТУ, 2010. – С. 253-263
17. Directive 2006/43/EC of the European Parliament and of the council of 17 May 2006 on statutory audits of annual accounts and consolidated accounts, amending Council Directives 78/660/EC and 83/349/EEC and repealing Council Directive 84/253/EEC [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2006:157:0087:0107:EN:PDF>

Natalia Shalimova

Kirovograd National Technical University

The Interdependence of the Processes of Forming and Publication of the Financial Statements and Audit Quality

The purpose of the article is to disclose the interdependence of the processes of forming and publication of the financial statements and audit quality as interdependent elements of ensuring the information transparency and security in the society.

The quality of joint stock company's financial statements, informability and accessibility of auditor's report has been investigated. Such shortcomings of Ukrainian system of information disclosure that is publication of annual financial statements in scope which is not satisfy the requirements of laws and regular acts, non-publication of audit's reports, unconformity between the scope of published financial statements and auditors' obligation, discrepancy between managerial staff obligations and auditors' obligation have been analyzed, the ways of its solutions have been proposed.

The results of investigation shows that the increasing of audit quality will be promoted by the improvement of organization of enterprise's accounting, internal control and management what have to be provided by the elaboration of the obligatory regulations concerning assessing the observance going-concern principle, observance of laws and regulation which are influenced the enterprise's activity, organization of internal control and fraud's preventing system.

financial statements, audit, auditor's report, audit quality

Одержано 20.10.13

УДК 657.42

О.Н. Кудина, канд. экон. наук

Харьковский национальный экономический университет им. Семёна Кузнеця

Управленческий учет производственных запасов для целей калькулирования себестоимости

В статье обоснована необходимость постановки и ведения управленческого учета для выявления объективной информации о затратах предприятия с целью достоверной калькуляции себестоимости продукции. В частности автором предложена информационная система закупочной деятельности предприятия с подробной характеристикой поведения затрат на приобретение и хранение запасов, позволяющая проводить экономически обоснованное ценообразование.

управленческий учет, производственные запасы, затраты, калькулирование себестоимости

О.М. Кудіна

Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця

Управлінський облік виробничих запасів для цілей калькулювання собівартості

У статті обґрунтовано необхідність постановки та ведення управлінського обліку для виявлення об'єктивної інформації про витрати підприємства з метою достовірної калькуляції собівартості продукції. Зокрема автором запропонована інформаційна система закупівельної діяльності підприємства з докладною характеристикою поведінки витрат на придбання і зберігання запасів, що дозволяє проводити економічно обґрунтоване ціноутворення.

управлінський облік, виробничі запаси, витрати, калькулювання собівартості

Введение. Современные условия хозяйствования, характеризующиеся процессами интеграции и глобализации, а также жесткой конкуренцией, требуют от руководства предприятий снижения затрат и прозрачного ценообразования. Поставленные задачи, находят свое отражение в управленческом учете, в задачу которого входит выявление, сбор и агрегирование учетных данных. Таким образом, рассмотрение особенностей построения системы управленческого учета как наиболее полной и детальной информационной базы предприятия даст возможность проведения достоверной калькуляции себестоимости продукции и экономически обоснованного ценообразования.

Постановка проблемы. Основным видом деятельности предприятия является операционная деятельность, состоящая из четырех бизнес-процессов: 1) закупка и доставка материально-энергетических ресурсов; 2) собственно производство; 3) сбыт (продажа) продукции; 4) послепродажное обслуживание покупателей. Представленные бизнес-процессы взаимосвязаны и взаимозависимы. Результат управления закупочной деятельностью прямо зависит на эффективность производственного цикла, что в свою очередь влияет на полное и качественное удовлетворение потребностей потребителей. и Своевременность проведения закупок и оптимальность пополнения производственных запасов тесно влияет на себестоимость продукции. Учитывая вышеизложенное, объективно необходимым является формирование достоверной информации о производственных запасах с целью представления объективных данных о себестоимости производства.

Анализ последних публикаций. Проблемы учета запасов рассматривали такие ученые-экономисты как Ф. Ф. Бутынец, С. Ф. Голов, В. В. Сопко и др.; вопросы управления запасами рассмотрены в работах В. В. Лукинского, Л. Б. Миротина, В. Г. Некрасова, С. И.

Сергеева, А. Н. Тридеда и др. В то же время актуальными остаются вопросы формирования учетно-аналитической системы производственных запасов с учетом выбранной стратегии развития предприятия.

Цель исследования заключается в формировании учетно-аналитической системы управления производственными запасами с целью объективной калькуляции себестоимости продукции.

Результаты исследования. При формировании информационно-аналитической системы закупочной деятельности предприятия через постановку управленческого учета производственных запасов следует отметить, что существуют различные подходы к определению понятия "управленческий учет" [1, 2]. Русский термин "управленческий учет" восходит к английскому "managerial accounting" и к его европейскому аналогу "контроллинг". Эти два термина не эквивалентны и отражают два подхода к пониманию термина "управленческий учет".

Первый подход рассматривает управленческий учет как систему сбора и интерпретации информации о затратах, издержках и себестоимости продукции, что ближе к термину "контроллинг".

Если в 70-е -80-е годы контроллинг рассматривали как управленческую информационную систему, то позднее – как систему управления. В других источниках больше внимания уделяется нормативному характеру подобной информации и ее значению для получения "внешней отчетности" предприятия.

Второй подход исходит из того, что основная задача любой учетной деятельности – обеспечение персонала предприятия информацией для принятия управленческих решений и что имеет место "системозависимый" характер учетной деятельности, т.е. неразрывная связь технологий учета с технологиями управления компанией в целом и/или ее частями. При таком подходе к понятию "управленческий учет" относятся не только система сбора и анализа информации об издержках предприятия, но и система управления бюджетами (планирование) и система оценки деятельности подразделений, т.е. более управленческие, нежели бухгалтерские технологии.

Существует также более узкая трактовка данного понятия, при которой под "managerial accounting" понимается формирование специальных отчетов из имеющихся бухгалтерских данных для поддержки принятия решений. В данном случае необходимо понимать, что получить указанные отчеты можно только при наличии соответствующей информации в учетных регистрах. По умолчанию считается, что используемая система бухгалтерского учета (западная) устроена таким образом, что такие отчеты получить можно.

В обоих случаях можно констатировать, что в современном развитии западных источников термина "управленческий учет" центр тяжести все более переносится на слово "управленческий", что связано с тем, что методика и технология организации учета определяются именно управленческой задачей, стоящей перед предприятием.

При этом собственно учет и анализ издержек с целью их снижения и оптимизации является простейшей и самой очевидной формой организации управления коммерческой структурой. Однако при решении данной задачи недостаточно для определения форм и методов учета руководствоваться только требованиями финансовой или налоговой оптимизации деятельности, а необходимо учитывать и требования технологии основной деятельности, которые, как правило, серьезно влияют на конечный результат. В частности, стандартные требования не учитывают необходимость регистрации времени выписки документов на отпуск товара. В то же время временной анализ деятельности отдела сбыта может позволить существенно снизить издержки за счет оптимизации количества персонала с учетом сезонности или повысить отгрузку путем введения сменности. Или, например, управление и оперативный анализ "ликвидности" дебиторской и кредиторской задолженности – эффективное средство повышения общих управление и оперативный

анализ "ликвидности" дебиторской и кредиторской задолженности – эффективное средство повышения общих финансовых результатов. Но для проведения подобного анализа необходимо ввести детальные учетные регистры, в частности иметь "сквозной" учет и анализ кредиторов и дебиторов.

Таким образом, в связи с необходимостью изменения учетной информации для целей управления на смену "нормативному" учету вполне естественно приходит учет управленческий.

Создание на предприятии системы управленческого учета практически невозможно без правильной классификации процессов и технологий в соответствии с систематикой управленческого учета, что позволит выработать правильную методологию учета затрат, определения результатов деятельности подразделения и определения системы управленческой отчетности подразделения.

В общем виде схема управленческого учета представлена на рис. 1.

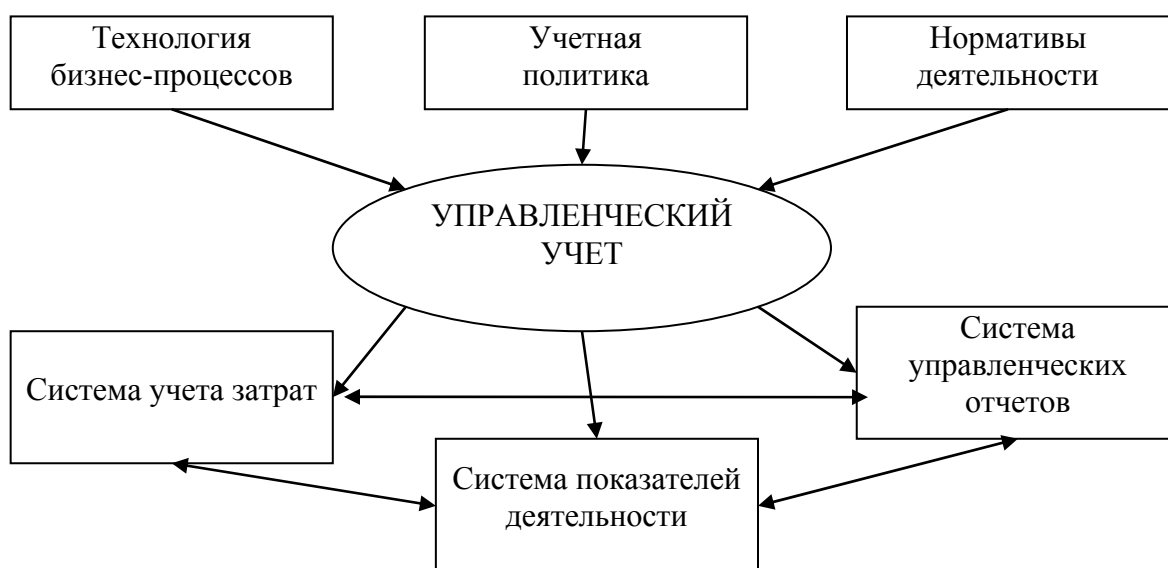


Рисунок 1 – Система управленческого учета предприятия

Из рис. 1 видно, что в основе управленческого учета лежат три источника:

- 1) технология бизнеса в целом и конкретного вида деятельности в частности;
- 2) учетная политика предприятия и правила бухучета конкретного вида деятельности;
- 3) нормативная база конкретного вида бизнеса.

На их основе формируется собственно управленческий учет, который представляет собой систему организации, сбора и агрегирования данных о конкретной управленческой задаче. После завершения процесса формирования управленческого учета формируется "внешний интерфейс управленческого учета", состоящий из трех тесно взаимосвязанных систем:

- 1) учета затрат (интерфейс с финансами);
- 2) показателей деятельности (интерфейс с регулярным менеджментом);
- 3) управленческих отчетов (интерфейс с системой принятия решений).

Если источники управленческого учета реже подвергаются сомнению, то составные системы часто забываются, будучи сведенными к единственной системе учета затрат, чего на практике явно оказывается недостаточно для сколько-нибудь сложных бизнес-систем. При этом надо отметить, что как показатели деятельности, так и управленческие отчеты могут иметь нефинансовый характер, отражая специфику деятельности подразделения.

Реализация потребности управлять и принимать решения является доминирующей мотивацией и играет важную роль в принятии решения о создании системы подготовки информации.

Наиболее рациональной, на наш взгляд, представляется такая система организации информационных потоков, где присутствует возможность передачи информации не только через руководящий орган, но и непосредственно между подразделениями. Но и это усовершенствование не решает полностью проблемы управленческого учета и реализацию современных методов управления, в том числе в части обработки данных информации, их агрегирование и представление в формах, пригодных для выработки управленческих решений. Поэтому необходимо прежде всего:

- провести анализ бизнес-процессов;
- систематизировать функции управления, выполняемые аппаратом управления в рамках работы системы сбора и обработки информации;
- разработать концепция построения системы, способной выполнить сформулированные задачи.

При этом можно рекомендовать следующий алгоритм действий (табл. 1).

Таблица 1 – Функции управления

№ п/п	Функции управления
1.	Принятие, уяснение параметров, определяющих результат деятельности предприятия (возможность изменения статуса того или иного параметра)
2.	Составление финансового плана деятельности предприятия по принятым параметрам
3.	Планирование результатов деятельности предприятия по результатам обработки в реальном масштабе времени фактических параметров, отражающих работу структур предприятия
4.	Анализ результатов постоянного планирования с целью выявления отклонений прогноза от параметров, определяющих результат деятельности предприятия
5.	Разработка нескольких проектов управляющих решений для коррекции отклонений параметров, определяющих результат деятельности предприятия
6.	Планирование результатов деятельности предприятия по разработанным проектам управляющих решений
7.	Предоставление высшему звену управления прогнозов деятельности (вариантов финансовых планов на заданную дату) на основе проектов управляющих решений
8.	Выбор высшим звеном управления оптимального финансового плана
9.	Утверждение генеральным директором финансового плана
10.	Разработка и доведение до исполнителей документов, регламентирующих выполнение управляющих решений и определяющих деятельность структур предприятия

После упорядочения последовательности выполняемых функций управления необходимо разработать такую информационную систему, которая была бы способна выполнить сформулированные в табл.1 задачи. Один из вариантов такой информационной системы предлагается в табл.2.

Таблица 2 – Пример построения информационной системы закупочной деятельности предприятия

№ п/п	Характеристика требований
1.	Модуль управления закупками
1.1.	Ведение справочника поставщиков
1.1.1.	Наличие карточки поставщика с полным набором аналитики и возможностью выхода в операции поставщика (договоры, заказы, поступления, платежи)
1.2.	Ведение реестра договоров с поставщиками
1.2.1.	Учет полной информации по спецификации договора
1.2.2.	Отслеживание различных условий поставки и оплаты
1.2.3.	Возможность ведения валютных договоров с отслеживанием расчетов по ним в валюте договора
1.2.4.	Отслеживание статуса выполнения договоров по поставкам и по платежам
1.2.5.	Учет минимальной партии товара по каждому договору, минимального и максимального срока поставки
1.3.	Ведение справочника сырья, материалов, готовой продукции
1.3.1.	Наличие карточки материала с неограниченным набором аналитик и группировок, возможностью перехода к операциям по данному материалу по любым складам
1.3.2.	Возможность задания для материала любого количества единиц измерения с заданным коэффициентом пересчета
1.3.3.	Возможность создания комплексных позиций: одна и та же продукция, упакованная в различном количестве, любые другие сочетания готовой продукции и материалов
1.4.	Ведение заказов на закупку
1.4.1.	Отслеживание заказов на закупку (выслан поставщику, в пути, задержан), даты ожидаемого поступления на конкретный склад
1.4.2.	Отслеживание выполнения заказов: сопоставление с поступлением сырья и материалов по факту
1.4.3.	Связь с модулем складского учета и возможность проследить движение каждой партии до договора, заказа, приходного документа
1.4.4.	Интерфейс соотнесения платежей и поставок по поставщикам (автоматически по номеру документа) с возможностью формирования обратных операций (снятие оплаты)
1.4.5.	Возможность интеграции с системой поставщика в части получения отчетов и формирования запросов на поставку в электронном виде
1.5.	Ведение внутренних заявок на закупку ТМЦ от подразделений
1.5.1.	Возможность регистрации заявок подразделений на закупку ТМЦ (материалов, запасных частей) и учет их исполнения
1.6.	Учет закупок транспортных услуг
1.6.1.	Возможность учета заказов на автотранспорт и учета фактического выполнения заявок в привязке к комплектовочным ведомостям
1.6.2.	Возможность построения отчетов по грузоперевозкам (стоимость доставки между точками склад-склад, склад-покупатель по транспортным компаниям, по покупателям, по адресам доставки покупателей и т.д.)

В бухгалтерском учете приобретенные материально-технические ресурсы

являются одним из видов производственных запасов и учитываются на субсчетах **счета 20**, по правилам, определенным Положением (стандартом) бухгалтерского учета 9 "Запасы". При этом надо отметить, что эти правила не всегда дают возможность достоверно определить первоначальную стоимость приобретенных запасов, так как не предусматривают определение затрат на приобретение ресурсов по бизнес-процессам. Также не приемлем для экономических расчетов метод оценки запасов по "справедливой стоимости". Все затраты, связанные с приобретением материально-энергетических ресурсов (кроме стоимости самих ресурсов) определяются исходя из среднего процента транспортно-заготовительных расходов, который хоть и должен определяться по каждому виду запасов (групп запасов), на практике определяются на все запасы в целом. В этой связи перед бухгалтерской и экономической службой стоит задача либо усовершенствовать бухгалтер, либо вести два параллельных учета – бухгалтерский и управленческий.

Для целей калькулирования важно знать не только первоначальную стоимость запасов, то есть их себестоимость с учетом транспортно-заготовительных расходов, но и то, как осуществлялось (планируется осуществляться) потребление этих ресурсов, по каким затратам они списываются в производство и включаются в себестоимость продукции.

Приобретение материальных ресурсов требует осуществления нескольких бизнес-процессов, осуществляемых разными центрами ответственности, затраты на которые включают [3]:

- затраты на заказ (заключение договора);
- затраты на закупку;
- затраты на перевозку;
- затраты на хранение;
- затраты упущенной выгоды.

В табл. 3 приведен состав и характеристика таких затрат [4-6].

Таблица 3 – Характеристика затрат на приобретение и хранение запасов

Виды затрат	По способу перенесения		По степени влияния	
	прямые	косвенные	постоянные	переменные
1	2	3	4	5
1. ЗАТРАТЫ НА ЗАКАЗ				
в том числе:				
• затраты связи	-	×	×	-
• затраты работников службы снабжения (зарплата и отчисления)	-	×	×	-
• оплата командировки	×	-	-	×
• оформление документов и осуществление расчетов, связанных с заказом	-	×	×	-
• расходы на управление	-	×	×	-
• почтовые расходы	-	×	×	-
• затраты бухгалтерии	-	×	×	-
• транспортные расходы, на инспекцию и др.	-	×	-	×

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5
2. ЗАТРАТЫ НА ЗАКУПКУ				
В том числе:				
• затраты на приобретение специальных материалов для доставки и хранения заготовленных запасов (поддоны, доски, люки, стеллажи, пленка, гвозди, уплотнители и др.)	×	-	-	×
• затраты на утепление (хладоноситель)	×	-	-	×
• затраты на теплоизоляцию	×	-	-	×
• оплата работников, которые заняты закупкой запасов, с отчислениями в социальные фонды	×	-	-	×
• суммы прямых и косвенных налогов, таможенная пошлина	×	-	-	×
• прочие затраты	×	-	-	×
3. ЗАТРАТЫ НА ПЕРЕВОЗКУ				
В том числе:				
• затраты, обусловленные заключенными соглашениями, если услуги предоставлены сторонними организациями	×	-	-	×
• если перевозка происходит собственным транспортом:				
— затраты на горюче-смазочные материалы	-	×	×	-
— заработная плата водителя транспорта с отчислениями в социальные фонды	-	×	×	-
— стоимость эксплуатации собственного транспорта	-	×	×	-
— амортизация	×	-	-	×
• оплата служебных командировок работников предприятия, ответственных за доставку запасов	-	×	-	×
• стоимость временного хранения грузов, которые находятся в пути (в том числе на станциях, пристанях, в портах, аэропортах или на складах транспортно-экспедиционных предприятий в пределах нормативного срока, установленного для ввоза грузов)	-	×	×	-

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5
• стоимость обслуживания подъездных путей и складов необщего пользования:				
— затраты на страхование	×	-	-	×
— затраты на охрану	×	-	-	×
— прочие затраты	-	×	-	×
4. ЗАТРАТЫ НА ХРАНЕНИЕ				
в том числе:				
• затраты складирования	-	×	×	-
• затраты на упаковку	-	×	×	-
• стоимость аренды	×	-	-	×
• стоимость оборудования для упаковки	-	×	×	-
• затраты, связанные с хранением на складе	×	-	-	×
• оплата труда работников склада и отчисления в социальные фонды	-	×	×	-
• эксплуатационные затраты	-	×	×	-
• затраты на страхование	-	×	×	-
• затраты на охрану	×	-	-	×
• затраты на внутреннюю транспортировку	-	×	×	-
• амортизация	-	×	×	-
• прочие затраты	-	×	×	-
5. ЗАТРАТЫ УПУЩЕННОЙ ВЫГОДЫ				
в том числе:				
• затраты, связанные с отсутствием запасов	-	×	-	×
• утраченные доходы от объема продажи в настоящем или будущем времени	-	×	-	×
• затраты, вызванные недостачей или/и заменой	-	×	-	×
• сверхнормативные потери и недостача запасов	-	×	-	×
• затраты, связанные с выходом из строя оборудования	-	×	-	×
• затраты, связанные с хищением	-	×	-	×
• затраты, связанные со старением запасов	-	×	-	×
• затраты, связанные с изменением производства	-	×	-	×
• затраты из-за простоя оборудования	-	×	-	×

Окончание таблицы 3

1	2	3	4	5
• затраты из-за простоя рабочей силы	-	×	-	×
• затраты из-за изменения ценовой политики поставщиков	-	×	-	×
• проценты за пользование ссудами	-	×	-	×
• прочие затраты	-	×	-	×

Как видно из табл. 3, к прямым затратам относятся затраты на закупку и транспортировку (перевозку) запасов, а к косвенным затратам формирования производственных запасов – затраты на заказ и хранение, а также затраты упущенной выгоды. Соответственно затраты на заказ и хранение следует считать *условно-постоянными*, а затраты на закупку, транспортировку (перевозку) запасов и затраты упущенной выгоды – *условно-переменными*.

Выводы. Таким образом, формирование информационно-аналитической системы предприятия с использованием управленческого учета производственных запасов отличается не характером информации и набором технических средств, а используемыми методами и принципами построения учета. Это, соответственно, сказывается на изменении потоков информации, их объемах и направлениях, на методике выбора самих технических средств управления, в частности на: определении функций систем управления материальными и денежными потоками, определении состава необходимой информации и установлении ее периодичности, возникновения и использования; проектировании процедур стандартных и нестандартных сообщений, на процессах оформления, систематизации и анализе всех информационных материалов.

Практическое применение предложенной группировки затрат на приобретение и хранение запасов целесообразно при внедрении предприятием экономически обоснованного ценообразования. К тому же специалисты получают возможность периодически сравнивать понесенные затраты относительно заложенных нормативов или с предыдущими периодами, а также использовать эту информацию в процессе бюджетирования и стратегического планирования хозяйственной деятельности предприятия.

Список литературы

1. Садовська І.Б. Обліково-інформаційне забезпечення управлінського аналізу / І.Б. Садовська [Текст] // Вісник НУ "Львівська політехніка": зб. наук.-прикл. пр. "Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку". – №647. – Львів: Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2009. – С. 498-503.
2. Голячук Н. Обліково-аналітичне забезпечення як важлива складова управління підприємством / Н. Голячук [Електронний ресурс]: [Режим доступу]: /www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vedannya/hbNial.pdf.
3. Елиферов В.Г. Бизнес-процессы: Регламентация и управление: Учебник / В.Г. Елиферов, В.В. Репин. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 320 с.
4. Друри К. Управленческий и производственный учет. Вводный курс: учеб. для студентов вузов / К. Друри. – 5-е изд, перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 735 с.
5. Дзєбко І.П. Сбор информации для принятия управленческих решений / И.П. Дзєбко // Современный бухгалтер. – Харьков: ООО Центр "Консульт", 2008. – № 2 (210). – С.56-63.
6. Дзєбко І.П. Економісту о логистике. – Харьков: ООО Центр "Консульт", 2006. – 128 с.

Olga Kudina

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Management accounting of productive reserves for the purposes of calculation of the cost

In the article the necessity of setting and management accounting to identify objective information about the costs of the enterprise for the purpose of accurate product costing.

In particular, the author offers information system procurement company with more characteristic behavior of the cost of acquisition and storage of stocks, allowing an economically sound pricing.

The article presents the specialists are able to periodically compare the costs incurred with respect to standards or pledged to the previous periods, and to use this information in the process of budgeting and strategic business planning enterprise.

management accounting, productive reserves, costs, calculation of the cost

Получено 31.10.13

УДК 336.22:351.713

Г.І. Кузьменко, канд. екон. наук, О.М. Струтинська

Кіровоградський національний технічний університет

Сутність податкового потенціалу як економічної категорії

В статті досліджена сутність економічної категорії «податковий потенціал». Розглянуті принципи застосування даної економічної категорії в контексті понять «податковий потенціал країни», «податковий потенціал регіону» та «податковий потенціал суб'єкта господарювання». Доведено, що пріоритетними повинні бути дослідження, спрямовані на визначення природи, сутності та оцінку податкового потенціалу суб'єктів господарювання (підприємств, установ, організацій) та населення – фізичних осіб, які отримують доходи, що згідно чинного податкового законодавства підлягають оподаткуванню, враховуючи те, що саме він є складовим податкового потенціалу держави та окремого регіону. Запропоновано визначення економічної категорії «податковий потенціал суб'єкта господарювання».

потенціал, податковий потенціал, податковий потенціал суб'єкта господарювання

Г.И. Кузьменко, Е.М. Струтинська

Кировоградский национальный технический университет

Сущность налогового потенциала как экономической категории

В статье исследована сущность экономической категории «налоговый потенциал». Рассмотрены принципы применения данной экономической категории в контексте понятий «налоговый потенциал страны», «налоговый потенциал региона» и «налоговый потенциал субъекта хозяйствования». Обосновано, что приоритетными должны быть исследования, направленные на определение природы, сущности и оценки налогового потенциала субъектов хозяйствования (предприятий, учреждений, организаций) и населения – физических лиц, которые получают доходы, подлежащие налогообложению согласно действующего законодательства, учитывая, что именно он является составляющим налогового потенциала государства и отдельного региона. Предложено определение экономической категории «налоговый потенциал субъекта хозяйствования».

потенциал, налоговый потенциал, налоговый потенциал субъекта хозяйствования

Однією з основних умов забезпечення високих темпів зростання доходів бюджетної системи є якісне покращення податкового адміністрування за допомогою моніторингу та сучасних методів економічного аналізу податкового навантаження за окремими видами економічної діяльності. До основних компонент методології комплексного аналізу та планування податкових надходжень до бюджетів різних рівнів

країни слід віднести наступні об'єкти дослідження: податкова база та її зміни в залежності від рівня та динаміки основних макро- та мікроекономічних тенденцій та якісних характеристик податкової політики; податковий потенціал – максимально можлива сума нарахованих податків та зборів у мовах діючого податкового законодавства; надходження податків і зборів в цілому по Україні та по регіонам за рівнями бюджетної системи, за видами економічної діяльності та групам податків; заборгованість та недоїмка по податковим платежам, пеням та фінансовим санкціями за рівнями бюджетної системи України.

В даний час реально назріла потреба визначення, аналізу та оцінки податкового потенціалу на рівні окремого суб'єкту господарювання, що дасть змогу визначити не лише потенційні доходи бюджетів різних рівнів, але і оцінювати вплив податкової політики держави на ефективність діяльності суб'єктів господарювання та зміну їх податкового потенціалу.

Дослідженню стану інформаційного забезпечення оцінки податкового потенціалу окремих суб'єктів підприємницької діяльності приділяли увагу багато вчених-економістів (М.Я. Азаров, В.Л. Андрущенко, В.В. Буряковський, О.Д. Василик, М.В. Гринюк, О.Д. Данілов, С.В. Каламбет, М.М. Касьяненко, А.Я. Кізима, А.І. Крисоватий, Я.В. Литвиненко, С.Л. Лондар, А.Ф. Мельник, П.В. Мельник, В.М. Опарін, М.Н. Скворцов, А.М. Соколовська, В.М. Суторміна, О.М. Тимченко, В.М. Федосов, Н.П. Фліссак, П.В. Цимбал, С.І. Юрій та інші). Відзначаючи вагомість отриманих вказаними вченими наукових результатів, слід зауважити, що на сьогодні виникає потреба розвитку наукових положень та практичних рекомендацій щодо формування системи інформаційного забезпечення оцінки податкового потенціалу різних об'єктів. Ці міркування зумовили вибір мети дослідження - розкрити сутність податкового потенціалу як економічної категорії з огляду на необхідність його розгляду з точки зору різних, але взаємопов'язаних елементів економічної системи.

Базове поняття «потенціал» трактується як прихована можливість, здатність, сила, що може проявитися за певних умов [16, с. 74.] або як сукупність всіх наявних засобів, можливостей, ресурсів, продуктивних сил і т. ін., що можуть бути використані в якій-небудь галузі, ділянці, сфері для вирішення якого-небудь завдання, досягнення певної мети [2, с. 121].

Вивчення науково-практичних підходів до трактування сутності категорії «податковий потенціал» у вітчизняній та закордонній науковій літературі засвідчує, що дана економічна категорія застосовується здебільшого у контексті понять «податковий потенціал країни», «податковий потенціал регіону» та досить обмежено в відносно поняття «податковий потенціал суб'єкта господарювання (підприємства, установи, організації)». При цьому, єдиної, чітко сформованої точки зору з приводу тлумачення цих понять немає.

У світовій практиці під податковим потенціалом «tax capacity» прийнято розуміти потенційний бюджетний доход на душу населення, який може бути отримано органами влади за відповідний фінансовий рік, при застосуванні єдиних на всій території країни умов оподаткування [20], - «tax capacity of a state and local governments is the amount of revenue they would raise if national average tax rates were applied to each states tax base for individual taxes. Therefore, because the tax's rates are the same for each state, potential revenue yields vary directly with the size of the underlying tax base».

Більшість науковців, які займаються дослідженням проблем, так чи інакше пов'язаних з категорією «податковий потенціал», результати яких викладені, зокрема, в працях [1, 3, 7, 10 та ін.], схилиються до єдиної точки зору відносно того, що податковий потенціал це, насамперед, можливість податків, завдяки мобілізації оподатковуваних ресурсів, приносити доходи в бюджет. У даному контексті,

експонуючи податковий потенціал через призму податкових відносин, як «врегульованих нормами податкового права суспільних фінансових відносин, які виникають з приводу встановлення і справляння податків з підприємств і фізичних осіб» [18, с. 283], на нашу думку, доцільно говорити про загальну можливість податків (зборів), податкових інститутів і інструментів, сукупність яких забезпечує деяку умовну суму податкових надходжень до бюджетів різних рівнів. Під оподатковуваними ресурсами, в даному випадку розуміють ресурси, які відповідно до податкового законодавства держави, виступають об'єктами оподаткування і являються основою для обчислення бази оподаткування того чи іншого податку.

Не всі науковці мають єдину точку зору щодо широти охоплення поняття податковий потенціал. Так, наприклад, російський науковець Горський І.В. пропонує розглядати податковий потенціал у розрізі трьох аспектів [3, с. 11]:

1. З точки зору податкової компетенції різних рівнів влади. В даному аспекті він порушує питання про регіональний потенціал податків, які встановлюються федеральними (регіональними, місцевими) органами влади. Податковий потенціал регіону він трактує як встановлену федеральними (регіональними, місцевими) органами влади норму можливих податкових надходжень.

2. Залежно від джерел доходів до бюджетів різних рівнів. Тут мова йде про потенціал податків і зборів (або їх часток), які підлягають розподілу, як джерело доходів конкретних бюджетів на території даного регіону (тобто федеральний і консолідований регіональний бюджети).

3. З позиції сукупного потенціалу регіону, тобто сумарного потенціалу. Тут за змістовну основу поняття «податковий потенціал» приймається сукупність баз оподаткування різних податків, яка виражена в сумі можливих податкових платежів, обчислених на основі даних баз.

З практичної точки зору, під податковим потенціалом Горський І.В. розуміє: «...суму потенціалів усіх діючих у даному регіоні окремих податків...» [3, с. 13], а під податковим потенціалом окремого податку: «...максимально можливу за визначений період суму надходжень по даному податку, виходячи із встановленої федеральним законодавством бази оподаткування і ставки (ставок)» [3, с. 17].

Враховуючи вище означене, формуються адитивні властивості податкового потенціалу: загальний податковий потенціал складається з потенціалів окремих податків; податковий потенціал країни - з потенціалів окремих регіонів; податковий потенціал регіону - з потенціалів місцевих бюджетів. З метою структурного аналізу, на думку Горського І.В., можна, також говорити про потенціал непрямих, прямих, майнових і інших груп податків.

Всі ці аспекти податкового потенціалу, як зазначає І.В. Горський, можуть використовуватися при вирішенні специфічних взаємопов'язаних і взаємоперехідних завдань. Він вбачає їх значення в тому, що вони дають універсальний підхід до визначення податкового потенціалу регіону на загальнодержавному, регіональному й місцевому рівнях. В основі визначення податкового потенціалу лежить податкова база – «фактор податкового потенціалу». І.В. Горський використовує цей фактор при оцінці потенціалу по окремому податку або групі податків з однаковою базою. При цьому він вважає, що суми фактичних надходжень у різних регіонах або в одному й тому ж регіоні в різні періоди часу можуть істотно відрізнятися й змінюватися при незмінній податковій базі залежно від конкретних ставок і пільг, тобто податкова база є визначальною мірою податкового потенціалу.

По-іншому розуміється податковий потенціал І.В. Горським, коли йдеться про оцінку загального потенціалу декількох податків, що, власне, і вимагається при розгляді сутності податкового потенціалу регіону. Мало того, що податкова база різних

податків може бути несумісною в принципі (вартість у грошових одиницях і обсяг видобутку в тоннах), але і там, де використовуються однакові одиниці виміру, скажімо певні грошові одиниці, додавання податкових баз двох податків може виявитися беззмістовним. Наприклад, загальний потенціал податку на доходи фізичних осіб і ПДВ ні в якому разі не може виражатися сумою їх податкових баз. Отже, для оцінки податкового потенціалу регіону пряме використання податкової бази неможливо, вона може бути тільки «фактором податкового потенціалу» [3, с. 20].

Незважаючи на те, що точка зору Горського І.В., на нашу думку, досить широко охоплює обсяг ресурсів, закладений у поняття податкового потенціалу, основним її недоліком є те, що змістовну основу даного поняття автор вбачає у законодавчо встановлених базах оподаткування, а не відповідних ресурсах, як економічної категорії, які підлягають оподаткуванню. У даній ситуації виникає питання про можливість встановлення фактичної величини таких баз, оскільки в ряді випадків показник бази оподаткування розраховується за мінусом податкових пільг, які у свою чергу, є випаданими доходами бюджету. Як наслідок, дана позиція породжує ще одну проблему - проблему об'єктивного визначення бази оподаткування.

