МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Кіровоградський національний технічний університет

НАУКОВІ ПРАЦІ

КІРОВОГРАДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Заснований в 2001 р.

Випуск 13

Кіровоград
2008

УДК 33
ББК 65

Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки, вип. 13.– Кіровоград: КНТУ, 2008.– 354 с.

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

Рекомендовано до друку вченою радою Кіровоградського національного технічного університету від 24 листопада 2008 р., протокол № 3.

Редакційна колегія: Фільштейн Л.М. (відповідальний редактор), д.е.н., проф., Немченко А.Б. (відповідальний секретар), к.е.н., доц., Бень Т.Г., д.е.н., проф., Богиня Д.П., д.е.н., проф., Давидов Г.М., д.е.н., проф., Кужельний М.В., д.е.н., проф., Ляшенко О.О., к.е.н., доц., Миценко І.М., д.е.н., проф., Пальчевич Г.Т., к.е.н., доц., Семикіна М.В., д.е.н., проф., Тарнавський М.П., к.е.н., доц.

Адреса реакційної колегії: 25006, м. Кіровоград, пр. Університетський,8, Кіровоградський національний технічний університет, тел.: 390-466, 390-584, 55-10-49.

Автори опублікованих матеріалів несуть відповідальність за підбір і точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, власних імен та інших відомостей, а також за те, що матеріали не містять даних, які не підлягають відкритій публікації. Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не поділяючи точки зору автора.

Збірник включений ВАК України в перелік спеціалізованих видань економіки (бюлетень ВАК №6 від 2001р.)

Реєстраційне свідоцтво: серія КГ № 0247-У від 07.02.2001 р.

© Кіровоградський національний технічний університет, 2008

УДК 331.101.3

М.В. Семикіна, проф., д-р екон. наук, Н.А. Іщенко
Кіровоградський національний технічний університет

Мотивація ефективної зайнятості на регіональному ринку праці: тенденції та перспективи

Проаналізовано сучасні проблеми мотивації ефективної зайнятості на ринку праці Кіровоградської області. Визначено мотиваційні моделі розвитку економічної активності населення. Обґрунтовано методологічні принципи трансформації мотиваційного механізму ефективної зайнятості.
ефективна зайнятість, мотивація зайнятості, мотиваційна модель трудової активності, мотиваційний механізм, трансформація

Постановка проблеми. Складний період ринкових перетворень в Україні зумовив появу низки проблем у розвитку соціально-трудової сфери, які потребують дослідження та розв'язання. Особливе місце серед таких проблем належить посиленню мотивації ефективної зайнятості, пошуку шляхів її забезпечення на регіональних ринках праці України.

У сфері зайнятості України сьогодні спостерігається посилення протиріччя між попитом і пропозицією на ринку праці, послаблення мотивації населення до продуктивної трудової діяльності в офіційному секторі економіки. Проведення ринкових реформ без чіткого розмежування державних та ринково-регулятивних функцій, фактичне усунення держави від регулювання доходів, низький рівень державних соціальних стандартів, – все це спричинило різку поляризацію доходів, загальне падіння рівня життя населення, зростання соціальної напруженості у суспільстві. Одночасним наслідком цих соціально-економічних явищ стала деформація трудових мотивів працівників і безробітних, неефективне використання робочого часу, збільшення обсягів тіньової зайнятості працюючих. Неефективність існуючого мотиваційного механізму зайнятості населення обумовлює пошук нових принципів його побудови та функціонування.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженню аспектів мотивації ефективної зайнятості населення в Україні в умовах ринкових перетворень приділяли увагу такі вітчизняні вчені, як С. Бандур, Д. Богиня, О. Бугуцький, О. Грішнова, Г. Дмитренко, А. Колот, Г. Купалова, Е. Лібанова, Л. Лісогор, В. Онікієнко, І. Петрова, І. Терон та інші. Між тим ситуація на регіональних ринках праці засвідчує, що продовження наукових пошуків у цьому напрямі не втрачає своєї актуальності.

Невирішені частини загальної проблеми. До невирішених частин окресленої проблеми слід віднести визначення основних мотиваційних моделей економічної активності населення та напрямів трансформації мотиваційного механізму зайнятості.

Мета статті. Автори ставлять за мету на основі аналізу стану зайнятості на регіональному ринку праці (на прикладі Кіровоградської області) визначити мотиваційні моделі економічної активності населення, принципи та напрями трансформації мотиваційного механізму ефективної зайнятості.

Виклад основного матеріалу. Аналіз статистики свідчить, що упродовж 2000-2006 рр. (таблиця 1) на ринку праці Кіровоградської області посилювалися позитивні тенденції, а саме – зросли рівень економічної активності населення (з 61,5 до 62,2%), рівень зайнятості (з 52,4% до 57,1%), в 1,8 рази зменшився рівень безробіття (з 14,9% у 2000 р. до 8,3% у 2006 р.). Разом з тим, з огляду на дані наведеної таблиці, трудовий

© М.В. Семикіна, Н.А. Іщенко. 2008

потенціал регіону швидко зменшується (у 2006 р. нараховував 500,2 тис. осіб, що на 10,9 тис. осіб менше, ніж у 2000 р.). Кількісні та структурні зміни економічно активного населення зумовлені як демографічними, так і соціально-економічними наслідками ринкових перетворень в економіці країни загалом і регіону зокрема. Порівняно з 2000 р. у структурі економічно активного населення Кіровоградської області майже у 2,5 рази зросла кількість осіб старше працездатного віку. Цей факт ілюструє старіння робочої сили регіону. Основними причинами цього явища вважаємо суттєве падіння рівня життя населення регіону, низьку ефективність програм соціальної допомоги (що змушувало шукати додаткові заробітки).

Таблиця 1 - Економічна активність населення Кіровоградської області у 2000-2006 рр. [1, с.91, 173, 178, 183, 188; 2, с.73]

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Економічно активне населення у віці 15-70 років, тис. осіб	511,1	504,9	517,8	504,4	499,3	501,5	500,2
працездатного віку	493,3	486,0	480,1	471,6	467,7	460,0	460,1
старше працездатного віку	17,8	18,9	37,7	32,8	31,6	41,5	40,1
Зайняте населення у віці 15-70 років, тис. осіб	435,2	428,2	470,0	454,9	444,5	457,5	458,9
працездатного віку	419,0	410,0	433,3	422,1	413,7	416,0	418,8
старше працездатного віку	16,2	18,2	36,7	32,8	30,8	41,5	40,1
Безробітне населення (за методологією МОП) у віці 15-70 років, тис. осіб	75,9	76,7	47,8	49,5	54,8	44,0	41,3
працездатного віку	74,3	76,0	46,8	49,5	54,0	44,0	41,3
старше працездатного віку	1,6	0,7	1,0	–	0,8	–	–
Економічно неактивне населення у віці 15-70 років, тис. осіб	319,8	319,8	301,9	311,8	314,1	308,4	303,7
працездатного віку	156,2	161,6	164,3	171,0	172,0	173,4	168,6
старше працездатного віку	163,6	158,2	137,6	140,8	142,1	135,0	135,1
Рівень економічної активності, %	61,5	61,2	63,2	61,8	61,4	61,9	62,2
Рівень зайнятості, %	52,4	52,2	56,5	55,7	54,6	56,5	57,1
Рівень безробіття, %	14,9	15,4	11,4	9,8	11,0	8,8	8,3

Старіння робочої сили створює вагомі перешкоди для нормалізації відтворення трудового потенціалу регіону, запровадження новітніх технологій на підприємствах і відповідної перекваліфікації працівників. З огляду на демографічну кризу в країні (Кіровоградська область – один з найбільш проблемних у цьому аспекті регіонів країни), високе навантаження на працездатне населення, депопуляцію населення слід очікувати значний дестабілізаційний тиск демографічних чинників на рівень економічної активності населення.

З іншого боку, аналіз складу економічно неактивного населення дозволяє констатувати іншу негативну тенденцію: все більше осіб працездатного віку залишається за межами офіційного сектору економіки області. Так, у 2006 р. порівняно з 2000 р. на 8% зросла кількість осіб працездатного віку, які за статистикою класифікуються як економічно неактивні особи. Загалом таких осіб нараховується понад 168 тис. осіб. За нашими оцінками, лише 18-20% з них може бути віднесена до категорії учнів та студентів, 1,5-2% – до осіб, які не хочуть працювати або не мають в

цьому потреби з різних причин, решта – особи, що працюють у тіньовому секторі економіки області або за її межами. Останнє викриває наявність гострих проблем на регіональному ринку праці, які стосуються, передусім, обмежених можливостей для задоволення пріоритетних соціальних потреб працівників і тих, хто шукає роботу на прийнятних умовах. Йдеться про дефіцит праці з гідною оплатою, безпечними умовами трудової діяльності.

Аналіз галузевих пропорцій зайнятості населення (табл. 2) дав змогу констатувати, що структурна перебудова економіки області за своєю результативністю та змінами увійшла у протиріччя з вимогами завдань інноваційного розвитку. З цих позицій розподіл зайнятих за секторами і галузями не можна вважати ефективним.