У дослідженнях податкового потенціалу державного і регіонального рівнів, проведених при участі С. Барроу, податковий потенціал трактується як «потенційний бюджетний доход на душу населення, який може бути отримано органами влади за визначений проміжок часу при застосуванні єдиних на всій території країни умов оподаткування. Виділяючи із сукупності оподатковуваних ресурсів або джерел бюджетних доходів частину, яка відноситься до бюджетної компетенції певних органів влади, говорять про дохідний потенціал бюджетів відповідних рівнів влади. Поняття податкового потенціалу передбачає врахування максимально можливого числа оподатковуваних ресурсів території» [1, с. 30]. При такому визначенні податкового потенціалу також виникають проблеми вже зазначені вище. Серед них варто відзначити використання оподатковуваних ресурсів як бази податкового потенціалу, усереднення податкових ставок і значну орієнтацію на компетенцію регіональної влади. Незважаючи на ці недоліки, дані дослідження є досить вагомими в системі теоретичних досліджень податкового потенціалу.

Заслуговує на увагу концепція податкового потенціалу, розроблена Т.Ф. Юткіною [19, с. 121-196]. Дана концепція висуває ряд проблем, пов'язаних з функціонуванням податкової системи держави. Податковий потенціал при цьому розглядається виходячи з двох базисних принципів: відображати стратегію законодавчих об'єктивних відтворювальних процесів; прагнути до паритету своїх функцій: фіскальної і регулюючої. Так як дані податкові функції полярні, полярні й економіко-фінансові інтереси суб'єктів податкових правовідносин. Виходячи з цього, розробка і визначення сукупного обсягу податкових вилучень, який би згладжував дані протиріччя, є першочерговим завданням. «Це досягається на основі наукових принципів формування податкового потенціалу і даних практичного фіскального моніторингу щодо його історичної величини» [19, с. 122].

Виходячи з того, що знання причин відхилення обсягу реального податкового потенціалу від його науково прогнозованої величини, дозволяють одержати відповіді на питання – доцільно чи ні реформувати систему оподаткування, якщо так, то наскільки глибоко, на який строк і стосовно якої конкретної сфери податкових правовідносин, Т.Ф. Юткіна поділяє податковий потенціал на стратегічний і функціональний [19, с. 126 - 127].

Під стратегічним податковим потенціалом вона розуміє «потенційну здатність системи оподаткування забезпечувати постійне зростання загальнонаціональних, переважно соціальних, потреб (потреби економіки державного сектора), якісні і

кількісні оцінки якої базуються на платоспроможності суб'єктів сфери «бізнес» по завершенні повного циклу кругообігу капіталу і задоволенні ними своїх інвестиційних потреб» [19, с. 126]. У практичному плані, Т.Ф. Юткіна розглядає податковий потенціал як «прогнозований обсяг сукупного фінансового результату, створений у сфері виробництва та збільшений у сфері обігу, після вирахування вартості сукупних витрат пов'язаних з його вилученням» [19, с. 126]. Цей показник дає можливість оцінити загальні тенденції розвитку економіки країни. Він використовується при обґрунтуванні різних концептуальних підходів до сутності податкових реформ, дозволяючи виявити тенденції макроекономічних процесів, а також виявити й оцінити фактори, які їх визначають, у тому числі і податковий фактор.

Під функціональним податковим потенціалом Т.Ф. Юткіна розуміє: «прогнозований обсяг податкових надходжень, виходячи з розрахунку якісних і кількісних оцінок, які характеризують стан податкового середовища, стан стратегічного податкового потенціалу, всіх супутніх уточнених елементів податкових зобов'язань (ставок, пільг тощо), при розробці податкових бюджетів (планування сукупної суми податкових надходжень) на кожен фінансовий рік» [19, с. 127]. Таким чином, чітко простежується зв'язок даних аспектів у визначенні податкового потенціалу, що обумовлено багатогранністю й одночасно цілісністю, а також цільовою спрямованістю даної категорії.

Крім масштабних концепцій, висвітлених нами вище, існують й інші точки зору щодо визначення сутності податкового потенціалу.

Так, ряд дослідників визначає податковий потенціал як: «...максимально можливу в даний момент часу величину податкових надходжень, що обчислюється при елімінуванні недоїмок по сплаті податків, нераціональних податкових пільг, недосконалості і колізій між нормами податкового й іншого законодавства» [14, с. 34]. Однак, в даному випадку виникають проблеми у визначенні податкового потенціалу, в зв'язку з абстрактністю поняття «раціональності податкових пільг і невідповідності податкових та інших правових норм». До того ж, розуміння податкового потенціалу як категорії, яка визначається лише на основі фактичних надходжень податків до відповідних бюджетів, на нашу думку є недоцільним, оскільки фактичні надходження здебільшого не відповідають можливостям відповідних територіальних ресурсів приносити податкові доходи.

Н.І. Клімова, досліджуючи проблеми міжбюджетних відносин, визначає податковий потенціал як «...можливі податкові надходження, розраховані на основі бази оподаткування з врахуванням діючих (прогнозних) ставок, встановленого порядку їх нарахування, в умовах стандартних податкових умов і зусиль» [9]. При цьому нею виділяється ряд методологічних проблем. По-перше, «...з позиції формування конструкції і понятійного апарата бюджетно-податкової проблематики чи є правомірним розгляд «потенційно можливих» і «можливих податкових надходжень», що по суті є однорідними величинами, в одному випадку як ресурсу, а в іншому - як потенціалу» [9]. По-друге, «...в якій мірі стандартизація умов формування й акумуляції податків, здійснена на підставі елімінування податкових пільг і врахування рівня збирання податків, може бути використана як корегувальний параметр оцінки величини податкового потенціалу конкретного територіального утворення» [9].

З позиції семантики, суть даних питань зводиться прихильниками такого підходу до оцінки правомірності використання однорідних термінологічних визначень для якісної ідентифікації різних категорій. При цьому, слід мати на увазі, що введення синонімів («можливі» - «потенційно можливі» податкові надходження) при розкритті змісту категорій і конструюванні понятійного апарата знижує визначеність і логіку даної конструкції. У цьому зв'язку дослідники висловлюють точку зору, відповідно до

якої правомірним буде припущення про необхідність поділу змістовної основи розглянутих категорій, з виділенням і уточненням їх власного сутнісного навантаження, обумовленого специфікою економічних відносин, які нею виражаються. Вони вказують на те, що дана специфіка проявляється досить чітко, якщо категорію «потенціал» трактувати як максимально можливий результат конкретного ієрархічного рівня господарювання, який може бути забезпечено при залученні всього комплексу наявних ресурсів.

Виходячи із запропонованої Н.І. Клімовою концепції, податковий потенціал класифікується: «...як податковий потенціал регіону, який представляє собою максимально можливий обсяг податкових доходів, отриманий при оптимальному використанні всіх наявних у рамках даної території ресурсів; як фактично реалізований податковий потенціал, який представляє собою обсяг податкових доходів, отриманий при сформованих умовах використання всіх наявних у рамках даної території ресурсів; як податкові доходи, отримані при оптимальних умовах використання фактично залучених у суспільне виробництво ресурсів; як податкові доходи, отримані при певних умовах формування і використання фактично залучених у суспільне виробництво податкових ресурсів» [9]. При цьому в якості ресурсів (факторів, які сприяють одержанню результату), визначаються джерела формування податкового потенціалу, до яких можуть бути віднесені: величина доданої вартості в загальній вартості товарів і послуг, прибуток підприємств і організацій, доходи населення, обсяги підакцизних товарів тощо [9].

Кожна з категорій, наведених вище, має двоїсту економічну природу. Так, при горизонтальному зрізі суспільного виробництва за інституціональними секторами економіки, а саме, бізнесу, включаючи державу як підприємця (у даному випадку як припущення, приймається, що на мезорівні частина функцій держави передається регіональним органам управління), фінансовому сектору і домогосподарствам, дані категорії є результуючими, представляючи собою або доход, або частину обсягу виробленої продукції. Однак, з позицій вертикального зрізу суспільного виробництва, відповідно до якого ранжування інституціональних секторів здійснюється за ступенем їх ієрархічної співвідпорядкованості, визначені результуючі параметри даних секторів трансформуються в джерела формування податкового доходу держави [17]. Тим самим, проявляється їх ресурсна природа, що дозволяє визнавати дані категорії в якості джерел формування податкового потенціалу територій. Отже, з урахуванням двоїстої природи кожної з наведених категорій, що обумовлено ієрархією суспільного виробництва і проявляється на рівні макро- і мезоекономічного аналізу, запропонований поділ ресурсних і результуючих параметрів функціонування територіальних економічних систем, може бути визнаний економічно правомірним і логічно обґрунтованим.

Виходячи з розподілу, запропонованого даною концепцією, формування і використання податкового потенціалу і податкових ресурсів здійснюється за різними стадіями суспільного виробництва: «ex ante» - «передбачуваний потік надходжень» [6, с. 220], як стадії формування умов і ресурсів суспільного виробництва, і «ex post» - «потік фактичних надходжень» [6, с. 220], з характерною атрибутикою визначених і здійснених дії та одержання очікуваного результату [17]. В результаті, на кожній з визначених стадій, на перший план виходять умови або формування, або реалізації бази оподаткування, визначаючи відповідні ресурсні і результативні параметри процесів формування податкових доходів регіональної економічної системи.

Проведене Н.І. Клімовою ранжування даних категорій, дозволяє сформувати внутрішню ієрархію понятійного апарата податкового забезпечення територій і вибудувати ланцюжок категорій з логічним взаємозв'язком ресурсів, умов і результатів формування та використання податкової бази територій [9].

В. Рибак, досліджуючи проблеми фінансового вирівнювання [15, с. 131], ототожнює поняття «ємність юрисдикції» та «податковий потенціал». Він вважає, що ємність юрисдикції (податковий потенціал) – це податки на душу населення, що збираються в межах відповідної адміністративно-територіальної одиниці. Фактично В. Рибак визнає вплив економічних чинників на величину податкового потенціалу, хоча ототожнює його з сумою нарахованих податків на душу населення, виходячи з прийнятої в законодавчому порядку бази оподаткування.

Принципово відмінний підхід до трактування сутності податкового потенціалу на макроекономічному рівні застосовує С.В. Каламбет [8, с. 125], яка визначає його як реальний національний дохід, зменшений на суму витрат, що забезпечують відтворення життєво необхідних потреб громадян і капіталу, спрямованого на інвестиційні потреби. При цьому автор виділяє відносний податковий потенціал і абсолютну суму податкового потенціалу.

Н.Д. Матрусов визначає податковий потенціал у «вузькому» розумінні як «...фінансові ресурси, які підлягають акумулюванню в бюджет через податкові платежі відповідно до діючої в країні системи оподаткування...» [12, с. 158]. Податковий потенціал в «широкому» розумінні - це «...сукупність фінансових ресурсів, які можуть бути ефективно мобілізовані через оподаткування в системі «населення – господарство (суб'єкт господарювання) - територія», у координатах якої протікають основні процеси життєдіяльності суспільства в межах регіону» [12, с. 159].

У «широкому» розумінні податковий потенціал - це сукупний обсяг оподатковуваних ресурсів території. У «вузькому» (практичному) розумінні, податковий потенціал представляє собою максимально можливу суму надходжень податків і зборів, обчислених в умовах діючого податкового законодавства. На величину податкового потенціалу території впливають безліч факторів, як об'єктивних, так і суб'єктивних. До об'єктивних факторів відносяться: діюче податкове законодавство, рівень розвитку економіки регіону, його галузева структура, рівень і динаміка діючих цін, обсяг і структура експорту й імпорту тощо. До суб'єктивних можна віднести: стан податкової політики, кількість наданих податкових пільг, відстрочень, розстрочень тощо [10, с. 12]. Відповідно до даної точки зору, визначення податкового потенціалу в «широкому» розумінні зводиться до визначення оподатковуваних ресурсів, при тому, що такі економічні ресурси можуть бути ресурсами, які не оподатковуються в той чи інший момент часу, чи за певних обставин, жодним з податків.

Виходячи з трактування сутності податкового потенціалу у «широкому» розумінні, стає очевидним, що податковий потенціал держави в цілому, та окремого регіону, формується через призму складових податкового потенціалу окремих суб'єктів господарювання, які здійснюють свою діяльність в межах відповідної території та податкового потенціалу населення – фізичних осіб, які отримують доходи, що згідно чинного податкового законодавства підлягають оподаткуванню. Отже, пріоритетними повинні бути дослідження, спрямовані на визначення природи, сутності та оцінку податкового потенціалу суб'єктів господарювання (підприємств, установ, організацій).

Слід зазначити, що податковий потенціал суб'єктів підприємницької діяльності (підприємств, установ, організацій) здебільшого ототожнюють з їх податковим навантаженням [13, с. 9], та визначають співвідношенням сукупності податкових платежів до доданої вартості, створеної в процесі виробництва. У цьому випадку, податковий потенціал суб'єкта господарювання розглядається як результат реалізації податкових взаємовідносин підприємства з державою.

Інші автори, зарубіжний термін «tax capacity», та його дослівний переклад – «податкоспроможність» вважають прототипом поняття податковий потенціал на рівні суб'єкта господарювання, хоча податкоспроможність означає здатність сплачувати всі

визначені законодавством податки, збори, обов'язкові платежі у повному обсязі та у визначені терміни, і на нашу думку, є більш вузьким поняттям ніж податковий потенціал, так як не відображає реальної величини ресурсів, які являються основою для визначення бази оподаткування.

Досить неоднозначне і несподіване тлумачення цього поняття використовується фахівцями в галузі податкового аудиту, оскільки термін «податковий потенціал підприємства» застосовується для характеристики прихованих, неявних переплат податків до бюджету [5, с. 19]. Як відомо, переплати до бюджету виникають з різних причин, у тому числі через незрозумілість, неясність, неузгодженість та колізій податкового законодавства. Суб'єкти підприємницької діяльності, з метою зниження податкового ризику від неоднозначної практики застосування норм податкового законодавства, і в переважній більшості не завжди на їх користь, іноді свідомо завищують податкові зобов'язання та здійснюють відповідні податкові платежі, що дозволяє їм створити своєрідний «податковий щит» від нарахування штрафних санкцій, донарахування податкових зобов'язань і пені.

Податковий потенціал як економічна категорія тісно пов'язується із податковим плануванням. Так, Лисенко А.М. та Шалімова Н.С. податковий потенціал розглядають як основу податкового планування як на державному, так і на територіальному рівнях, метою якого, на їх думку, є оцінка співвідношення саме податкового потенціалу і фактичних надходжень податків та зборів, визначення обсягів економічно обґрунтованих податкових надходжень у бюджетну систему на плановий період [11, с. 167].

Іншими авторами податковий потенціал підприємства, з позиції податкового планування, розглядається як об'єкт податкової оптимізації, що включає реалізацію законних способів мінімізації податків з використанням наданих законом пільг і способів скорочення податкових зобов'язань [4, с. 78]. У даному випадку пріоритет надається податковим відносинам між державою і суб'єктом господарювання - платником податків, при цьому, кожна із сторін намагається максимально задовольнити свої інтереси. Держава зацікавлена в збільшенні доходів бюджету, а, отже, і в зростанні податкових надходжень від платників податків. Платники податків, навпаки, у силу того, що податки для них являються формою вилучення чистого доходу, зацікавлені у скороченні частини такого вилучення, тобто в зменшенні величини податкових платежів. Обидві сторони демонструють усілякі моделі податкової поведінки для досягнення своїх цілей та максимального задоволення інтересів. Зокрема, для суб'єкта господарювання – платника податків, при визначених інституціональних умовах, привабливими є модель «ухилення від податків» і модель «обходу податків». Модель «ухилення від податків» полягає в тому, що суб'єкт господарювання – платник податків, свідомо ігнорує норми податкового законодавства, з метою максимального зменшення податкових зобов'язань і податкових платежів. Друга модель – модель «обходу податків» має аналогічну мету, з тією лише різницею, що способи досягнення цієї мети (зниження фінансових результатів; величини майна, що використовується в обороті; свідоме запобігання виникнення певних видів доходів; вибір місця реєстрації підприємства тощо) інші, більш легітимні.

В таких умовах, актуальним є питання визначення природи податкового потенціалу суб'єкта господарювання, можливостей формування інтересу підприємства, в особі власників капіталу і менеджерів, до визначення величини і оцінки податкового потенціалу, не тільки з позиції отримання вигоди у взаємовідносинах з державою, але і з позиції факторів, які забезпечують сприятливі умови для створення і приросту вартості підприємства.

В даному ракурсі справедливим є визначення сутності податкового потенціалу

за Каламбет С.В. [8, с. 163], яка зазначає: «на мікрорівні відповідно до структури економічної діяльності суб'єктів господарювання під податковим потенціалом розуміється сукупність статичних та динамічних складових забезпечення сталого функціонування і розвитку підприємства». При цьому статична складова економічної діяльності підприємства, як зазначає автор, об'єднує всі засоби, здатності та можливості, що дозволяють підприємству виробляти прибуток (земля, будинки, обладнання, положення в інфраструктурі, грошові кошти, виробничі запаси, транспортні засоби тощо), а динамічна складова являє собою матеріальні й фінансові потоки підприємства (матеріальні витрати, оплата праці, реалізована продукція, виручка, додана вартість тощо), які, об'єднуючись зі статикою, перетворюють здатності статички виробляти прибуток у дійсність [8, с. 197].

Як відомо, податкові відносини не можуть відбутися тільки завдяки зусиллям однієї держави, як і будь-які інші відносини, вони є двосторонніми. Отже, формування податкових доходів держави, з одного боку, і податкових витрат підприємств, як форми реалізації податкового потенціалу, з іншого боку, передбачає активну участь платників податків у цьому процесі. Ця участь реалізується в рамках визначеної на законодавчому рівні податкової поведінки, основу якої повинні складати не тільки такі ознаки податків як законність і примусовість, але і, як справедливо відзначає І.В. Горський [3, с. 24], відтворюваність податку.

Відтворюваність податку обумовлена насамперед тривалістю існування податку як фінансової категорії в рамках держави. Крім того, з метою реального забезпечення відтворення податку, потрібно забезпечити відтворення бази оподаткування. База оподаткування, у свою чергу, є похідною результату від організації руху капіталу. У цьому зв'язку будь-який суб'єкт господарювання, у межах якого здійснюється рух капіталу, не буде мати економічної можливості звести податкові відносини з державою до «нуля» за допомогою різних способів ухилення або обходу податків, у випадку, якщо немає регламентації цього процесу з боку самої держави.

Таким чином, податкові відносини є двосторонніми, у яких однією зі сторін є платник податків - суб'єкт господарювання (підприємство, установа, організація), а іншою стороною – держава. Основу податкових відносин складають податкові зобов'язання. Виходячи з теорії зобов'язань, вони також повинні бути двосторонніми. Це означає, що якщо платник податків – підприємство формує податкові зобов'язання і виступає перед державою як боржник, то і держава, у силу двосторонності зобов'язань, також повинна приймати на себе податкові зобов'язання та бути зобов'язаною перед платником податків, щонайменше, за однозначність трактування податкового законодавства і нести відповідальність за ефективне використання мобілізованих податкових доходів. У цих умовах інтерес до формування податкового потенціалу суб'єкта господарювання буде реалізований не тільки з боку держави, але і з боку самого суб'єкта господарювання (підприємства) – платника податків, з позиції оптимізації величини податкового потенціалу та використання його як фактора створення і максимізації доданої вартості.

Системне вивчення та аналіз сучасних підходів і концепцій визначення та оцінки податкового потенціалу свідчить про відсутність єдиної точки зору щодо трактування сутності економічної категорії «податковий потенціал суб'єкта господарювання». Узагальнення результатів наукових досліджень дає змогу визначити податковий потенціал суб'єкта господарювання як цільову ідентифікативну величину ресурсів суб'єкта господарювання, які можуть бути трансформовані у податкові надходження до бюджетів різних рівнів, за певних умов формування і використання таких ресурсів, в процесі провадження звичайної діяльності суб'єкта господарювання та створення ним доданої вартості і забезпечення її максимізації, а виходячи з місця і ролі податкового

потенціалу суб'єкта господарювання в системі податкових відносин, доцільно класифікувати його на оптимальний та фактичний. Запропоноване визначення податкового потенціалу суб'єктів господарювання (підприємств, установ, організацій) стає основою для подальших розробок практичних рекомендацій щодо формування системи інформаційного забезпечення оцінки податкового потенціалу суб'єктів господарювання.

Список літератури

1. Богачева О.В. Налоговый потенциал и региональные счета [Текст] / О.В. Богачева // Финансы. - 2000. - №2. - С.29 – 37.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) [Текст] / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.: Ірпінь : ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
3. Горский И.В. Налоговый потенциал в механизме межбюджетных отношений / Горский И.В. [Текст] // Финансы. - 1999. - №6. - С. 10-27.
4. Евстигнеев Е.Н. Налоги и налогообложение: учебн пособие [Текст] / Е.Н. Евстигнеев. - М.: ИНФРА - М, 2001. – 378 с.
5. Зарипов В.М. К вам едет ревизор [Текст] / В.М. Зарипов // Налоговые споры. - 2006. - №1. - С.19 – 26.
6. Иванов Ю.Н. Экономическая статистика [Текст] / Ю.Н. Иванов. - М. : ИНФРА-М, 2002. – 312 с.
7. Кадочников П.А. Оценка налогового потенциала и расходных потребностей субъектов Российской Федерации [Текст] / П.А. Кадочников, О.В. Луговой, С.Г. Синельников-Мурылев, И.В. Трунин // Совершенствование межбюджетных отношений в России: Сборник статей. - М.: ИЭПП, Серия «Научные труды», 2000. – С. 234 – 248.
8. Каламбет С.В. Податковий потенціал: теорія, практика, управління: [наукова монографія] [Текст] / С.В. Каламбет. - Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2001. - 304 с.
9. Климова Н.И. Экономический инструментарий регулирования федеративных отношений: Доклад на семинаре Экономические факторы федерализации России. [Электронный ресурс] / Н.И. Климова. - Режим доступа: <http://federalmcart.ksu.ru/conference/seminar4/>.
10. Коломиец А.Л. О соотношении финансового и налогового потенциалов в региональном разрезе [Текст] / А.Л. Коломиец, А.И. Новикова // Налоговый вестник. - 2000. - № 3. – С. 5 - 12.
11. Лисенко А.М. Податковий паспорт регіону як інструмент планування бюджетних надходжень / Н.С. Шалімова, А.М. Лисенко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки, вип. 14. – Кіровоград: КНТУ, 2008. - С. 165-180.
12. Матрусов Н.Д. Региональное прогнозирование и региональное развитие России [Текст] / Н.Д. Матрусов. - М.: Наука, 1995. – 221 с.
13. Осипова Е.С. Налоговый потенциал в системе налоговых отношений [Текст] / Е.С. Осипова // Налоги. - 2006. - № 3. - С.9 – 16.
14. Петров Ю. Селективная финансовая политика: повышение собираемости налогов, увеличение налогового потенциала и стимулирование развития экономики [Текст] / Ю. Петров // Российский экономический журнал. - 1999. - № 4. – С. 23 – 37.
15. Рыбак В.В. Рыночная трансформация системы доходов местного самоуправления: теория и практика [Текст] / В.В. Рыбак. – Донецк: НЭП НАН Украины, 2000. – 280 с.
16. Современный словарь иностранных слов. [Текст] – М.: Рус. яз., 1993. – 740 с.
17. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал [Электронный ресурс] / Хикс Дж. Р. – Режим доступа: <http://orel.rsl.ru/nettext/economic>
18. Химичев Н.И. Финансовое право: [учебник] [Текст] / Н.И. Химичев. - М.: Юристъ, 2001. – 431 с.
19. Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение: [учебник] [Текст] / Т.Ф. Юткина. - М.: ИНФРА-М, 2002. – 368 с.
20. Robert Tannenwald The Representative Tax System — Tax Capacity and Tax Effort in the Ocean State [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.ripec.com/rts2k.html>.

Galina Kuzmenko, Elena Strutynska

Kirovograd national technical university

The Essence of the Tax Potential as an Economic Category

The aim of the article is to outline the nature of the tax potential as an economic category in view of the need for its consideration in terms of different but interrelated elements of the economic system.

The principles of the application of economic concepts in the context of the category "tax potential of the country", "tax potential of the region" and "tax potential of the entity" have been considered. It has been proved that the tax potential of the state as a whole, and a region including formed in the light of the components of the tax capacity of specific business entities doing business in the certain jurisdiction and tax potential of the population - individuals who receive income that is taxable under the current tax laws.

The author determine of the entities (companies, organizations) potential tax is the basis for further development of practical recommendations for the formation of informational maintenance of economic management subject tax potential's evaluation.

potential, tax potential, tax potential of the entities

Одержано 27.10.13

УДК 332.012.23

Y.Malakhovsky, PhD in economic
Kirovograd National Technical

Quantitative relationship between the amount of income and consumption in macroeconomic region (part 2)

This study aims to investigate the quantitative relationship between the level of production, actual income and consumption in Ukraine. For greater clarity, the individual figures are compared with data of other countries. The research based on a dual approach to the consideration of GDP as the market price of domestically produced goods and services in terms of income and expenses. This approach provides the possibility to produce consistent estimates of consumption of economic resources of the country, to study the structure of consumption in the context of separate institutional units.

final consumption expenditure, actual final consumption, ratio between income and consumption, methods of calculating the level of consumption, consumption multiplier

Ю.В. Малаховський

Кіровоградський національний технічний університет

Кількісний аналіз зв'язків між обсягами доходів і споживання в макроекономічному регіоні

У публікації поставлено мету дослідити кількісні співвідношення між обсягами виробництва, формування доходів і споживання в Україні. Для більшої наочності окремі показники порівнюються з аналогічними для інших країн. Дослідження базуються на вивченні валового внутрішнього продукту, як матеріальної основи споживання, з точки зору систем формування доходів і здійснення витрат. Такий підхід забезпечує можливість отримувати узгоджені оцінки рівня поточного споживання економічних ресурсів країни, вивчати його структуру у розрізі окремих інституційних одиниць.

кінцеві споживчі витрати, фактичне кінцеве споживання, співвідношення між доходами і споживанням, методи розрахунку рівня споживання, мультиплікатор рівня споживання

Social transfers in kind consist of individual non-market goods and services that are provided at no cost to separate HH at the expense of the Ukrainian state or local budgets or from non-profit organizations [16].

Thus, personal income includes earned and not earned (transfers) part. Part of the personal income received in cash, forming nominal cash incomes, including: income from business activities; compensation to employees; earnings to employees from enterprises and organizations, other than wages; social transfers (pensions, benefits, scholarships, insurance reimbursements, lotteries, and reimbursement disabled damages rehabilitated persons); property income (dividends, interest on deposits, interest payments and other government securities, previous compensation for contributions of citizens, income from sale of property, payment of heirs of deceased insured); proceeds from the sale of foreign currency; other income (from renting scrap ferrous and non-ferrous metals); the money received by transfer; other income.

Closing. Start to see the first part of the publication

© Y.Malakhovsky, 2013

Table 5 – The UK GVA, GDP, GNI, GDI, GHDI, actual and final consumption expenditure by function and purpose

Year	Year, current market prices (£ million)			Year, current basic prices (reference 2009)		
	2000	2005	2008	2000	2005	2008
Calculation of output of national product at current prices, £ million						
1757363	2240592	2651047	2601444			
-894315	-1115291	-1360102	-1336434			
863048	1125300	1290945	1265010	1084448	1386426	1319048
64189	83425	91952	79900			
48057	53985	58034	56953			
975294	1262710	1440931	1401863	1198146	1386426	1459885
Calculation of output of national product at current prices, £ million						
Output of goods and services						
Intermediate consumption						
Total gross value added (GVA)						
Adjustment to current basic prices (subsidies on product less taxes)						
Gross domestic product ("money GDP")						
Calculation of GDP in current market prices						
income approach						
258320	355262	416343	388788	749591	975133	1106444
56482	78876	86735	81018	71202	109078	120945
532072	677313	771228	777576	820793	1084210	1227389
128420	151259	166623	154481	172453	213938	246594
975294	1262710	1440931	1401863	-17952	-35438	-33054
values in current market prices						
150	-610	-715	-259	975294	1262710	1440931
values in current basic prices						
-447	21969	33121	18250	1199334	1395340	1462760
-297	21359	32406	17991	-365	23628	32900
-3763	-852	-1855	-829	-4622	-942	-1884
971234	1283217	1471480	1419028	1194368	1418060	1493775
-6016	-11052	-11912	-14340	-7390	-12229	-12094
965218	1272165	1459568	1404688	1186973	1405832	1481681
values in current market prices						
105557	146221	161460	139010	...	161548	163769
532222	676703	770513	777317	...	747637	781534
128838	147057	163613	114700	...	162472	165953
766617	969981	1095586	1031027	...	1071657	1111257
37183	51082	67640	8017	...	56437	68608
37183	51082	67640	8017	...	56437	68608
729434	918899	1027946	1023010	...	1015220	1042649
162563	213048	252569	277945	...	235380	256182
50192	57413	61328	61713	...	63431	62205
212755	270461	313897	339658	...	298811	318387
124706	158621	188169	179877	...	175248	190861
130882	189031	213641	215070	...	208846	216697
33557	33016	35445	34122	...	36477	35952
289145	380667	437255	429069	...	420569	443509
-76390	-110206	-123358	-89411	...	-121758	-125122
653044	808693	904588	933599	...	893462	917527
values in current market prices						
...	159195	194621	207002	...	808693	904588
...	967888	1099209	1140601	...	653044	808693
...	30881	27842	26546	...	30881	27842
...	23636	20607	63848	...	23636	20607
...	975133	1106444	1103299	...	815938	911823
values in current market prices						
Redistribution of income in kind						
Net total social transfers in kind (+)						
Adjusted GHDI						
Change in net equity of household in pension funds (+)						
Gross saving (-)						
Actual individual consumption						
Individual final consumption expenditure						
values in current market prices						
Use of GDHI						
GHDI						
Individual final consumption expenditure						

table 5 (continued)

Year, current market prices (£ million)			Year, current basic prices (reference 2009)				
2000	2005	2008	2009	2000	2005	2008	2009
...	975133	1106444	1103299	...	1092572	1125550	1103299
...	159195	194621	207002	...	190794	200520	207002
...	31032	36020	35863	...	38487	37575	35863
...	784906	875803	860434	...	863170	887306	860434
...	17066	19797	19552	...	18526	19946	19552
...	29026	33286	29062	...	39001	37302	29062
...	772946	862314	850924	...	843998	870676	850924
<i>by function</i>							
...	67752	77580	79233	...	83412	81806	79233
...	28970	30539	30891	...	32766	31825	30891
...	43932	49224	48912	...	35091	45480	48912
...	152613	188336	195336	...	193149	197895	195336
...	44294	45918	45008	...	47088	47328	45008
...	12501	14534	15494	...	13573	14908	15494
...	115478	125835	122407	...	125360	124338	122407
...	17059	17049	17418	...	16321	17231	17418
...	89606	99258	96225	...	82450	98569	96225
...	11356	13341	13170	...	16647	14378	13170
...	80384	86678	82619	...	92103	88799	82619
...	109001	114022	103930	...	111733	108508	103930
<i>by purpose</i>							
...	87359	90155	89355	...	76996	88285	89355
...	89754	96905	95152	...	78256	92906	95152
...	189073	222928	223186	...	233334	230755	223186
...	406760	452326	443231	...	460974	459154	443231

Sources: Author's calculations from ¹The Blue Book (2012, 55-60, 225-227) [20], ²The Blue Book (2012, 235-240) [ibid] and release ³Regional Household Income, Spring 2013 (Part NUTS1 Regional GDHI, 1997-2011) [21].

On the personal income tax payments are made to the individual: of corporate income, property tax, etc. After paying the individual disposable income taxes generated (Table 6):

$$PI_{dis} = PI_{res} - TI_{\Sigma} \quad (31)$$

Table 6 – Growth of GHDI in current market prices (Ukraine and the UK)

	Year, country								
	2005 (reference)			2008 ^{2,3}			2009 ^{2,3}		
	UA		UK ¹	UA		UK	UA		UK
	value	%	%	value	%	%	value	%	%
1. Operating surplus/Mixed income	59733			133741	223,9	110,4	132613	222,0	95,1
2. Compensation of employees	218384			489447	224,1	113,9	477953	218,9	114,9
3. Property income, received	11086			28454	256,7	111,3	34668	312,7	78,0
A. Primary resources total (1 + 2 + 3)	289203			651642	225,3	112,9	645234	223,1	106,3
4. Property income, paid	3530			30418	861,7	132,4	37841	1072,0	15,7
B. Primary uses total	3530			30418	861,7	132,4	37841	1072,0	15,7
C. Gross balance of primary incomes (A– B)	285673			621224	217,5	111,9	607393	212,6	111,3
5. Social benefit received	84642		100%	180546	213,3	118,6	204129	241,2	130,5
6. Other current transfers, received	17004			32768	192,7	106,8	39497	232,3	107,5
D. Secondary resources total (5 + 6)	101646			213314	209,9	116,1	243626	239,7	125,6
7. Current taxes on income, wealth, paid	17774			46926	264,0	118,6	45368	255,2	113,4
8. Social benefit paid	62863			135047	214,8	113,0	124449	198,0	113,8
9. Other current transfers, paid	2623			8693	331,4	107,4	9889	377,0	103,3
E. Secondary uses total (7 + 8 + 9)	83260			190666	229,0	114,9	179706	215,8	112,7
F. Balance of secondary incomes (D – E)	18386			22648	123,2	111,9	63920	347,7	81,1
Gross disposable income (C + F)	304059			643872	211,8	111,9	671313	220,8	115,4

Sources: ¹Author's calculations from Table 5, partly from ²release "The effect of taxes and benefits on household income, Historic Data" for UK [22] and from ³National Accounts of Ukraine (2009) [19].

Money income less statutory fees and assessments form the real disposable incomes of the population. These flows are allocated to consumption and savings of HH, that is:

$$PI_{dis}^{real} = PC - PS; PS = PI_{dis}^{real} - PC \quad (32, 33)$$

where PI_{dis}^{real} – real personal disposable income;

PC – personal consumption;

PS – personal saving (Table 7).