Таблиця 2 - Зайнятість населення Кіровоградської області у 2003-2006 рр. за видами економічної діяльності [4, с.14; 5, с.16]

Показники	2003р. тис. осіб	2004р. тис. осіб	2005р. тис. осіб	2006р. тис. осіб	2006р., % до підсумку	2006р. у % до 2004 р.
Всього зайнято	454,9	444,5	457,5	458,9	100,00	100,3
Сільське, лісове та рибне господарство, мисливство	146,9	144,3	153,4	145,6	31,73	94,9
Промисловість	68,7	67,8	64,6	66,4	14,47	102,8
Будівництво	10,9	11,3	12,3	14,5	3,16	117,9
Оптова і роздрібна торгівля, торгівля транспортними засобами, послуги з ремонту, готелі та ресторани	69,8	70,1	73,9	73,8	16,08	99,9
Транспорт та зв’язок	32,6	30,3	31,8	33,6	7,32	105,7
Фінансова діяльність	3,4	3,5	3,8	4,1	0,89	107,9
Операції з нерухомістю	13,4	11,7	12,1	13,4	2,92	110,7
Державне управління	26,4	23,4	23,1	24,1	5,25	104,3
Освіта	37,3	36,8	36,8	36,8	8,02	100,0
Охорона здоров'я та соціальна допомога	31,1	30,6	30,6	30,9	6,73	101,0
Колективні, громадські, особисті послуги	14,4	14,7	15,1	15,7	3,42	104,0

Так, найбільша кількість зайнятих зосереджена у сільському господарстві (наприклад, у 2006 р. – 31,73 %). Більше половини з них зайняті в особистих селянських господарствах, функціонування яких ґрунтується переважно на простій фізичній праці з низькою продуктивністю. Другою за обсягами зайнятості є сфера торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, діяльність готелів та ресторанів (16,08 %), третьою – промисловість (14,47 %).

В розподілі працівників за підгалузями промисловості домінує харчова, добувна промисловість, виробництво та розподілення електроенергії, газу і води, між ти відбулося необґрунтоване з точки зору перспективного розвитку випереджаюче скорочення чисельності промислово-виробничого персоналу у високотехнологічних і наукомістких галузях, що виробляють кінцеву продукцію. При цьому роздрібна торгівля, громадське харчування, готелі, ресторани стали одним із головних джерел зайнятості для багатьох колишніх виробничників Кіровоградської області.

Важливо акцентувати окрему увагу на тому, що в регіоні останніми роками стало

дуже помітним явище, коли робочі місця переходять із промисловості у сферу обслуговування. Ці нові робочі місця характеризуються низькою інноваційною наповненістю та продуктивністю праці, вони поглинають вивільнювану низько- та некваліфіковану робочу силу. Незважаючи не те, що у 2001-2006 рр. в багатьох інших регіонах розпочала формуватися нова система відтворення виробництв наукомісткої, високотехнологічної продукції, в Кіровоградській області зрушення в структурі зайнятості все ще не набули сучасної постіндустріальної спрямованості (в результаті деіндустріалізації питома вага промисловості області у загальній зайнятості населення становить лише 14 %).

Завданням мотивації ефективної зайнятості повністю суперечить і той факт, що наявний трудовий потенціал, задіяний на підприємствах та установах області, не використовується ефективно, залишаються значними втрати робочого часу. Тільки за 2006 р. невідпрацьований робочий час одного штатного працівника з причин вимушеної неповної зайнятості в середньому склав 382 години, 155 годин пересічний штатний працівник знаходився в адміністративних відпустках без оплати праці, 227 годин – працював в режимі неповного робочого дня [3, с.113]. Іншими словами, кожен штатний працівник Кіровоградської області понад 9 тижнів або 2 місяці на рік був неповністю зайнятий на виробництві. Втрати робочого часу викликані недоліками в організації виробництва і праці, зокрема труднощами зі збутом продукції, недостатнім забезпеченням чи нерегулярними поставками сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, моральною і фізичною зношеністю виробничих потужностей тощо.

Не поліпшується ситуація із станом безпеки праці. За оцінками експертів, близько 50% робочих місць у сфері матеріального виробництва не відповідає сучасним міжнародним вимогам до умов технічної і технологічної безпеки і чинять шкоду здоров'ю працюючих.

В аспекті формування ефективної зайнятості важливо торкнутися проблеми прихованого безробіття, про наявність якого свідчить рівень надлишкової зайнятості. За даними статистики області, кількість працівників, які з ініціативи адміністрації були переведені на скорочений робочий день (тиждень), за 2006 р. порівняно з відповідним періодом попереднього року зменшилась на 15,5%, зокрема у промисловості – на 7,4%. На 9,4% скоротилася кількість працівників, яким надавались вимушені адміністративні відпустки, у промисловості – відповідно на 5,1%. Загалом питома вага втрат із названих причин у фонді робочого часу, що відповідає режиму роботи підприємств, скоротилась і становить нині 1,0%. Зауважимо, що приховане безробіття зіграло роль важливого соціального амортизатора, дало змогу зберегти кваліфіковані кадри на підприємствах. В той же час надлишкова робоча сила, що поки залишається на підприємствах, хоча і є обмежувачем територіальної та професійної мобільності, все ж складає ядро кадрового потенціалу, завдяки чому створюються передумови для здійснення організаційних і технологічних нововведень.

На ринку праці Кіровоградської області, як і в переважній більшості інших регіонів, сьогодні спостерігається дефіцит гідних робочих місць, асиметрія між підготовкою кадрів і попитом на них, нестача кваліфікованих робочих кадрів, міжгалузева диференціація оплати праці, розшарування в доходах. 1/3 попиту на робочу силу в області складає попит на посади службовців, 2/3 – на місця робітників, що засвідчує поки низьку затребуваність трудового потенціалу осіб, які мають вищу освіту. Майже третина нових робочих місць, що створені в області упродовж 2005-2006 рр. не є продуктивними та перспективними, оскільки розраховані на оплату праці нижче або на рівні прожиткового мінімуму. Понад 1/3 працюючих в області у 2006 р. отримували заробітну плату у розмірі до 600 грн., чого не вистачало на повноцінне харчування одного працівника, не говорячи про сім'ю, сплату комунальних послуг,

житла тощо. 41,3% працівників отримували заробіток від 600 до 1250 грн., що забезпечувало пріоритетні потреби на рівні фізичного виживання, проте такий заробіток не створював матеріальних можливостей для лікування, оздоровлення, постійного освітньо-професійного розвитку за власні кошти, не говорячи про придбання житла або навіть погашення довгострокового кредиту на житло [6].

Зауважимо, що бідність працюючих притаманна усім регіональним ринкам праці України, проте Кіровоградська область за рівнем середньомісячної заробітної плати (78,7% від середньоукраїнського показника у 2006 р.) наближується до регіонів-аутсайдерів – Тернопільської, Вінницької, Чернігівської, Волинської областей. Витоки такої ситуації пов'язані з тим, що переважна більшість роботодавців в умовах обмежених можливостей залучення інвестицій орієнтується на використання "вкрай дешевого працівника", обмеження витрат на професійне навчання та безпеку праці, кожне третє підприємство має заборгованість у виплатах заробітної плати, кожне четверте – незадовільні умови праці. За даними Держкомстату України у грудні 2007 р. у Кіровоградській області спостерігалася найбільша серед регіонів заборгованість з виплати заробітної плати (по відношенню до фонду оплати праці – 11,3%), що обумовило накопичення конфліктного потенціалу у соціально-трудових відносинах.

Додамо до цього, що економічні зрушення, які останніми роками мали місце в Кіровоградському регіоні, майже не позначилися на покращенні задоволення пріоритетних соціальних потреб більшості працюючих, соціальних умовах життя, адже за 1999–2006 рр. за показниками регіонального людського розвитку, матеріального добробуту та демографічного розвитку [7, с.26]. Кіровоградщина змістилася на останні та передостанні місця серед інших регіонів України (відповідно 25, 26 та 27 рейтингові місця). Як результат, саме в Кіровоградській області у 2007 р. було зафіксовано найбільше серед регіонів міграційне скорочення населення (3776 осіб).

Вважаємо, що не безробіття, а відсутність роботи з гідною оплатою та умовами праці підштовхує працівників (насамперед, молодих, освічених, найбільш енергійних) до пошуків роботи і нового місця проживання в інших регіонах з більш конкурентною оплатою праці (наприклад, у Дніпропетровській, Одеській областях, у м. Києві, Севастополі, Харкові тощо).

Зауважимо, що аналогічними мотивами керується частина працівників, які залишаються працювати в регіоні нелегально, переважно у сфері малого бізнесу. Об'єктивною передумовою виникнення нерегламентованої зайнятості є розвиток "тіньової економіки", глибока криза соціально-трудових відносин, перш за все, низькі стимули до праці, недосконалість податкової системи, корупція.

На наш погляд, в Кіровоградській області недостатньо використовуються можливості розвитку малого бізнесу в інтересах розширення легальної ефективної зайнятості населення. Хоча протягом 2000-2006 рр. кількість малих підприємств в Кіровоградській області зросла на 1187 од. або на 27,2, частка продукції малих підприємств у загальних обсягах реалізації продукції (робіт, послуг), починаючи з 2004-го р., мала тенденцію до скорочення і становила у 2006 р. усього 11,1 % (проти 15,6 % у 2001 р.). У розрахунку на 1 тис. мешканців в регіоні у 2006 р. припадало лише 5,2 малих підприємств. Це у кілька разів менше за відповідний показник країн Балтії та Росії, у 10 разів – від Румунії та Словенії, у 50 разів – від Польщі, Угорщини та Чехії.

Водночас, слід усвідомлювати, що наведені показники мають порівняно невисокий рівень вірогідності з огляду на значний рівень "тінізації" діяльності малих підприємств. Розрахунки та соціологічні обстеження переконливо показують, що в регіоні випереджаючими темпами відбувається деформалізація зайнятості. Розвиток недержавного сектора йде не так шляхом створення цивілізованої системи малого та середнього бізнесу, приватизації підприємств, як за рахунок перерозподілу працівників

регіону до сфери неформальної зайнятості, що, як правило, не вимагає значних капіталів, здійснюється на свій страх і ризик, часто не реєструється. З одного боку, неформальний сектор забезпечує людей роботою та доходами і дозволяє багатьом працівникам уникати бідності. З іншого боку, працівники неформального сектора не мають особливих гарантій зайнятості і не отримують соціальну допомогу (наприклад, пенсію), яка фінансується за рахунок податків на заробітну плату. Отже, дана категорія працівників майже позбавлена соціального захисту, а суспільство за це розраховується звуженням податкової бази, що призводить до підвищення податків у формальному секторі, заохочення неформального сектора до порушення законів, умов конкуренції. Негативним наслідком переходу матеріальних інтересів значної частини населення, особливо молоді, в "тінь" стає закономірна зміна трудової мотивації, соціальних та професійних орієнтацій, і в підсумку – деформація системи трудових цінностей.

Дослідження проблеми мотивації ефективної зайнятості в регіоні дозволило виокремити декілька мотиваційних моделей трудової активності населення.

До першої мотиваційної моделі віднесена група населення з розвинутою сукупністю засобів мотивації до ефективної зайнятості (високий рівень трудоактивності). Цей тип трудоактивної поведінки має місце тоді, коли нові, набуті або сформовані в ринкових умовах способи життєдіяльності і нові цінності не суперечать системі цінностей, сформованій за соціалістичного ладу. До першої групи ми віднесли 10-15% економічно активного населення, яке реалізує у процесі повсякденної життєдіяльності стратегію добровільної активної легальної зайнятості. Її поведінка на ринку праці має ринкове спрямування, є основним джерелом доходу, що формує на 50-70% бюджет родини. Для них характерна орієнтація на розширення господарської діяльності, одержання прибутку. Прибічники такої моделі поведінки для розвитку своєї виробничої діяльності можуть брати кредити, кооперуватися з такими ж економічно активними родинами. Для цієї групи характерна не „стратегія виживання", а „стратегія розвитку" на ринку праці, активна економічна діяльність, інвестиції у власне виробництво і підвищення рівня життя. Використовуючи нові економічні умови і можливості вони реалізують свій потенціал, прагнуть освоїти сучасні господарські практики.

Головні напрями соціальної політики, спрямовані на групу населення з добровільною активною адаптацією до ринкових трансформацій, мають передбачати стимулювання розвитку малого бізнесу та інших підприємств, які займатимуться новітніми видами економічної діяльності на професійній основі та з використанням сучасних індустріальних технологій, залучення їх до реалізації інвестиційних проектів з розвитку перспективних видів економічної діяльності, надання консультативних послуг з питань товарного ринку; пріоритетне кредитування, надання державних замовлень на закупівлю продукції тощо.

Позитивними рисами трудового менталітету цієї групи населення є адаптивність, вміння пристосовуватися до нестандартних ситуацій, креативність, спроможність до генерування ідей, сподівання на те, що здорові сили української нації виведуть країну у постіндустріальну фазу розвитку.

Таким чином, для цієї групи властиві два мотиви: матеріальний (зростання добробуту) і прагнення до самореалізації у праці.

Другу мотиваційну модель трудової активності представляє група населення із середнім ступенем мотивації до ефективної зайнятості та наявністю певних диспропорцій у розвиненості все ж широкої сукупності засобів мотивації. Трудоактивні індивіди з середнім ступенем мотивації, як правило, не мають особливих можливостей включитися в нові економічні відносини і лише під тиском життєвих обставин поступово вписуються в нові поведінкові умови на ринку праці. Прибічники такої

моделі економічної активності в основному представляють змушену активну адаптацію в умовах ринкового господарювання (індивід прагне змінити середовище, але це йому виявляється не під силу). За цього типу трудоактивної поведінки задоволеність базових потреб й рівень трудової комфортності характеризуються досить високими параметрами, однак реальний рівень цього показника досить низький (страх втратити роботу, небезпеку зниження соціальних благ). Цей тип реакції на структурні зрушення на ринку праці сполучається з домінантою корпоративних установок «законослухняність» і відповідає конформістському типу поведінки в період організаційних перетворень.

Життєдіяльність і мотиваційні моделі зайнятості в другій групі домогосподарств варто розглядати в категоріях не лише ринкової, але і сімейної неформальної економіки, для якої характерне використання усіх видів ресурсів для життя. Слід зазначити, що неформальна економіка вбирає в себе ряд певних видів діяльності, що не орієнтовані на автоматичне отримання прибутку та відбуваються не так заради досягнення заздалегідь намічених цілей, як для підтримки конкретної нормальної міри стабільності, виживання, добробуту і відтворення. Для цієї групи, що складає 35-40% економічно активного населення на ринку праці області, грошова винагорода від праці в легальному секторі зайнятості формує бюджет родини лише близько 30–40%. Ця група населення у своїй економічній стратегії трудової діяльності сполучає функції господарства підприємницького типу, неформальної зайнятості, а також зайнятості як найманих робітників. За своїм соціально-професійним статусом ці домогосподарства складаються з родин робітників основних спеціальностей або представників інтелігенції – лікарів, учителів, соціальних працівників.

Мотиви праці трудоактивного населення другої групи, з середнім та вище середнього рівнем конкурентоспроможності робочої сили, виходячи зі змісту праці, мають матеріальний характер, і почасти – також пов‘язані з умовами праці. Тому в межах зайнятості є актуальною й доцільною система стимулювання для розвитку трудового потенціалу й підвищення кваліфікації.

Третю мотиваційну модель трудової активності представляє група населення регіону, що характеризується нерозвиненістю мотивів до продуктивної трудової діяльності в легальному секторі економіки, виявляє вимушену пасивну адаптацію до модернізаційних зрушень за інноваційним типом. Третій тип мотиваційної моделі - вимушену пасивну адаптацію - представляють приблизно 30% домогосподарств області, що складаються з літніх пар пенсіонерів або неповних родин. Продуктивність їхнього господарства достатня низька, частка грошових надходжень у бюджет родини від трудової діяльності не перевищує 20%. Ця категорія населення демонструє життєдіяльність господарства переважно натурально-споживчого типу, що працює для самозабезпечення родини основними продуктами харчування.

Третя мотиваційна модель трудової поведінки відбиває, як видно, стратегію повсякденного виживання, збереження визначеного рівня життєзабезпечення родини. Основні мотиви трудової діяльності третьої групи мають яскраво виражений матеріальний характер. Збільшення товарності їхніх особистих господарств або залучення у сферу дрібнотоварного/малого бізнесу (самозайнятості) відбувається циклічно і має чітко виражений цільовий характер (одержання коштів для лікування, будівництва і розширення будинку, оплати навчання дітей і т.д.). У середньому, у сукупному доході такого населення питома вага доходів від дрібнопідприємницької діяльності приблизно дорівнює сумі заробітної плати, пенсій і соціальних допомог. Серед цієї категорії велика частка тих, хто має вторинну зайнятість в якості найманих робітників. У цих родинах відбувається менше, ніж у попередній групі, „підживлення” матеріальними ресурсами з боку суспільного виробництва, але здійснюється більш

розгалужений і різноманітний обмін продуктами і послугами, відбувається посилення горизонтальних зв'язків з родичами і сусідами. Використання неформальних зв'язків дає їм змогу здійснювати: обмін продукцією з власного господарства, обмін придбаними товарами, позичку грошей; догляд за дітьми; кооперацію у веденні господарства (на умовах безоплатності і невизначеності термінів надання зустрічних послуг).

Отже, характерними рисами цієї групи трудоактивного населення є менший розвиток виробничих функцій власного бізнесу (за його наявності), порівняно невеликий його обсяг і більш рівномірна зайнятість у суспільному й особистому господарстві. У випадку наявності у таких осіб селянського господарства воно має переважно натурально-споживчий характер і функціонує в основному для забезпечення родини продуктами харчування. Ця група трудоактивного населення демонструє меншу готовність працювати в умовах економічного ризику і меншу орієнтацію на матеріальний успіх, повільніше формування моделей економічної поведінки на ринку праці, адекватної новим умовам господарювання, поступове входження в ринок. Їхня здатність до самоорганізації і кооперації в ситуації прихованого або відкритого безробіття виступає як найважливіша адаптаційна компонента до інноваційної модернізації економіки.