Table 7 – Final household income in the UK in historical retrospective

	Averages per household (£ per year)							
	1991		2000/01		2005/06		2008/09	
	value	%	value	%	value	%	value	%
1. Original income, total	15770	111,9	23234	113,6	28224	105,6	30485	104,7
2. Total direct benefits in cash (+), including	2398	17,1	3493	17,1	4555	17,0	5045	17,3
2.1. contributory	1333	9,5	1776	8,7	2303	8,6	2627	9,0
2.2. non-contributory	1065	7,6	1717	8,4	2252	8,4	2418	8,3
3. Gross income (1 + 2)	18168	128,9	26727	130,7	32779	122,7	35529	122,0
4. Direct tax and employees' national insurance contribution (–)	3545	25,1	5487	26,8	6740	25,2	7179	24,7
5. Disposable income (3 – 4)	14623	103,8	21240	103,8	26039	97,4	28350	97,3
5a. <i>Equivalised disposable income</i>	13496	98,2	19932	97,5	24464	91,5	26899	92,4
6. Total indirect taxes (–), including	2857	20,3	4386	21,4	4761	17,8	4742	16,3
6.1. indirect taxes	2144	15,2	3290	16,1	3677	13,8	3629	12,5
6.2. intermediate taxes	713	5,1	1096	5,3	1084	4,0	1113	3,8
7. Post-tax income (5 – 6)	11766	83,5	16854	82,4	21278	79,6	23608	81,1
8. Benefits in kind (+)	2326	16,5	3599	17,6	5446	20,4	5515	18,9
9. Final income (7 + 8)	14092	100,0	20453	100,0	26724	100,0	29123	100,0

Sources: Author's calculations from [22].

Considered dependence can explore causal relationship between GDP (GVA) and personal consumption. To demonstrate the links between the units we will use the data given in Table 8.

Table 8 – Calculation of the Ukraine individual consumption expenditure multiplier

		Year									
		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Data, million UAH											
Output		643125	778356	1035175	1272036	1521409	2015365	2716640	2511409	3097643	
Output (at basic prices)		504008	603704	809988	995630	1182179	1565055	2072172	1955685	2388289	
National product, gross, (NPG), including		225810	267344	345113	441452	544153	720731	948056	913345	1082569	
expenditures	Consumption of fixed capital (CFC)	36160	38885	46576	50545	58265	73071	87914	107204	115338	
	Net investment (NI)	9434	19966	26494	49331	76475	130247	176969	48611	84580	
	Individual consumption expenditure (ICE)	153589	180730	221713	306769	385681	509533	695618	709025	838213	
	Collective CE (CCE)	16736	20894	23843	31110	39225	49048	63284	63801	76017	
	Net export (NE)	9891	6869	26487	3697	-15493	-41168	-75729	-15296	-31579	
	%	Gross investment, including	20,2	22,0	21,2	22,6	24,7	28,2	27,9	17,0	18,4
		CFC	16,0	14,5	13,5	11,4	10,7	10,1	9,3	11,7	10,7
		Net investment	4,2	7,5	7,7	11,2	14,0	18,1	18,6	5,3	7,7
		Individual cons. expenditure	68,0	67,6	64,3	69,5	70,9	70,7	73,4	77,7	77,5
		government spending (CCE)	7,4	7,8	6,9	7,0	7,2	6,8	6,7	7,0	7,0
Net export		4,4	2,6	7,6	0,9	-2,8	-5,7	-8,0	-1,7	-2,9	
Total, including		100	100	100	100	100	100	100	100	100	
income	Taxes on business, indirect (TBI)	3225	3097	3427	5041	8694	3325	8700	19039	3652	
	Gross balance of primary income, GNI	222585	264247	341686	436411	535459	717406	939356	894306	1078917	
	%	TBI	1,4	1,2	1,0	1,1	1,6	0,5	0,9	2,1	0,3
GNI		98,6	98,8	99,0	98,9	98,4	99,5	99,1	97,9	99,7	
Reference	National product, net	189650	228459	298537	390907	485888	647660	860142	806141	967231	
	National income, net	186425	225362	295110	385866	477194	644335	851442	787102	963579	
GDI		232957	275954	355364	451241	551886	735798	956375	924572	1111879	
NDI		196797	237069	308788	400696	493621	662727	868461	817368	996541	
FCE		170325	201624	245556	337879	424906	558581	758902	772826	914230	
%	FCE _{indiv}	90,2	89,6	90,3	90,8	90,8	91,2	91,7	91,7	91,7	
	FCE _{collect}	9,8	10,4	9,7	9,2	9,2	8,8	8,3	8,3	8,3	
Gross saving		62632	74330	109808	113362	126980	177217	197473	151746	197649	
Net saving		26472	35445	63232	62817	68715	104146	109559	44542	82311	
ACEHHPF		26584	35503	63333	62776	68720	104161	109553	45600	82375	
Calculated data											
growth rate	NPG _{base}	100	118,4	152,8	195,5	241,0	319,2	419,8	404,5	479,4	
	NPG _{chain}	100	118,4	129,1	127,9	123,3	132,5	131,5	96,3	118,5	
	GDI _{base}	100	118,5	152,5	193,7	236,9	315,9	410,5	396,9	477,3	
	GDI _{chain}	100	118,5	128,8	127,0	122,3	133,3	130,0	96,7	120,3	
	FCE _{base}	100	118,4	144,2	198,4	249,5	328,0	445,6	453,7	536,8	
	FCE _{chain}	100	118,4	121,8	137,6	125,8	131,5	135,9	101,8	118,3	
	FCE _{indivbase}	100	117,7	144,4	199,7	251,1	331,8	452,9	461,6	545,8	
	FCE _{indivchain}	100	117,7	122,7	138,4	125,7	132,1	136,5	101,9	118,2	
National product, gross (NPG) = CFC + NI + ICE + CCE + NE National product, net (NPN) = NPG – CFC = NI + ICE + CCE + NE National income, gross (GNI) = NPG – TBI = CFC + NI + ICE + CCE + NE – TBI National income, net (NNI) = GNI – CFC = NPG – (CFC + TBI)											

Sources: Author's calculations from [23].

We will show this relationship creates a multiplier effect. This means that the decline in GDP in the accelerated rate is reduced by personal consumption and, conversely, growth in GDP accelerates its pace.

Initial data indicates change during 2002-2010 key indicators of the national economy: total goods and services (the account of goods and services), output (the production), gross (net) domestic (national) product (table of GDP by end-use category), gross (net) national income (allocation of primary income account), gross (net) disposable income (secondary distribution of income account), final consumption costs and gross savings (the use of disposable income account), net savings (financial account).

In our example, GDP (*ceteris paribus*) increased from 225,810 million UAH (2002) to 267,344 million UAH (2003), i.e. in 1,184 times. Baseline conditional permanent depreciation, consumption of fixed capital – 16.013% and indirect taxes on business – 1.428%, NNI in 2003 amounted no actual to 225,362 million UAH but 220,717 million UAH ($267344 \times (1,0 - 0,17441)$). Thus, if the calculated (by maintaining the level of fixed costs) increase in NNI would make 1.11839 times, its actual value was 1.20886 times.

Assuming that all the structural variables of national income and personal income in 2003 remained at the same level as in 2002 ($NNI = 0.9473NDI = 1.0945FCE$), we can obtain the estimated value of NDI: 209,085 million UAH ($220,717 \times 0.9473$). The actual size of this quantity was 237,069 million. There is a multiplier effect, which suggests that the increase in GDP makes it possible to increase spending on private consumption to an even greater extent.

In our example, the multiplicative factor is the ratio of GDP to GDI in the base period, i.e. $K_{GDP/GDI} = 225810/232957 = 0.96932$. In this case, an increase in GDP in 2003 compared to 2002 was 121.0%, which resulted in an increase in spending on private consumption to 20.356% (21×0.96932). As can be seen from the raw data Table 8, the actual increase in NDI amounted to 1.2046 times. The difference between estimated and actual values can be explained by the fact that indirect taxes on businesses in 2003 compared with the previous reduced significantly – by 128 million UAH.

Even more obvious is to demonstrate the presence of the multiplicative factor when comparing figures of 2002 and 2010. If the increase in GDP during the observation period was 479.4%, the increase in funds for personal consumption was 536.8%, and individual personal consumption – 545.8%.

Additional calculating chaining allows a more detailed analysis of the phenomenon.

Concluding remarks. The most important objectives of restructuring the distribution of the proportions of the national production, which constitute the material basis of raising living standards of Ukraine, are determined by:

- increase in real wages;
- acceleration of the convergence of the minimum wage to the average cost of living;
- exemption of minimum wage regulation function of social transfers, ensuring its growth, which does not entail an increase in public spending;
- real increase revenue by division levels of taxation on the salaries and mixed business income;
- improvement of the financial base pension income by increasing the nominal amount of money for which charges are made to the pension fund.

From the perspective of further investigation, the aim is to reorient the influence of the state on income that should be performed by social protection function that focuses on mitigating the negative impact of economic transition. Next studies related to the consideration of issues:

- implementation of the right to a fair share of social wealth for employees;
- more intensive implementation of social programs of structural reorientation of the economy;

- reducing excessive differentiation of income received and distributed between different segments of the population;
- implementation of a balanced policy mix of progressive taxation of all income levels and backgrounds with financial support of the leading areas of socially oriented activities.

References

1. Абакумова Н.Н., Подовалова Р.Я. Политика доходов и заработной платы: Учебное пособие. – Новосибирск, 1999.
2. Генкин Б.М. Введение в мегаэкономику и основания экономических наук. – М.: НОРМА, 2001.
3. Доходы и заработная плата: проблемы формирования, распределения, регулирования / Под ред. Н.А.Волгина. – М., 1999.
4. Левашов В.И. Социальная политика доходов и заработной платы. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2000.
5. Мазманова Б.Г. Управление оплатой труда: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2001.
6. Политика доходов и качество жизни населения / Под. ред. Н.А.Горелова: Учебное пособие. – СПб, 2002.
7. Политика доходов и заработной платы / Под. ред. Савченко П.В., Кокина Ю.П. – М, Юристь, 2000.
8. Методика розрахунку валового внутрішнього продукту виробничим методом і за доходами. Затверджено наказом Державного комітету статистики України №610 від 08.11.2004 р. Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/nr/nr_04.pdf.
9. Методика складання рахунку виробництва за інституційними секторами економіки. Затверджено наказом Державного комітету статистики України №420 від 09.12.2005 р. Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents/date_er/pg_gtwdxx.htm.
10. Класифікація інституційних секторів економіки України, затверджена наказом Держкомстату України від 18.05.2005 р. № 96. Режим доступу: <http://uazakon.com/document/fpart48/idx48677.htm>.
11. Методичні вказівки щодо складання рахунку розподілу первинного доходу, затверджені наказом Держкомстату України від 08.11.2004 р. №609. Режим доступу: <http://uazakon.com/document/fpart48/idx48678.htm>.
12. Методичні рекомендації щодо складання рахунку вторинного розподілу доходу за інституційними секторами економіки, затверджені наказом Держкомстату України від 27.07.2007 р. № 272. Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents/date_5w/pg_ijuqsf.htm.
13. Методичні вказівки щодо розрахунку сукупного кінцевого споживання інституційних секторів економіки України. Затверджено наказом Державного комітету статистики України №610 від 06.11.2003 р. Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents/date_1w/pg_ijuqsf.htm.
14. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо складання рахунку капіталу за інституційними секторами економіки. Наказ Держкомстату України №498 від 12.12.2008 р. Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents/date_3q/pg_gmgqwg.htm.
15. Методичні рекомендації щодо складання рахунків сектору фінансових корпорацій за підсекторами. Державний комітет статистики України, Київ. – 2006. Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents/date_c0/pg_gbcrrh/index.htm.
16. Методичні рекомендації щодо складання рахунків перерозподілу доходу в натурі та використання доходу за інституційними секторами економіки. Наказ Держкомстату України №498 від 12.12.2008 р. Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=482580.
17. National accounts. Spanish National accounts. Base 2008. Режим доступу: <http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft35%2Fp008&file=inebase&L=1>.
18. State Statistics Committee of Ukraine. Statistical Publication National Accounts of Ukraine for 2005. Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
19. State Statistics Committee of Ukraine. Statistical Publication National Accounts of Ukraine for 2009. Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
20. Office for National Statistics. Correction United Kingdom National Accounts The Blue Book, 2012 edition. Режим доступу: <http://www.ons.gov.uk/ons/rel/naa1-rd/united-kingdom-national-accounts/the-blue-book--2012-edition/tsd---blue-book-2012-dataset.html>.
21. Release: Regional Household Income, Spring 2013. Режим доступу: <http://www.ons.gov.uk/ons/rel/regional-accounts/regional-household-income/spring-2013/index.html>.
22. Release: The effect of taxes and benefits on household income, Historic Data. Режим доступу: <http://www.ons.gov.uk/ons/rel/household-income/the-effects-of-taxes-and-benefits-on-household-income/historical-data/index.html>.
23. State Statistics Service of Ukraine. Consolidated national accounts (2000-2011). Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.

Ю.В.Малаховський

Кіровоградський національний технічний університет

Кількісний зв'язок між обсягом доходів і споживання у макроекономічному регіоні

У публікації поставлено мету дослідити кількісні співвідношення між обсягами виробництва, доходів і споживання у макроекономічному регіоні. Для забезпечення належного рівня узагальнень дослідження проведено за даними національних рахунків України, Іспанії, Великої Британії.

Дослідження базуються на вивченні особливостей функціонування різних форм прояву валового внутрішнього продукту, як матеріальної основи індивідуального споживання, з точки зору закономірностей і пропорцій формування проміжних доходів і здійснення кінцевих витрат. Виокремлюються послідовні стадії розрахунку ресурсів здійснення кінцевих споживчих витрат і обсягів фактичного кінцевого споживання у процесі формування, розподілу і використання коштів окремих цільових фондів інституційними одиницями макроекономічного регіону. Окремо вивчається явище мультиплікативного взаємозв'язку між валовим національним продуктом, валовим доходом і кінцевим особистим споживанням.

Реалізований у роботі методичний підхід до кількісного аналізу зв'язку між обсягом доходів і споживання забезпечує можливість отримувати узгоджені оцінки рівня кінцевого поточного використання економічних ресурсів країни, вивчати його структуру у розрізі окремих інституційних одиниць.

кінцеві споживчі витрати, фактичне кінцеве споживання, співвідношення між доходами і споживанням, методи розрахунку рівня споживання, мультиплікатор рівня споживання

Одержано 10.04.13

УДК 657.631

О.Г. Михайленко, асп.

Кіровоградський національний технічний університет

Методичні рекомендації по здійсненню контролю якості аудиторських послуг

В статті досліджено законодавчу базу контролю якості аудиторських послуг в частині методики його здійснення. Сформовано і обґрунтовано стадії даного контролю та його процедури. Передбачено основні моменти, які слід враховувати при здійсненні контролю якості аудиту для запобігання помилок та недоліків у процесі перевірки.

якість аудиту, контроль якості аудиторських послуг, методика, стадії здійснення контролю, вибіркова перевірка

О. Г. Михайленко

Кіровоградський національний технічний університет

Методические рекомендации обеспечения контроля качества аудиторских услуг

В статье изучена законодательная база контроля качества аудиторских услуг в части методики его проведения. Сформированы стадии данного контроля и его процедуры. Предвидены основные моменты которые нужно учитывать при осуществлении контроля качества аудита для предотвращения ошибок и недостатков в процессе проверки.

качество аудита, контроль качества аудиторских услуг, методика, стадии контроля, выборочная проверка

Актуальність проблеми. В свій час ринкові відносини та конкурентна боротьба призвели до появи нової форми незалежного контролю – аудиту. Саме він став основою у забезпеченні користувачів різного рівня об'єктивною та достовірною інформацією про фінансово-господарський стан окремо взятих суб'єктів господарювання. Беручи до уваги той факт, що аудит набуває все більшого значення в економіці, все гостріше постає питання про контроль його якості.

Проблема вдосконалення і розвитку системи зовнішнього та внутрішнього контролю пов'язана з об'єктивною необхідністю підвищення якості аудиту з метою задоволення потреб суспільства в достовірній інформації про фінансовий стан підприємств, що вимагає швидкого переходу на сучасні і загальноприйняті методи роботи. Поштовхом до цього також є зростання конкуренції та підвищення вимог до вітчизняних аудиторських фірм при їх виході на якісно новий рівень надання послуг. На даний момент відбувається процес вдосконалення нормативно-правового регулювання аудиторської діяльності і воно також має стосуватися методики здійснення контролю якості рівня аудиторських послуг.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблемні аспекти аудиту досліджувалися як зарубіжними так і вітчизняними вченими. Серед них Адамс Р., Аренс А., Лоббек Дж., Робертсон Дж.К., Бутинець Ф.Ф., Гончарук Я.А., Давидов Г.М., Дорош Н.І., Кулаковська Л.П., Рудницький В.С., Сопко В.В., Усач Б.Ф. та інші. Їхні дослідження стосувалися переважно методики та організації аудиту, але на сьогоднішній день виникла ціла низка питань пов'язаних з контролем якості аудиту, які, на нашу думку, досліджені недостатньо і потребують додаткового вивчення. Одним з таких моментів є методика здійснення даного контролю.

Метою даної статті є дослідження законодавчої бази контролю якості аудиторських послуг в частині методики його здійснення, формування та обґрунтування стадій даного контролю і його процедур.

Викладення основного матеріалу. Значний час в країні аудиторська діяльність існувала лише на базі Закону України «Про аудиторську діяльність», довго не приймалося рішучих кроків по встановленню стандартів аудиту, але вже у 1998 році було розроблено та затверджено Національні нормативи (стандарти) аудиту, але вони проіснували недовго і в 2003 р. АПУ прийняла рішення в якості національних визнати Міжнародні стандарти, які в подальшому просто змінювали свої редакції. В МСА 2006 року видання здійснюється крок в бік посилення контролю якості та вказується, що фірма зобов'язана впровадити систему контролю якості, яка надала б їй впевненість, що вона в цілому та її персонал дотримуються вимог професійних стандартів та нормативних і законодавчих вимог, а висновки аудиторів, надані фірмою чи партнерами з завдання, відповідають наявним обставинам. Дані положення, з деякими змінами, залишилися і в новій редакції [3]. Крім того, це також регламентується Міжнародним стандарт контролю якості 1 (МСКЯ 1) «Контроль якості для фірм, що виконують аудити та огляди фінансової звітності, а також інші завдання з надання впевненості і супутні послуги» [3] та Положенням з Національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 «Організація аудиторськими фірмами та аудиторами системи контролю якості аудиторських послуг» [4], які є практично ідентичними. Вищевказані нормативні документи містять основні правила організації системи контролю якості аудиторських послуг, встановлюють її елементи та вимоги до них, але не передбачають методики здійснення даного контролю, не виділяються його основні етапи та процедури. Таким чином кожен суб'єкт аудиторської діяльності має самостійно розробляти методики внутрішнього контролю своєї діяльності, враховуючи всі вимоги законодавства до якості надання аудиторських послуг.

Що ж стосується зовнішнього контролю якості, то на перших етапах становлення аудиту він був практично відсутній. Сюди відноситься сертифікація аудиторів, при здійсненні якої контролювався рівень їхніх знань та регулярне подання звітності, але безпосереднього контролю з боку АПУ спочатку практично не спостерігалось. Пізніше в цьому напрямку було зроблено значний крок і контроль почав здійснюватися через моніторинг питань якості аудиторських послуг та перевірки якості роботи аудиторів. Вимоги до перевірок змінювалися, але практична основа залишилася незмінною. Сьогодні основним документом в якому передбачено основні моменти здійснення зовнішніх перевірок системи контролю якості аудиту є Положення про зовнішні перевірки системи контролю якості аудиторських послуг [5]. В ньому визначається планування, організація та порядок здійснення перевірок. Крім того в додатках до нього наводиться перелік документів, які можуть свідчити про наявність в аудиторській фірмі системи контролю якості та програма її перевірки. Але як і у випадку з внутрішнім контролем, тут не вказані етапи здійснення перевірки. Тому встановимо стадії контролю та вкажемо відповідні процедури їх здійснення, враховуючи передбачені організаційні аспекти та загальні питання програми наведеної в додатку до Положення про зовнішні перевірки. Для цього також варто розглянути основні етапи контролю та здійснення перевірок з аудиту.

Кожна перевірка складається з етапів і частин, які називають стадіями. Аналіз досліджень різних авторів дозволяє нам виділити такі основні стадії здійснення перевірки рівня якості аудиторських послуг окремого суб'єкта аудиторської діяльності: підготовчо-дослідницьку, основну та завершальну стадії. Вони формують план зовнішніх перевірок. Кожна стадія містить процедури, додержання яких гарантують її здійснення. Детальніше кожен етап розглянемо в табл. 1.

Таблиця 1 – Стадії здійснення зовнішнього контролю якості аудиторських послуг

Стадії	Процедури	Документи, що використовуються
I. Підготовчо-дослідницька	Формування робочої групи	Перелік контролерів передбачених Комітетом з контролю для здійснення перевірок системи контролю якості аудиторських послуг
	Ознайомлення з суб'єктом аудиторської діяльності та формування попереднього файлу перевірки	Витяг з Реєстру про суб'єкт аудиторської діяльності, копії звітів суб'єкта аудиторської діяльності за формою №1-аудит за попередні роки, що перевіряються, Заяву-зобов'язання про нерозголошення конфіденційної інформації
	Повідомлення суб'єкта аудиторської діяльності про проведення перевірки (письмово за 10 календарних днів)	Поштовий чи електронний лист, факсограма, телефонограма
	Заповнення попередньої анкети проведення перевірки системи контролю якості	Форма попередньої анкети проведення перевірки системи контролю якості

Продовження таблиці 1

	Складання попереднього варіанта загального плану і програми аудиту, визначених обсягів робіт, конкретних виконавців	Програма перевірки системи контролю якості аудиторських послуг наведена у додатку до положення про зовнішні перевірки, внутрішні документи суб'єкта аудиторської діяльності
II. Основна	Перевірка дотримання суб'єктом аудиторської діяльності вимог Закону України «Про аудиторську діяльність» щодо умов її здійснення	Установчі документи (статут), копії сертифікатів аудиторів та свідоцтва про включення
	Перевірка організації контролю якості суб'єкта аудиторської діяльності	Внутрішні стандарти, методики, інструкції, внутрішні документи
	Перевірка дотримання етичних вимог	Кодекс професійної етики,
	Перевірка відповідності політик та процедур стосовно людських ресурсів	Документи, що містять кваліфікаційні вимоги до фахівців, посадові інструкції про вимоги до працівників аудиторської фірми
	Перевірка відповідності політики, застосовуваних процедур прийняття завдання та продовження співпраці з клієнтом	Документи, в яких зафіксовано підтримку створеної системи інформаційного забезпечення роботи фахівців
	Перевірка виконання окремого завдання	Робочі документи за результатами відповідної аудиторської перевірки
	Моніторинг відповідності політики та процедур контролю якості	Документи про: відповідальних за моніторинг осіб, порядок та факти інформування про недоліки сця, вжиття заходів за результатами оцінки завершених завдань
III. Завершальна	Складання звіту за результатами перевірки	Робочі документи за результатами перевірки
	Формування висновку про результати перевірки	Звіт за результатами перевірки

Що ж до здійснення внутрішнього контролю якості аудиту, то він в більшій своїй частині є ідентичним зовнішньому. Відмінним є те, що на даному рівні підготовчо-дослідницька стадія містить лише такі процедури як: встановлення відповідального працівника чи групи (у випадку, якщо в аудиторській фірмі сформовано службу з внутрішнього контролю, а не покладено дані обов'язки на окрему відповідальну особу) та складання загального плану і програми перевірки. Це пов'язано з тим, що зникає необхідність ознайомлення з суб'єктом аудиторської діяльності та формування попереднього файлу перевірки і заповненням його анкети.

Друга стадія є ідентичною, але її процедури можуть здійснюватися поетапно і не завжди одночасно. Так, перевірка дотримання суб'єктом аудиторської діяльності вимог Закону України щодо умов її здійснення може проводитися з періодичністю в рік, або

після внесення змін до установчих документів. А от перевірка організації контролю якості суб'єкта аудиторської діяльності, дотримання етичних вимог та відповідності політик і процедур стосовно людських ресурсів здійснюється з частішою періодичністю, а також у тих випадках коли в цьому виникає необхідність. Постійною процедурою, яка має здійснюватися після виконання кожного завдання з аудиту є перевірка відповідності політики, застосовуваних процедур прийняття завдання та продовження співпраці з клієнтом та перевірка виконання окремого завдання.

На останній завершальній стадії, аналогічно до зовнішнього контролю, складається звіт та формується висновок про результати перевірки, які, враховуючи мікрорівень здійснення контролю, надаються директору аудиторської фірми та доводяться до відома її працівників і не підлягають оприлюдненню. Дані документи призначаються виключно для внутрішнього користування і служать основою для покращення надання аудиторських послуг та підвищення їх якісного рівня.

Враховуючи обсяги перевірки та відведений на її здійснення термін (10 днів – при зовнішньому контролі), зрозуміло, що проведення суцільної перевірки є недоцільним, адже це потребує великих матеріальних і трудових затрат. Тому бажано перевірити й оцінити систему внутрішнього контролю і залежно від отриманих результатів, розширювати сукупність досліджень чи навпаки, довіритися даним аудиторської фірми і провести лише деякі перевірочні процедури, щоб підтвердити довіру до інформації системи внутрішнього контролю. Для цього існує тестування, яке дає змогу вивчити слабкі та сильні сторони внутрішнього контролю і відібрати окремі завдання для перевірки. Крім того це дає можливість вибрати спосіб організації перевірки: суцільний, вибіркового чи комбінований. В переважній більшості випадків надають перевагу вибірковій перевірці, звичайно якщо не виявлено значних недоліків при оцінці системи внутрішнього контролю фірми.

Вибіркова перевірка передбачає застосування перевірочних процедур менше, ніж до 100% масивів інформації, які дають змогу отримати докази і, оцінивши окремі характеристики вибраних даних, поширити дієвість цих доказів на всю сукупність даних. Перевіряючи повинні уважно формувати вибірку з урахуванням мети перевірки, сукупності даних (генеральної сукупності) і обсягу вибірки, оскільки застосування вибіркового способу тісно пов'язане з виникненням ризику не виявлення помилок. Ризик не виявлення збільшується, тому що за межами вибірки можуть залишитися факти порушень та помилок.

Проведення вибіркового дослідження здійснюється з урахуванням певної послідовності дій:

- обирається мета аудиторської вибірки і процедур перевірки, шляхом яких така мета може бути досягнута найкращим чином;
- підбирається інформація, стосовно якої хочуть зробити вибірку;
- здійснюється розподіл генеральної сукупності на дрібніші підсукупності;
- проводиться вибір елементів із генеральної сукупності;
- здійснюється аналіз помилок у вибірці;
- проводиться екстраполяція результатів вибіркової перевірки на всю сукупність інформації;
- переглядається величина ризику вибіркової перевірки.

Також треба враховувати: визначення порогу суттєвості помилок для цілей перевірки; ймовірність існування суттєвих помилок в роботі. Характер, час та обсяг процедур також береться до уваги при складанні загального плану. Тут враховується об'єм робіт, його можлива зміна, вплив інформаційних технологій на процес перевірки та якість роботи внутрішніх контролерів.

Висновки. Загалом, запропонована методика здійснення внутрішніх та зовнішніх перевірок системи контролю якості аудиту є дуже схожими і містять однакові стадії здійснення, частково відрізняючись своїми процедурами. Різниця в їх проведенні формується враховуючи часову різницю здійснення. Зовнішні здійснюються не рідше одного разу на шість років, а внутрішні постійно в процесі проведення аудиторської діяльності. Саме тому важливою частиною методики здійснення зовнішньої перевірки є аналіз стану сформованої внутрішньої системи контролю якості та встановлення рівня довіри до її даних.

Для запобігання помилок та недоліків у здійсненні контролю якості аудиту, при його плануванні крім методики проведення варто передбачити:

- норми навантаження на кожного перевіряючого;
- достатність кваліфікації осіб, які здійснюють перевірку рівня якості (наявність відповідних знань та досвіду роботи);
- можливі фактори ризику та встановити рівень суттєвості помилок;
- методичні вимоги до визначення об'єму контролю (прикладом є включення до перевірки як мінімум по одному файлу за кожним видом завдання з аудиту, як мінімум по одному завданню за кожним відповідальним аудитором);
- спосіб організації перевірки (суцільний, вибіркового чи комбінований);
- застосування експертної оцінки та обсяг завдань, які потребують її здійснення;
- методи оцінки системи внутрішнього контролю та робочої документації за окремо взятим аудиторським завданням.

Перспективи подальших досліджень полягають у пошуку ефективних методів контролю за рівнем якості аудиторських послуг та у формуванні результативної методики його здійснення, що дозволить підвищити рівень аудиту та ступінь довіри до нього. Адже, на шляху вступу України до Європейського Союзу, перед нашою державою постає ряд питань, які вона має привести у відповідність до встановлених вимог, щоб остаточно утвердитися на шляху євроінтеграції. Однією із таких вимог є дотримання високого рівня якості товарів та послуг, а допомогти цьому може впровадження дієвих методик здійснення перевірок, за результатами яких можна зробити реальні кроки до підвищення рівня якості послуг, однією з яких є аудит.

Список літератури

1. Директива 2006/43/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 17 травня 2006 року про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_844.
2. Концептуальна основа контролю аудиторською діяльністю в Україні, затверджена рішенням Аудиторської палати України від 27.09.2007 р. N 182/3. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://apu.com.ua/files/temp/2099327807.doc>.
3. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, частина 1 / Пер. з англ.: Ольховікова О.Л., Селезньов О.В., Зеніна О.О., Гик О.В., Біндер С.Г. – К.: «Видавництво «Фенікс», 2010. – 871с.
4. Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 «Організація аудиторськими фірмами та аудиторами системи контролю якості аудиторських послуг», затверджене рішенням Аудиторської палати України від 27.09.2007 №182/4 зі змінами згідно рішення АПУ від 30.06.2011 № 232/9. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://apu.com.ua/files/temp/2077494523.doc>.
5. Положення про зовнішні перевірки системи контролю якості аудиторських послуг затверджене рішенням Аудиторської палати України від 26.05.2011 № 231/12. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apu.com.ua/content.php?lang=ukr&c=page.php&id=2>.

O. Mihaylenko

Kirovohrad National Technical University

Guidelines to implement the control quality assurance services

The article explored the legislative base of quality control audit services in part of its implementation. Formed and feasibility stages of this control and its procedures. Analysis Research of different authors allows us to highlight the following main stages of checking the level of quality assurance services an individual subject of activity: training-research the main and final stage they form the plan of external audits. As for the implementation of the internal quality control of audit, it is more his part is identical to the external. The proposed method of implementation of internal and external audits of quality control system audit is very similar and contain the same stage of implementation, castko and their treatments, theiznicâ in their holding is formed taking into account the time difference. The exterior is carried out not less than once in six years, and internal constantly in the process of audit activities. That is why an important part of the technique of external review is to analyse the State of the current internal quality control system and installation confidence level to its data.

quality assurance, quality control of audit services, methodology, process control, sample

Одержано 22.10.13

УДК 336.14

Н. С. Педченко, канд. екон. наук, С. І. Заворотній, магістрант

Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», м. Полтава

Бюджетний федералізм у фінансовій системі держави: моделі та принципи

У статті досліджено проблематику міжбюджетних відносин і зокрема проблеми впровадження бюджетного федералізму у фінансову систему держави. Розкрито теоретичні і практичні аспекти розбудови міжбюджетних відносин на рівні територіальних громад. Здійснено аналіз доходів та видатків місцевих бюджетів за роки незалежності України.

бюджетний федералізм, моделі бюджетного федералізму, реформа міжбюджетних відносин

Н. С. Педченко, С. І. Заворотній

Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли», г. Полтава

Бюджетный федерализм в финансовой системе государства: модели и принципы

В статье исследована проблематика межбюджетных отношений и в частности проблема внедрения бюджетного федерализма в финансовую систему государства. Раскрыты теоретические и практические аспекты развития межбюджетных отношений на уровне территориальных общин. Осуществлен анализ доходов и расходов местных бюджетов за годы независимости Украины.

бюджетный федерализм, модели бюджетного федерализма, реформа межбюджетных отношений

Важливою проблемою державних фінансів є ефективна організація відносин усередині бюджетної системи, а саме – між бюджетами центрального уряду і органів місцевого самоврядування, на які впливають різноманітні історичні, геополітичні, етнокультурні чинники, які яскраво проявляються у відносинах бюджетного федералізму та пов'язані з тим, що система податково-бюджетних відносин між різними органами влади теоретично може бути заснована на різних поєднаннях рівнів децентралізації за різними напрямками.

© Н. С. Педченко, С. І. Заворотній, 2013

В економічно розвинених країнах життєздатність існуючих міжбюджетних відносин підтверджує, що самі по собі централізація та децентралізація повноважень на отримання бюджетних доходів і здійснення видатків не є запорукою процвітання суспільства, що фактично відсутня універсальна модель розподілу доходів і видатків між бюджетами різних рівнів. Тому, вдосконалення міжбюджетних відносин як складника системи бюджетного регулювання в частині механізму формування місцевих бюджетів, стало однією з провідних проблем, вирішення якої впливає на добробут кожного громадянина і розвиток економіки регіонів загалом.

Проблема місцевого розвитку в межах еволюції теорії бюджетного федералізму широко досліджена у вітчизняній та зарубіжній літературі, зокрема в працях В. Андрущенка, О. Василика, Л. Воронової, О. Гетьманця, В. Дем'янишина, О. Кириленка, І. Луніної, С. Слухая, В. Федосова, С. Юрія узагальнюється досвід іноземних країн та їх багаторічна практика використання бюджетного (фіскального) федералізму, а також досліджуються можливості та перспективи використання цього досвіду на теренах України. У роботах Р. Айхенбергера, Дж. Аронсона, Ш. Бланкарта, Д. Б'юкенена, Т. Куна, Р. Масгрейва, У. Оутас, В. Ренша, Бруно С. Фрая, Г. Хекта, Дж. Хіллі, Ф. Шарфа, У. Шумахера закладені основи теорії бюджетного федералізму. При цьому у їх роботах питання розвитку територіальних органів влади і управління в контексті бюджетного федералізму не досліджуються взагалі або досліджуються дещо відірвано від самої суті питання.

Питання бюджетного федералізму включені в університетські підручники з державних фінансів Ш. Бланкарта (1998 р.), Г. Роузена (1992 р.) та Д. Хаймана (1990 р.). У Сполучених Штатах Америки Консультативна комісія з питань міжурядових відносин щорічно видає двотомний альманах «Важливі питання фіскального федералізму». На тему «Державні фінанси на різних рівнях уряду» був проведений конгрес Міжнародного інституту державних фінансів (Брюссель, 1990 р.). Отже, питання бюджетного федералізму належить до найактуальніших у сучасній фінансовій науці.

Метою статті є дослідження проблематики міжбюджетних відносин і зокрема проблеми впровадження бюджетного федералізму у фінансову систему держави.

Україна згідно із Конституцією [4] є унітарною державою, тобто єдиним державним утворенням, що базується на верховенстві суверенітету і складається з адміністративно-територіальних одиниць, які підпорядковані центральним органам влади й не мають ознак державної незалежності. Унітарна держава – як вважає Ю. Барський – характеризується, в першу чергу тим, що на її території діють єдині для всіх органи влади і саме центральний уряд здійснює контроль за реалізацією усіх державних функцій, забезпечуючи єдність процесу державного управління [1].

Слід зазначити, що бюджетний федералізм існує не лише у федеративних країнах, певні його риси можуть бути притаманні й унітарним державам. Протягом останніх десятиліть у багатьох унітарних країнах спостерігається процес децентралізації влади і фінансів, розширення повноважень органів місцевого самоврядування у бюджетно-фінансовій сфері, з'являються автономні утворення.

Проблема бюджетного федералізму чи унітаризму – це практична проблема компромісного поєднання публічних інтересів різних органів публічної влади. Бюджетний федералізм являє собою взаємодію економічних і політичних інтересів органів публічної влади всіх рівнів, що спрямовані на формування, розподіл і використання коштів централізованих фондів. За будь-якого розуміння бюджетний федералізм – бюджетні взаємовідносини федерального центру і регіонів, тому це поняття є дещо вужчим стосовно до фіскального федералізму [16].

На сьогодні у фахових джерелах не існує остаточного трактування дефініції «бюджетний федералізм». Свідченням цього є плюралізм поглядів українських та зарубіжних учених стосовно поняття та сутності бюджетного федералізму (див. табл. 1).

Таблиця 1 – Тракткування українськими та зарубіжними вченими поняття «бюджетний федералізм»

Автор	Визначення терміну
Т. Грицюк	Бюджетний федералізм – це система відносин, спрямованих на пошук балансу інтересів федерації та її суб'єктів з метою досягнення стійкого територіального розвитку та забезпеченості доступності споживання основних суспільних благ населення [2, с. 14].
Н. Єрмасова	Бюджетний федералізм – це політико-економічна категорія взаємовідносин між бюджетами різних рівнів, яка сприяє справедливому розподілу ресурсів, досягненню економічної ефективності в даній державній системі та забезпечення балансу економічних і політичних інтересів у суспільстві [3].
А. Ігудін	Бюджетний федералізм – це відносини на основі сполучення принципів централізму і децентралізму між федеральними органами влади і органами влади суб'єктів федерації щодо формування і реалізації бюджетної політики держави, розмежування бюджетно-податкових повноважень, видатків і доходів, розподілу останніх між федеральним бюджетом і консолідованим бюджетом суб'єктів федерації при низькій самодостатності територіальних бюджетів, виходячи із необхідності поєднання загальнодержавних інтересів та інтересів населення [2, с. 14].
Н. Кропивцова	Бюджетний федералізм – не тільки форма внутрішніх міжурядових фінансових відносин, це й певна філософія організації політичних відносин між різними рівнями влади [9, с. 248].
Кемпбел Р. Макконел, Стенлі Л. Брю	Бюджетний федералізм – це система трансфертів (дотацій), на підставі якої федеральний уряд ділиться своїми доходами з урядами штатів та місцевими органами влади [11].
П. Расел	Бюджетний федералізм – трансферт багатства шляхом зрівняльних платежів від «імущих» до «неімущих» провінцій із метою передання доходів, достатніх для забезпечення порівняно прийнятних рівнів суспільних послуг за більш-менш допустимих рівнів оподаткування [11].
Гаврі С. Росен	Бюджетний федералізм – це правильний розподіл сфер діяльності за урядовими рівнями [11].
Джозеф Е. Стігліц	Бюджетний федералізм – це фінансова взаємодія різних рівнів влади [11].
О. Сунцова	Бюджетний федералізм – це не тільки форма внутрішніх міжурядових фінансових відносин, це й певна філософія організації політичних стосунків, між різними рівнями влади [16, с. 312].
К. Шоуп	Бюджетний федералізм (фіскальна пірамідальна координація) – це складний комплекс податкових кредитів, розподілу податків, фінансових допомог і гарантів, який з'єднує муніципалітети зі штатом чи провінцією, а штати і провінцію з вершиною – національним урядом [11].
С. Юрій, В. Федосов	Бюджетний федералізм – це передача повноважень, функцій і компетентності від центрального уряду до органів місцевого самоврядування, що супроводжується передачею відповідних фінансових ресурсів [17].

Щоб зрозуміти сутність бюджетного федералізму, варто з'ясувати на яких принципах він ґрунтується:

1. Автономії – закріплення власних джерел доходів на кожному рівні влади з можливістю визначення напрямів їх використання.
2. Недопущення вилучень до бюджетів вищого рівня додаткових доходів та невикористаних чи додатково отриманих джерел доходу.
3. Відшкодування видатків, що виникли внаслідок рішень, які було прийнято органами влади та управління вищого рівня.
4. Чіткого розмежування видаткових повноважень між державними і місцевими органами влади та управління й бюджетної відповідальності (зокрема відповідальності за фінансове забезпечення завдань та функцій бюджетними коштами, акумульованими відповідним бюджетом).
5. Консенсусу між різними рівнями влади та управління з питань бюджетно-податкової політики.
6. Територіального підходу до побудови держави.

На сьогодні, у фаховій літературі не існує єдиної точки зору науковців стосовно проблематики моделей бюджетного федералізму їх груп та видів. Наприклад, Л. Миргородська та О. Сунцова вирізняють дві основні групи моделей бюджетного федералізму [7, 16]:

1) децентралізовані моделі (приміром, у США) – характеризуються великою фіскальною автономією регіональної та місцевої влади, слабкістю зв'язків між різними рівнями влади; центральна влада фактично не переймається проблемами фінансового вирівнювання, мало зважає на фіскальні дисбаланси в розвитку окремих територій. Місцева влада за такої моделі має покладатися передусім на власні сили;

2) кооперативні моделі (наприклад, в Австрії, ФРН, Скандинавських країнах) – характеризуються тісною співпрацею різних рівнів влади, активною політикою центральної влади у питаннях подолання фіскальних дисбалансів на різних рівнях управління та фінансового вирівнювання. Центральна влада активно піклується про забезпеченість єдиних стандартів суспільних послуг у межах усєї території держави.

Більш широку класифікацію моделей бюджетного федералізму наведено Ю. Барським [1]. Зокрема, він класифікує їх за наступними класифікаційними ознаками:

1. За способом розмежування доходів між рівнями бюджетної системи:
 - американська – більша частина видатків по кожному з бюджетних рівнів фінансується за рахунок власних джерел (США);
 - канадська – класичний соціально-орієнтований бюджетний федералізм. Місцеві органи влади мають власні податки і користуються правом додавати свої ставки до базової федеральної ставки (Канада, Швейцарія, Австрія);
 - німецька – міжбюджетні відносини базуються на «загальних» податках, надходження по яких розподіляється між всіма рівнями бюджетної системи. Прямі фінансова допомога із бюджетів вищого рівня відносно невелика, одна існують федеральні і спільні програми регіонального розвитку (Німеччина, РФ);
 - китайська – податки збираються регіональною владою, центр визначає частково по формулі, але найчастіше за згодою скільки кому лишити (Китай).
2. За співвідношенням переваг і недоліків централізації влади:
 - розподільча модель бюджетно-податкових взаємовідносин – розподіл доходів використовується у якості інструменту регулювання «нерівних» умов життя (Німеччина);
 - модель «конкуруючого» федералізму – кожен регіон і муніципалітет конкурують та можуть проводити власну бюджетну політику (США).

3. За типом організації:

- децентралізовані моделі – функціонування двох відносно незалежних рівнів державної влади федерального та субфедерального (США, Канада);
- кооперативні моделі – робиться ставка на спільне використання федерально-регіональних податків. Надлишкова централізація податкових функцій веде до обмеження фінансової самостійності регіональних та місцевих органів влади (Німеччина, Швейцарія, РФ).

4. За способом місцевого самоврядування:

- англосаксонська – високий рівень автономії місцевого управління, відсутність органів державної влади місцевого рівня (Австралія, США, Канада, Великобританія);
- континентальна – поєднання місцевого самоврядування і місцевих адміністрацій, обмежена автономія місцевого самоврядування (Франція, Італія, Іспанія);
- змішана – поєднання елементів англосаксонської та континентальної моделі (Німеччина, Австрія, Японія, РФ).

В Україні, як і в більшості постсоціалістичних країн, місцеві органи влади економічно слабших регіонів мають обмежений доступ до ринку капіталів тому забезпечення рівного доступу населення країни до місцевих суспільних благ, а отже, розв'язання завдань зменшення міжрегіональної диференціації обсягів та якості послуг соціальної інфраструктури потребує капітальних трансфертів із державного бюджету [6, с. 24].

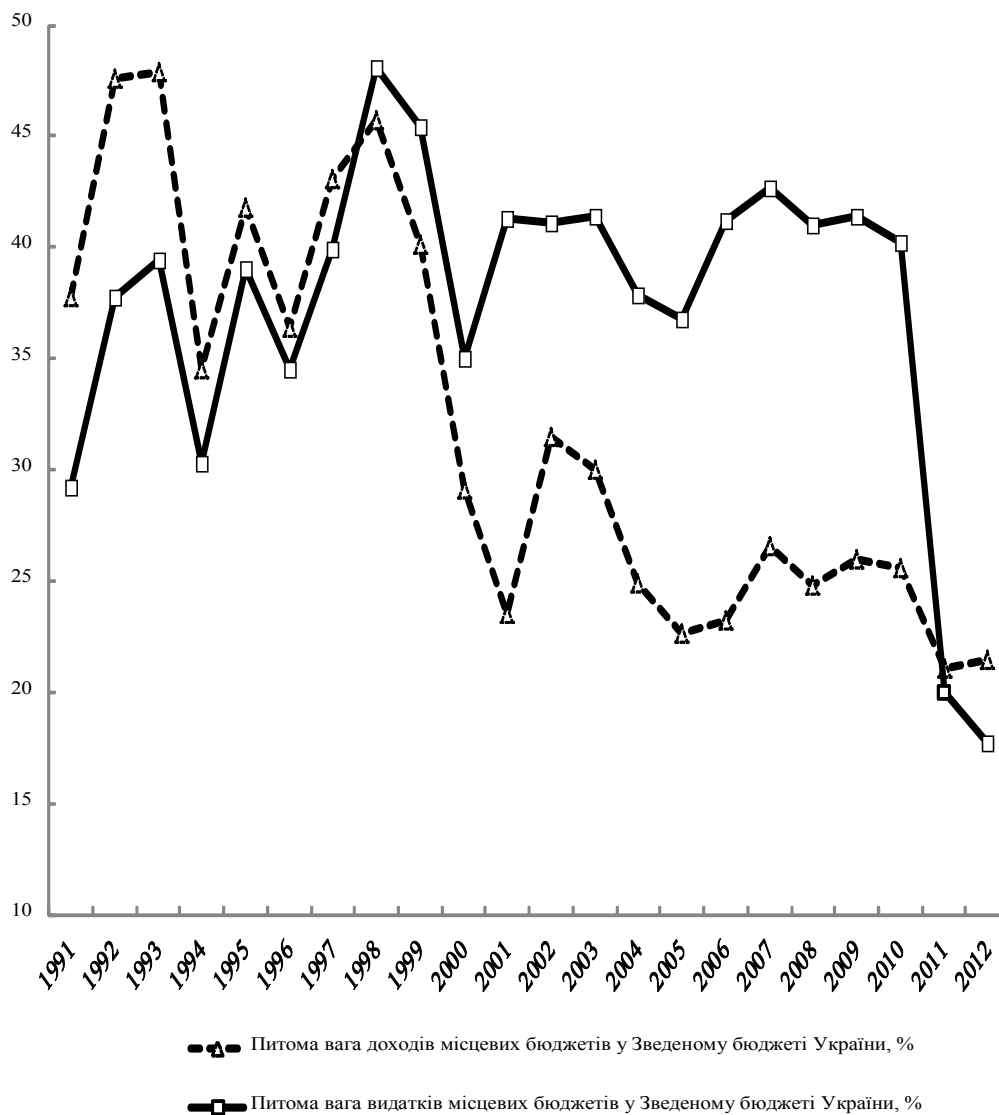
Проаналізувавши показники доходів і видатків місцевих бюджетів у Зведеному бюджеті України за 1991–2012 рр. (рис. 1) виокремлюємо три стадії розвитку місцевих бюджетів:

I. 1991–1997 рр. – перевищення питомої ваги доходів місцевих бюджетів над видатками місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України. Це пояснюється тим, що після розпаду СРСР Україна зберегла принципи демократичного централізму та єдиної спрямованості бюджетних видатків, які були характерними для бюджету СРСР.

II. 1998–2010 рр. – перевищення питомої ваги видатків місцевих бюджетів над доходами місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України. Характерними ознаками даного етапу є те, що з прийняттям Бюджетного кодексу України у 2001 році, органи місцевого самоврядування отримали низку делегованих, від державних органів влади, повноважень, які держава не фінансує у повному обсязі за рахунок коштів Державного бюджету України, що посилює залежність бюджетів органів місцевої влади від Державного бюджету. Про це свідчить збільшення у 2010 році порівняно з 2001 роком питомої ваги видатків місцевих бюджетів України на 12,1 в.п., а також зменшення у цьому ж періоді частки доходів місцевих бюджетів на 14,3 в.п.

III. 2010–2012 рр. – профіцит місцевих бюджетів. Для даного етапу притаманним є зменшення незабезпечених фінансовими ресурсами делегованих державою повноважень органам місцевого самоврядування, що пояснюється зменшенням у 2011 році порівняно з 2001 роком частки видатків місцевих бюджетів на 21,3 в.п., при зменшенні за цей же період частки доходів місцевих бюджетів всього на 2,4 в.п.

Науковці справедливо зазначають, що реформа системи міжбюджетних відносин, у тому числі встановлення прямих відносин між державним бюджетом та бюджетами місцевого самоврядування – потребує узгодження із реформою системи адміністративно-територіального устрою. Проте в тому, які саме органи виступають у ролі контрагентів бюджетних відносин, і полягає головна причина нерозв'язаності основних проблем міжбюджетних відносин [5, с. 25].



Примітка: розраховано автором на основі: [8, с. 34-35; 12, с. 67-72; 13, с. 41-42; 14, с. 56-57; 15, с. 55-58]

Рисунок 1 – Динаміка Зведеного бюджету України за 1991–2012 рр.

Перетворення ж місцевих бюджетів у ефективний інструмент соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць можливе після виконання таких основних завдань [11]: зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування; підвищення ефективності процесу формування видаткової частини місцевих бюджетів та децентралізація управління бюджетними коштами; удосконалення системи регулювання міжбюджетних відносин; запровадження планування місцевих бюджетів на середньострокову перспективу; посилення інвестиційної складової місцевих бюджетів; підвищення ефективності управління коштами місцевих бюджетів та посилення контролю і відповідальності за дотримання бюджетного законодавства; забезпечення прозорості процесу формування та виконання місцевих бюджетів.

Підсумовуючи вищезазначене, можна стверджувати, що подальша бюджетна децентралізація має відбутися після змін у системі державного управління, соціального захисту та податковій системі, а для цього необхідно розв’язати основні проблемами впровадження бюджетного федералізму в Україні, серед яких: широкий перелік задекларованих державою соціальних зобов’язань; нерівномірність темпів соціально-

економічного розвитку регіонів; недостатній обсяг дохідної частини місцевих бюджетів; високий рівень дотаційності місцевих бюджетів.

Перспективу подальших досліджень впровадження бюджетного федералізму та забезпечення умов його ефективного функціонування у фінансовій системі держави убачаємо в вирішенні питання згладжування різниці у рівнях соціально-економічного розвитку територій для забезпечення їх мешканців державними гарантіями на визначеному законодавством мінімальному рівні та формуванні реальної фінансової спроможності органів місцевого самоврядування.

Список літератури

1. Барський Ю. М. Теорія бюджетного стимулювання регіонального розвитку [Електронний ресурс] / Ю. М. Барський, Ю. М. Зінчук // Збірник наукових праць Кіровоградського національного технічного університету. – 2011. – №19. – Режим доступу: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_19_ekon/stat_19/38.pdf
2. Гончаренко О. В. Розбудова міжбюджетних відносин на місцевому рівні: дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О. В. Гончаренко. – К., 2008. – 217 с.
3. Єрмасова Н. Б. Державні та муніципальні фінанси: теорія і практика в Росії та зарубіжних країнах [Електронний ресурс] / Н. Б. Єрмасова. – 2008. – Режим доступу: <http://www.e-reading.org.ua/book.php?book=98322>
4. Конституція України [Електронний ресурс]: станом на 6 жовтня 2013 р. / Верховна Рада України. – 2013. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
5. Лисенко О. Ю. Міжбюджетні відносини в Україні [Електронний ресурс] / О. Ю. Лисенко // Державне управління теорія та практика. – 2011. – №1. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/dutp/2011_1/txts/Lysenko.pdf
6. Луніна І. О. Капітальні трансферти місцевим бюджетам: підходи до створення ефективної системи управління / І. О. Луніна // Фінанси України. – 2011. – №2. – С. 24-34.
7. Миргородська Л. О. Фінансові системи зарубіжних країн: [навч. посібник] / Л. О. Миргородська. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.
8. Народне господарство України за 1991 рік. – Київ, 1992. – 468 с.
9. Оспішев В. І. Фінанси: курс для фінансистів: [навч. посібник] / В. І. Оспішев. – К.: Знання, 2008. – 567 с.
10. Про схвалення Концепції реформування місцевих бюджетів [Електронний ресурс]: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 травня 2007 року №308. – Режим доступу: <http://kmu.gov.ua/kmu/control/npd/list>
11. Сітніченко А. В. Створення «Української моделі» побудови міжбюджетних відносин [Електронний ресурс] / А. В. Сітніченко // Публічне адміністрування: теорія та практика. – 2010. – №1(3). – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Patp/2010_1/10savpmv.pdf
12. Статистичний щорічник України за 1994 рік. – Київ, 1995. – 519 с.
13. Статистичний щорічник України за 1997 рік. – Київ, 1998. – 624 с.
14. Статистичний щорічник України за 2000 рік. – Київ, 2001. – 598 с.
15. Статистичний щорічник України за 2010 рік. – Київ, 2011. – 560 с.
16. Сунцова О. О. Місцеві фінанси: [навч. посібник] / О. О. Сунцова. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
17. Юрій С. І. Фінанси: [підручник] / С. І. Юрій, В. М. Федосов. – К.: Знання, 2008. – 611 с.

Natalia Pedchenko, Svyatoslav Zavorotniy

Poltava University of Economics and Trade

Budgetary federalism in financial sector: models and principles

The paper deals with the issues of interbudgetary relations and particularly with the problems of introducing budgetary federalism into the financial sector. Theoretical and practical aspects of the formation of interbudgetary relations on the level of territorial communities are researched. The analysis of incomes and expenditures of local budgets during the period of independence of Ukraine is fulfilled.

As a result of research, the main principles of budgetary federalism are determined and characterized; different models of budgetary federalism distinguished by Ukrainian and foreign scientists are researched; the consolidated budget of Ukraine for twenty years if independence of Ukraine is analyzed; the range of problems

related to the introduction of budgetary federalism in Ukraine is elucidated as well as the perspectives of overcoming difficulties concerning the introduction of budgetary federalism in Ukraine are characterized.

Summarizing above-mentioned we can make a conclusion that the further budgetary decentralization must occur after changes in the system of state governing, social protection and tax system, and for this purpose the main issues of introducing budgetary federalism in Ukraine such as a broad range of social responsibilities declared by the state, uneven rates of social and economic development of regions, insufficient volume of incomes of local budgets, a high subsidy level of local budgets must be solved.

budgetary federalism, patterns of budgetary federalism, reform of interbudgetary relations

Одержано 24.10.13

УДК 338.436

Л.М. Березіна, проф., д-р екон. наук

Полтавська державна аграрна академія

Умови і параметри оптимізації споживчого ринку

Узагальнено умови та параметри оптимізації споживчого ринку України, що забезпечить ефективне постачання продовольства для населення України. Подальша господарська практика формування та розвитку споживчого ринку потребує урахування умов та параметрів його оптимізації. Визначено чинники, які впливають на сферу господарських відносин підприємств, що забезпечить обґрунтування управлінських рішень щодо своєчасної нейтралізації негативного впливу, який зумовлює неминучість економічного ризику.

гармонізація господарських відносин, інституціональні механізми, параметри оптимізації, споживчий ринок, стратегія розвитку

Л.М. Березина, доктор экономических наук, профессор кафедры экономики предприятия

Полтавская государственная аграрная академия, г. Полтава

Условия и параметры оптимизации потребительского рынка

Обобщены условия и параметры оптимизации потребительского рынка Украины, что обеспечит эффективное снабжение продовольствия для населения Украины. Дальнейшая хозяйственная практика формирования и развития потребительского рынка требует учёта условий и параметров его оптимизации. Определены факторы, которые влияют на сферу хозяйственных отношений предприятий, что обеспечит обоснованность управленческих решений относительно своевременной нейтрализации негативного влияния, которое обуславливает неизбежность экономического риска.

гармонизация хозяйственных отношений, институциональные механизмы, параметры оптимизации, потребительский рынок, стратегия развития

Постановка проблеми. Формування та розвиток споживчого ринку України зумовлює необхідність розв'язання проблеми стабілізації забезпечення населення продовольством за рахунок внутрішніх товарних ресурсів. Вирішення зазначеної проблеми та подальша оптимізація продовольчого постачання населення можливі завдяки поглибленню дослідження теоретичних засад щодо умов і параметрів функціонування ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти проблеми стабілізації продовольчого забезпечення населення досліджуються у працях низки українських та зарубіжних економістів, а саме: Бакая С.С., Бойка В.І., Босолда М., Брингецу С., Власова В.І., Гончарова В.Н., Джоахіма А., Еусебіо М., Єрмакова О.Ю., Лінвуда Т., Людвіга Штріве, Маліка М.Й., Михайлової Л.І., Прусса Х.,

Рабштини В.М., Саблука П.Т., Сахацького М.П., Стейнінгера К., Ткаченко В.Г., Тімоті Дж., Фармера К., Шпичака О.М., Ш. Крамона-Таубаделя та ін.

Позитивно оцінюючі результати досліджень згаданих авторів у вирішенні низки проблем становлення споживчого ринку, його ресурсного забезпечення, організаційного оформлення, управління господарською діяльністю, ощадного ресурсовикористання, врахування екологічних чинників, слід водночас зазначити, що відсутні комплексні наукові дослідження щодо умов і параметрів оптимізації споживчого ринку. У наявних публікаціях українських дослідників розглядаються лише окремі фрагментарні аспекти господарської діяльності суб'єктів споживчого ринку. До теперішнього часу згадані проблеми розглядаються без врахування здобутків теорії та практики щодо умов і параметрів оптимізації споживчого ринку, глобалізації економічних відносин, бурхливого розвитку конкуренції.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Варто підкреслити, що незважаючи на наявність інституційних механізмів, які мають вагомий потенціал гармонізації відносин суб'єктів споживчого ринку, широке теоретичне висвітлення умов та параметрів його оптимізації не спостерігається, що гальмує розвиток національного споживчого ринку за рахунок власних товарних ресурсів. Отже, вважаємо що подальша господарська практика формування та розвитку споживчого ринку потребує врахування умов та параметрів його оптимізації.

Формулювання цілей. У статті зроблено спробу узагальнення умов та параметрів оптимізації споживчого ринку України.

Викладення основного матеріалу. Соціально-орієнтована ринкова економіка в Україні має забезпечити поступово зростаючий рівень життя усіх членів суспільства на основі оптимізованого розподілу доходів, стабілізації цін, гуманізації трудових відносин та умов праці, забезпечення максимально можливої зайнятості населення, оптимізованого ресурсовикористання, захисту навколишнього середовища, підтримання зовнішньоекономічної рівноваги, перманентного економічного зростання.

Ринок як соціально-економічна категорія передбачає наявність економічних умов ефективного товарного обігу і власного забезпечення усіма необхідними ресурсами (чинниками виробництва); опрацювання економічного механізму, що оптимізує взаємодію усіх ринкових компонентів; обґрунтування методичних положень зі створення ринкових структур гуртової та роздрібної торгівлі; обґрунтування фінансово-кредитного і податкового механізмів функціонування національної господарської системи; аналіз, оцінку і обґрунтування пропозицій з удосконалення нормативно-правової сфери функціонування суб'єктів ринку; оптимізацію ринкової інфраструктури; удосконалення транспортно-складських функцій та техніко-технологічне забезпечення господарської діяльності суб'єктів національної економіки як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Потребують подальшого поглибленого дослідження теоретичних і практичних засад механізми регулювання продовольчого ринку та ланцюжків просування сільськогосподарської продукції та продовольства до кінцевого споживача, обґрунтування умов авансування обігу сільськогосподарської продукції, розвитку гуртових продовольчих ринків, розширення лізингової діяльності, процесів агропромислової інтеграції (формування і розвитку ефективних організаційно-економічних відносин підприємств усіх сфер агропромислового комплексу), оптимізації організаційної структури галузей з урахуванням сукупності організаційно-правових форм господарювання, їх співвідношення тощо.

Сучасне реформування економіки охоплює усі аспекти суспільного життя, актуалізує проблему формування соціальної політики використання трудових ресурсів, системи соціального захисту населення, збалансованості попиту і пропозиції.

У статі розглядаються параметри, які дозволяють охарактеризувати внутрішній споживчий ринок як України у цілому, так і її окремих регіонів, як складний механізм, елементи якого постійно знаходяться у динаміці; він виступає визначальною ланкою у забезпеченні балансу між попитом і пропозицією. Серед головних умов його ефективного функціонування та подальшого розвитку виокремлено наступні [1]:

– розвиток тих елементів механізму ринку, які формують мотиваційні моделі виробників, сприяють підвищенню рівня забезпечення попиту та збільшення отримуваних ними економічних вигод;

– забезпечення високого рівня гнучкості виробничого потенціалу будь-яких суб'єктів національної економіки, що дозволить вносити оперативні зміни у виробничі програми підприємств за умов коливання ринкової кон'юнктури та бурхливого розвитку конкуренції;

– подальший розвиток інфраструктури споживчого ринку, елементи якої обслуговують потоки товарної маси та грошові потоки, що має безпосереднє віддзеркалення на рівні розвитку організаційно-економічних відносин між підприємствами;

– стабілізація грошового обігу та формування ефективної фінансово-кредитної системи.

Інститути ринку можуть виникати спонтанно, що суперечить економічній сутності механізмів його функціонування, оскільки у цьому випадку перетворення руху окремих елементів такого механізму не створює системи, а докладені господарські зусилля не забезпечують очікуваного ефекту, задоволення потреб споживачів на належному рівні не досягається, а створення власних товарних ресурсів відбувається зі значно більшими стосовно суспільства витратами. Зауважимо, що у цьому випадку саме держава має стати тим організаційним параметром, який створює сприятливе середовище трансформації розвитку споживчого ринку [2].

Умови і параметри функціонування ринку як складної системи економічних відносин (що динамічно розвивається) на усіх стадіях відтворювального процесу, дозволяють дослідити рівень розвитку інтеграційних процесів, що відбуваються в інтересах суб'єктів господарських відносин у сфері виробництва, розподілу, перерозподілу і споживання, розвитку соціального середовища, забезпечення екологічної рівноваги у суспільстві [3].

Серед параметрів функціонування споживчого ринку вагоме місце належить його комунікаціям.

Систему ринкових комунікацій варто розуміти як ефективний спосіб регулювання відносин виробників і споживачів на засадах підтримання відповідних пропорцій, які постійно змінюються, між попитом, пропозицією та цінами. Вектор їх спрямованості має забезпечити задоволення потреб як споживачів, так і товаровиробників. Виходячи з цього, ринок як соціально-економічна категорія передбачає наявність економічних умов ефективного товарного обігу і власного забезпечення усіма необхідними ресурсами (факторами виробництва) [4]; опрацювання господарського механізму, що оптимізує взаємодію усіх суб'єктів ринку; обґрунтування підходів щодо створення мереж гуртової та роздрібно-торгівлі; оптимізація фінансово-кредитного і податкового механізмів функціонування ринкової системи [5]; забезпечення ефективного нормативно-правового супроводу у сфері господарської діяльності; формування та подальший розвиток ринкової інфраструктури; оптимізацію транспортно-складських функцій та техніко-технологічного забезпечення господарської діяльності.

Характеристика параметрів споживчого ринку була б неповною без розгляду

специфічних його регуляторів.

Ринкові регулятори ефективно оптимізують попит і пропозицію, постійно формуючи можливості розширеного відтворення саме тих видів продукції, що користуються попитом, визначають місце певного підприємства чи галузі у швидко змінюваних конкурентних умовах. Зауважимо, що відповідний моніторинг потреб, які формуються на споживчому ринку, дозволяє здійснювати координацію чи диверсифікацію господарської діяльності на засадах інноваційного розвитку.

Забезпечення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції відбувається під впливом низки чинників та економічних умов, де важлива роль належить формам господарського використання землі. Наявність приватної форми власності у землеволодінні та землекористуванні зумовлюють необхідність державного регулювання таких процесів.

Перед підприємствами АПК як суб'єктами державного регулювання постійно постає питання вибору критерію, який би спрямовував на необхідність впливу держави на ринковий механізм та визначення адекватних індикаторів ефективності таких дій [6, с. 57-62]. Не існує універсального, єдино вірного методу щодо прогнозування наслідків таких процесів, які складають зміст державної регуляторної політики у сфері АПК. Разом з тим, не варто залишати поза увагою дослідників і питання щодо опрацювання відповідних рекомендацій. На наш погляд, це має бути система показників, яка б усебічно характеризувала функціонування усіх сфер АПК, адекватно реагувала на зміну природно-кліматичних, соціально-економічних, демографічних умов розвитку зовнішнього середовища.

Межі регулюючого впливу держави не мають сягати функцій і повноважень суб'єктів АПК, оскільки такі дії матимуть ознаки безпосереднього втручання у господарську діяльність. Як наслідок, суб'єкти господарювання втрачатимуть мотивації до подальшого нарощування прибутковості, конкурентне середовище зазнає руйнівного впливу, погіршиться інвестиційний клімат тощо.

Конкретний вибір інструментів державного впливу залежить від адекватності виробничих відносин рівню і характеру розвитку продуктивних сил ефективності функціонування об'єктів інфраструктури агропродовольчого ринку, антимонопольного регулювання, швидкості реагування суб'єктів господарювання на сигнали ринку, їхньої спроможності реалізувати набуті конкурентні переваги тощо.

В умовах конкуренції новим економічним інструментом, використання якого дедалі набуває поширення, є внутрішні економічні відносини, які на мікроекономічному рівні можуть виникати між: сільськогосподарським підприємством і його засновниками (власниками) з приводу формування статутного капіталу, його використання, розподілу прибутку тощо; сільськогосподарськими підприємствами і їх окремими структурними підрозділами з приводу оренди майна, земель сільськогосподарського призначення та фінансування соціальних заходів; сільськогосподарськими підприємствами і їх працівниками з приводу оплати праці тощо.

Насиченість національного споживчого ринку продовольством, незалежно від джерел ресурсного забезпечення, зумовлює необхідність створення стратегій конкурентної боротьби як підґрунтя для формування ефективних механізмів організаційно-економічних відносин підприємств АПК.

Умови та параметри споживчого ринку через відповідні механізми забезпечують якість продукції у ланцюжку "сировина – матеріали – засоби виробництва – продукція – реалізація – споживання". Послідовний аналіз складових такого ланцюжка дозволяє визначити існуючі господарські проблеми, і на цій підставі опрацювати відповідні стратегії розвитку підприємств.

На споживчому ринку обертаються різноманітні види однорідної продукції, але сам ринок, за своєю економічною сутністю, знеособлений, що зумовлює необхідність пошуку кожним суб'єктом господарювання власних шляхів забезпечення ефективності господарської діяльності.

Варто наголосити, що у системі господарських відносин функції перерозподілу віддзеркалюються у товарному обігу, матеріальною основою якого і є споживчий ринок, що оптимізує забезпечення населення товарами і продуктами у раціональних обсягах та структурі. З цього погляду, споживчий ринок має такі параметри, як чітку орієнтацію, якісну і кількісну характеристики. Разом з тим, міра забезпеченості населення споживчими товарами залежить від рівня розвитку продуктивних сил: чим вищий рівень їх розвитку, за усіх інших рівних умов, тим вищий і рівень добробуту у державі. Взаємозв'язок виробництва та споживання усіма дослідниками розглядається як беззаперечний: виробництво є підґрунтям споживання, а останнє – метою функціонування національної економіки.

Серед низки параметрів споживчого ринку, категорія потреб знаходиться у постійному розвитку: господарська діяльність підприємств є динамічною, змінюються і потреби. Завданням ефективної економіки є забезпечення балансу між ними.

Видається важливим дослідження умов функціонування споживчого ринку, де варто чітко визначити чинники, які впливають на сферу господарських відносин підприємств з тим, щоб через обґрунтовані управлінські рішення своєчасно нейтралізувати негативний вплив, зокрема, чинник невизначеності, який зумовлює неминучість економічного ризику, пов'язаного з: структурними зрушеннями на споживчому ринку; інноваційними змінами у суспільстві; рівнем обґрунтованості стратегії поведінки суб'єктів ринку; ефективністю фінансово-кредитної та податкової системи держави; швидкістю зміни ринкової кон'юнктури тощо.