Мотиваційне регулювання зайнятості цієї групи трудоактивних осіб сільських мешканців має бути спрямоване на підвищення інтенсивності їх легальної трудової діяльності, активізацію залучення до суспільного виробництва через самозайнятість, створення шляхом кооперації середніх і малих підприємств, навчання незайнятого населення основам підприємницької діяльності, надання необхідної професійної підготовки та консультативних послуг протягом початкового періоду ведення власної справи тощо. Пріоритетними видами економічної діяльності для осіб з вимушеною активною адаптацією та нерозвиненими потребами до ефективної зайнятості можуть бути охорона здоров‘я, сфера консультативних послуг, зелений туризм, землезахисна чи землевпорядкувальна діяльність тощо.

Четверта мотиваційна модель трудової активності акумулює населення з нерозвиненими потребами до продуктивної праці в легальному сегменті регіональної економіки і характеризується пасивною мотивацією до ринкових змін в сфері зайнятості й економіці загалом. Можна припустити, що їхня вимушена адаптація до ринкових відносин відбулася лише під тиском зовнішніх обставин. Нові умови життєдіяльності і відсутність альтернативних джерел доходу змусили їх більш інтенсивно поповнювати бюджет родини у неформальному секторі, або ж традиційним (на селі) способом - розвитком особистого подвір‘я (при достатній оплаті праці в суспільному секторі вони скоротили б розміри селянського господарства). Такий тип соціально-економічної мотивації властивий 15-17% населення. Як правило, склад цих домогосподарств різнорідний, суттєва їх частина складається з самотніх пенсіонерів, близько 5-7 % - з „люмпенів”. Економічними характеристиками їхнього особистого господарства є повна відсутність товарності та мінімальний рівень самозабезпечення. На селі самотні пенсіонери найчастіше не в змозі вести навіть саме обмежене господарство і практикують здачу в оренду своєї власності. Джерелом грошових надходжень у такі господарства є пенсії, а натуральних – допомога сусідів і родичів. Що ж стосується групи люмпенів, то вони після втрати звичного статусу в суспільному виробництві зайняли пасивну позицію і демонструють деструктивні, антисоціальні форми поведінки.

Щодо літніх самотніх пенсіонерів, як найбільш уразливих верств населення, вони мають бути охоплені комплексом заходів адресної соціальної допомоги, які хоча б частково компенсували негативні наслідки спонтанного розвитку ринкових

трансформацій. Що ж до люмпенізованого, маргінального прошарку мешканців села, їх соціально-економічна адаптація в межах реалізації державного соціального регулювання, а саме – залучення до трудової діяльності на допоміжних, сезонних та громадських роботах, можливо, й шляхом громадського примусу (у випадку нанесення економічних збитків з метою їх часткової компенсації).

Згортання мотивації до ефективної зайнятості або її нерозвиненість має місце у випадку, якщо напрями і методи суспільно-економічних трансформаційних перетворень не відповідають або суперечать інтересам та уявленням індивіда. Отже, сила і спрямованість мотивації до ефективної зайнятості представників різних соціально-демографічних груп є неоднаковою. Як випливає з результатів наших досліджень, віднесення певних груп населення до конкретної мотиваційної моделі трудової активності визначається, насамперед, соціально-демографічними, професійно-освітніми та психологічними характеристиками особистості, особливостями національного трудового менталітету, завдяки яким індивід може (або не може) реалізувати ту або іншу мотиваційну стратегію на регіональному ринку праці.

Виконаний аналіз дозволяє зробити висновок про *необхідність трансформації сучасного мотиваційного механізму зайнятості населення в регіоні*, оскільки він не тільки не є єфективним, спрямованим на розширення сфери продуктивної трудової діяльності на основі модернізації існуючих та створення нових робочих місць, з гідною оплатою та умовами праці, більше того, він допускає зростання тіньової зайнятості (яку вважає вигідною справою значна частина роботодавців і найманих працівників), не враховує специфічні потреби і мотиви діяльності окремих груп населення, яким притаманні принципово різні мотиваційні моделі трудової поведінки.

Під мотиваційним механізмом ефективної зайнятості ми розуміємо сукупність економічних, соціальних, нормативно-правових заходів, важелів та підойм, взаємодія й функціонування яких забезпечить досягнення системи ефективної зайнятості населення як основи загальнонаціонального добробуту, узгодження суспільних (групових, особистих) інтересів. При цьому методи стимулювання зайнятості спрямовуються на всіх суб'єктів ринку праці з метою формування у них дієвих мотивів соціально-економічної активності, котра призведе до розширення та оптимізації сфери зайнятості. Ефективний механізм мотивації може бути створений в умовах вільного вибору кожною людиною потрібних їй видів і форм діяльності. Тому його формування, як і формування інших механізмів, що складають комплексний механізм керування економікою, доцільно здійснювати, дотримуючись ряду системних принципів – правового забезпечення, регіональної адаптивності, оптимальності і ефективності, пріоритетності, ієрархічності, взаємозалежності його елементів, унікальності, комплексності, регламентованості.

Вважаємо, що для підвищення привабливості зайнятості у легальному секторі економіки доцільно дотримуватися подвійної стратегії:

по-перше, поліпшення інвестиційного клімату і зниження вартості підприємництва, що сприятиме створенню нових підприємств і розвитку існуючих, модернізації та створенню нових робочих місць з гідною оплатою;

по-друге, реформування інститутів ринку праці у напрямі надання йому більшої гнучкості, створення відчутних стимулів для роботодавців і найманих працівників в інтересах зростання обсягів зайнятості саме в легальному секторі економіки.

На нашу думку, політика щодо збільшення зайнятості в легальному секторі економіки має включати принаймні такі основні елементи: удосконалення трудових відносин шляхом їх лібералізації; запровадження практики прямих та ефективних колективних переговорів між роботодавцями та працівниками; дотримання основних прав працівників; зменшення розміру податків на фонд заробітної плати;

вдосконалення законодавчої бази самостійної зайнятості та створення розгалуженої інфраструктури малого бізнесу; запровадження системи моніторингу та оцінки програм активізації ринку праці. З метою виявлення головних причин, що впливають на обсяги неформальної та тіньової зайнятості та їх подолання економічно доцільно проводити в регіоні періодичні спільні засідання представників роботодавців та центрів зайнятості, стосовно інформації щодо комплексу послуг, які надаються центрами зайнятості, в тому числі: про стан, тенденції та процеси на локальних ринках праці; професійно-кваліфікаційний склад осіб, зареєстрованих в службі зайнятості, котрі шукають роботу і мають унікальні (рідкісні) професії, спеціальності, або особисті якості; професійне навчання на замовлення роботодавців під конкретні робочі місця; допомога в укомплектуванні персоналом; надання дотацій роботодавцям для відшкодування витрат на виплату заробітної плати безробітним, прийнятим на роботу.

Висновки і перспективи подальших розробок. Проведений нами аналіз сучасних тенденцій у мотиваційному забезпеченні функціонування регіонального ринку праці, визначення основних мотиваційних моделей економічної активності населення області, дають підстави для висновку про необхідність трансформації мотиваційного механізму ефективної зайнятості за інноваційною моделлю. На відміну від існуючої, спрямованої головним чином на запобігання масовому безробіттю та створення незначних мотиваторів щодо сприяння працевлаштуванню, нова концепція трансформації мотиваційного механізму ефективної зайнятості населення регіону має передбачати розширення сфери продуктивної трудової діяльності на основі модернізації робочих місць, забезпечення активної мотивації населення до підприємницької діяльності, а також високого рівня конкурентоспроможності робочої сили на ринку праці. Врахування наданих рекомендацій щодо трансформації мотиваційного забезпечення ринку праці дозволить підвищити ефективність зайнятості в Кіровоградській області, а також сприятиме її збалансованому розвитку у середньо- та довгостроковій перспективі.

Список літератури

1. Економічна активність населення України 2004: Статистичний збірник / Державний комітет статистики України. – К.: 2005. – 256 с.
2. Економічна активність населення України 2006: Статистичний збірник / Державний комітет статистики України. – К.: 2007. – 239 с.
3. Праця України 2006: Статистичний збірник / Державний комітет статистики України. – К., 2007. – 334 с.
4. Праця Кіровоградської області 2005: Статистичний збірник / Головне управління статистики у Кіровоградській області. – Кіровоград, 2006. – 185 с.
5. Праця Кіровоградської області 2006: Статистичний збірник / Головне управління статистики у Кіровоградській області. – Кіровоград, 2006. – 185 с.
6. Статистичний щорічник Кіровоградської області за 2006 рік. – Кіровоград, 2007. – 486 с.
7. Регіональний людський розвиток: Статистичний бюлетень / Державний комітет статистики України. – К.: 2007.– 40 с.