Особливістю процесів формування та подальшого удосконалення організаційно-економічних відносин підприємств АПК є стрімкий розвиток конкуренції, яка характеризує новий етап у процесі динамічного розвитку ринку. У зв'язку з цим, у теорії і практиці аграрної економічної науки формуються нові підходи до створення системи поглядів на розвиток організаційно-економічних відносин підприємств АПК, а саме:

- суб'єкти усіх сфер АПК мають постійно удосконалювати власні конкурентні переваги та створювати нові з метою утриматися на ринку;
- підприємства у ході здійснення господарської діяльності часто мають ухвалювати неординарні, нестандартні рішення, уникаючи логічно раціональної поведінки на ринку. В іншому випадку стратегія суб'єктів АПК стане передбачуваною для конкурентів, що може призвести до їх певної руйнації;
- компетенція підприємства у довготривалому періоді має полягати у постійному пошуку нових, неочікуваних для конкурентів переваг;
- формування навичок швидкого та гнучкого реагування на зміни зовнішнього оточення, з позицій екологічності та соціалізації, шляхом знаходження нетипових відповідей на поведінку конкурентів;
- у сфері менеджменту – перенесення акцентів зі стратегічного менеджменту на концепцію ключових компетенцій.

Практична реалізація концептуальних аспектів формування організаційно-економічних механізмів розвитку відносин підприємств АПК передбачає опрацювання і впровадження комплексу стратегічних рішень, які:

- зорієнтовані на певну перспективу і представляють собою основу для ухвалення відповідних оперативних рішень;

– пов'язані з певною невизначеністю, адже на них мають вплив чинники зовнішнього середовища, які не є контрольованими;

– пов'язані з необхідністю залучення інколи значних ресурсів, що покладає на підприємства суттєві боргові зобов'язання.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, урахування умов і параметрів оптимізації споживчого ринку у господарській практиці його суб'єктів забезпечить ефективне постачання продовольства для населення України.

Подальші наукові розвідки мають розкривати зміст господарської стратегії і функції власників та менеджерів у процесах оптимізації національного споживчого ринку.

Список літератури

1. Березіна Л.М. Організаційно-економічні аспекти формування відносин підприємств АПК: монографія / Л.М. Березіна. – Полтава: ІнтерГрафіка, 2012. – 280 с.
2. Березіна Л.М. Науково-методичні основи ресурсовикористання на підприємствах / Л.М. Березіна // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. Економічні науки. – Вип. 82. – Харків: ХНТУСГ, 2009. – С. 62-67.
3. Березина Л.М. Финансовые инструменты и рычаги в развитии организационно-экономических отношений предприятий АПК / Л.М. Березина // Roczniki naukowe. Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu. – Tom XIII. – Zeszyt 8. – Warszawa-Poznan-Wroclaw: WIEŚ JUTRA Sp. z o.o., 2011. – С. 15-18.
4. Березіна Л.М. Державне регулювання як чинник впливу на ефективність відносин підприємств АПК / Л.М. Березіна // Экономика Крыма: наук.-практ. журнал. – № 1 (34). – Сімферополь: ТНУ, 2011. – С. 75-78.
5. Березина Л.М. Концептуальные аспекты организации эффективных взаимоотношений предприятий / Л.М. Березина // Организатор производства: теорет. и науч.-практ. журнал. – № 4 (55). – Москва: “Экономика и финансы”, 2012. – С. 68-71.
6. Могильний О.М. Регулювання аграрної сфери / О.М. Могильний. – Ужгород: ІВА, 2005. – 400 с.

Liudmyla Berezina

Poltava State Agrarian Academy

Conditions and parameters of optimization of consumer market

Solving the problem of stabilizing the consumer market and further optimization of the food supply of the population causes the deeper research necessity of theoretical principles concerning the conditions and parameters of the market.

The article notes that despite the existence of institutional mechanisms that have significant potential for harmonizing relations between the subjects of the consumer market, there is no broad theoretical elucidation of conditions and parameters of its optimization. An attempt to summarize the conditions and parameters of optimization of the consumer market of Ukraine is made. It is noted that taking into account the conditions and parameters of optimization of the consumer market in the business practice of its subjects provides effective food supply for the population of Ukraine.

Emphasis on that the research of the conditions of the consumer market functioning requires a clear definition of the factors that affect the scope of economic relations companies in order to substantiate management decisions for timely neutralization of the negative impact that leads to the inevitable economic risk. **harmonization of economic relations, institutional mechanisms, optimization options, the consumer market, development strategy**

Одержано 11.09.13

УДК 004.78:664:332.122

О.І. Волот, канд. екон. наук

Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

Аналіз використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах харчової промисловості регіону

Визначено реальний стан та проаналізовано використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах харчової промисловості Чернігівської області, виявлені основні проблеми, що перешкоджають їх ефективному впровадженню та розвитку.

інформаційно-комунікаційні технології, інформаційне забезпечення, харчова промисловість, Інтернет-технології

Е.И. Волот

Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

Анализ использования информационно-коммуникационных технологий на предприятиях пищевой промышленности региона

Определено реальное состояние и проанализировано использование информационно-коммуникационных технологий на предприятиях пищевой промышленности Черниговской области, выявлены основные проблемы, препятствующие их эффективному внедрению и развитию.

информационно-коммуникационные технологии, информационное обеспечение, пищевая промышленность, Интернет-технологии

Постановка проблеми. Глобалізація, інформатизація та когнітивізація економічного розвитку на сучасному етапі вимагають пошуку й упровадження адекватних форм і методів управління як економікою в цілому, так і окремих її галузей. В забезпеченні пропорційно-збалансованого розвитку продовольчого комплексу країни, в зростанні обсягів ресурсів, розширенні економічних зв'язків і виходу України на світові ринки особлива роль належить такій стратегічній галузі як харчова промисловість. Виходячи із вагомості її у складі господарського комплексу країни, її відтворення та прискорений розвиток є важливою передумовою подолання кризових явищ і забезпечення сталого економічного розвитку. Вирішення цих проблем зумовлює потребу широкого використання інноваційних стратегій, створення ефективної системи інформаційного забезпечення, глибокої інтеграції інформаційних технологій в практичну діяльність підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості розвитку галузі досліджували П.П. Борщевський, Л.В. Дейнеко, А.О. Заїнчковський, Д.Ф. Крисанов, Т.Л. Мостенська, П.В. Осіпов, В.В. Прядко, М.П. Сичевський, Г.М. Тарасюк, Л.Г. Чернюк та інші. Дослідженню питань використання інформаційних технологій та їх впливу на соціально-економічний розвиток регіонів займалися провідні вчені України: В.М. Вовк, В.М. Геєць, М. Гузь, В.Я. Заруба, В.І. Єлейко, Т.С. Клебанов, М.О. Кизим, Б.Є. Кваснюк, Ю.Г. Лисенко, М.І. Скрипниченко, О.І. Черняк, В.Л. Петренко, В.О. Перепилиця, В.М. Порохня, В.О. Точилін, Л.І. Федулова та інші.

Разом з тим, визначення основних проблем інформаційного забезпечення розвитку підприємств харчової промисловості, продовження розгляду процесів удосконалення інформаційного забезпечення через впровадження сучасних інформаційних технологій у господарську діяльність підприємств харчової промисловості зумовлює актуальність даної теми.

Постановка завдання. Завданням даної публікації є оцінка сучасного стану використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) на підприємствах харчової промисловості Чернігівської області та виявлення чинників, які створюють перепони для впровадження і ефективного застосування ІКТ

Виклад основного матеріалу. Вітчизняний ринок ІКТ перебуває у стані активного становлення та за певних умов повинен стати фундаментом розвитку інформаційного суспільства в Україні [4]. Основною стратегічною метою розвитку інформаційного суспільства в Україні є прискорення розробки та впровадження новітніх конкурентоспроможних ІКТ в усі сфери суспільного життя, зокрема в економіку України, що дозволить підвищити конкурентоспроможність підприємств харчової промисловості. Використання ІКТ за умов інтенсивного розвитку ринкових відносин є одним з найбільш важливих елементів ефективного управління.

Результати дослідження свідчать, що у більшості регіонів країни найбільша частка обсягів реалізованої промислової продукції зосереджена саме на підприємствах переробної галузі, серед яких домінує виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів. Успішна діяльність підприємств харчопродовольчого комплексу, як провідної складової регіональних господарських систем, забезпечується реалізацією взаємопов'язаних заходів організаційного, технічного, економічного, правового, інформаційного та управлінського характеру. Серед них вагоме місце займає застосування інформаційно-комунікаційних технологій.

Аналіз використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах харчової промисловості України засвідчив, що незважаючи на їх швидкий розвиток останнім часом, відносна кількість суб'єктів, які використовують ІКТ для зовнішнього обліку інформації, складає найменшу частку в порівнянні з країнами Європи. Так, загалом в Європейському Союзі – 95% підприємств мали доступ до Інтернет технологій, в тому числі використовували широкосмуговий зв'язок - 87%, тоді як в Україні, відповідно, – 76% та 41%[4]. Це менше, ніж у будь якій країні Європейського Союзу (табл.1).

Таблиця 1 – частка підприємств, які мали доступ до Інтернету та їх розподіл за типами зовнішнього зв'язку на 1 січня 2011 року,%*

Країна	Мали доступ до Інтернет	Використовували широкосмуговий зв'язок	Використовували мобільний зв'язок	
			2010	2011
Фінляндія	100	96	68	77
Швеція	96	94	55	67
Нідерланди	100	91	28	41
Італія	94	84	19	47
....
Болгарія	87	68	9	34
Румунія	79	54	8	15
Україна	76	41	-	24

*Побудовано автором за [4]

Стосовно використання ІКТ в регіонах України, слід зазначити, що Чернігівська область відноситься до тієї групи, де більшість розглянутих відносних характеристик підприємств є нижчими за середньодержавний рівень. Так, відповідно, частка працівників, що використовували ПК, – 22,1% та 24,6%; частка підприємств, які мали доступ до Інтернету, – 80,2% та 85,0%; частка підприємств, які використовували внутрішню комп’ютерну мережу, – 57,4% та 59,3% (рис. 1).

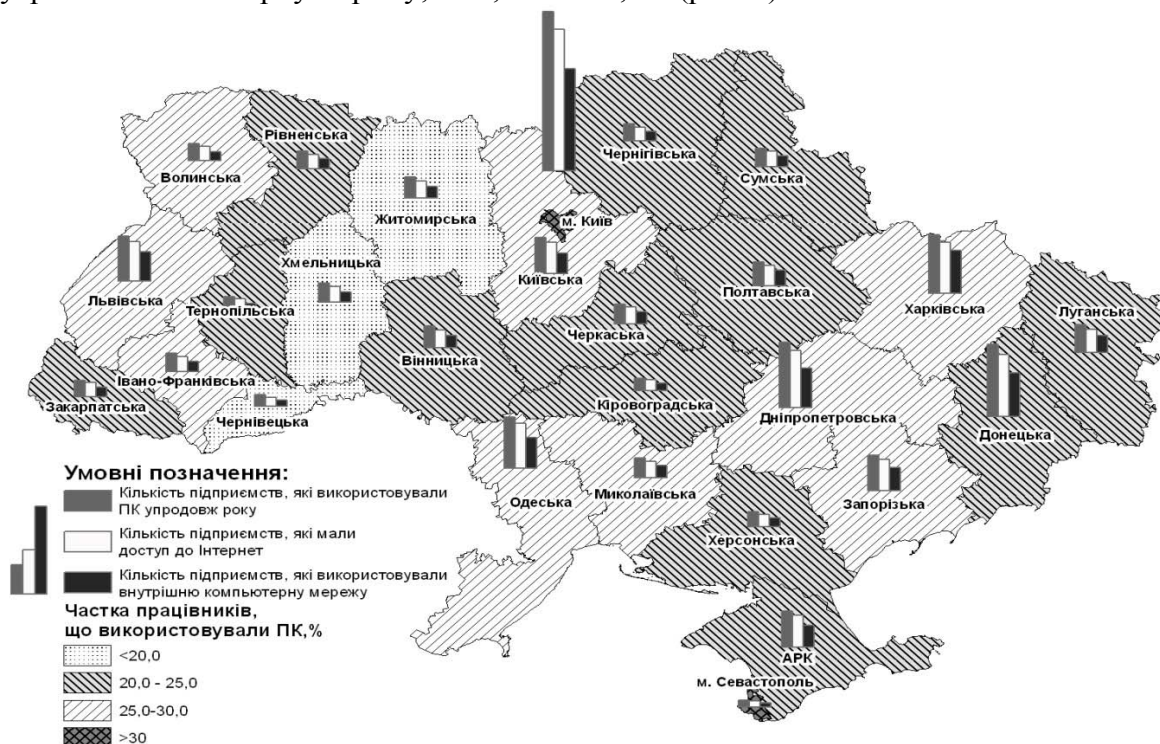


Рисунок 1 – Групування регіонів України за рівнем використання інформаційно-комунікаційних технологій

Для аналізу використання ІКТ на підприємствах харчової та тютюнової промисловості Чернігівської області (надалі – «Харчова промисловість») з використанням ІКТ на інших підприємствах порівнюємо дані підприємств харчової та тютюнової промисловості Чернігівської області з даними підприємств всіх галузей по Чернігівській області та даними підприємств переробної промисловості України.

Частка підприємств харчової промисловості, що використовували комп’ютери упродовж року у Чернігівській області є найменшою в порівнянні з підприємствами переробної промисловості України та підприємств всіх галузей Чернігівської області, відповідно – 80,9%, 86,2% та 87,7% (табл. 2). Найменшим показником використання ІКТ на підприємствах харчової промисловості Чернігівської області є також кількість комп’ютерів в розрахунку на одного працівника, яка складає всього 0,13; коли в порівнянні з підприємствами переробної промисловості по Україні цей показник складає 0,98, та по підприємствам Чернігівської області всіх галузей - теж 0,98.

Обсяг випуску продукції на одного працівника на підприємствах харчової промисловості Чернігівської області значно менший, ніж на підприємствах переробної промисловості України в цілому (в п’ять разів) та підприємств промисловості Чернігівської області в два рази (401,3 тис. грн. на одного працівника по підприємствам харчової промисловості, 2145,1 тис. грн. та 834,4 тис. грн. відповідно). Це свідчить про зв’язок між використанням комп’ютерів та продуктивністю праці (табл. 2).

Параметри доступу працівників харчової промисловості Чернігівській області до Інтернет-технологій (59,7%), дещо кращі у порівнянні з регіональним промисловим

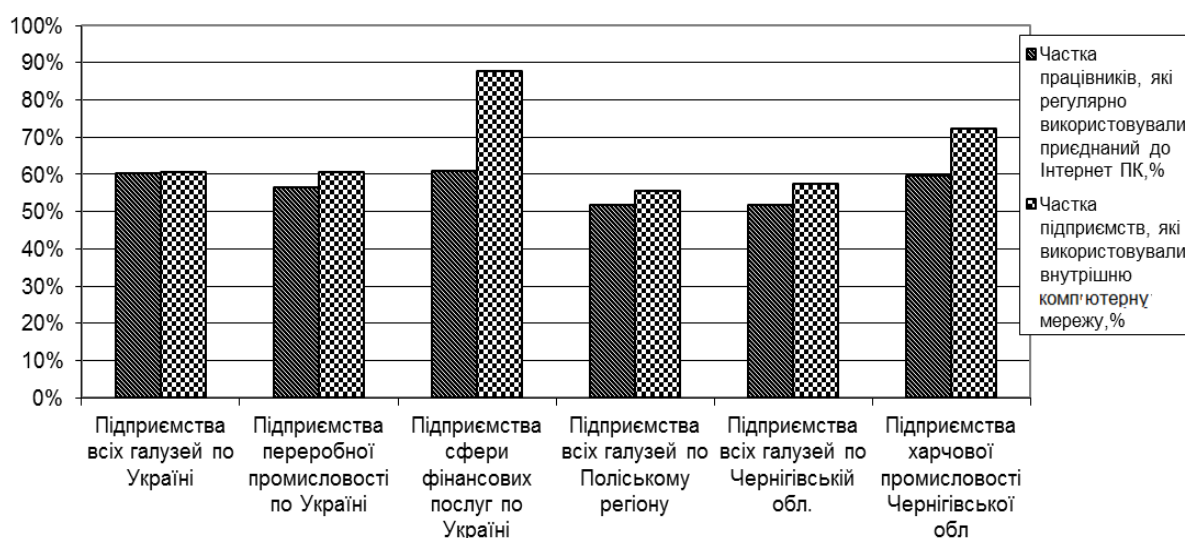
комплексом (51,6%), проте це нижче у порівнянні з підприємствами переробної промисловості України (56,4%). Показник кількості підприємств харчової промисловості Чернігівської області, що мають внутрішню комп'ютерну мережу

Таблиця 2 – Характеристика підприємств, у тому числі підприємств харчової промисловості регіону, що використовували комп'ютери упродовж року*

Підприємства	Підприємства	Кількість підприємств, всього, одиниць	Кількість працівників, осіб	Обсяг реалізованої продукції, робіт, послуг, за рік, тис. грн.	Кількість ПК на підприємствах, одиниць	Обсяг реалізованої продукції на 1 працівника, тис. грн.	Кільк. ПК на 1 працівника, одиниць
всіх галузей Чернігівської обл.	Обстежені підприємства	1111	75001	14 149 992,4	16257	188,7	0,22
	Підприємства, що використовували ПК упродовж року	974	16552	13 811 029,5	16245	834,4	0,98
	Частка підприємств, які використовували ПК упродовж року до загальної кількості підприємств, %	87,7	22,1	97,6	99,9	-	-
переробної промисловості України	Обстежені підприємства	14 343	1 835 858	706 508 101,9	318 988	384,8	0,17
	Підприємства, які використовували ПК упродовж року	12 366	326 122	699 566 825,5	318 752	2 145,1	0,98
	Частка підприємств, які використовували ПК упродовж року, до загальної кількості підприємств, %	86,2	17,8	99,0	99,9	-	-
харчової промисловості Чернігівської обл.	Обстежені підприємства	89	x	x	x	x	x
	Підприємства, які використовували ПК упродовж року	72	10 878	4 365 609,9	1 423	401,3	0,13
	Частка підприємств, які використовували ПК упродовж року, до загальної кількості, %	80,9	x	x	x	x	x

*Розраховано автором за даними [4,5]

складає 72,2% і перевищує галузевий рівень області (57,4%) та переробної промисловості України в цілому (60,5%) (рис.2).



Джерело: матеріали Державної служби статистики України [4]

Рисунок 2 – стан використання Інтернету та внутрішніх комп'ютерних мереж підприємств харчової промисловості

Загалом стан інформаційного забезпечення на підприємствах харчової промисловості Чернігівської області можна вважати таким же, як і на підприємствах переробної промисловості України в цілому.

По деяким напрямкам (наявність прогресивних видів зв'язку, використання Інтернет для отримання інформації, використання внутрішньої комп'ютерної мережі) підприємства харчової промисловості Чернігівської області випереджають показники як підприємств інших галузей в Чернігівській області, так і показники переробної промисловості України в цілому.

Але загальна картина використання ІКТ є негативною у порівнянні з підприємствами переробної промисловості України. Це виразно спостерігається на прикладах недостатнього використання можливостей Інтернету для розміщення своєї інформації на власних веб-сайтах, взаємозв'язку з постачальниками та клієнтами.

Відповіді респондентів щодо усвідомлення переваг від використання ІКТ (табл.3) можна проаналізувати таким чином.

Майже у половини респондентів виникли труднощі в оцінці переваг від використання ІКТ для покращення роботи у таких напрямках, як управління рівнем технічно - матеріального забезпечення, виробництво товарів або послуг та організація ринків збуту. Це є одним із загальноновизнаних стримуючих факторів використання ІКТ поряд з відсутністю ресурсів для використання ІКТ та мотивації у персоналу. У напрямку системи обліку майже кожен третій респондент відзначив середні поліпшення, а кожен четвертий - значні поліпшення від використання ІКТ. Тому переваги від застосування інформаційно-комунікаційних технологій в управлінні підприємствами найбільш суттєві в системі обліку. Щодо інших сфер діяльності підрозділів на підприємствах вплив ІКТ значно менший, працівники не усвідомлюють переваг від застосування ІКТ: кількість відповідей респондентів – «складно відповісти» – становить біля 50%. Тому спостерігається низький рівень забезпечення ІКТ, і по управлінню підприємствами. Тільки біля 7% респондентів визначило визнали значні переваги від використання ІКТ.

Таблиця 3 – Результати відповіді респондентів щодо усвідомлення переваг від використання ІКТ*

	Загальна кількість відповідей, одиниць	Мало/жодних поліпшень		Середні поліпшення		Значні поліпшення		Складно відповісти	
		кількість відповідей, одиниць	частка до загальної кількості, %	кількість відповідей, одиниць	частка до загальної кількості, %	кількість відповідей, одиниць	частка до загальної кількості, %	кількість відповідей, одиниць	частка до загальної кількості, %
Управління рівням ТМЗ	50 846	12 544	24,7	9 443	18,6	3 718	7,3	25 141	49,4
Система обліку	50 846	6 537	12,9	15 876	31,2	13 402	26,4	15 031	29,6
Виробництво товарів або послуг	50 846	13 638	26,8	8 249	16,2	3 733	7,3	25 226	49,6
Організація ринків збуту	50 846	13 425	26,4	8 611	16,9	3 897	7,7	24 913	49,0

*Розраховано автором за даними [4]

Незважаючи на високі темпи розвитку ІКТ за останнє десятиліття, Україна поки не змогла скоротити відставання від промислово розвинених країн в рівні інформатизації економіки і суспільства [2].

До негативних чинників, які створюють перепони для впровадження і ефективного застосування ІКТ в економіці, розвитку виробництва у сфері ІКТ відносяться: недосконала нормативна правова база, що розроблялася без урахування можливостей сучасних ІКТ; високий ризик інноваційної діяльності в умовах слабкої адаптованості політико-економічної системи країни до сучасних реформ у економіці; недостатня якість інформаційного простору України; відсутність цілісної інформаційної інфраструктури і ефективної інформаційної підтримки ринків товарів і послуг; слабка розвиненість мережевої інфраструктури вітчизняного бізнесу; відсутність масштабних інформаційних систем управління підприємствами; дефіцит знань про світовий досвід і можливості використання ІКТ в управлінні підприємствами; недостатній рівень підготовки кадрів в галузі створення і використання ІКТ, відсутність бачення бізнесом свого зиску в інвестиціях у економіку знань [3]. Завданням підтримки розвитку ІКТ в Україні є комплексне управління змінами щодо зменшення негативних проявів їх впровадження.

Висновки. Результати дослідження свідчать, що у більшості регіонів країни найбільша частка обсягів реалізованої промислової продукції зосереджена саме на підприємствах переробної галузі, серед яких домінує виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів. Успішна діяльність підприємств харчопродовольчого комплексу, як провідної складової регіональних господарських систем, забезпечується реалізацією взаємопов'язаних заходів організаційного, технічного, економічного, правового, інформаційного та управлінського характеру. Серед них вагоме місце займає застосування інформаційно-комунікаційних технологій.

Виявлено позитивні тенденції розвитку інформаційного забезпечення в управлінні підприємствами харчової промисловості регіону, а також проблеми їх подальшої модернізації, що обумовлені впливом сучасних тенденцій розвитку інформаційних технологій, недостатньою адаптованістю системи до посилення

процесів інтеграції, невідповідністю реальним потребам технічної, програмної та кадрової складових діючої системи управління.

Подальші перспективи досліджень автор бачить у детальній розробці методів та напрямків впровадження новітніх ІКТ в систему управління підприємствами харчової промисловості в залежності від шляхів до удосконалення організаційної структури.

Список літератури

1. Інформаційні технології в регіональному управлінні: навч. посіб. / М.П. Бутко, І.М. Бутко, М.Ю. Дітковська та ін. - К. : Знання України, 2006. - 282 с..
2. Калінеску Т.В. Маркетингові технології інформаційного та комунікаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємства / Т.В. Калінеску, В.В. Долгих // Маркетинг: теорія і практика: зб. наук. пр. Східноукр. націон. ун-ту ім. В. Даля / ред. кол. Т.С. Максимова (гол. ред.). – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. – № 15. – С. 184 – 190.
3. Калінеску Т.В. Стратегічний потенціал підприємства: Формування та розвиток/ Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, О.Д. Кирилов. – Луганськ: В-во СНУ ім. В. Даля, 2007. – 272 с.
4. Статистичний бюлетень «Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України» / Державна служба статистики України, ред.. І.В. Калачова. – К.: Державна служба статистики України, 2011. – 48 с.
5. Статистичні дані Державного статистичного спостереження Головного Управління статистики у Чернігівській області «Використання ІКТ та електронної торгівлі на підприємствах Чернігівської області у 2010 році по галузі «Харчова та тютюнова промисловість» (КВЕД: 15-16)»
6. Твердохліб, М. Г. Інформаційне забезпечення менеджменту : навч. посіб. / М. Г. Твердохліб ; Київський національний економічний ун-т. – К. : КНЕУ, 2000. – 208с .

Elena Volot, Candidate of Economic Sciences

Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

Analysis of the use of information and communication technologies in the food industry in the region

Defined the real situation and the analysis of information and communication technologies in the food industry Chernihiv region identified negative factors that create barriers to the implementation and effective use of ICT.

In most regions of the country the largest share of sales of industrial products is concentrated in the processing industry, mostly manufacturing of food, beverages and tobacco products. Successful business activity food complex as a leading component of regional economic systems provides the implementation of related measures of organizational, technical, economic, legal, informational and administrative nature. Among them, an important place is the use of information and communication technologies.

Revealed positive trends in information provision in managing food enterprises in the region, as well as problems of further modernization due to the influence of modern trends in information technology, lack of adapted systems to enhance the integration process, the inadequacy of needs technical program and staff components of active management.

information and communication technology, information management, food industry, Internet Technologies

Одержано 11.10.13

УДК 647

О.Б. Пугаченко, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Вимоги процесуального законодавства в частині участі експерта при проведенні судової експертизи з економічних питань

У статті розглянуто умови призначення та проведення судової експертизи з економічних питань у процесуальному законодавстві. Визначено права, обов'язки та відповідальність експерта у Кримінальному процесуальному кодексі України, Цивільному процесуальному кодексі України, Господарському процесуальному кодексі України та Кодексі адміністративного судочинства України.
судова експертиза, експерт, призначення експертизи, проведення експертизи, процесуальне законодавство, права, обов'язки, відповідальність

О.Б. Пугаченко

Кіровоградский национальный технический университет, г. Кировоград

Требования процессуального законодательства в части участия эксперта при проведении судебной экспертизы по экономическим вопросам

В статье рассмотрены условия назначения и проведения судебной экспертизы по экономическим вопросам в процессуальном законодательстве. Определены права, обязанности и ответственность эксперта в Уголовном процессуальном кодексе Украины, Гражданском процессуальном кодексе Украины, Хозяйственном процессуальном кодексе Украины и Кодексе административного судопроизводства Украины.
судебная экспертиза, эксперт, назначение экспертизы, проведение экспертизы, процессуальное законодательство, права, обязанности, ответственность

Призначення та проведення судової експертизи в Україні регламентується Законом України «Про судову експертизу» та процесуальним законодавством. Процесуальне законодавство включає: Кримінальний процесуальний кодекс України, Цивільний процесуальний кодекс України, Господарський процесуальний кодекс України та Кодекс адміністративного судочинства України. Кожен із вказаних законодавчих актів містить власне визначення порядку призначення та проведення судової експертизи.

Згідно Закону України «Про судову експертизу», судова експертиза – це дослідження експертом на основі спеціальних знань матеріальних об'єктів, явищ і процесів, які містять інформацію про обставини справи, що перебуває у провадженні органів досудового розслідування чи суду [1].

На сьогоднішній момент в Україні основними видами судової експертизи у частині підпорядкування:

- Міністерства юстиції України є: криміналістична, інженерно-технічна, економічна, товарознавча, експертиза у сфері інтелектуальної власності, психологічна, мистецтвознавча, екологічна, інші види експертизи;
- Міністерства охорони здоров'я України – судово-медична та судово-психіатрична експертиза.

У межах судової економічної експертизи виокремлюється:

- експертиза документів бухгалтерського, податкового обліку і звітності;
- експертиза документів про економічну діяльність підприємств і організацій;
- експертиза документів фінансово-кредитних операцій [2].

Питанням організації та методики судової експертизи з економічних питань, у тому числі і з питань бухгалтерського обліку, присвячено праці таких науковців, як: Базась М.Ф., Білуха М.Т., Бутинець Ф.Ф., Глібоко В.М., Головка І.В., Гуцаленко Л.В., Дондик Н.Я., Захарченко В.Ю., Живко З.Б., Камлик М.І., Михальчишина Л.Г., Мумінова-Савіна Г.Г., Пентюк І.М., Рудницький В.С., Савченко Л.І., Сидорчук В.М., Усач Б.Ф., Шарманська В.М., Шарманська С.О. Проте, низка питань пов'язаних із законодавчим визначенням учасників судової експертизи з економічних питань, все ще залишається невизначеними та нерозкритими.

Метою статті є розгляд і узагальнення порядку призначення та проведення судової експертизи з економічних питань, а також визначення прав, обов'язків і відповідальності судового експерта у процесуальному законодавстві України.

Кримінальний процесуальний кодекс України (КПК) у статті 332 «Проведення експертизи за ухвалою суду» передбачає, що під час судового розгляду суд за клопотанням сторін кримінального провадження або потерпілого за наявності підстав, передбачених статтею 242 КПК, має право своєю ухвалою доручити проведення експертизи експертній установі, експерту або експертам. Суд має право своєю ухвалою доручити проведення експертизи експертній установі, експерту або експертам незалежно від наявності клопотання, якщо:

- суду надані кілька висновків експертів, які суперечать один одному, а допит експертів не дав змоги усунути виявлені суперечності;
- під час судового розгляду виникли підстави, передбачені частиною другою статті 509 КПК.

До ухвали суду про доручення проведення експертизи у випадках, передбачених частиною першою статті 332 КПК, включаються питання, поставлені перед експертом учасниками судового провадження, судом. Суд має право не включати до ухвали питання, поставлені учасниками судового провадження, якщо відповіді на них не стосуються кримінального провадження або не мають значення для судового розгляду, обґрунтувавши таке рішення в ухвалі.

Після постановлення судом ухвали про доручення проведення експертизи судовий розгляд продовжується, крім випадків, якщо таке продовження неможливе до отримання висновку експерта.

Цивільний процесуальний кодекс (ЦПК) у статті 143 «Порядок призначення експертизи», декларує, що для з'ясування обставин, які мають значення для справи і потребують спеціальних знань у галузі науки, мистецтва, техніки, ремесла тощо, суд призначає експертизу за заявою осіб, які беруть участь у справі. Якщо сторони домовилися про залучення експертами певних осіб, суд повинен призначити їх відповідно до цієї домовленості.

Особи, які беруть участь у справі, мають право подати суду питання, на які потрібна відповідь експерта. Кількість і зміст питань, за якими має бути проведена експертиза, визначається судом. При цьому суд має мотивувати відхилення питань осіб, які беруть участь у справі. Особи, які беруть участь у справі, мають право просити суд провести експертизу у відповідній судово-експертній установі, доручити її конкретному експерту, заявляти відвід експерту, давати пояснення експерту, знайомитися з висновком експерта, просити суд призначити повторну, додаткову, комісійну або комплексну експертизу.

Якщо проведення експертизи доручено спеціалізованій експертній установі, її керівник має право доручити проведення експертизи одному або кільком експертам, створювати комісії з експертів керованої ним установи, якщо судом не визначено конкретних експертів, у разі потреби замінювати виконавців експертизи, заявити клопотання щодо організації проведення досліджень поза межами експертної установи.

Крім того, ЦПК містить статтю 145 «Обов'язкове призначення експертизи», у якій зазначено, що призначення експертизи є обов'язковим у разі заявлення клопотання про призначення експертизи обома сторонами. Призначення експертизи є обов'язковим також за клопотанням хоча б однієї із сторін, якщо у справі необхідно встановити:

- характер і ступінь ушкодження здоров'я;
- психічний стан особи;
- вік особи, якщо про це немає відповідних документів і неможливо їх одержати.

Експертиза проводиться в суді або поза судом, якщо це потрібно у зв'язку з характером досліджень або якщо об'єкт досліджень неможливо доставити до суду.

У Господарському процесуальному кодексі (ГПК) в статті 41 «Призначення і проведення судової експертизи» передбачено, що для роз'яснення питань, які виникають при вирішенні господарського спору і потребують спеціальних знань, господарський суд призначає судову експертизу. Учасники судового процесу мають право пропонувати господарському суду питання, які мають бути роз'яснені судовим експертом. Остаточне коло цих питань встановлюється господарським судом в ухвалі.

Проведення судової експертизи доручається державним спеціалізованим установам чи безпосередньо особам, які відповідають вимогам, встановленим Законом України «Про судову експертизу». Особа, яка проводить судову експертизу користується правами і несе обов'язки. Сторони і прокурор, який бере участь в судовому процесі, мають право до початку проведення судової експертизи заявити відвід судовому експерту в порядку та з підстав, зазначених у частинах п'ятій і шостій статті 31 ГПК.

Кодекс адміністративного судочинства (КАС) містить статтю 81 «Призначення судової експертизи». Дана стаття передбачає, що для з'ясування обставин, які мають значення для справи і потребують спеціальних знань у галузі науки, мистецтва, техніки, ремесла тощо, суд може призначити експертизу.

Особи, які беруть участь у справі, мають право подати суду питання, на які потрібна відповідь експерта. Кількість і зміст питань, за якими має бути проведена експертиза, визначаються судом. Суд повинен вмотивувати відхилення питань осіб, які беруть участь у справі. Особи, які беруть участь у справі, мають право просити суд призначити експертизу і доручити її проведення відповідній експертній установі або конкретному експерту. Якщо сторони домовилися про залучення експертами певних осіб, суд повинен призначити їх відповідно до цієї домовленості.

Якщо проведення експертизи доручено експертній установі, її керівник має право доручити проведення експертизи одному або кільком експертам, якщо судом не визначено конкретних експертів, у разі потреби – замінити виконавців експертизи, заявити клопотання щодо організації проведення досліджень поза межами експертної установи. В ухвалі про призначення експертизи суд попереджає експерта про кримінальну відповідальність за завідомо неправдивий висновок та за відмову без поважних причин від виконання покладених на нього обов'язків.

У частині призначення та проведення судової експертизи, положення Кодексу адміністративного судочинства містить положення, які майже тотожні з вимогами Цивільного процесуального кодексу. У таблиці 1 наведено вимоги до експертів, їх права, обов'язки та відповідальність у процесуальному законодавстві України.