Проведен анализ современных проблем мотивации эффективной занятости на рынке труда Кировоградской области. Выделены мотивационные модели развития экономической активности населения. Обоснованы методологические принципы трансформации мотивационного механизма эффективной занятости.

The modern problems of the motivation of effective employment on the labour market of Kirovograd region have been analyzed. The motivational models of development of the business activity of population have been defined. The methodological principles of the transformation of the motivational mechanism of effective employment have been based.

УДК 330.341.1

Г.Т. Пальчевич, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Формування виробничо-освітнього простору як інноваційний чинник сталого розвитку

У статті охарактеризована закономірну необхідність створення економіки знань, особливості формування та використання інтелектуального капіталу. Висвітлені основоположні засади моделі інноваційного розвитку вітчизняної економіки, розглянуті умови формування виробничо-освітнього простору як інноваційного чинника сталого розвитку.
знання, інноваційний розвиток, інтелектуальний капітал, виробничо-освітній простір

З давніх часів до наших днів існують три основні фактори виживання людей: енергія, організація і знання, які завжди виступають у комбінації, але з розвитком людства значення кожного з них змінюється. На початковому етапі вирішальну роль відігравала енергія, проявляючись як фізична сила, агресія, витривалість. Потім усе більшого значення стала набувати організація як спосіб об'єднання енергії людей. Та з часом на перше місце стали виходити знання як спосіб розумного, цілеспрямованого використання енергії людей шляхом організації. Це, насамперед, найбільш ефективне використання для своїх потреб природних ресурсів за рахунок глибокого розуміння законів природи.

Проблема суспільно-економічної цінності знань, їх ролі в процесі становлення інноваційної моделі розвитку економіки порушена в наукових працях вітчизняних та закордонних учених. Зокрема, їй присвячені дослідження А. Александрової, І. Бондар, В. Геєця, М. Джорджа, П. Друкера, А. Карневала, І. Карсавіна, А. Кляйнкнехта, Г. Менша, О. Морозова, С. Саніеля, Б. Санто, А. Семиноженка, Б. Твісса, М. Чумаченка, Т. Стюарта, Т. Сакайї, Е. Харгадона, Р. Фатхутдінова, М. Фішера, Й. Шумпетера, Ф. Янсена та ін.

Однак сучасні особливості соціально-економічного розвитку надзвичайно актуалізують вивчення питань ролі знань у підвищенні результативності національного виробництва, його функціонування на засадах інноваційності та посиленні уваги до підвищення ефективності використання інтелектуальних ресурсів.

Метою даної статті є висвітлення необхідних передумов та напрямів створення виробничо-освітнього простору та його ролі у стабілізації економічного розвитку.

Відношення до знань, їх оцінка, характер використання в різних сферах діяльності людини, ступінь управління ними змінюються по мірі розвитку людства, при переході від одного типу суспільства до іншого: індустріальний - постіндустріальний – інформаційний – ноосфер ний (рис.1). Перехід від індустріального до постіндустріального суспільства характеризується зростанням різного роду послуг в економічній діяльності людини; до інформаційного – зростанням послуг, пов'язаних з отриманням, зберіганням, обробкою, передачею і представленням інформації; до ноосферного – зростанням інтелектуальної діяльності, спрямованої на отримання нових знань.

Трудову теорію вартості сьогодні замінює теорія „вартості, створюваної знаннями". Один із основоположників цієї теорії Т. Сакайя вважає, що ми вступаємо в новий етап цивілізації, на якому рушійною силою є цінності, які функціонують на основі обміну знаннями і їх взаємної оцінки [2].

© Г.Т. Пальчевич. 2008

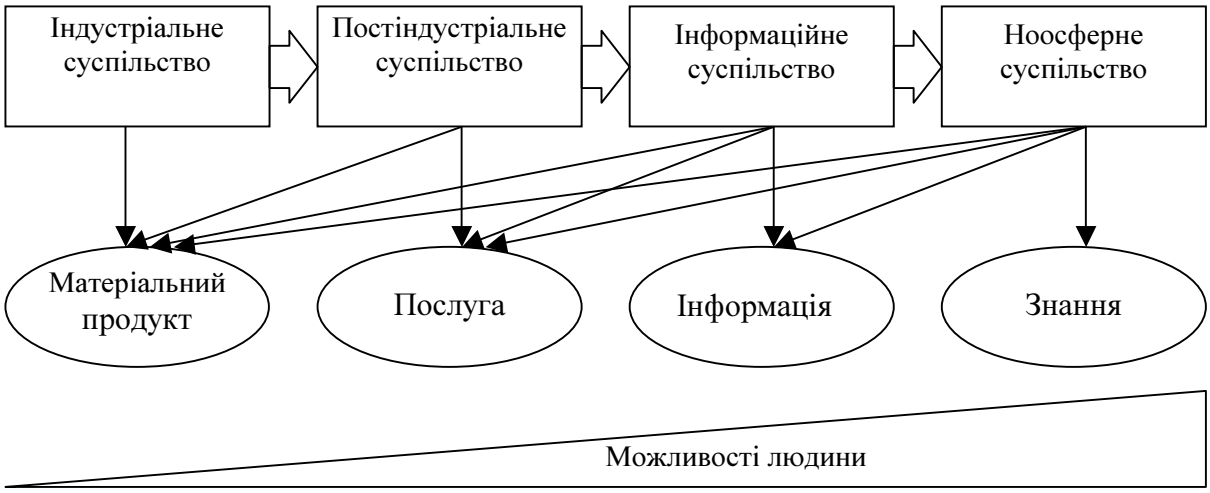


Рисунок1 – Розвиток суспільства та виробничих можливостей людини

У новій економіці провідну роль у формуванні корпоративного доходу і стимулюванні конкуренції починає відігравати інтелектуальний капітал, який створює основну вартість організації.

Інтелектуальний капітал розглядають як знання, інформацію, досвід, організаційні можливості, інформаційні канали, тобто все те, чим володіють робітники компанії і що в цілому формує її конкурентоспроможність. Відомий дослідник природи інтелектуального капіталу Томас А. Стюарт стверджує: „Інтелектуальний капітал – це інтелектуальний матеріал, що включає в себе знання, досвід, інформацію та інтелектуальну власність і бере участь у створенні цінностей. Це – колективна розумова енергія. Її важко виявити, а ще важче управляти нею. Але якщо ви її виявили і заставили служити собі – ви переможець!” [3].

Інноваційна діяльність неможлива без нових знань, насамперед тих, які носять характер ідеї, тобто відкривають нові „горизонти”, дають нове бачення, нові можливості. Управління знаннями і управління інноваціями слід розглядати як взаємопов’язані частини управління удосконаленням і розвитком підприємства.

Сучасний розвиток інтелектуального капіталу має прояв не стільки в безмежному збільшенні обсягів знань, скільки в їх постійній диференціації, урізноманітненні та ускладненні.

Властивістю знань та інформації є здатність необмежено збільшуватись та накопичуватись, що призводить до посилення руху факторів виробництва, розробки нових ідей, способів та методів їх впровадження і практичного використання, що складає основу формування та розвитку інноваційного суспільства.

Перехід вітчизняного виробництва на інноваційний шлях розвитку є закономірним процесом. Рушійними силами цього процесу є протиріччя інтересів, тенденцій, факторів і методів технологічного розвитку. Інноваційний шлях розвитку передбачає перехід від техноцентризму (підприємницької стратегії, що робить ставку на новітні технології і розглядає робочу силу тільки як елемент витрат виробництва) до антропоцентризму (нової моделі розвитку і використання людських ресурсів, що орієнтується на висококваліфіковану, ініціативну робочу силу, яка інтегрована в систему виробництва, і яка безперервно підвищує рівень знань і кваліфікації). Зусилля (навчальні, організаційні, методичні, наукові, виховні) вищих навчальних закладів сьогодні повинні спрямовуватись на підготовку висококваліфікованих фахівців, здатних творчо мислити, генерувати нові ідеї та створювати нові продукти. Адже

сучасні підприємства підвищують вимоги до підбору спеціалістів, ефективність навчання яких за традиційними методиками не задовольняє сучасні ринкові потреби.

Здійснення результативної інноваційної діяльності для суб'єктів господарювання є в сучасних умовах запорукою їхнього виживання, забезпечує для них довгострокові конкурентні переваги.

Інноваційна модель розвитку економіки в нашому розумінні - це сукупність взаємозв'язаних організацій (структур), що зайняті виробництвом і комерційною реалізацією наукових знань і технологій. Вона включає насамперед науково-виробничі підприємства, університети, держлабораторії, технопарки й інкубатори, а також комплекс інститутів правового, фінансового і соціального характеру, які забезпечують інноваційні процеси і мають міцне національне коріння, традиції, політичні та культурні особливості. Структурна схема загальної моделі інноваційного процесу представлена на рис. 2.

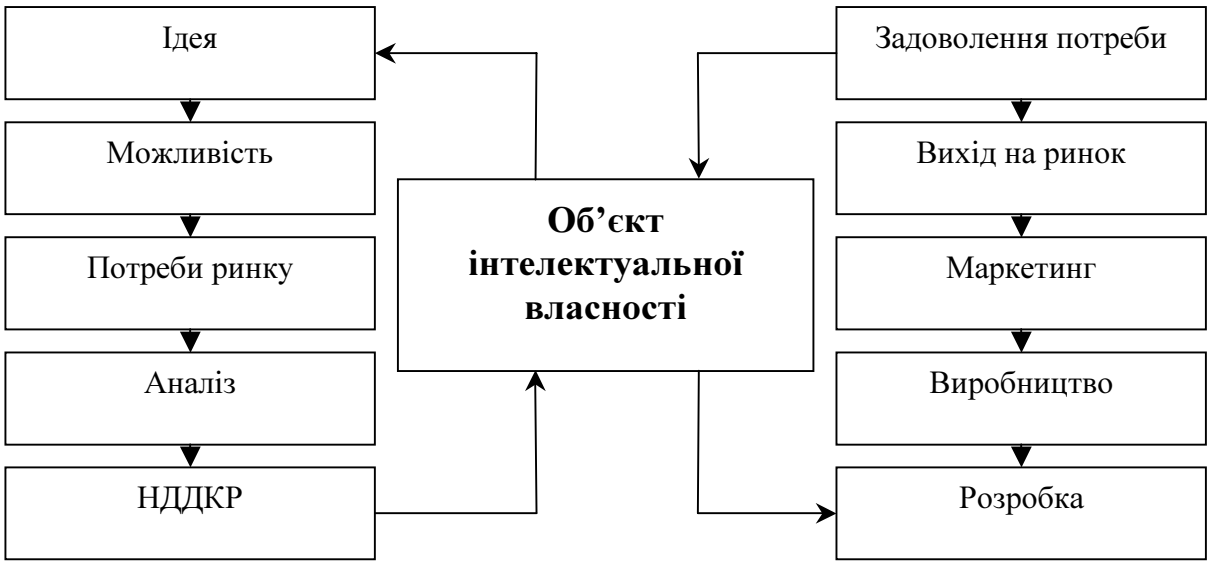


Рисунок 2 – Загальна модель інноваційного процесу

Інновацією є зміни в техніці, технології, організації, екології, економіці, а також у соціальній сфері, метою яких є одержання економічного ефекту, спрямованого на задоволення певних суспільних потреб людського буття.

Інновацію на підприємстві можна розглядати як спробу здійснення змістової, цілеспрямованої зміни в економічному чи суспільному потенціалі, як вдале використання ідей і створення нових можливостей.

Світовий досвід підприємництва свідчить, що інновації потребують знань, творчого мислення, винахідливості та цілеспрямованості. У цьому сенсі успіх у бізнесі забезпечує досконале розуміння власної екосистеми. Екосистема кожного підприємства включає в себе власників, споживачів, ринкових посередників, постачальників, саме підприємство, а також урядові відомства, асоціації і організації, що забезпечують виконання стандартів, конкурентів.

Особливості інвестиційної підтримки інноваційного розвитку підприємства визначаються рядом факторів. До них належать: рівень значущості інновацій; ступінь готовності інновації до реалізації; масштаб і характер ефекту, що забезпечує реалізацію інновації; рівень ризику інноваційної діяльності; необхідний розмір інвестицій в інновації.

Важливою характеристикою інновацій є рівень їхньої значущості, яка являє собою оцінку інновації з точки зору очікуваних результатів її реалізації. Такими результатами можуть бути: зміна організаційно-технічного рівня виробництва, розміри споживаних ресурсів,

рівень виробничих витрат, соціальні, екологічні й інші наслідки реалізації інновацій.

Вплив інвестицій в основні засоби виробництва, зокрема в сільськогосподарські машини, прогресивні технології, на розвиток виробництва має багатоплановий характер. Головним результатом їх реалізації повинна бути економія суспільної праці, підвищення її продуктивності, зниження собівартості одиниці продукції.

До основних показників економічної ефективності нових машин, прогресивних технологій належать: затрати праці і рівень підвищення її продуктивності; економія затрат праці, вивільнення робочої сили; прямі витрати на одиницю роботи чи продукції і рівень їх зниження; розмір капіталовкладень; річний економічний ефект; термін окупності додаткових капіталовкладень; питома металомісткість і рівень її зниження; питома енергомісткість та рівень її зниження.

Дослідження наукової галузі показали, що інтеграція державних структур української науки в ринкове середовище ще не набула достатнього рівня, а розвитку інноваційних та інвестиційних процесів заважає неготовність науковців та науково-дослідних структур працювати в ринкових умовах Тому інтеграція науки і підприємництва потребує узгодження в єдиній системі наукомісткого ринку, де кожна складова виконує притаманну їй функцію, а разом вони створюють сприятливі умови для забезпечення інтересів кожного з учасників системи, а також держави й суспільства в цілому.

Для створення та освоєння нових технологій щодо вирішення даної проблематики необхідна тісна співпраця виробників і наукових кадрів. Необхідно зазначити, що за рівнем інтелектуального потенціалу Україна входить до першої десятки провідних країн світу. Проте третя частина висококваліфікованих кадрів працює за набутим фахом, а їх можливості використовуються лише на 30%. Відтак, приходимо до висновку, що для посилення інноваційного напрямку розвитку економіки у нашій державі існує резерв невикористаних можливостей інтелектуального потенціалу.

Піднесення економічного зростання на основі інноваційних процесів дасть можливість розв'язати й інші надзвичайно гострі проблеми. Однією із найважливіших проблем є формування сприятливого соціального середовища, оскільки головним важелем економічного зростання є людський капітал. Поліпшиться добробут сільського населення, що позитивно вплине на розвиток інфраструктури села.

Достойне місце у стабілізації економічного розвитку має посісти освіта. Усі дослідження вкладень в людину через освіту вказують, що рентабельність асигнувань (визначається як відношення підвищення середнього рівня дисконтованого доходу до витрат на освіту) у цьому випадку набагато перевищує прибутковість вкладень у фізичний капітал. Саме ці висновки стали теоретичним підґрунтям для безпрецедентного розвитку сфери освіти і підготовки кадрів в індустріально розвинутих країнах. І витрати на освіту стали сприйматися суспільною думкою вже не як стаття невиробничого споживання, а як один із найбільш ефективних видів інвестицій.

Потрібне формування виробничо-освітнього простору, який можна представити як складну комплексну систему, кінцевою метою створення якої є забезпечення процесу підвищення конкурентоспроможності виробництва на засадах його сталого розвитку при вирішенні завдань підготовки висококваліфікованих спеціалістів. Стабільному розвитку економіки значною мірою сприятиме орієнтація вищих навчальних закладів на підготовку спеціалістів для вітчизняного виробництва, здатних працювати в нових умовах, які характеризуються швидкозмінністю вимог ринку, його високою мобільністю, гнучкістю, інформаційною перевантаженістю, необхідністю високого ступеня аналітичного мислення.

Згідно з Національною доктриною розвитку освіти передбачається:

перетворення економіки України в економіку знань, зокрема, у напрямку розвитку системи безперервної освіти та навчання протягом життя; створення індустрії сучасних засобів навчання; підготовки кваліфікованих кадрів, здатних до творчої праці, професійного розвитку; освоєння та впровадження наукомістких та інформаційних технологій.

Доктрина передбачає фінансування освіти як пріоритетного напрямку видатків бюджетів усіх рівнів. На жаль, ця доктрина на практиці, у зв'язку з незначним рівнем фінансування, не реалізується повною мірою.

Програма діяльності навчальних закладів має формуватися у поєднанні з програмою реструктуризації національного виробництва. Крім того, вона повинна випереджати програму реструктуризації, орієнтуючись на інноваційні можливості вітчизняної науки й економіки і відшкодовувати скорочення працездатного населення внаслідок депопуляції та еміграції підвищеною якістю підготовки фахівців.

Вузівський сектор, займаючись як фундаментальними, так і прикладними дослідженнями, повинен ефективно виконувати роль з'єднуючої ланки між академічною наукою, що тяжіє до фундаментальних досліджень, і галузевою, що спеціалізується на прикладних розробках.

Має бути тісна інтеграція науково-технічного комплексу з галузями економіки, сферою освіти, органами державного управління.

Отже, у сучасних умовах знання стають не тільки важливим ресурсом, а й вирішальним фактором виробництва, оскільки суспільний розвиток все більше залежить не від матеріальних факторів виробництва, а від здатності індивіда отримувати та використовувати нові знання. Сьогодні зусилля науковців та фахівців-практиків мають спрямовуватись на пошук ефективних механізмів інтенсивного перетворення науки в безпосередню виробничу силу завдяки консолідації досягнень в науці та виробництві й посиленні взаємодії між ними, а. відповідно, скороченні часу від народження нової ідеї до її виробничого втілення.