Таблиця 1 – Вимоги до експертів, їх права, обов'язки та відповідальність у процесуальному законодавстві України

Поняття	Кримінальний процесуальний кодекс України від 13 квітня 2012 року № 4651-VI (із змінами і доповненнями) [3]	Цивільний процесуальний кодекс України від 18 березня 2004 року № 1618-IV (із змінами і доповненнями) [4]	Господарський процесуальний кодекс України від 6 листопада 1991 року № 1798-XII (із змінами і доповненнями) [5]	Кодекс адміністративного судочинства від 6 липня 2005 року № 2747-IV (із змінами і доповненнями) [6]
Експерт	Стаття 69. Експерт (частина 1) Експертом у кримінальному провадженні є особа, яка володіє науковими, технічними або іншими спеціальними знаннями, має право відповідно до Закону України «Про судову експертизу» на проведення експертизи і якій доручено провести дослідження об'єктів, явищ і процесів, що містять відомості про обставини вчинення кримінального правопорушення, та дати висновок з питань, які виникають під час кримінального провадження і стосуються сфери її знань.	Стаття 53. Експерт (частина 1 і 2) Експертом є особа, якій доручено провести дослідження матеріальних об'єктів, явищ і процесів, що містять інформацію про обставини справи, і дати висновок з питань, які виникають під час розгляду справи і стосуються сфери її спеціальних знань. Як експерт може залучатися особа, яка відповідає вимогам, встановленим Законом України «Про судову експертизу» і внесена до Державного реєстру атестованих судових експертів.	Стаття 31. Участь в судовому процесі судового експерта В судовому процесі може брати участь судовий експерт.	Стаття 66. Експерт (частина 1 і 2) Експертом є особа, яка має необхідні знання та якій в порядку, встановленому Кодексом адміністративного судочинства, доручається дати висновок з питань, що виникають під час розгляду справи і стосуються спеціальних знань цієї особи, шляхом дослідження матеріальних об'єктів, явищ і процесів, що містять інформацію про обставини у справі. Як експерт може залучатися особа, яка відповідає вимогам, встановленим Законом України «Про судову експертизу».
Права експерта	Стаття 69. Експерт (частина 3) Експерт має право: 1) знайомитися з матеріалами кримінального провадження, що стосуються предмета дослідження; 2) заявляти клопотання про надання додаткових матеріалів і зразків та вчинення інших дій, пов'язаних із проведенням експертизи; 3) бути присутнім під	Стаття 53. Експерт (частина 10, 11, 12) Експерт має право: 1) знайомитися з матеріалами справи, що стосуються предмета дослідження; 2) заявляти клопотання про подання йому додаткових матеріалів і зразків; 3) викладати у висновку судової експертизи виявлені в ході її проведення факти, які мають	Стаття 31. Участь в судовому процесі судового експерта Права судового експерта визначаються Господарським процесуальним кодексом України та Законом України «Про судову експертизу». Судовий експерт, оскільки це необхідно для дачі висновку, має право знайомитися з матеріалами справи,	Стаття 66. Експерт (частина 10, 11, 12) Експерт має право: 1) знайомитися з матеріалами справи, що стосуються предмета дослідження; 2) заявляти клопотання про подання йому додаткових матеріалів і зразків; 3) викладати у висновку судової експертизи виявлені в ході її проведення факти, які мають

Поняття	Кримінальний процесуальний кодекс України від 13 квітня 2012 року № 4651-VI (із змінами і доповненнями) [3]	Цивільний процесуальний кодекс України від 18 березня 2004 року № 1618-IV (із змінами і доповненнями) [4]	Господарський процесуальний кодекс України від 6 листопада 1991 року № 1798-XII (із змінами і доповненнями) [5]	Кодекс адміністративного судочинства від 6 липня 2005 року № 2747-IV (із змінами і доповненнями) [6]
	<p>час вчинення процесуальних дій, що стосуються предметів та об'єктів дослідження;</p> <p>4) викладати у висновку експертизи виявлені в ході її проведення відомості, які мають значення для кримінального провадження і з приводу яких йому не були поставлені запитання;</p> <p>5) ставити запитання, що стосуються предмета та об'єктів дослідження, особам, які беруть участь у кримінальному провадженні;</p> <p>6) одержати винагороду за виконану роботу та відшкодування витрат, пов'язаних із проведенням експертизи і викликом для надання пояснень чи показань, у разі, якщо проведення експертизи не є службовим обов'язком особи, яка залучена як експерт;</p> <p>7) заявляти клопотання про забезпечення безпеки у випадках, передбачених законом;</p> <p>8) користуватися іншими правами, передбаченими Законом України «Про судову експертизу».</p> <p>Експерт може відмовитися від давання висновку,</p>	<p>значення для справи і з приводу яких йому не були задані питання;</p> <p>4) бути присутнім під час вчинення процесуальних дій, що стосуються предмета і об'єктів дослідження;</p> <p>5) задавати питання особам, які беруть участь у справі, та свідкам;</p> <p>6) користуватися іншими правами, встановленими Законом України «Про судову експертизу»</p> <p>Експерт має право на оплату виконаної роботи та на компенсацію витрат, пов'язаних з проведенням експертизи і викликом до суду.</p> <p>Експерт може відмовитися від давання висновку, якщо подані йому матеріали недостатні для виконання покладених на нього обов'язків. Заява про відмову повинна бути вмотивованою.</p>	<p>брати участь в огляді та дослідженні доказів, просити господарський суд про надання йому додаткових матеріалів.</p> <p>Судовий експерт має право відмовитися від дачі висновку, якщо наданих йому матеріалів недостатньо або якщо він не має необхідних знань для виконання покладеного на нього обов'язку.</p>	<p>значення для справи і з приводу яких йому не були задані питання;</p> <p>4) бути присутнім під час вчинення процесуальних дій, що стосуються предмета і об'єктів дослідження;</p> <p>5) задавати питання особам, які беруть участь у справі, та свідкам;</p> <p>6) користуватися іншими правами, встановленими Законом України «Про судову експертизу».</p> <p>Експерт має право на оплату виконаної роботи та на компенсацію витрат, пов'язаних з проведенням експертизи і викликом до суду.</p> <p>Експерт може відмовитися від давання висновку, якщо поданих йому матеріалів недостатньо для виконання покладених на нього обов'язків або якщо він не володіє необхідними знаннями для виконання покладених на нього обов'язків.</p>

Поняття	Кримінальний процесуальний кодекс України від 13 квітня 2012 року № 4651-VI (із змінами і доповненнями) [3]	Цивільний процесуальний кодекс України від 18 березня 2004 року № 1618-IV (із змінами і доповненнями) [4]	Господарський процесуальний кодекс України від 6 листопада 1991 року № 1798-XII (із змінами і доповненнями) [5]	Кодекс адміністративного судочинства від 6 липня 2005 року № 2747-IV (із змінами і доповненнями) [6]
	якщо поданих йому матеріалів недостатньо для виконання покладених на нього обов'язків. Заява про відмову має бути вмотивованою.			
Експерт не має права:	Стаття 69. Експерт (частина 4) Експерт не має права за власною ініціативою збирати матеріали для проведення експертизи.	Стаття 53. Експерт (частина 5 і 8) Експерт не має права за власною ініціативою збирати матеріали для проведення експертизи; спілкуватися з особами, які беруть участь у справі, а також іншими учасниками цивільного процесу, за винятком дій, пов'язаних з проведенням експертизи; розголошувати відомості, що стали йому відомі у зв'язку з проведенням експертизи, або повідомляти будь-кому, крім суду, про результати експертизи. Експерт не має права передоручати проведення експертизи іншій особі.		Стаття 66. Експерт (частина 5 і 8) Експерт не має права за власною ініціативою збирати матеріали для проведення експертизи; спілкуватися з особами, які беруть участь у справі, а також з іншими учасниками адміністративного процесу, за винятком дій, пов'язаних з проведенням експертизи; розголошувати відомості, що стали йому відомі у зв'язку з проведенням експертизи, або повідомляти будь-кому, крім суду, про результати експертизи. Експерт не має права передоручати проведення експертизи іншій особі.
Обов'язки експерта	Стаття 69. Експерт (частина 5 і 6) Експерт зобов'язаний: 1) особисто провести повне дослідження і дати обґрунтований та об'єктивний письмовий висновок на поставлені йому запитання, а в разі необхідності -	Стаття 53. Експерт (частина 3, 4, 6, 7, 9) Експерт зобов'язаний з'явитися за викликом суду, провести повне дослідження і дати обґрунтований та об'єктивний письмовий висновок на задані йому питання, а у разі	Стаття 31. Участь в судовому процесі судового експерта Обов'язки судового експерта визначаються Господарським процесуальним кодексом України та Законом України «Про судову експертизу».	Стаття 66. Експерт (частина 3, 4, 6, 7, 9) Експерт зобов'язаний провести повне дослідження і дати обґрунтований та об'єктивний письмовий висновок щодо поставлених йому питань, у разі необхідності -

Поняття	Кримінальний процесуальний кодекс України від 13 квітня 2012 року № 4651-VI (із змінами і доповненнями) [3]	Цивільний процесуальний кодекс України від 18 березня 2004 року № 1618-IV (із змінами і доповненнями) [4]	Господарський процесуальний кодекс України від 6 листопада 1991 року № 1798-XII (із змінами і доповненнями) [5]	Кодекс адміністративного судочинства від 6 липня 2005 року № 2747-IV (із змінами і доповненнями) [6]
	<p>роз'яснити його;</p> <p>2) прибути до слідчого, прокурора, суду і дати відповіді на запитання під час допиту;</p> <p>3) забезпечити збереження об'єкта експертизи. Якщо дослідження пов'язане з повним або частковим знищенням об'єкта експертизи або зміною його властивостей, експерт повинен одержати на це дозвіл від особи, яка залучила експерта;</p> <p>4) не розголошувати без дозволу сторони кримінального провадження, яка його залучила, чи суду відомості, що стали йому відомі у зв'язку з виконанням обов'язків, або не повідомляти будь-кому, крім особи, яка його залучила, чи суду про хід проведення експертизи та її результати;</p> <p>5) заявити самовідвід за наявності обставин, передбачених Кримінальним процесуальним кодексом України.</p> <p>Експерт невідкладно повинен повідомити особу, яка його залучила, чи суд, що доручив проведення експертизи, про неможливість проведення</p>	<p>необхідності - роз'яснити його.</p> <p>Під час проведення дослідження експерт повинен забезпечити збереження об'єкта експертизи. Якщо дослідження пов'язане з повним або частковим знищенням об'єкта експертизи або зміною його властивостей, експерт має одержати на це відповідний дозвіл суду, який оформляється ухвалою.</p> <p>Експерт невідкладно повинен повідомити суд про неможливість проведення ним експертизи через відсутність у нього необхідних знань або без залучення інших експертів.</p> <p>У разі виникнення сумніву щодо змісту та обсягу доручення експерт невідкладно заявляє суду клопотання щодо його уточнення або повідомляє суд про неможливість проведення ним експертизи за заданими питаннями.</p> <p>У разі постановлення ухвали суду про припинення проведення експертизи, експерт зобов'язаний негайно подати матеріали справи та інші документи, що використовувалися</p>	<p>Судовий експерт зобов'язаний за ухвалою господарського суду з'явитись на його виклик і дати мотивований висновок щодо поставлених йому питань. Висновок робиться у письмовій формі.</p>	<p>прибути за викликом суду, дати висновок або роз'яснити його в судовому засіданні.</p> <p>Під час проведення дослідження експерт повинен забезпечити збереження об'єкта експертизи. Якщо дослідження пов'язане з повним або частковим знищенням об'єкта експертизи або зміною його властивостей, експерт має одержати на це відповідний дозвіл суду, який оформлюється ухвалою.</p> <p>Експерт невідкладно повинен повідомити суд про неможливість проведення ним експертизи через відсутність у нього необхідних знань або без залучення інших експертів.</p> <p>У разі виникнення сумніву щодо змісту та обсягу доручення експерт невідкладно заявляє суду клопотання щодо його уточнення або повідомляє суд про неможливість проведення ним експертизи за заданими питаннями.</p> <p>У разі постановлення ухвали суду про припинення проведення експертизи експерт зобов'язаний негайно подати матеріали справи та інші</p>

Поняття	Кримінальний процесуальний кодекс України від 13 квітня 2012 року № 4651-VI (із змінами і доповненнями) [3]	Цивільний процесуальний кодекс України від 18 березня 2004 року № 1618-IV (із змінами і доповненнями) [4]	Господарський процесуальний кодекс України від 6 листопада 1991 року № 1798-XII (із змінами і доповненнями) [5]	Кодекс адміністративного судочинства від 6 липня 2005 року № 2747-IV (із змінами і доповненнями) [6]
	експертизи через відсутність у нього необхідних знань або без залучення інших експертів. У разі виникнення сумніву щодо змісту та обсягу доручення експерт невідкладно заявляє клопотання особі, яка призначила експертизу, чи суду, що доручив її проведення, щодо його уточнення або повідомляє про неможливість проведення експертизи за поставленим запитанням або без залучення інших осіб.	для проведення експертизи.		документи, що використовувалися для проведення експертизи.
Відповідальність експерта	Стаття 70. Відповідальність експерта За завідомо неправдивий висновок, відмову без поважних причин від виконання покладених обов'язків у суді, невиконання інших обов'язків експерт несе відповідальність, встановлену законом.	Стаття 53. Експерт (частина 13) За завідомо неправдивий висновок або за відмову без поважних причин від виконання покладених на нього обов'язків експерт несе кримінальну відповідальність, а за невиконання інших обов'язків - відповідальність, встановлену законом.	Стаття 31. Участь в судовому процесі судового експерта Відповідальність судового експерта визначаються Господарським процесуальним кодексом України та Законом України «Про судову експертизу».	Стаття 66. Експерт (частина 13) За завідомо неправдивий висновок, відмову без поважних причин від виконання покладених на нього обов'язків у суді експерт несе кримінальну відповідальність.

Виходячи з вище наведеної інформації, можна зробити наступні висновки:

- експертиза з економічних питань призначається на загальних підставах з дотриманням вимог Закону України «Про судову експертизу» і процесуального законодавства;
- проведення економічної експертизи знаходиться у частині підпорядкування Міністерства юстиції України;
- у межах судової економічної експертизи виділяються: експертиза документів бухгалтерського, податкового обліку і звітності; експертиза документів про економічну діяльність підприємств і організацій; експертиза документів фінансово-кредитних операцій;

- у цілому, порядок призначення та проведення судової експертизи, а також права, обов'язки та відповідальність судових експертів у процесуальному законодавстві подібні;
- Кримінальний процесуальний кодекс України у частині 2 статті 69 «Експерт» окремо передбачає коло осіб, які не можуть бути експертами. В інших процесуальних кодексах, дане поняття розглядається у загальному переліку учасників;
- у частині визначення особи експерта, його прав, обов'язків та відповідальності положення Кодексу адміністративного судочинства дублюють вимоги Цивільного процесуального кодексу;
- максимально наближеними до вимог Закону України «Про судову експертизу» є положення Кримінального процесуального кодексу.

Подальші наші дослідження буде присвячено розгляду документального оформлення результатів судово-економічних експертиз та визначенню порядку призначення і атестації судових експертів з економічних питань.

Список літератури

1. Закон України «Про судову експертизу» від 25 лютого 1994 року № 4038-XII (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/main/index>
2. Інструкція про призначення та проведення судових експертиз та експертних досліджень від 08.10.98 р. № 53/5 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/main/index>
3. Кримінальний процесуальний кодекс України від 13 квітня 2012 року № 4651-VI (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/main/index>
4. Цивільний процесуальний кодекс України від 18 березня 2004 року № 1618-IV (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/main/index>
5. Господарський процесуальний кодекс України від 6 листопада 1991 року № 1798-XII (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/main/index>
6. Кодекс адміністративного судочинства від 6 липня 2005 року № 2747-IV (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/main/index>

Olga Pugachenko

Kirovograd National Technical University

Procedural Legislation Requirements Regarding Experts' Participation in Forensic Examination on Economic Issues

The paper goal is to review and summarize the procedure of appointing and conducting forensic examination on economic issues.

The following is singled out within the forensic economic examination: accounting and taxation documents examination, examination of documents on the economic activity of enterprises and organizations, and examination of documents related to financial and credit transactions. We have reviewed the terms and conditions of appointment and conduction of forensic examination on economic issues in the procedural legislation. Expert's certain rights, obligations and responsibilities in the Criminal Procedure Code of Ukraine, the Civil Procedure Code of Ukraine, the Commercial Procedure Code of Ukraine and the Code of Administrative Court Procedure of Ukraine.

It has been established that, in general, the appointment and conduction of forensic analysis as well as forensic expert's rights, obligations and responsibilities in the procedural legislation are similar.

forensic examination, forensic expert, examination purpose, examination conduction, procedural legislation, rights, obligations, responsibilities

Одержано 31.10.13

УДК 336.226.332

В.В. Письменний, доц., канд. екон. наук

Тернопільський національний економічний університет

Зміна механізму справляння збору за першу реєстрацію транспортного засобу: екологічний підхід

Вироблено теоретичні та практичні підходи до вдосконалення механізму справляння збору за першу реєстрацію транспортного засобу. Вивчено досвід зарубіжних країн, де функціонують „екологічні” підсистеми оподаткування транспортних засобів. Запропоновано науково обґрунтовані заходи з екологізації збору за першу реєстрацію транспортного засобу, що дасть змогу збільшити податкові надходження, забезпечити ощадливе використання енергетичних ресурсів, поліпшити екологічну ситуацію в країні та регіонах.

підсистема оподаткування транспортних засобів, реєстраційний податок (збір), збір за першу реєстрацію транспортного засобу, податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів, екологічна безпека, екологізація оподаткування

В.В. Письменный

Тернопольский национальный экономический университет

Изменение механизма взимания сбора за первую регистрацию транспортного средства: экологический подход

Выработаны теоретические и практические подходы к усовершенствованию механизма взимания сбора за первую регистрацию транспортного средства. Изучен опыт зарубежных стран, где функционируют „экологические” подсистемы налогообложения транспортных средств. Предложены научно обоснованные мероприятия по экологизации сбора за первую регистрацию транспортного средства, что позволит увеличить налоговые поступления, обеспечить экономное использование энергетических ресурсов, улучшить экологическую ситуацию в стране и регионах.

подсистема налогообложения транспортных средств, регистрационный налог (сбор), сбор за первую регистрацию транспортного средства, налог с владельцев транспортных средств и других самоходных машин и механизмов, экологическая безопасность, экологизация налогообложения

З прийняттям Податкового кодексу України в податковій системі нашої держави з'явився відносно новий податковий платіж – збір за першу реєстрацію транспортного засобу. Його праобразом можна вважати податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів, який був одним з інструментів фінансування утримання, будівництва, реконструкції та ремонту автомобільних шляхів, а також проведення природоохоронних заходів на водоймах. Метою ж впровадження „нового” платежу стало приведення у відповідність до загальносвітових вимог вітчизняної підсистеми оподаткування транспортних засобів, що мала низку недоліків і потребувала їх усунення в контексті євроінтеграційних перетворень.

Серед представників української фінансової науки дослідженням питань оподаткування транспортних засобів займалися В.Л. Андрущенко, Т.І. Єфименко, Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, С.В. Онишко, Л.Л. Тарангул, В.М. Федосов, С.І. Юрій та інші. Навколо цієї проблеми сконцентрована увага практиків-фінансистів В.А. Копилова, О.В. Клименка, Є.Ю. Кузькіна, С.І. Лекаря, С.О. Рибак,

Ю.І. Шевченка, О.С. Шнипка, В.Ю. Хомутинік, Ф.О. Ярошенка й інших. Проте сучасні виклики, породжені незадовільним станом механізму справляння збору за першу реєстрацію транспортного засобу, диктують вивчення зарубіжного досвіду та обґрунтування на його основі заходів щодо екологізації даного платежу.

Метою статті є вироблення науково теоретичних і практичних підходів до вдосконалення механізму справляння збору за першу реєстрацію транспортного засобу за прикладом країн, де успішно функціонують „екологічні” підсистеми оподаткування транспортних засобів. Це дасть змогу не тільки збільшити податкові надходження до місцевих бюджетів, а й забезпечити ощадливе використання енергетичних ресурсів, поліпшити екологічну ситуацію в країні та регіонах.

На відміну від підсистем оподаткування транспортних засобів за кордоном, збір за першу реєстрацію транспортного засобу в Україні виконує тільки фіскальну функцію. Натомість у зарубіжних країнах його аналоги відносяться до екологічних платежів, позаяк дають змогу зменшити негативний вплив на навколишнє середовище та заохотити до економного споживання палива. Будучи важливим джерелом наповнення дохідної частини бюджету, вони сприяють поширенню виробництва і продажів низьковуглецевих й екологічних транспортних засобів. Зокрема, в Австрії, Бельгії, Греції, Данії, Латвії, Португалії, Словенії механізм справляння реєстраційного податку базується на викидах діоксиду вуглецю і витратах палива.

Впровадження такої норми в Україні дасть змогу екологізувати збір за першу реєстрацію транспортного засобу та збільшити його надходження до місцевих бюджетів. Серед можливостей вдосконалення механізму справляння даного платежу є використання досвіду Словенії, де порядок розрахунку реєстраційного податку визначається на основі вартості транспортного засобу, виду палива і викидів CO₂ (табл. 1). Наприклад, для транспортного засобу з бензиновим двигуном, викиди якого не перевищують 110 г/км, податкові зобов'язання будуть складати 0,5% його вартості. Причому зі зростанням викидів у понад 250 г/км вони становитимуть 28% вартості транспортного засобу з бензиновим двигуном та 31% з дизельним двигуном.

Таблиця 1 – Порядок розрахунку реєстраційного податку (збору) в зарубіжних країнах [1]

Викиди CO ₂	Ставки	
<i>Греція</i>		
До 100 г/км	0 євро за 1 г/км	
101–120 г/км	0,90 євро за 1 г/км	
121–140 г/км	1,10 євро за 1 г/км	
141–160 г/км	1,70 євро за 1 г/км	
161–180 г/км	2,25 євро за 1 г/км	
181–200 г/км	2,55 євро за 1 г/км	
201–250 г/км	2,80 євро за 1 г/км	
Понад 250 г/км	3,40 євро за 1 г/км	
<i>Латвія</i>		
До 120 г/км	0,3 лат за 1 г/км	
121–170 г/км	1,0 лат за 1 г/км	
171–220 г/км	1,5 лат за 1 г/км	
221–250 г/км	2,5 лат за 1 г/км	
251–300 г/км	3,0 лат за 1 г/км	
301–350 г/км	4,0 лат за 1 г/км	
Понад 350 г/км	5,0 лат за 1 г/км	
<i>Португалія</i>		
До 115 г/км	4,03 євро × CO ₂ – 378,98 євро*	–
116–145 г/км	36,81 євро × CO ₂ – 4156,95 євро	–
146–175 г/км	42,72 євро × CO ₂ – 5010,87 євро	–

Продовження таблиці 1

176–195 г/км	180,95 євро × CO ₂ – 16550,52 євро	–
Понад 195 г/км	143,39 євро × CO ₂ – 23321,94 євро	–
До 90 г/км	–	19,39 євро × CO ₂ – 1540,30 євро**
96–120 г/км	–	55,49 євро × CO ₂ – 50,23,11 євро
121–140 г/км	–	123,06 євро × CO ₂ – 13245,34 євро
141–160 г/км	–	136,85 євро × CO ₂ – 15227,57 євро
Понад 160 г/км	–	187,97 євро × CO ₂ – 23434,67 євро
<i>Словенія</i>		
До 110 г/км	0,5%*	1,0%**
111–120 г/км	1,0%	2,0%
121–130 г/км	1,5%	3,0%
131–150 г/км	3,0%	6,0%
151–170 г/км	6,0%	11,0%
171–190 г/км	9,0%	15,0%
191–210 г/км	13,0%	18,0%
211–230 г/км	18,0%	22,0%
231–250 г/км	23,0%	26,0%
Понад 250 г/км	28,0%	31,0%

* Для бензинових двигунів.

** Для дизельних двигунів.

На відміну від Словенії, у Греції та Латвії порядок розрахунку реєстраційного податку не спирається на вартість транспортного засобу й встановлюється у фіксованій сумі в євро або національній грошовій одиниці. Не дивлячись на диференційовані розміри податкових ставок, у Латвії діють менш жорсткі вимоги до справляння даного платежу, так як транспортні засоби з викидами діоксиду вуглецю до 120 г/км не оподатковуються. Натомість у Греції реєстраційним податком обкладаються власники транспортних засобів, викиди CO₂ яких перевищують 100 г/км, а з викидами понад 250 г/км податкова ставка дорівнюватиме 3,40 євро за 1 г/км.

Загалом же «контраст» податкових ставок настільки великий, що даний платіж виступає податковим регулятором економічних відносин в країні. Наприклад, у Греції за реєстрацію транспортного засобу з викидами діоксиду вуглецю 110 г/км потрібно буде сплатити 99 євро податку, а з викидами 360 г/км він становитиме 1224 євро. Аналогічний порядок розрахунку реєстраційного податку в Латвії: від 36 лат для транспортних засобів з викидами CO₂ 120 г/км до 1800 лат з викидами 360 г/км і більше. Порівнюючи механізм справляння даного платежу, видається логічнішим застосування у вітчизняній підсистемі оподаткування транспортних засобів вартості, виду палива та рівня викидів діоксиду вуглецю.

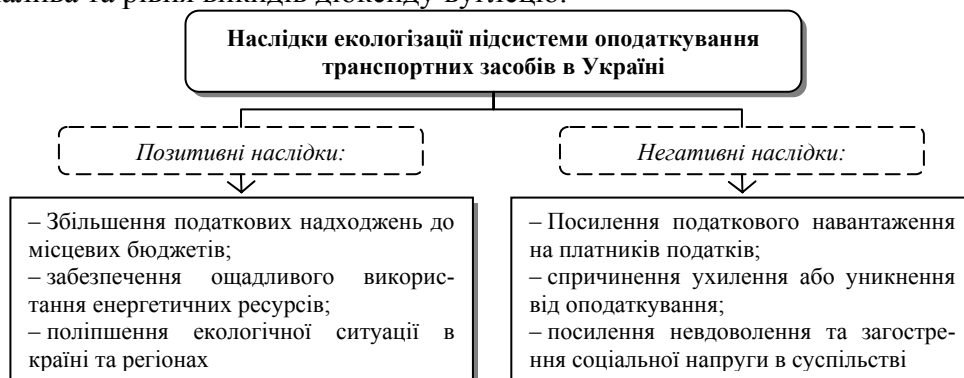


Рисунок 1 – Наслідки екологізації підсистеми оподаткування транспортних засобів в Україні

Безперечно такі заходи призведуть до збільшення податкового навантаження на платників податків, спричинять ухилення від оподаткування, посилять соціальну напругу в суспільстві, що негативно відобразиться на вітчизняній підсистемі оподаткування транспортних засобів. Проте це характерно для впровадження будь-якого нового платежу чи зміни механізму справляння існуючого, як-от збору за першу реєстрацію транспортного засобу. Інший ефект буде мати екологізація даного платежу, зокрема в частині зростання податкових надходжень до місцевих бюджетів, забезпечення ощадливого використання енергетичних ресурсів, поліпшення екологічної ситуації в країні та регіонах.

Нині у нашій державі база оподаткування збором за першу реєстрацію транспортного засобу визначається: для мотоциклів, легкових автомобілів, тракторів, вантажних автомобілів – за об'ємом циліндрів двигуна; для легкових автомобілів, обладнаних електродвигуном, а також суден, обладнаних двигуном, – за потужністю двигуна; для суден, не обладнаних двигуном, – за довжиною корпусу судна; для літаків та вертольотів – за злітною масою [2]. Зміна механізму справляння даного платежу на основі викидів діоксиду вуглецю забезпечить справедливість оподаткування, оскільки власники дорогих транспортних засобів сплачуватимуть більшу суму збору, а покупці будуть зважати на ощадливе природокористування.

Про вагому фіскальну роль реєстраційного податку свідчить досвід Словенії – невеликої за площею, чисельністю населення та кількістю транспортних засобів країни (табл. 2). У 2011 р. було мобілізовано 38,0 млн. євро даного платежу, що на 2,1 млн. євро, або 5,2% менше, ніж в 2010 р., та на 2,9 млн. євро, або 7,1% менше, ніж у 2009 р. Його справляння тісно пов'язане з економічною ситуацією в країні та залежить від купівельної спроможності середнього класу населення. Якщо за 2003–2008 рр. обсяг надходження реєстраційного податку в Словенії збільшився вдвічі, то на стільки ж скоротився за 2009–2011 рр. Цю тенденцію можна пов'язати з економічною нестабільністю в світі, яка зачепила ринки виробництва і продажу транспортних засобів.

Таблиця 2 – Надходження реєстраційного податку (збору) в зарубіжних країнах за 2003–2011 рр., млн. євро [3]

Країни	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Австрія	32,8	33,5	34,3	34,3	34,1	34,8	33,8	35,3	22,6
Бельгія	247,5	266,9	279,5	319,8	331,8	357,8	343,3	378,6	378,6
Греція	847,0	933,0	909,0	924,0	1023,0	826,0	522,0	269,0	98,0
Данія	1756,5	2329,7	2857,4	3188,6	3259,6	2561,6	1592,2	1815,8	1820,4
Латвія	–	7,4	13,7	19,7	23,9	13,5	3,7	5,0	7,7
Португалія	1013,7	1153,0	1211,9	1205,1	1220,7	945,6	714,3	831,8	643,7
Словенія	35,5	47,6	44,2	47,4	61,7	71,4	40,9	40,1	38,0

Причому схожа картина характерна для інших країн, де функціонує „екологічна” підсистема оподаткування транспортних засобів. Значне скорочення обсягів мобілізації реєстраційного податку проявилось у Греції з 522,0 млн. євро в 2009 р. до 98,0 млн. євро в 2011 р. та Португалії з 714,3 млн. євро у 2009 р. до 643,7 млн. євро в 2011 р. Тобто в тих країнах, які найбільше постраждали від глобальної економічної кризи, й до сьогодні їх економіки перебувають у стані стагнації або глибокої рецесії. Натомість в Данії його надходження збільшилися на 228,2 млн. євро, або 14,3%, у Бельгії – на 35,3 млн. євро, або 10,3%, в Латвії – на 4,0 млн. євро, або 8,1%, що може означати налагодження економічного розвитку.

Аналіз надходження збору за першу реєстрацію транспортного засобу в нашій державі показав його зростання після прийняття Податкового кодексу України у понад півтора рази (з 388,6 млн. грн. до 659,6 млн. грн.). Проте скасування податку з

власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів й звуження бази оподаткування за рахунок впровадження збору за першу реєстрацію транспортного засобу негативно позначилося на формуванні дохідної частини місцевих бюджетів. Адже в 2010 р. було мобілізовано 1,9 млрд. грн. податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів, що в 7 разів більше за показники збору за першу реєстрацію транспортного засобу (табл. 3).

Таблиця 3 – Надходження податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів за 2003–2010 рр., млн. грн. [4]

Види платежу	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Податок з власників наземних транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів (юридичних осіб)	362,6	353,3	418,3	496,0	473,1	474,3	488,2	438,4
Податок з власників наземних транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів (з громадян)	237,1	304,8	414,5	588,0	725,2	898,1	859,4	1246,6
Надходження сум ре-структурованої заборгованості зі сплати податку власниками транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів	0	0,007	-0,003	0,008	0,0006	-0,0005	0,0001	-0,0001
Податок з власників водних транспортних засобів	0,5	0,6	0,6	0,9	0,9	1,0	1,0	1,1
Податок з власників наземних транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів (юридичних осіб), зареєстрованих у м. Києві	–	–	–	–	63,2	71,3	78,2	66,7
Податок з власників наземних транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів (з громадян), зареєстрованих у м. Києві	–	–	–	–	92,1	113,5	111,4	152,4
Податок з власників водних транспортних засобів, зареєстрованих в м. Києві	–	–	–	–	0,2	0,2	0,2	0,2
Всього	600,1	658,7	833,4	1084,8	1354,6	1558,4	1538,3	1905,4

У структурі надходження податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів найбільшу частку займав платіж, сплачений фізичними особами (в 2010 р. вона становила 65,4% і зросла порівняно з 2003 р. на 25,9 в.п.). Протилежна ситуація характерна для 2003 р., коли питома вага платежу, сплаченого юридичними особами, перевищувала 60%. Зміна тенденції надходження податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів пояснюється збільшенням кількості транспортних засобів, зареєстрованих на фізичних осіб, що є непрямою ознакою поліпшення економічної ситуації в країні й зростання купівельної спроможності середнього класу населення.

Як зазначалося, обсяг мобілізованого збору за першу реєстрацію транспортного засобу за 2011–2012 рр. був значно менший, ніж податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів (табл. 4). Незважаючи на те, що механізм справляння даного платежу в основному залишився тим самим, визначення об'єкта оподаткування істотно спростилося, а список оподатковуваних транспортних

засобів значно розширився (зокрема, крім автомобілів, суден тощо збором обкладаються літаки та вертольоти) [5, с. 141]. При цьому відношення питомої ваги збору за першу реєстрацію транспортного засобу, сплаченого фізичними та юридичними особами, зазнало ще більших змін (відповідно 86,2% і 7,5%).

Таблиця 4 – Надходження збору за першу реєстрацію транспортного засобу за 2011–2012 рр., млн. грн. [4]

Види платежу	2011 р.	2012 р.
Збір за першу реєстрацію колісних транспортних засобів (юридичних осіб)	35,5	49,4
Збір за першу реєстрацію колісних транспортних засобів (фізичних осіб)	320,0	568,4
Збір за першу реєстрацію суден (юридичних осіб)	0,2	0,2
Збір за першу реєстрацію суден (фізичних осіб)	0,2	0,1
Збір за першу реєстрацію літаків і вертольотів (юридичних осіб)	6,6	2,8
Збір за першу реєстрацію літаків і вертольотів (фізичних осіб)	0,03	0,04
Збір за першу реєстрацію колісних транспортних засобів (юридичних осіб), зареєстрованих у м. Києві	10,9	12,7
Збір за першу реєстрацію колісних транспортних засобів (фізичних осіб), зареєстрованих у м. Києві	10,3	22,9
Збір за першу реєстрацію суден (юридичних осіб), зареєстрованих у м. Києві	0,02	0,2
Збір за першу реєстрацію суден (фізичних осіб), зареєстрованих у м. Києві	0,2	0,5
Збір за першу реєстрацію літаків і вертольотів (юридичних осіб), зареєстрованих у м. Києві	4,5	2,5
Збір за першу реєстрацію літаків і вертольотів (фізичних осіб), зареєстрованих у м. Києві	0,01	0,01
Всього	388,6	659,6

Загалом же проведене дослідження показало деструктивний характер трансформації підсистеми оподаткування транспортних засобів в Україні, оскільки ані регулюючої, ані фіскальної цілі не було досягнуто. Зниження податкового навантаження не вплинуло на ринки виробництва і продажу транспортних засобів, а зменшення податкових надходжень до місцевих бюджетів сильно відобразилося на їх фінансовому забезпеченні. Натомість за кордоном реєстраційний податок, будучи важливим джерелом наповнення дохідної частини бюджету, спрямований на поширення низьковуглецевих й екологічних транспортних засобів, що є однією з причин екологізації збору за першу реєстрацію транспортного засобу.