Список літератури

1. Друкер, Питер, Ф. Бизнес и инновации: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007, С.213-216.
2. Т. Сакайя. Стоимость, создаваемая знаниями, или История будущего //Новая волна на Западе: Антология /Под ред. В.Л. Иноземцева. - М.: Akademia, 2006. - С.337-371.
3. Стюарт Томас А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций /Пер. с англ. В. Ноздриной. – М.: Поколение, 2007. - С.12.
4. Микитюк П.П. Інноваційний менеджмент. Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2007, С.186.
5. Харгадон, Эндрю. Управление инновациями, опыт ведущих компаний: Пер. с англ. – М.: ООО «Вильямс», 2007, С.15.
6. Handy Ch. Beyond Certainty. L., 1996. P.8.
7. Groshal S., Barlett C. The Individualized Corporation: A Fundamentally New Approach to Management. L., 1998. P. 82-83
8. Teruyasi M., Nishiwaki T. Strategy for Greation. Cambridge, 1996.- P.21.

В статье охарактеризована закономерная необходимость создания экономики знаний, особенности формирования и использования интеллектуального капитала. Освещены основоположные моменты модели инновационного развития отечественной экономики, рассмотрены условия формирования производственно-образовательного пространства как инновационного фактора устойчивого развития.

In the article described appropriate necessity of creation of economy of knowledges, feature of forming and use of intellectual capital. Fundamental principles of model of innovative development of domestic economy are lighted up, the terms of forming of production-educational space are considered as an innovative factor of steady development.

УДК: 331

В.Я. Пыхтин, доц., канд. экон. наук
Кировоградский национальный технический университет

К вопросу об активизации трудовой деятельности в переходный период

В статье рассматриваются некоторые аспекты проблемы механизма активизации трудовой деятельности работника в условиях переходного периода. Исследуются связи и зависимости в цепи «потребность – интерес – стимул – мотив – стимулирование». Выясняются причины низкой эффективности применяемых форм и систем заработной платы и премирования; даются некоторые рекомендации по повышению их действенности.
активизационный механизм, потребность, интерес, стимул, мотив, интеллектуальный потенциал работника, информационная грамотность, стимулирование, мотивация

Проблема активизации личного фактора производства в условиях переходной экономики привлекает все большее внимание ученых и практиков. И является предметом исследований многих авторов. Особенно актуален вопрос о дальнейшем совершенствовании и развитии системы материального стимулирования и мотивации трудовой деятельности работника.

Новый этап развития производственных сил все явственнее показывает неэффективность так называемого технократического варианта мотивационного механизма управления работником. Для этой системы характерным является преобладание таких компонентов, как материальная заинтересованность и страх. В конечном счете, она во многом исчерпала свои возможности и в настоящее время считается неэффективной. На смену ей приходит принципиально новая модель управления интересами работника – инновационная. Являющаяся наиболее адекватной научно-техническому типу роста производства, она призвана обеспечить высокую эффективность и гибкость производства, качество всей работы путем повышения творческой и организаторской активности работающих. Эта система рассчитана на квалифицированного работника, на рабочую силу высокого качества. С целью активизации творческого, интеллектуального потенциала, большей заинтересованности в успешной работе предприятия она строится на расширении участия рядовых исполнителей в разработке и принятии хозяйственных решений, в управлении производством и распределении полученной прибыли.

Современная экономика требует работника нового типа: предприимчивого, информационно грамотного, рассчитывающего, прежде всего, на свои собственные силы.

К сожалению, у современного украинского наемного работника эти качества отсутствуют. Ему не хватает инициативы, творчества, профессиональных знаний и желания их расширять. Уже одно это требует серьезных усилий по формированию у него указанных качеств. Ошибочная точка зрения, согласно которой будто бы в условиях трансформационных процессов проблема решается сама по себе. И теория, и жизнь подтверждают, что рыночная система имеет способность самостоятельно, автоматически формировать адекватные себе механизмы стимулирования и мотивации труда, саморегулирует эти элемент экономической структуры. Но если со стороны общества наблюдается недостаточное внимание и даже игнорирование работы по перестройке указанных механизмов, то это серьезно тормозит их совершенствование,

© В.Я. Пыхтин. 2008

что негативно сказывается на развитии личного фактора производства.

Формирование новой экономической системы характеризуется постепенностью. Следовательно, наряду с новыми, в ней продолжаются и старые формы. Это касается и механизмов стимулирования и мотивации трудовой деятельности. В новых условиях начался процесс формирования их нового содержания. Он протекает трудно, медленно с различного ряда отклонениями и нарушениями, связанными с незащищенностью человека, его бесправием перед работодателем, высоким уровнем эксплуатации, страха потерять свое рабочее место.

Все это свидетельствует об актуальности предлагаемой к рассмотрению проблемы и необходимости ее дальнейшего теоретического исследования, что позволит решить многие вопросы развития социально-экономической жизни общества, расширит наши представления о путях активизации трудовой деятельности, реализации мотивационной функции оплаты труда. Особенно важно это в условиях перехода от одной экономической системы к другой, что характерно для Украины.

Актуальность дальнейшего изучения данной проблемы определяется и тем, что с переходом к рыночной экономике патерналистская роль государства, которая выражалась раньше в наделении человека бесплатными благами и услугами за неполную плату, ослабла. Перевод бесплатных благ в разряд платных делает эту проблему особенно острой.

Таким образом, дальнейшее исследование проблемы активизации личного фактора производства с помощь, обновленных и более эффективных механизмов стимулирования и мотивации, их применения в хозяйственной жизни имеет важное значение как для экономической науки, так и для практики. Она является предметом научных исследований ряда ученых (Д.П. Богиня, Л.И. Долгова, Л.И. Жуков, А.М. Колот, В.А. Мортиков, М.В. Семыкина, Л.М. Фильштейн, А.А. Чухно и др.) и рассмотрена во многих публикациях [1, 2, 3, 4, 5, 6, 9, 10, 11, 12]. В своих работах авторы обосновывают различные аспекты этой сложной и многогранной проблемы. В последнее время большое внимание уделяется выяснению и обоснованию таких связей и взаимозависимостей между стимулами, мотивами, стимулированием и мотивацией, которые в наибольшей степени соответствовали бы условиям экономики переходного периода.

В тоже время ряд аспектов рассматриваемой проблемы остается вне внимания исследователей, недостаточно разработанными, что, естественно, требует их дальнейшего изучения. В частности, это касается стыковки таких составных механизма активизации трудовой деятельности, как потребность, интерес, стимул, мотив.

Предлагаемая статья претендует только лишь на то, чтобы рассмотреть связи между ними, взаимозависимости механизмов стимулирования и мотивации в условиях переходного периода. Анализируется ряд новых форм и систем заработной платы и премирования, которые применяются как на зарубежных, так и на отечественных предприятиях.

Теоретической и методологической основой рассмотрения данной проблемы являются положения экономической теории, особенности функционирования экономики переходного периода, разработки ученых-экономистов по вопросам активизации трудовой деятельности человека.

Человек всегда включен в общественные взаимосвязи и в этом смысле является продуктом общества. Вместе с тем это такой продукт, который обладает огромным потенциалом саморазвития. Он проявляется в форме потребностей, интересов, мотивов и стимулов, то есть в целой системе движущих сил, которые побуждают создавать новые условия жизнедеятельности.

Возможности человеческого потенциала безграничны. Но чтобы его реализовать

на практике, теория должна дать правильные ответы на вопросы, которые всегда стоят перед человеком: какая сила заставляет его трудится? Какими мерами можно добиться более высокой отдачи труда? Что представляет собой конкретный механизм стимулирования трудовой деятельности человека?

Для выяснения сущности проблемы активизации трудовой деятельности работника необходимо рассмотреть и проанализировать ряд понятий, имеющих прямое отношение к ней. Это касается таких категорий, как потребность, интерес, стимул, мотив, материальное стимулирование и мотивация трудовой деятельности.

Наиболее общими, глубинными силами, которые стимулируют трудовую деятельность человека, является потребность и интересы. Это стимулы первого порядка, выражающие объективные связи, присущие общественному производству. Именно они являются теми исходными моментами, с которых начинается формирование механизма развития общественного производства. Это – невидимая рука, которая управляет поведением людей.

Под потребностью в широком смысле этого понятия, как известно, следует понимать объективную необходимость в условиях и средствах существования человека. Потребности людей разнообразны и многочисленны, но ведущим, решающим среди них, являются экономические потребности. Они выражают объективную необходимость в продуктах общественного производства. Другими словами, экономические потребности выражают материальные условия жизни человека. И в этом плане выступают наиболее общим стимулом развития общественного производства.

Потребности диктуют социальный заказ производству, предопределяют его объем, структуру и качество. Они же требуют практической деятельности человека, заставляют его трудиться. Но потребности стимулируют трудовую деятельность не сами по себе, а через интересы, которые и обнаруживаются между потребностями и конкретным поведением индивида, социальной группы.

Экономические интересы – это побудительные мотивы хозяйственной деятельности людей, обусловленные их местом в системе отношений собственности и общественного разделения труда, присущими им потребностями. Интересом для наемного работника является заработная плата, для работодателя – прибыль. Они выступают мощным двигателем развития общественного производства, образуют ту «пружину», которая приводит в движение экономический механизм развития всей хозяйственной системы. Но непосредственной предпосылкой возникновения интересов являются общественные потребности.