Транспортні засоби є найбільшими забруднювачами навколишнього середовища, тому уряду нашої держави потрібно усвідомити, що зміна механізму справляння даного платежу є першочерговою необхідністю. В основу „нового” збору за першу реєстрацію транспортного засобу потрібно закласти норму, згідно з якою особи, котрі відповідальні за забруднення, повинні нести витрати за нього. Тільки в такому випадку можна зменшити кількість транспортних засобів, які не відповідають світовим вимогам екологічної безпеки. На практиці дані новації сприятимуть гармонізації вітчизняного податкового законодавства – важливого чинника інтеграції України до європейського співтовариства.

Проте змінювати механізм справляння збору за першу реєстрацію транспортного засобу необхідно обачно з тим, аби не спричинити різке суспільне невдоволення, надмірне збільшення податкового навантаження, ухилення від оподаткування. Для цього упродовж 2015–2017 рр. слід встановити перехідний період,

в межах якого розробити шкалу диференційованих податкових ставок, що базуються на вартості транспортного засобу та викидах діоксиду вуглецю (табл. 5). Натомість з 2018 р. оподаткуванню не мають підлягати тільки транспортні засоби, викиди CO₂ яких не перевищують 100 г/км, а з викидами 100–300 г/км податкові зобов'язання повинні становити від 1% до 8% вартості транспортного засобу.

Таблиця 5 – Ставки збору за першу реєстрацію транспортного засобу

Викиди CO ₂	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
До 100 г/км	0%	0%	0%	0%
101–150 г/км	0%	0%	0,5%	1%
151–200 г/км	0%	1%	2%	3,5%
201–250 г/км	2%	2,5%	4%	5%
251–300 г/км	3,5%	4%	5,5%	6,5%
Понад 300 г/км	4%	5,5%	6%	8%

При цьому подальші наукові пошуки варто спрямувати на побудову економіко-математичної моделі екологізованого збору за першу реєстрацію транспортного засобу і проведення відповідних розрахунків. В її основу потрібно закласти елементи механізму справляння реєстраційного податку за прикладом Словенії, де успішно функціонує підсистема оподаткування транспортних засобів, утім з менш жорсткими екологічними нормами щодо порядку його розрахунку. Це дасть змогу уникнути негативних наслідків адаптації та збільшити податкові надходження до місцевих бюджетів, забезпечуючи ощадливе використання енергетичних ресурсів і поліпшуючи екологічну ситуацію в країні та регіонах.

Список літератури

1. Registration Fees [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.unep.org/transport/gfei/autotool/approaches/economic_instruments/varied_registration_fees.asp#chile.
2. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/nk/>.
3. Car Registration Taxes [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>.
4. Виконання державного бюджету [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>.
5. Науково-практичний коментар до Податкового кодексу України: в 3 т. / Заг. ред., передмова Ф.О. Ярошенка. Том 3. – Ірпінь: НУДПСУ, 2010. – 804 с.

Vitaliy Pysmennyi

Ternopil National Economic University

Changing the Mechanism of Levying of First Vehicle Registration Fee: an Ecological Approach

The purpose of article is the development of theoretical and practical approaches to improve the mechanism of levying of first vehicle registration fee.

Foreign experience of the mechanism of levying of car registration taxes (fees), based on carbon dioxide emissions and fuel consumption, is studied. Established that environmental car registration taxes (fees) are an important source of budget revenues, spread of production and sales of low carbon and environmental vehicles. In basis of „new” first vehicle registration fee laid a provision whereby persons, who are responsible for pollution, should bear the cost for it, is offered. It will reduce the number of vehicles that do not meet international standards of environmental safety.

The proposed measures will enable to increase tax revenues, ensure economical use of energy resources, and improve the ecological situation in the country and regions.

subsystem of vehicle taxation, car registration tax (fee), first vehicle registration fee, tax on vehicle owners and other self-propelled machinery, environmental safety, ecologization of taxation

Одержано 07.10.13

УДК 352.07

Л.М. Фільштейн, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Розподіл повноважень між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади

Аналізуються проблеми здійснення адміністративної реформи на регіональному рівні. Визначається, що важливим чинником на регіональному рівні є чітке розмежування повноважень та функцій між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування.

адміністративна реформа, державне управління, місцеве самоврядування, органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, регіональна політика

Л.Н. Фильштейн

Кировоградский национальный технический университет

Распределение полномочий между органами местного самоуправления и органами исполнительной власти

Анализируются проблемы осуществления административной реформы на региональном уровне. Определяется, что, является важным фактором в сфере публичной администрации на региональном уровне, а также четкое распределение полномочий и функций между органами исполнительной власти и органами местного самоуправления.

административная реформа, государственное управление, местное самоуправление, органы исполнительной власти, органы местного самоуправления, региональная политика

Постановка проблеми. Шлях до створення України як суверенної, незалежної, правової держави виявився дуже складним, тому, що не існує чіткого розмежування прав і відповідальності між центральними, регіональними органами влади та законодавчим органом. Неefективна система адміністративного управління, яка не мала належного виконавчого механізму та зворотного зв'язку, зумовила дублювання функцій та неможливість використання владних повноважень.

Аналіз основних досліджень. Проблеми вдосконалення розподілу повноважень між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування розкриваються у значній кількості відповідних наукових і публіцистичних робіт як у вітчизняному, так і в зарубіжному науковому середовищі. Н. Р. Нижник, В. Б. Авер'янов, В. М. Алексеев розглядають проблему з позиції державницької теорії й додержуються принципу децентралізації частини повноважень органів виконавчої влади [2]. Вони досліджують розподіл повноважень між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування в контексті централізації і децентралізації державної влади та впровадження на регіональному рівні принципу субсидіарності державної влади, на якому наголошує Європейська Хартія місцевого самоврядування. Н. Т. Гончарук, В. П. Тимошук, В. М. Литвин, Л. А. Пашко розглядають місцеве самоврядування як самостійне джерело публічної влади, яке має існувати не тільки на базовому рівні (село, селище, місто), але й на регіональному (область, район). За державою, нарівні обласних державних адміністрацій, повинні залишитись лише контрольно-наглядові функції, а виконавчі функції повинні бути передані до компетенції рад [6].

Широке обговорення цього питання свідчить про його актуальність та необхідність більш поглибленого вивчення проблеми владних повноважень на

регіональному рівні. Чітке розуміння функцій і ролі органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування в системі державного управління та місцевого самоврядування має стати основою для здійснення адміністративної реформи загалом, зокрема адміністративно - територіальної реформи, реформи місцевого самоврядування [1].

Метою статті являється необхідність привернути увагу до розподілу повноважень між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування під час упровадження адміністративної реформи на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу. Складність розв'язання цього питання обумовлений історичними факторами розвитку нашої країни. За останні роки в Україні відбувався пошук найбільш оптимальної моделі співіснування системи державного управління та місцевого самоврядування. Характерною рисою цих реформ було те, що вони розвивались на фоні політичної та економічної кризи. За висновками вітчизняних та закордонних експертів, та модель державного управління, яку ми побудували в Україні, сьогодні не відповідає європейській моделі. Конституція України, закони України «Про місцеве самоврядування в Україні» та «Про місцеві державні адміністрації» законодавчо визнали повноваження місцевого самоврядування, але делегування повноважень на регіональному рівні обласним державним адміністраціям перетворило обласні та районні ради на представницькі органи з формальними повноваженнями, які цілком залежні від центральної виконавчої влади. Адміністративна реформа 1998 р. лише окреслила проблему дублювання повноважень на місцевому та регіональному рівнях.

Необхідність конкретизації діяльності влади на місцевому рівні з метою підвищення ролі регіонів у суспільно-економічній модернізації країни стала основою президентської програми В. Януковича, а також програми економічних реформ на 2010-2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [4]. Проведення найближчим часом в Україні адміністративної реформи за новими принципами стало головним пріоритетом влади. Упровадження адміністративної реформи повинно зробити владу відкритою, прозорою, ефективною та підконтрольною громадянам. Її реалізація повинна сприяти якості надання адміністративних послуг, посилити захист прав і законних інтересів громадян та забезпечуватиме подальший розвиток громадянського суспільства [4, с. 19].

Уперше за роки незалежності чітко окреслена ідеологія проведення адміністративної реформи, яка базується на врахуванні специфіки кожного регіону. Підкреслена необхідність прийняття нової концепції адміністративної реформи, що матиме системний характер і визначатиме основні напрями її проведення. Нормативно-правові акти, передбачені адміністративною реформою, мають пріоритетний характер порівняно з іншими законодавчими актами. Головним завданням адміністративної реформи визначено створення раціональної і оптимальної системи органів виконавчої влади не лише на центральному, а й на місцевому рівні; здійснення ефективного розподілу функцій і повноважень між органами влади. Підкреслено, що від успішності адміністративної реформи значною мірою залежить економічний розвиток країни.

У середині 2011 р. був розроблений та надісланий до регіонів проект постанови Кабінету Міністрів України «Про типові штати органів місцевого самоврядування», розроблений Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. У проекті постанови пропонується затвердити типовий штат апарату обласної ради в кількості 33 - 40 штатних одиниць, апарату районних рад - 9 штатних одиниць. Єдиним критерієм, який беруть за основу розрахунків чисельності штатних одиниць в обласній раді, являється кількість населення в області; кількість штатних одиниць у районній раді фіксована й не

передбачає будь-яких змінних факторів. У проекті постанови було проігноровані такі важливі фактори, як: кількість депутатів ради - кількість постійних комісій, фракцій, депутатських груп; кількість адміністративно-територіальних одиниць; обсяг повноважень, делегованих обласною чи районною радою відповідній державній адміністрації. Проект постанови покладає на органи місцевого самоврядування контроль за виконанням делегованих місцевим державним адміністраціям повноважень. Він підготовлений лише з позиції державницької теорії та ігнорує широкі повноваження, які надаються районним та обласним радам у сферах:

– соціально-економічного та культурного розвитку (ст. 43 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні», Закон України «Про охорону культурної спадщини» тощо);

– природокористування (Кодекс законів про надра, Земельний кодекс України, закони «Про природно-заповідний фонд України», «Про рослинний світ», «Про тваринний світ», «Про охорону навколишнього природного середовища» тощо);

– бюджету та фінансів (Бюджетний та Податковий кодекси),

– управління майном (ст. 60 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» тощо);

– адміністративно-територіального устрою (Конституція України, ст. 43 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні»);

– затвердження тарифів на житлово-комунальні послуги (ст. 43 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні», Закон України «Про житлово-комунальні послуги»).

Виконавчий апарат районної та обласної ради має забезпечити не лише організаційне, інформаційне, матеріально-технічне обслуговування діяльності ради, її органів та депутатів, але й якісну правову та аналітичну роботу з реалізації повноважень відповідної ради. Районні та обласні ради не мають власних виконавчих органів, що могли б виконати такі завдання, а покладення їх на місцеві державні адміністрації не передбачено проектом постанови, а тому суперечить чинному законодавству. Таким чином, виконавчий апарат обласної ради має складатися зі структурних підрозділів, які мають забезпечити:

- організаційну роботу керівництва, постійних комісій та депутатів ради;
- архівну справу та діловодство;
- взаємодію з органами місцевого самоврядування та органами державної влади;

- господарське забезпечення ради;
- комп'ютерне забезпечення;
- висвітлення діяльності ради;
- управління майном відповідних територіальних громад;
- бухгалтерський облік та звітність;
- роботу зі зверненнями громадян;
- кадрову роботу;
- правову роботу;
- надання доступу до публічної інформації;
- аналітичну роботу з кожної сфери повноважень ради;
- контроль за виконанням рішень ради та виконанням обласною державною адміністрацією делегованих повноважень.

За пропозицією Всеукраїнської асоціації районних та обласних рад було рекомендовано Кабінету Міністрів України направити проект Постанови Кабінету Міністрів України «Про типові штати органів місцевого самоврядування» на доопрацювання [5].

Якщо на державному рівні надмірна централізація державної влади є запорукою ефективності державного управління, то на місцевому рівні вона негативно позначається на розвитку регіонів. Одним із головних питань, яке потребує чіткого окреслення та вирішення, є питання розподілу функцій та обсягів повноважень органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування на регіональному рівні. [3].

Під час проведення адміністративної реформи на регіональному рівні необхідно звернути увагу на стан розвитку місцевого самоврядування, який має такі характерні ознаки:

- надмірна централізація виконавчої влади;
- відсутність повного та вичерпного обсягу обов'язків органів місцевого самоврядування базового, районного та обласного рівнів та сфери компетенції органів виконавчої влади, що робить безперспективним захист інтересів територіальної громади в судах;
- концентрація переважної більшості владних повноважень щодо соціально-економічного та культурного розвитку регіонів в органах виконавчої влади, що суперечить принципу субсидіарності, закріпленому Європейською Хартією місцевого самоврядування;
- наявність великої кількості підзаконних актів, які надають підстави для правового втручання органів виконавчої влади у сферу компетенції органів місцевого самоврядування, зокрема під час казначейського обслуговування місцевих бюджетів;
- наявність великої кількості органів, які контролюють, перевіряють та мають право чинити тиск на органи та посадових осіб місцевого самоврядування.

Висновки. Таким чином, наша держава повинна здолати шлях від формального визнання місцевого самоврядування до його самодостатнього існування. Для цього потрібне успішне проведення адміністративно-територіальної реформи та реформування місцевого самоврядування. Головним напрямом здійснення реформи на регіональному рівні є чіткий, розподіл повноважень і компетенції між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування. Окремі аспекти цієї проблеми і будуть основними напрямками подальших досліджень.

Список літератури

1. Гончарук Н. Проблеми та перспективи розвитку місцевого самоврядування в контексті адміністративної реформи / Н. Гончарук // Розвиток демократії та місцевого самоврядування в Україні: матеріали наук.-практ. конф. за міжнар. участю. - Д.: Центр економ, освіти, 2003. - С. 17 - 24.
2. Державне управління в Україні: централізація та децентралізація / кол. авт. ; відп. ред. Н. Р. Нижник. - К. : УАДУ при Президентові України, 1997. - 448 с.
3. Експертний висновок щодо проекту Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні». Страсбург 25 жовтня 2010 р. - Режим доступу : www.municipal.gov.ua.
4. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава : програма економічних реформ на 2010-2014 рр.-Режим доступу: www.president.gov.ua.
5. Лист Всеукраїнської асоціації районних та обласних рад до Кабінету Міністрів України щодо проекту Постанови Кабінету Міністрів України «Про типові штати органів місцевого самоврядування». - Режим доступу : www.alau.com.ua.
6. Матвієнко А. Сучасний стан і проблеми розвитку місцевого самоврядування в Україні / А. Матвієнко // Кур'єр місц. самоврядування. -2004. - №8.- 48 с.

Ludmila Filstein

Kirovograd National Technical University

Distribution of powers between the government and mestnrgo enforcement authorities

The distribution of powers between the executive authorities and local government bodies as a priority of the administrative reform implementation at the regional level. The problems of implementation of administrative reform at the regional level is being analyzed.

It has been proved that the basis for successful changes is a definite distribution of authorities and functions between the local bodies of executive power and local government bodies.

administrative reform, public administration, local government, bodies of the executive branch of power, local government bodies, regional policy

Одержано 25.10.13

УДК 338.512

У.В. Лаврик, доц., канд. екон. наук, К.Ю. Бондик

ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

Сучасні підходи до управління витратами промислових підприємств

У статті проаналізовано сучасні методи управління витратами підприємства та встановлено необхідність індивідуального підходу до вибору систем управління витратами підприємств.

Витрати, підприємство, управління витратами, методи, ефективність

У.В. Лаврик, К.Ю. Бондик

ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

Сучасні підходи до управління витратами промислових підприємств

В статье проанализированы современные методы управления затратами предприятия и установлена необходимость индивидуального подхода к выбору систем управления затратами предприятия.

затраты, предприятие, управление затратами, методы, эффективность

В сучасному динамічному ринковому середовищі основним завданням кожного підприємства є досягнення і збереження належного рівня конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі. Управління конкурентоспроможністю виробничого підприємства потребує усебічного аналізу тих складових діяльності підприємства, які можуть стати основою формування та зміцнення стійких конкурентних переваг. Облік і аналіз витрат є найважливішим інструментом управління діяльністю підприємства, оскільки дозволяє отримати глибоко структуровану інформацію, необхідну для регулювання виробничого процесу та адекватної оцінки рівня його ефективності. З вищесказаного випливає, що на сучасному етапі розвитку економіки підприємства витрати є важливим аспектом його економічної стійкості, конкурентоспроможності, ефективності виробництва. Підтримка оптимального рівня витрат є основною умовою його виживання і розвитку. Управління витратами - найважливіший інструмент досягнення підприємством високого економічного результату.

Значний внесок у вирішення питань вдосконалення підходів до управління і оптимізації витрат зробили вітчизняні вчені П.Й. Атамас, С.В. Голов, М.Г. Грещак, О.С. Коцюба, О.В. Крушельницька, А.М. Турило, А.Н. Асаул, Г.Л.Багієв, Г.А. Краюхін, П. Лабзунов, В.М. Прудников. Однак, нові умови господарювання ставлять нові вимоги

до управління витратами, і вимагають від них реального вдосконалення методів управління всіма видами витрат. В той же час, аналіз літературних джерел свідчить про недостатнє вивчення досліджуваної проблеми з позиції використання у практичній діяльності підприємств, а також адаптації закордонного досвіду до вітчизняних умов господарювання.

Метою цієї роботи є дослідження сучасних підходів до управління витратами вугледобувних підприємств на основі дослідження вітчизняного та закордонного досвіду.

Необхідність управління витратами обумовлюється тією роллю, яку вони відіграють в економіці підприємства, а саме їх прямою участю у формуванні прибутку підприємства. Саме прибуток у кінцевому підсумку виступає основною умовою конкурентоспроможності та життєздатності підприємства. Однак, функціонування промислових підприємств в сучасних ринкових умовах характеризується наявністю значних невідповідностей між кінцевими результатами їх діяльності та господарськими витратами. Рівень виробничих витрат вітчизняних товаровиробників займає значно більшу питому вагу на гривню доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) в порівнянні з зарубіжними конкурентами. Зазначені проблеми в повній мірі стосуються підприємств вугледобувної промисловості.

Основна проблема підприємств вугледобувної промисловості полягає в низькій конкурентоспроможності української вугільної продукції, що передусім пов'язано з високими витратами на її виробництво. Таке становище пояснюється тим, що на підприємствах не приділяється достатньої уваги управлінню витратами. Підвищити конкурентоспроможність вітчизняної економіки можливо за рахунок розвитку вугільної галузі й пошуку шляхів вирішення цілого ряду проблем, які стоять перед нею. Однією з вагомих у вугільній галузі є висока собівартість вугільної продукції [1]. В таблиці 1 наведені дані щодо динаміки витрат та цін вугільної продукції.

Таблиця 1 – Динаміка середньої собівартості та ціни готової вугільної продукції

Показники	Роки															
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Собівартість 1 т. вугільної продукції, грн.	89,27	91,96	98,96	109,85	135,93	147,62	156,98	188,37	272,53	302,91	432,00	605,84	723,39	843,50	999,60	1341,00
Середня ціна 1 т. вугільної продукції, грн.	71,9	76,47	92,85	103,62	194,08	193,39	202,13	232,9	219,1	238,25	293,50	453,88	442,03	575,70	631,40	659,90
Частка собівартості в ціні вугільної продукції, %	124,2	120,3	106,58	106,01	70,038	76,333	77,663	80,88	124,39	127,14	147,19	133,5	163,65	146,52	158,31	203,213
Ланцюгові темпи росту, %																
- собівартості 1 т. вугільної продукції		103	107,61	111	123,74	108,6	106,34	120	144,68	111,15	142,62	140,2	119,4	116,6	118,51	134,154
- ціни 1 т. вугільної продукції		106,36	121,42	111,60	187,30	99,64	104,52	115,22	94,07	108,74	123,19	154,64	97,39	130,24	109,68	104,51
Коефіцієнт випередження росту собівартості відносно ціни 1 т. вугільної продукції		0,97	0,89	0,99	0,66	1,09	1,02	1,04	1,54	1,02	1,16	0,91	1,23	0,90	1,08	1,28

За результатами розрахунків можна зробити наступні висновки: протягом аналізованого періоду спостерігається перевищення величини собівартості вугільної продукції над її ціною (за винятком 2001-2004 років), причому як абсолютне так і відносне значення величини перевищення постійно зростає, Його максимальне значення в 2013 році складає 2,7 рази.

Що стосується темпів зростання, то у більшості розрахункових періодах (окрім 1998-2001, 2008 і 2009 років) також спостерігається випередження темпів збільшення собівартості над зростанням ціни вугільної продукції, в 2013 році в 1,34 рази.

Основні показники державного і недержавного секторів вугільної промисловості України в 2005-2011 рр. наведено в табл. 2.

Завдяки більш сприятливим природним умовам, своєчасному і достатньому за обсягами інвестуванню, а також більш високому рівню менеджменту, з позитивною динамікою основних показників і загалом рентабельно функціонував недержавний сектор вугільної промисловості. У той же час державний сектор, у якому значну частку становлять дрібні малопотужні шахти зі складними гірничо-геологічними умовами, потребував значного систематичного державного субсидування для покриття поточних збитків і підтримання виробничих потужностей.

Таблиця 2 – Динаміка показників вугледобувної галузі, млн. грн.[2]

Показник	Роки			Відхилення			
				абсолютне		відносне	
	2005	2010	2011	2010	2011	2010	2011
1. Кількість діючих шахт (технічних одиниць):							
- державний сектор	145	120	111	-25	-9	-17,24	-7,5
- недержавний сектор	29	32	37	3	5	10,34	15,62
2. Видобуток вугілля, млн. т							
- державний сектор	46,1	38,4	38,4	-7,7	0	-16,70	0
- недержавний сектор	31,9	36,8	43,6	4,9	6,8	15,36	18,47
4. Обсяг товарної вугільної продукції, млн. т.	32	24,7	25	-7,3	0,3	-22,81	1,21
5. Продуктивність праці робітника, т/міс.							
- державний сектор	22,4	21,5	23,5	-0,9	2	-4,017	9,30
- недержавний сектор	45,8	55	60,1	9,2	5,1	20,08	9,27
10. Прибуток (+), збиток (-) від випуску вугільної продукції, млн. грн.							
- державний сектор	-1763	-7410	-8975	-5647	-1565	320,30	21,12
- недержавний сектор	928	1516	...	588	-	63,36	-
11. Державна підтримка діючих вугледобувних підприємств, млн. грн.:	2418	6284	8504	3866	2220	159,88	35,32
а) дотації на покриття збитків	1046	5807	6710	4761	903	455,16	15,55
(% до збитку)	-59,3	-78,4	-74,8	-19,1	3,6	32,20	-4,59
б) субсидії на капітальні витрати	761	337	1729	-424	1392	-55,71	413,05
в) фінансування інших заходів	611	140	65	-471	-75	-77,08	-53,57

Однак через обмеженість обсягів і недосконалість механізмів субсидування цей сектор вже тривалий час перебуває у важкому фінансово-економічному стані та стагує. Більшість державних вугледобувних підприємств, збиткових і обтяжених великими боргами, є по суті банкрутами, і від юридичного визнання цього факту їх

рятує лише законодавчо введений у галузі мораторій на порушення справ про банкрутство. Так, в 2013 році за офіційними даними Україна втрачає через збиткові державні шахти значні кошти зі швидкістю 30 мільйонів на день. Так, тільки в липні нинішнього року їхні збитки склали більше 1 мільярда гривень, а за 7 місяців 2013 року збитки державних шахт склали майже 8,5 мільярдів гривень - на 2 мільярди більше, ніж за той же період 2012 року.

Вирішення зазначених проблем можливе шляхом перегляду сучасного досвіду управління витратами. Розвиток економічних відносин, значне розширення зовнішньоекономічних зв'язків висувають нові вимоги до управління витратами підприємства. Сучасний стан економічних відносин в Україні вимагає серйозного вивчення та застосування багатьох фундаментальних положень, що діють у країнах з розвинутою ринковою економікою. Це передбачає подальше дослідження проблем інтеграції вітчизняної системи управління витратами з міжнародним досвідом. Разом з тим, конкретний перегляд системи управління витратами, приведення її у відповідність до міжнародних правил повинні поєднуватися з максимальним використанням національного досвіду, збереженням вітчизняних методів, інструментів та методичних рішень, які не тільки не суперечать світовій практиці, але й збагачують її [3].

Закордонний досвід управління витратами налічує значний інструментарій, однак його використання у сучасній практиці вітчизняних підприємств пов'язане з цілим рядом труднощів, які обумовлені наступними причинами.

1. Відсутність у практиці вітчизняних підприємств ведення управлінського обліку. Існуючий на підприємствах фінансовий облік дозволяє нормальне функціонування лише нормативного обліку витрат, західним аналогом якого є стандарт-кост.

2. Чинна облікова політика обумовлена існуючими нормативами оподаткування, суворой законодавчої регламентацією ведення обліку, що зобов'язує підприємства до обчислення повної собівартості продукції.

3. Високий відсоток тіньових операцій у загальному обсязі транзакцій. Це обумовлено прагненням знизити податкові бази. Таким чином спотворюється офіційна звітність, дані про недоліки, обсягах реалізації не відповідають дійсності, застосування економічних інструментів впливу на рівень витрат є недоцільним.

4. Розподіл витрат на постійні та змінні на вітчизняних підприємствах здійснюється тільки на етапі планування, при обліку вони відображаються на одних і тих же рахунках. Умовність розподілу накладних витрат спотворюють дані про прибутковість того чи іншого виду продукції.

5. Недостатня увага керівництва підприємства до питань управління витратами

6. Введення в господарську практику функцій управління витратами пов'язане з додатковими витратами, які можуть собі дозволити лише великі підприємства.

7. Недостатньо кваліфікує, відсутність досвіду вітчизняних фахівців у використанні сучасних методів управління витратами, необхідність навчання і перенавчання персоналу.

Реалізація функцій управління витратами здійснюється різноманітними методами. Метод традиційно розуміють як прийом, спосіб дії, як спосіб теоретичного дослідження або практичного виконання чого-небудь. Метод управління тлумачать і широко, як інструмент здійснення впливу на об'єкт управління, і вузько, як спосіб виконання окремих робіт або реалізації окремих процедур. Метод управління витратами розглядається як сукупність прийнятих допущень, цілей і процедур, призначених для реалізації функцій управління витратами. За результатами досліджень [4,5,6,7,8,9] виявлено різноманітні методи управління витратами, розглянуто їх сутність, проаналізовано недоліки, достоїнства та умови застосування (табл.3).

Таблиця 3 - Переваги та недоліки методів управління витратами

Метод	Переваги	Недоліки
<p>Директ-костинг.</p> <p>Собівартість планується тільки в частині змінних витрат. Решта витрат (постійні витрати) враховуються на окремому рахунку, але в калькуляцію не включаються, а періодично списуються на збитки за звітний період</p>	<p>1. Застосовується в управлінському обліку для оперативного прогнозування, здійснення контролю, економічного аналізу і прийняття управлінських рішень.</p> <p>2. Метод є досить ефективним при внутрішньому розрахунку.</p> <p>3. Спрощена і точніша обчислення собівартості продукції; відсутність складних розрахунків при розподілі постійних витрат.</p> <p>4. Можливість визначення порога рентабельності, запасу міцності підприємства та нижньої межі ціни послуг (продукції, робіт) або замовлення.</p> <p>5. Можливість управління обсягом виробництва товарів при їх масовому випуску на ринок.</p> <p>6. На основі інформації, яка виходить при використанні цього методу, можна приймати оперативні управлінські рішення. У свою чергу це дає можливість зниження цін.</p>	<p>1. Не рекомендується для складання фінансової звітності і оподаткування.</p> <p>2. При використанні демпінгу виникає небезпека, де сума постійних витрат не зможе бути покрита маржинальним доходом, тобто підприємство потрапляє в зону збитковості. На практиці виникають труднощі при розподілі витрат на постійні й змінні.</p> <p>3. Ведення обліку у розрізі лише виробничої собівартості.</p> <p>4. «Директ-костинг» створює тенденцію для того, щоб ігнорувати необхідність відтворення постійних витрат через ціну виробу.</p>
<p>Стандарт-костинг.</p> <p>Для кожного виду затрат (матеріальних, трудових та ін.) визначають обґрунтовані норми витрат (стандартні) ресурсу на одиницю продукції. Витрати ресурсів за нормами та відхиленнями від норм споживання ресурсів враховують окремо</p>	<p>1. Отримання інформації про стандартні витрати на окремі види продукції</p> <p>2. Реєстрація та облік в оперативному порядку відхилень по місцях і причин їх виникнення</p> <p>3. Контроль та узагальнення даних про фактичні витрати і непродуктивні витрати</p> <p>4. Пошук резервів зниження витрат</p> <p>5. Оцінка результатів роботи виробничих підрозділів і підприємства в цілому</p> <p>6. Мінімізація облікової роботи, пов'язаної з калькулюванням собівартості.</p>	<p>1. Складність визначення і складання стандартів в умовах інфляції і при виконанні великої кількості різних за характером і типом замовлень за порівняно короткий час</p> <p>2. Немає єдиної методики встановлення стандартів і ведення облікових регістрів</p> <p>3. Стандарти можна встановлювати не на всі виробничі витрати, у зв'язку з чим на місцях завжди послаблюється контроль за ними.</p>
<p>Абзорпшн-костинг.</p> <p>Усі виробничі витрати розподіляються між реалізованою продукцією і залишками товарів, отже частина постійних витрат відноситься до запасів, тобто це метод повного розподілу або поглинання витрат</p>	<p>1. Відсутність поділу витрат підприємства на постійні та змінні;</p> <p>2. Точніше визначення фінансового результату діяльності підприємства;</p> <p>3. Відображення покриття доходом від реалізації продукції кожного виду не тільки прямих змінних витрат, а й постійних накладних витрат;</p> <p>4. Підвищення обґрунтованості вибору додаткового замовлення або відмови від нього.</p>	<p>1. Ретроспективність і умовність у розподілі накладних витрат;</p> <p>2. Встановлення фактичної собівартості одиниці продукції тільки наприкінці періоду;</p> <p>3. Умовний характер розподілу накладних витрат;</p> <p>4. Включення до собівартості продукції витрат, безпосередньо не пов'язаних з виробництвом;</p> <p>5. Ускладнення облікових і розрахункових процедур;</p> <p>6. Недостатня увага до характеру поведінки витрат залежно від обсягу продукції, що випускається</p>
<p>Кост-кілінг</p> <p>Спрямований на максимальне зменшення витрату найкоротший термін без збитку</p>	<p>Дає змогу швидко зменшити витрати підприємства, що виникають і у внутрішньому, і у зовнішньому середовищі.</p>	<p>Передбачає зменшення витрат на заробітну плату і скорочення персоналу. Потребує системного застосування до всіх видів витрат та підрозділів</p>

Продовження таблиці 3

<p>для діяльності підприємства й перспектив його розвитку. Використовується в антикризовому менеджменті й управлінні конкурентоспроможністю</p>	<p>Забезпечує прогноз співвідношення отриманого доходу та понесених витрат щодо виробництва виробу загалом. Забезпечує стратегічне бачення структури витрат і зіставлення її зі структурою доходів.</p>	<p>підприємства</p>
<p>LCC-аналіз Витрати визначаються на виробництво і продаж конкретного продукту виробовж усього його життєвого циклу й надалі зіставляються з відповідними доходами. Застосовується у стратегічному управлінні витратами.</p>	<p>1. Зниження витрат на стадіях виробництва, обслуговування і збуту; 2. Забезпечення прийнятної рівня рентабельності продукції і підприємства в цілому; 3. Забезпечення безперервного зниження витрат і утримання їх на заданому рівні; 4. Використання цього методу можливо практично в будь-якій галузі виробництва і, що важливо, в сукупності з іншими методами управління витратами.</p>	<p>Відсутність періодизації фінансових результатів Наявність точних і детальних маркетингових описів стану ринку й позиціонування продукції або послуг підприємства. Потребує значну кількість додаткової інформації</p>
<p>Кайзен-костинг Це процес поступового зниження витрат на етапі виробництва продукції, в результаті якого досягається необхідний рівень собівартості.</p>	<p>1. Наявність необхідності мотивації співробітників; 2. Корпоративна культура, що буде підтримувати залучення персоналу в діяльність організації; 3. Складність організації системи, велика залежність від людського чинника.</p>	<p>1. Проблема часу, зусиль, пов'язана з навчанням персоналу, збору даних як при впровадженні системи, так і її використання 2. Система обтяжлива для підприємств-виробників, у зв'язку з наявністю довгих і складних продуктивних ланцюжків 3. Існує небезпека отримання надміру деталізованої інформації про витрати, що може призвести до інформаційного перевантаження підприємства 4. Для методу ABC необхідний більш бюрократичний режим, ніж для традиційних методів</p>
<p>ABC – калькулювання Форма функціонального аналізу витрат що забезпечує сучасне розуміння і точніший опис витрат.</p>	<p>1. Метод ABC дає можливість більш точно визначити витрати на невикористані потужності для періодичного їх списання на витрати періоду. Собівартість одиниці продукції, обчислена за допомогою даного методу, представляє собою найкращу фінансову оцінку спожитих ресурсів, оскільки враховує складні альтернативні способи визначення зв'язків між продукцією і використанням ресурсів 2. Виявляє причинно-наслідковий зв'язок між величиною витрат і методами організації та ведення бізнесу 3. Метод може стати обґрунтуванням зниження витрат і підвищенні ефективності роботи підприємства, зокрема метод дає значну економію витрат на оплату праці персоналу 4. Дозволяє отримати інформацію про прибутковість або збитковість роботи підприємства в розрізі клієнтів 5. Поліпшення інформаційної підтримки всього процесу прийняття управлінських рішень та якості управління підприємством 6. Не тільки надає нову інформацію про витрати, але і генерує ряд показників не фінансового характеру, в основному вимірників обсягу виробництва і визначення виробничих потужностей підприємства</p>	<p>1. Підприємству буде досить складно впроваджувати концепцію «таргет – костинг», якщо не налагоджені</p>
<p>Таргет – костинг.</p>	<p>1. Послання досягнень маркетингу та управлінського обліку (орієнтація на випуск продукту, що має максимально відповідати споживачам</p>	<p>1. Підприємству буде досить складно впроваджувати концепцію «таргет – костинг», якщо не налагоджені</p>

Продовження таблиці 3

<p>Встановлюється цільова собівартість, яка надалі забезпечується зусиллями всіх служб підприємства, перш за все технічних.</p>	<p>характеристики і найбільш ймовірну ціну реалізації) 2. Можливість інтеграції в стратегічний управлінський облік 3. Зниження витрат на стадії проектування продукту 4. Акцент на зовнішні (ринкові) фактори 5. Мотивація орієнтованої на ринок поведінки співробітників</p>	<p>взаємозв'язки між підрозділами. 2. Кошторисна собівартість може несподівано перевищити цільову вже на стадії виробництва 3. Підприємство може зіткнутися з деякими організаційними проблемами.</p>
<p>LCC – аналіз Розрахунок витрат за етапами життєвого циклу продукції.</p>	<p>1. Дозволяє визначити витрати, які були понесені при виробництві конкретного виду продукції або здійснення виду діяльності на будь-який момент часу. 2. Передбачає врахування впливу інфляції і застосування дисконтування грошових потоків при прийнятті рішень, оскільки застосування LCC-аналізу розраховано на тривалий період. 3. Забезпечення стратегічного бачення структури витрат і зіставлення її зі структурою доходів.</p>	<p>1. Вимагає забезпечення точності інформації. 2. Відрізняється складнощами у сфері ідентифікації етапів життєвого циклу. 3. Страждає невизначеністю в обліку накладних витрат.</p>
<p>Бенчмаркінг витрат Спосіб оцінки стратегій і цілей роботи організації порівняно з успішними підприємницькими організаціями для визначення свого місця на конкретному ринку.</p>	<p>1. Під час виконання робіт команда бенчмаркінгу має можливість подивитися на свою організацію з боку. Це дозволяє вийти за рамки щоденної діяльності та існуючі обмеження, і знайти нові ідеї щодо поліпшення роботи. 2. За рахунок застосування бенчмаркінгу можна уникнути багатьох помилок, а також підвищити прибутков організації за відносно короткий час. 3. Дозволяє отримати комплексну оцінку управління витратами на підприємстві в порівнянні з еталонним підприємством, яка є серйозною передумовою поступового поліпшення управління витратами на основі досвіду і технологій інших підприємств</p>	<p>1. Закритість компаній і власний комплекс "засекреченості". 2. Існуючі системи фінансового обліку компанії та оподаткування не завжди дозволяють отримати реальні дані по тим чи іншим показникам. 3. Невірний вибір підприємства-еталона знижує ефективність методу. 4. Вимагає системності та цілеспрямованості у застосуванні досвіду інших підприємств.</p>
<p>Метод VCC Розглядає ланцюг споживчої вартості, зокрема, передбачає аналіз витрат, що знаходяться поза сферою прямого впливу підприємства.</p>	<p>Дозволяє: - представити величину витрат підприємства в світлі створення нової вартості; - оцінити доцільність процесів, що ведуть до формування витрат; - максимально повно прив'язати витрати підприємства до очікуваних доходів.</p>	<p>Вимагає створення відповідного інформаційного забезпечення, постійної оптимізації витрат в рамках оперативного управління діяльністю підприємства та участі кваліфікованих фахівців.</p>
<p>Попередільний метод Прямі витрати виробництва формуються по переділах.</p>	<p>Дозволяє: - визначити собівартість окремих фаз обробки продукції за цехами; - виявити місце виникнення і причини відхилень фактичної собівартості продукції від планової чи нормативної.</p>	<p>Одні й ті ж витрати повторюються в собівартості напівфабрикатів кілька разів.</p>
<p>Попроцесний метод Витрати виробництва формуються за процесами виробництва</p>	<p>1. Наявність бухгалтерської інформації про собівартість напівфабрикатів на виході з кожного процесу (вона необхідна для формування ціни при реалізації напівфабрикату на сторону). 2. Дозволяє враховувати залишки незавершеного виробництва у місцях його знаходження, контролювати рух напівфабрикатів власного виробництва.</p>	<p>1. Усреднення витрат призводить до погрешності в розрахунках; 2. Ускладнений контроль над витратами; 3. Запаси незавершеного виробництва повинні оцінюватися за рівнем закінченості.</p>

Продовження таблиці 3

<p>Кост-кілінг. Зменшення витрат на оплату праці, вивільнення і продаж не використовуваних, повне або практично повне зменшення витрат на соціальну сферу.</p>	<p>1. Дозволяє швидко скоротити витрати підприємства, що виникають і у внутрішньому, і в зовнішньому середовищі.</p>	<p>1. Жорсткість методу (передбачає зокрема скорочення витрат на заробітну плату і скорочення персоналу) 2. Потребує системного застосування (використання час від часу, до окремих видів витрат або в окремих підрозділах підприємства відчутних результатів не приносить)</p>
<p>СVP-аналіз (аналіз точки беззбитковості) Це елемент управління фінансовим результатом через точку беззбитковості.</p>	<p>1. Дозволяє визначити обсяг реалізації в натуральному або вартісному вираженні, що забезпечує беззбитковість; 2 . Дозволяє обґрунтовано приймати рішення в сфері ціноутворення, і частково - в пошуку резервів зниження витрат; 3. Відрізняється простотою, наочністю і оперативністю; 4. Дозволяє оперативно оцінити умови забезпечення відсутності збитків .</p>	<p>1. Ґрунтується на значному числі припущень, що істотно обмежує його використання; 2.\ Відрізняється високою чутливістю кінцевого результату до змін факторів, що знижує надійність планування на основі цього методу, і виникаючі складнощі у застосуванні методу, коли розглядається кілька видів продукції.</p>

Розглянувши сутність, характерні риси методів управління витратами підприємства, треба зазначити, що кожен метод має свої переваги і свої недоліки. Основним завданням, що виникає при виборі методів, є розуміння їх характерних особливостей, з метою уникнення притаманних їм негативних сторін, максимально повно використавши наявні у них переваги.

Посилення значення нових технологій на вітчизняних підприємствах потребує перегляду багатьох існуючих нормативних витрат і зумовлює необхідність розробки нових методів в управлінні ними. Сьогодні перед кожним підприємством ненав'язливо стоїть питання про вибір оптимального методу управління витратами, на базі якого можливо впровадити такий контроль, що дозволить збільшити ефективність діяльності підприємства та інвестицій у нього, загалом.

Проведений в роботі аналіз сучасних підходів до управління витратами показав, що для вирішення проблеми оптимізації витрат та ефективності господарювання підприємств необхідний індивідуальний підхід до вибору існуючих методів управління. Кваліфіковане використання методів управління витратами спроможне принести позитивні результати, однак для цього потрібно проводити відповідні дослідження. Зокрема потребують вивчення питання вибору критеріїв і послідовності вибору й адаптації обраних методів до конкретних умов діяльності підприємства, за яких переваги методів управління витратами мають розкритися повною мірою.

Список літератури

1. Фроленко Р. В. Інтегрована система стратегічного управління витратами промислових підприємств/ Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2010 - №15 – С. 22 – 26.
2. Амоша О.І. Стан, основні проблеми і перспективи вугільної промисловості України: наук. доп. /Л.Л. Стариченко, Д.Ю. Череватський // НАН України, Інститут економіки промисловості.– Донецьк, 2013. – 44 с.
3. Білоусов І. І. Методи обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції /І. І. Білоусов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 9. – С. 3-5.
4. Кондрашова, Т. М. Удосконалення системи управління витратами на підприємствах України за допомогою калькулювання / Т. М. Кондрашова, Г. В. Коршуневська // Економіка Крима. - 2011. - № 2 (35). - С. 282-287.
5. Якупов И.Ф. Методы управления затратами на производство: преимущества и недостатки. Материалы I международной научно-практической конференции «Научный поиск в современном мире» (1 октября 2012 г., г. Москва) / НИЦ «Апробация». — Москва: Издательство Перо, 2012. — С. 138 – 143.
6. Прохорова Н.Г. «Управление затратами на предприятии. Планирование и прогнозирование, анализ и минимизация затрат»/ Лапыгин Ю.Н. // Эксмо; Москва – 2007.
7. Воронова Е.Ю. Управленческий учет на предприятии: учеб.пособие. / Е.Ю. Воронова, Г.В. Улина – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006.
8. Баталов Д. А. Кубанский государственный аграрный университет Методы и инструменты оперативного и стратегического контроллинга/ Рыбьянцева М. С. // Кубанский государственный аграрный университет, Научный журнал КубГАУ – 2011 - №67(03).
9. А.В. Ануфриев, Особенности новых методов учета затрат/ И.Л. Быковников// Научная сессия Сборник научных трудов МИФИ. – 2008.

U. Lavryk, K. Bondik

Donetsk National Technical University

Modern approaches to cost management industrial enterprises

In this article theoretical grounds are considered and methodical recommendations of selecting the costs management methods are presented.

In the research the modern methods of cost management are analyzed and the necessity of individual approach is set to the choice of the existent systems of cost management of enterprises. Terms and factors that influence to the choice of methods for costs management methods are determined, as well as dependence

between indicators of industrial enterprises costs and influence of methods usage on effectiveness of costs management.

Practical use of the proposed recommendations will improve the efficiency of the management costs, which will boost the efficiency of the enterprise.

charges, enterprises, cost management, methods, efficiency

Одержано 31.10.13

УДК:300.101.52:334.716

І.С. Кладченко, асп.

ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

Фінансова рівновага як умова забезпечення збалансованого розвитку промислового підприємства

Досліджено питання збалансованого розвитку промислових підприємств на основі досягнення фінансової рівноваги. Проаналізовано вирішальні співвідношення, що забезпечують фінансову рівновагу. Сформовано профіль фінансової рівноваги промислового підприємства.

збалансований розвиток, фінансова рівновага, профіль фінансової рівноваги підприємства, ефективність

И. С. Кладченко

ДВНЗ «Донецкий национальный технический университет»

Финансовое равновесие как условиеобеспечения сбалансированного развития промышленного предприятия

Исследованы вопросы сбалансированного развития промышленных предприятий на основе достижения финансового равновесия. Проанализированы значимые соотношения, обеспечивающие финансовое равновесие. Сформирован профиль финансового равновесия промышленного предприятия.

сбалансированное развитие, финансовое равновесие, профиль финансового равновесия предприятия, эффективность

Прогресивний розвиток національного господарства висуває вимоги збалансованості функціонування промислових підприємств. Однак, за даними Держкомстату про стан майна національної економіки та джерел його формування у 2012 році саме підприємства промислового комплексу залишаються найбільш фінансово вразливими та незбалансованими. Так, для промисловості характерне зниження частки власного капіталу в джерелах фінансування – з 50,3% у 2000 р. до 32,3% у 2012 р, що зумовлене зростанням питомої ваги збиткових підприємств до 45% у 2012 році та отриманням від'ємних фінансових результатів обсягом 32 млн. грн. [1]. Проблема формування фінансової рівноваги як основи забезпечення збалансованого розвитку промислового підприємства постає актуальною з огляду на вищезазначене.

Наукова думка сучасності, вирішуючи глобальні соціальні, екологічні проблеми, приділяє особливу увагу питанням забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку нації, країни, галузі, окремого підприємства. Вирішенню численних проблем реструктуризації економіки присвячені праці вітчизняних учених:

О.М. Алимова, О.І. Анчишкіна, С.Ю. Глазьєва, В.М. Гейця, В.Е. Коломойцева. Результати дослідження управління збалансованим розвитком підприємств викладені у роботах І. Ансоффа, П. Друккера, А. Стріклєнда, А. Томпсона, Р. Каплана, Д. Нортон, М.Чумаченка, В. Яцкевича.

Питання формування економіко-організаційного механізму збалансованого розвитку за індикаторами фінансової безпеки досліджені в працях О.І. Барановського, О.С. Власюка, О.М. Ковалюка, В.М. Федосова. Безпосередньо аспектами фінансової рівноваги займалися Ю. Брігхем, Л. Гапенські, І.О. Бланк, А.Д. Некіпєлов, М.Ю. Головін. Беручи за основу потужний науковий потенціал виконаних досліджень у розрізі збалансованості та перманентного стану рівноваги з точки зору класичної економічної теорії, з метою розвитку теоретичних та прикладних аспектів підвищення ефективності функціонування промислового підприємства у довгостроковій перспективі, проведемо аналіз категорії фінансової рівноваги як ядра забезпечення його збалансованого соціально-економічного розвитку.

Мета дослідження полягає у забезпеченні збалансованого розвитку підприємств промисловості на основі досягнення ними фінансової рівноваги. У контексті зазначеної мети встановлено наступні завдання:

- дати визначення категорії «фінансова рівновага» як вирішальної складової забезпечення збалансованого розвитку промислового підприємства;
- дослідити загальні фінансово-економічні пропорції розвитку суб'єктів господарської діяльності;
- визначити ключові індикатори порушення фінансової рівноваги та загрози збалансованого розвитку промислового підприємства;
- побудувати профіль фінансової рівноваги промислового підприємства на основі підприємств вугільної галузі.

Діалектика зв'язків підприємства та його зовнішнього середовища, є основною передумовою розуміння шляхів досягнення ним збалансованості розвитку або функціонування. Дія таких взаємозв'язків проявляється у тому, що, чим вищий ступінь гармонійності внутрішнього середовища підприємства (тобто істотна відповідність внутрішнього зовнішньому), тим воно є успішнішим в галузі, регіоні, світі. Тобто підприємство відповідає світовим стандартам (традиції, чинність, те, що склалося), які є загальноприйнятими у зовнішньому середовищі. Отже, збалансований розвиток економічної системи представляється як спрямований, закономірний, незворотній рух у напрямку її якісних пропорційних змін. Збалансований розвиток зберігає об'єкт розвитку цілісним, а його структуру гармонійною [2, с. 90].

Базою для ухвалення рішень щодо збалансованого розвитку та ефективності функціонування підприємства як соціально-економічної системи є досягнення та подальше збереження ним перманентного стану загальної рівноваги. Слід усвідомлювати, що категорія «рівновага», як дієвий важіль регулювання або впливу на економічну ефективність підприємства, може бути використана лише як орієнтир, до якого потрібно прямувати та як фундаментальний принцип, якого потрібно дотримуватися.

В динамічних ринкових умовах господарювання стан економічної системи постійно змінюється у бік прогресивного зростання чи регресивного спаду. Теорія великих економічних циклів М. Кондратьєва дозволяє робити ретроспективний та перспективний аналіз основних макроекономічних пропорцій національних економік. Релевантними для аналізу є такі характеристики стану системи, що змінюються у бік погіршення. Важливим представляється визначити основні фактори, що погіршують стан системи, оцінити ступінь їх дії на систему та встановити форму їх впливу. Встановлені цілі аналізу корелюють з метою даного наукового дослідження.

Здійснюючи звичайну діяльність, підприємство проходить різні стадії життєвого циклу. Результатом усіх дій стають вхідні та вихідні потоки платежів, які, згідно з постулатами фінансово-економічного аналізу, є узагальненою характеристикою функціонування будь-якого суб'єкта господарювання. Забезпечення збалансованості потоків платежів, їх вільний рух, рентабельність, ефективність функціонування, пропорційність їх структури окреслюють коло найважливіших показників, що створюють категорію «фінансова рівновага». Залишаючи поза увагою дискусійну неоднозначність визначення цієї категорії, наголосимо на те, що вона носить, передусім, агрегований характер, є основою для ретро-аналіза минулої діяльності і початком перспективної оцінки можливостей забезпечення збалансованого розвитку суб'єкта господарювання.

Серед сучасної наукової спільноти поширено два основних уявлення про рівновагу, у тому числі й фінансову. Природний потяг системи до самоорганізації формує її нецільову рівновагу. Даний вид рівноваги досягається системою за рахунок об'єктивного пристосування протидіючих сил в системі, які характеризують внутрішній принцип її побудови. Однак, для економічних систем більш характерна наявність суб'єкту, що управляє. Отже, такі системи досягають саме цільової рівноваги, коли їх стан відповідає рівноважним значенням змінних, які оптимізують певну цільову функцію [3, с. 295-298].

Отже, спираючись на [3], визначаємо фінансову рівновагу як певний стан підприємства, який відображує його спроможність забезпечення виконання власних фінансово-майнових зобов'язань перед іншими господарськими суб'єктами завдяки ефективно організованій роботі з власними засобами, за рахунок оптимальної структури активів підприємства та ефективності їх використання та правильно сформованих пасивів. Основні показники формування фінансової рівноваги підприємства представлено на рис. 1.

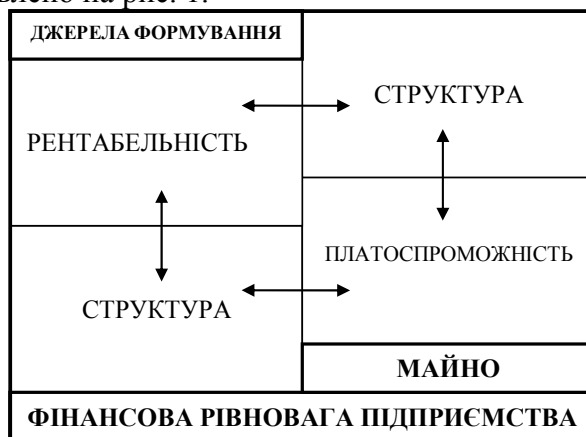


Рисунок 1 – Показники формування фінансової рівноваги підприємства

Для підвищення інформативності результатів оцінки, можливості своєчасного реагування на порушення фінансової рівноваги оцінку фінансової стійкості підприємства доповнимо порівняльним аналізом темпів зміни комплексу показників, кожен з яких здійснює вирішальний вплив на її рівень (рис. 2).

Фінансова рівновага виступає індикатором потенціалу фінансової стійкості та стабільності функціонування, бо лише за умов дотримання рівноважного стану можливий соціально-економічний розвиток промислового підприємства. Тому саме фінансова рівновага виступає ядром його загальної збалансованості, основною передумовою забезпечення збалансованого розвитку (рис. 3).

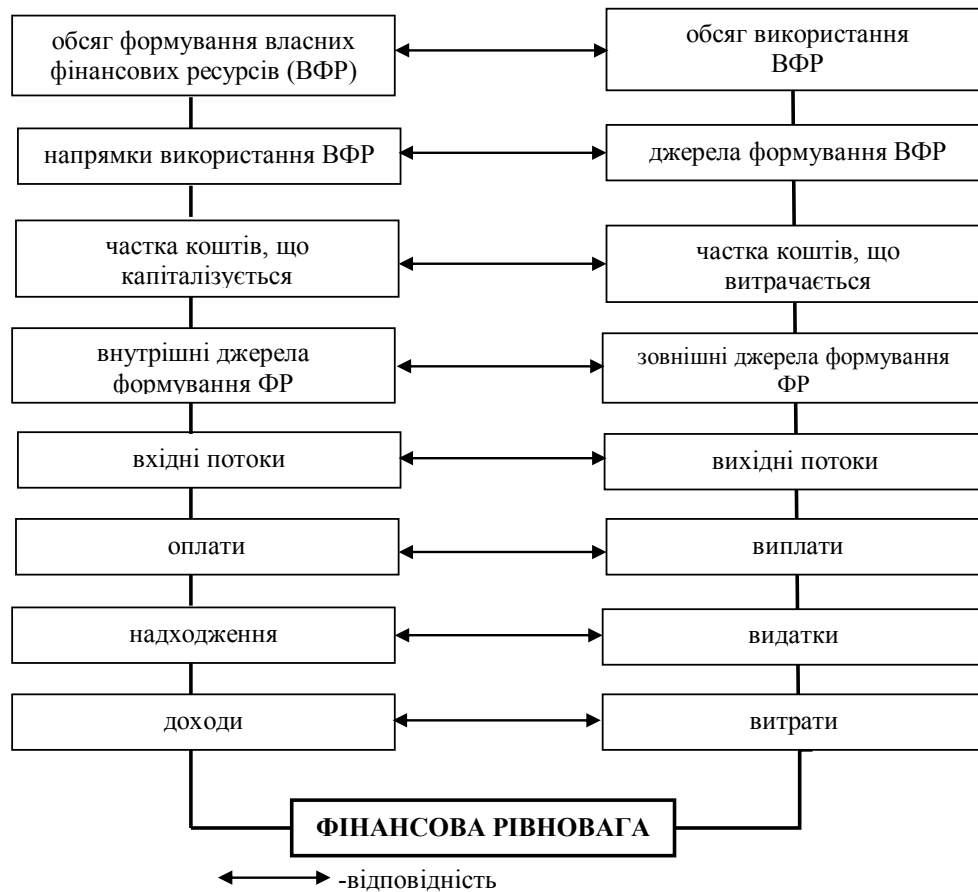


Рисунок 2 – Основні співвідношення забезпечення фінансової рівноваги промислового підприємства



Рисунок 3 – Роль фінансової рівноваги в забезпеченні збалансованого розвитку промислового підприємства

Виходячи з того, що саме пропорційність виступає єдиною ланкою вказаних феноменів існування економічної системи, що існують певні закономірності, відповідність яким приводить її у стан перманентної рівноваги, здійснимо дослідження атрибутів, закономірностей та умов забезпечення цього специфічного стану буття економічної системи. В рамках неокласичної та кейнсіанської класичної теорії рівноважного економічного зростання динаміка економічного розвитку виражається відповідними темпами економічного зростання.

Стійке рівноважне економічне зростання є вирішальною умовою досягнення економікою довгострокової економічної рівноваги. На мікроекономічному рівні окремих фірм, підприємств діє «золоте економічне правило» ефективного функціонування та зростання у вигляді співвідношень темпів зростання прибутку, обсягів реалізації, майна та власного капіталу (формула 1).

$$T^{\Pi} \succ T^{BP} \succ T^M \succ T^{BK} \succ 100\% , \quad (1)$$

де T^{Π} – темпи зростання прибутку,
 T^{BP} – темпи зростання виручки від реалізації,
 T^M – темпи зростання майна,
 T^{BK} – темпи зростання власного капіталу.

Досліджуючи специфіку та умови забезпечення фінансової рівноваги підприємств національного господарства, автором [4], встановлена наступна закономірність (формула 2):

$$T^{BK} \succ T^{M_{GP}} \succ T^M \succ T^{M_{HGP}} \succ T^{PK} , \quad (2)$$

де T^{PK} – темпи зростання та позикового капіталу,
 $T^{M_{GP}}$, $T^{M_{HGP}}$ – темпи зростання майна в грошовій та не грошовій () формі.

Концентруючись на проблемах досягнення фінансової рівноваги як вирішальної у забезпеченні збалансованого розвитку підприємств, поєднаємо наведені рівняння та проаналізуємо отриманий ланцюг закономірностей (формула 3).

$$T^{\Pi} \succ T^{BP} \succ T^{BK} \succ T^{M_{GP}} \succ T^M \succ T^{M_{HGP}} \succ T^{PK} \succ 100\% . \quad (3)$$

Вибір саме цих показників (первинних факторів формування фінансової рівноваги) зумовлений тим, що все майно розділяється й за формою, і за складом, розбиваючись на активи та капітал. Тому аналіз розміщення цих темпів та їх взаємодія один з одним стає надійним інструментом дослідження фінансової стійкості підприємства в динаміці. Їх поєднання автором із закономірностями позитивної економічної динаміки (формула 2) дозволяє дослідити співвідношення, які забезпечують збалансований розвиток підприємства за умов досягнення їм фінансової рівноваги.

Виконання сформованої послідовності свідчатиме про фінансову рівновагу господарської діяльності підприємства та фінансову збалансованість між платоспроможністю та економічним зростанням підприємства. Кожному елементу встановленої нормативної послідовності надамо нормативні ранги. Кожен показник займає строго визначене місце, при чому максимальний ранг (1) надаємо власному

капіталу, а мінімальний ранг (7) – позиковому капіталу. (табл. 1). В результаті отримуємо наступний еталонний профіль розвитку підприємства, досягнення якого є основним завданням в незалежності від етапу розвитку підприємства (підйом і становлення, зниження обсягів виробництва, падіння та ліквідація).

Таблиця 1 – Формування еталонного профілю розвитку підприємства

Нормативний темп зростання	$T^П$	T^{BP}	T^{BK}	$T^{M_{ГР}}$	T^M	$T^{M_{HГР}}$	$T^{ПК}$
Нормативний ранг (R)	1	2	3	4	5	6	7

Наступним етапом є розробка фактичного профілю промислового підприємства, який складається з фактичних темпів зміни вирішальних показників його активів і капіталу – факторів впливу на фінансову стійкість та надання їм фактичних рангів (F). Вихідною інформацією для цього виступає форма № 1 фінансової звітності підприємства за аналізований період часу.

Далі, кожному з розрахованих фактичних темпів зростання (1-7) надається фактичний ранг (F). Для швидкості здійснення цієї математичної операції доцільно використовувати електронну таблицю MSEXCEL та одну із вбудованих статистичних функцій «РАНГ», яка дозволяє знаходити ранг числа в заданому масиві чисел (табл. 2).

Таблиця 2 – Розрахунок фактичних рангів аналізованих показників

Темпи зростання	Значення	Нормативний ранг (R)	Розрахунок фактичного рангу	Фактичний ранг (F)
$T^П$	1,200	1	=РАНГ(C17;\$C\$17:\$C\$23)	4
T^{BP}	1,350	2	=РАНГ(C18;\$C\$17:\$C\$23)	3
T^M	1,500	3	=РАНГ(C19;\$C\$17:\$C\$23)	1
$T^{M_{ГР}}$	1,400	4	=РАНГ(C20;\$C\$17:\$C\$23)	2
$T^{M_{HГР}}$	1,100	5	=РАНГ(C21;\$C\$17:\$C\$23)	6
T^{BK}	1,070	6	=РАНГ(C22;\$C\$17:\$C\$23)	7
$T^{ПК}$	1,120	7	=РАНГ(C23;\$C\$17:\$C\$23)	5

Аналіз темпів зростання показників (1-7) табл. 2 та їх зіставлення дозволять виявити наявність або відсутність певних диспропорцій в структурі балансу підприємства за двома факторами: співвідношення грошової та не грошової частин активу і співвідношення власного та позикового частин капіталу. Далі визначений фактичний ранг темпів зміни порівнюється з нормативним та формулюється розширений висновок про наявність або відсутність фінансової стійкості протягом встановленого періоду (в динаміці).

Для наочності результати розрахунків представляються комплексною таблицею, з якої можна прослідити відставання або перевищення фактичних темпів зростання над нормативними і зробити відповідні висновки про фінансово-економічний стан аналізованого підприємства. На основі даних табл. 2 сформуємо профіль фінансової стійкості підприємства (табл. 3).

Таблиця 3 – Профіль фінансової стійкості підприємства

Темп зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
T^{Π}	R			F			
T^{BP}		R	iF				
T^M	F		R				
T^{MGP}		F		R			
T^{MNEGP}					R	F	
T^{BK}						R	F
T^{PK}					F		R

Отже, на основі порівняльного аналізу нормативного та фактичного графіків розміщення вирішальних темпів зростання можна зробити висновок про те, що будь-яке відхилення фактичного рангу від нормативного того чи іншого показника явно свідчить про наявний дисбаланс між платоспроможністю підприємства та його економічним зростанням, а значить про відсутність оптимального рівня фінансової рівноваги.

Розглянемо використання викладених положень для характеристики фінансової рівноваги на вугледобувному підприємстві, яке є типовим для промислового комплексу України. Проаналізуємо потенціал досягнення їм фінансової рівноваги та можливість подальшого збалансованого зростання. Аналітичний період оберемо 2012 рік – рік впровадження на вугільному підприємстві Програми інноваційного розвитку. На першому етапі на основі даних форм № 1 фінансової звітності розробимо аналітичний баланс майна підприємства за 2012 рік (табл. 4).

Таблиця 4 – Розрахунок фактичних темпів зростання показників впливу на фінансову рівновагу підприємства за 2012 р.

№ з/р	Показники	Умовні позначення	Початок року	Кінець року	Умовні позначення	Темп зростання
1	Майно (капітал), тис. грн.	M	723346	825860	T^M	1,142
2	Майно в грошовій формі, тис. грн.	M^{GP}	390	747	T^{MGP}	1,915
3	Майно в не грошовій формі, тис. грн.	M^{HGP}	722956	825113	T^{MNEGP}	1,141
4	Власний капітал, тис. грн.	BK	185775	194477	T^{BK}	1,047
5	Позиковий капітал, тис. грн.	PK	537571	631383	T^{PK}	1,175
6.	Прибуток від звичайної діяльності, тис. грн.	Π	150958	185559	T^{Π}	1,223
7	Виручка від реалізації, тис. грн.	BP	339798	376632	T^{BP}	1,108

Далі за допомогою статистичної функції «РАНГ» розрахуємо фактичні ранги даних показників. Результати розрахунків представимо у табл. 5. Обґрунтовані значення нормативних рангів візьмемо на основі табл. 1.

Таблиця 5 – Розрахунок фактичних рангів аналізованих показників фінансової рівноваги підприємства в 2012 р.

Темпи зростання	Значення	Нормативний ранг (R)	Розрахунок фактичного рангу (F)	Фактичний ранг
$T^П$	1,223	1	=РАНГ(C24;\$\$19:\$25)	2
$T^{ВР}$	1,108	2	=РАНГ(C25;\$\$19:\$25)	6
$T^{ВК}$	1,047	3	=РАНГ(C19;\$\$19:\$25)	7
$T^{МГР}$	1,915	4	=РАНГ(C20;\$\$19:\$25)	1
$T^М$	1,142	5	=РАНГ(C21;\$\$19:\$25)	4
$T^{Мнегр}$	1,141	6	=РАНГ(C22;\$\$19:\$25)	5
$T^{ПК}$	1,175	7	=РАНГ(C23;\$\$19:\$25)	3

На основі отриманих даних сформуємо профіль фінансової рівноваги підприємства (табл. 6).

Таблиця 6 – Профіль фінансової рівноваги підприємства в 2012 році

Темп зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
$T^П$	R	F					
$T^{ВР}$		R		«Відстають»		F	
$T^М$			R				F
$T^{МГР}$	F			R			
$T^{Мнегр}$	«Переганяють»			F	R		
$T^{ВК}$					F	R	
$T^{ПК}$			F				R

Отже, нормативна послідовність ключових показників фінансової рівноваги для підприємства протягом аналізованого 2012 року не виконується. Такі показники, як прибуток від звичайної діяльності, виручка від реалізації та обсяг майна, які повинні прискорено зростати, отримують уповільнений розвиток (відповідно 122%, 108% та 114%). Так, фактичний ранг прибутку від звичайної діяльності $F_П=2$ проти нормативного його значення $R_П=1$. На практиці це свідчить, передусім, про неефективне використання майна підприємства.

Ще одним негативним фактором впливу є край швидкі темпи зростання позикового капіталу, перевищуючи темпи збільшення власних джерел формування майна. Це свідчить про підвищення залежності від позикового капіталу, зростання ризику банкрутства. Порушується нормативна послідовність темпів зростання ключових показників у частині $T^{BK} > T^M$: фактичний ранг власного капіталу $F_{BK}=5$ проти нормативного його значення $R_{BK}=6$, фактичний ранг майна $F_M=7$ проти нормативного його значення $R_M=3$.

Побудова профілю фінансової рівноваги свідчить про накопичення швидкими темпами маси нерозподілених збитків у структурі капіталу підприємства, що призводить до уповільнення темпів зростання власного капіталу, зниження забезпечення майна підприємства власними коштами. Отже, отриманий фактичний профіль фінансової рівноваги підприємства дозволяє винайти вузькі місця та наочно представити проблемні зони, які виступають від'ємними факторами впливу на загальну фінансову рівновагу вугільного підприємства.

Отримані результати дослідження дозволили встановити фінансово-економічні індикатори формування збалансованого розвитку промислового підприємства на основі забезпечення фінансової рівноваги. Для розробки заходів з мінімізації негативних впливів зовнішнього середовища та наочного представлення порушення вирішальних пропорцій збалансованості побудовано профіль фінансової рівноваги промислового підприємства.

Список літератури

1. Державна служба статистики України. Статистичний збірник України за 2012 рік // Осауленко О.Г. – Київ: ТОВ «Август Трейд». – 2013. – 559 с.
2. Кладченко І.С. Дослідження вирішальних пропорцій збалансованого розвитку економічних систем // Інноваційні економічні механізми для розвитку підприємств, регіонів, країн: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 13-14 вересня 2013р. // Національний гірничий університет. – Дніпропетровськ, 2013. – С. 88-91.
3. Стратегия и тактика денежно-кредитной политики России и Украины и мировой экономической кризис. Сборник статей российских и украинских ученых // Отв. ред. академик РАН АД, Некипелов, к.э.н. М.Ю. Головин. — М., 2010: Институт экономики РАН. — 300 с.
4. Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: критерии и методы оценки в рыночной экономике: Учебное пособие. Изд. 2-е. М.: Издательство «Дело и Сервис», 2008. – 358с.

I. Kladchenko

Donetsk National Technical University

Financial balance as a condition for sustainable development of an industrial enterprise

The main goal of the article is to provide balanced development of the industrial enterprises according to forming their financial equilibrium.

Progressive evolution of national economy gives the requirements of industrial enterprises' balanced functioning. Providing stream of payments' balance, their free moving, effective performance, proportionality of their structure forms an important complex category named "financial equilibrium". In accordance with this critical relations providing of the financial equilibrium are analyzed. The main idea of research is to consider this category as the core of general balanced development of industrial enterprise. Forming financial profile of industrial enterprise gives an opportunity to explore critical points and problems of its economic evolution.

Main questions of ensuring the equilibrium development based on financial balance are researched. Critical relations forming the financial equilibrium are analyzed. An industrial enterprise profile of financial equilibrium is formed.

balanced development, financial balance, financial equilibrium profile of enterprise, efficiency

Одержано 31.10.13