Выясняя связь между интересом и потребностью, необходимо иметь в виду следующее: экономические интересы в реальной жизни предстают в качестве осознанных потребностей, являются формой их проявления, а следовательно, формой проявления и производственных отношений. Именно он, интерес, специфическая и более развитая форма потребности многократно усиливает мотивацию работника к более производительному труду, заставляя его действовать не просто осмысленно, а творчески. Если потребность не осознана, не побуждает к творчеству, то она реализуется на уровне привычке, автоматического действия с соответствующим уровнем мотивации. В этом случае потребность действует как обычная повседневная необходимость, а интерес человека не включен или включен слабо. Если же потребность осознается человеком до уровня формирования определенных установок и способов их достижения, она становится интересом личности. В этом случае результат мотивированного действия будет значительно выше. То есть интерес становится целесообразным активизатором материально-практической деятельности человека. Именно интересы направляют деятельность, приводят в движение экономический

механизм, возбуждают состязательность в труде. Конечно, на специфику реализации интересов и их «отбор» через состязательность решающее влияние оказывает господствующий тип присвоения материальных благ. Богатство экономических интересов и форм их проявления прогрессирует при переходе от одного способа производства к другому, более развитому. Изменяются исторические условия, изменяется экономика – изменяется вся система стимулирования со всеми ей присущими атрибутами. То есть каждой экономической системе присущ свой активизационный механизм труда, который представляет собой сложную систему мотивов, стимулов, потребностей, интересов.

Интересы не могут и не должны быть пассивными наблюдателями. Они активны, проявляют себя действенным инструментом успешной творческой деятельности. Это касается, прежде всего, личного интереса, который в единстве с другими видами интересов является основой повышения трудовой активности человека, развертывания его инициативы, энергии, предприимчивости.

Слабая эффективность реализации личного экономического интереса проявляет себя в значительных потерях рабочего времени, потерях сырья, топлива, материалов, энергии. В результате потенциал трудовой деятельности работника полностью не реализуется, теряются такие качества работника, как добросовестность, бережливость, дисциплинированность, стремление работать с наибольшей отдачей.

Отношение к труду – главное проявление личного интереса, его основная функция. В свою очередь, действенный личный интерес – неотъемлемое условие добросовестного отношения к труду, которое так необходимо обществу. Это и предполагает необходимость первоочередного воздействия на него.

Итак, потребности и интересы – это стимулы первого, глубинного порядка. Но сами по себе они автоматически еще не гарантируют участия человека в трудовой деятельности. Чтобы они «работали» как стимулы, необходимы более «конкретные», более непосредственные мотивы активизации личного фактора производства. (Под мотивами трудовой деятельности понимают то, во имя чего люди совершают производство, добиваются повышения его эффективности, стремятся овладеть достижениями науки и техники). Другими словами, потребность и интересы предполагают конкретные формы своей реализации в хозяйственной жизни. Таковыми являются заработная плата, премия, прибыль, цена и другие экономические инструменты. Они составляют содержание механизма стимулирования труда, обеспечивая экономическое воздействие на интересы работника.

Наряду с материальным стимулированием существует и моральное, в основе которого лежит моральное и социальное возбуждение трудовой активности. Все это формирует материальную и моральную заинтересованность работника в повышении эффективности производства.

Вышеизложенное позволяет сделать следующий вывод: механизм воздействия на работника весьма сложен и представляем собой систему «потребность – интерес – стимул – мотив – заинтересованность – стимулирование», где первой и исходной составной является потребность.

Жизнь все больше требует, чтобы материальное стимулирование в максимальной степени соответствовало бы потребностям, интересам и способностям работника. Иначе говоря, чтобы механизм стимулирования был адекватен механизму мотивации работника. В своей совокупности они и составляют механизм активизации трудовой деятельности личного фактора производства.

Различают стимулирование и мотивацию. Первое – это процесс внешнего воздействия на человека, коллектив. Второе – это процесс сознательного выбора человеком того или иного типа поведения, деятельности, определяемых комплексным

воздействием внешних (стимулы) и внутренних, личностных (мотивы) факторов.

Теоретический и практический интересы представляют вопрос о воздействии на человека мотивов, их сознательного выбора как внутренних стимулов практической деятельности.

Можно выделить следующие основные группы мотивов труда.

Первый мотив – тормозящий, например, боязнь потерять работу, лишиться средств к существованию.

Второй мотив – материальная заинтересованность в росте доходов, в улучшении жизни и т.д.

Третий мотив зиждется на внутренней потребности добросовестно работать, что дает возможность человеку проявить свои способности, обеспечивает самовыражение и самоутверждение личности.

Механизм мотивации людей к труду выражается как произведение из этих трех сомножителей (мотивов). Для средне-статического работника эта величина постоянная. Она не может быть равной нулю. А это значит, что ни один из трех мотивов не может снизится до нулевой отметки, так же как и быть равным бесконечности. Другое дело, что они – величины переменные, а их соотношение зависит от особенностей конкретной человеческой личности, ее потребностей и интересов. Однако в общем и целом они определяются развитием производительных сил и общественным строем производства.

Какова эффективность каждой составляющей в настоящее время? Как они «работают» в современных условиях?

Первый мотив (боязнь, страх потерять работу) проявляет себя достаточно полно и остро. Это связано с наличием в стране высокой безработицы.

По-прежнему большое значение имеет второй мотив – материальная заинтересованность, что связано, прежде всего, с постоянным ростом цен, желанием улучшить свое материальное положение. Думается, что эти два мотива и в перспективе будут оставаться для наших условий основными.

В тоже время, в условиях, когда в развитых странах средний уровень доходов занятого населения устойчив и значительно превышает расходы на физиологически необходимые нужды, когда имеются системы обеспечения по старости, временной нетрудоспособности, не только административное, но и экономическое принуждение к напряженному труду (включая давление безработицы) начинают терять свою былую эффективность (хотя, конечно, было бы упрощенчеством преувеличивать это явление). Поэтому все большего значения приобретают стимулы, которые адресовались бы природе человека как творца, созидателя, а не просто механического исполнителя трудовых обязанностей или просто бездумного потребителя определенного набора продуктов и услуг. Другими словами, возрастает роль и значение третьего мотива – общественного сознания человека, внутренняя потребность работать эффективно, инициативно, ответственно. А это требует формирования новой психологии хозяйствования, современного экономического мышления, укрепления и развития у людей соответствующих морально-психологических качеств, новых взглядов на хозяйственную жизнь, формирование новой системы материального и морального стимулирования.

Сегодня становится очевидным, что наиболее благоприятной средой и мощным фактором стимулирования экономических интересов являются рыночные отношения. Они заставляют человека (хочет он того или нет) переосмысливать и изменять свое отношение к труду как к источнику не просто существования, а зарабатывания средств для нормальной жизнедеятельности. Такое переосмысление активизирует интерес работника к рационализации труда, предпринимательской инициативе, хозяйственному

риску, освоению более сложных видов труда.

Добиться нужного эффекта невозможно без выверенного определения и постановки целей деятельности. Если цели расплывчаты, неубедительны и непонятны, равно как и способы их реализации, интерес к их достижению становится размытым, нивелированным, что приводит к демотивации работников. В частности, активизация трудовой деятельности человека невозможна без создания уверенности в том, что полученный его усилиями доход достается ему.

Активизация интереса как решающего стимула трудовой деятельности зависит от многих факторов. Определяющим здесь являются отношения собственности. Имеется в виду следующее.

Формирование активного работника можно обеспечить, если в этом заинтересован сам человек. Но это возможно, если люди будут иметь принципиально новый экономический и психологический импульс к трудовой деятельности. Такой стимул – в собственности. Собственность – экономический фундамент производства и производственных отношений, на котором и строится механизм активизации личного фактора. Она происходит из самих природных потребностей и интересов человека, а суть самой проблемы активизации работника сводится к превращению его в собственника средств производства.

Собственник – это хозяин, это его свобода, инициатива и предприимчивость, без чего нет эффективного производства, развития, прогресса. Это интерес, полная экономическая ответственность, самоконтроль, самосовершенствование. Хозяин-собственник – это и есть тот объективно необходимый импульс, порождающий активную созидательность личного фактора производства.

Содержанием собственности на средства производства является способ соединения факторов производства. Если оно осуществляется не непосредственно, не «напрямую», то в этом случае у работника теряется чувство хозяина, чувство собственника со всеми вытекающими последствиями – отношением к собственности как к чужой, потерей заинтересованности в эффективном использовании вещественных факторов производства, отсутствием инициативы, предприимчивости и т.п. Собственность обезличенная по форме – это основа безответственности, безразличия, апатии, что и подрывает трудовую активность работника. Следовательно, повысить, усилить ее можно лишь на основе преодоления отчуждения работника от средств производства. Это один из самых исходных принципов, лежащих в основе механизма активизации труда человека. Отсюда – проблема формирования условий экономической реализации тружеником собственности, что возможно при ее многообразии, персонификации и индивидуализации. В последние десятилетия в развитых странах рыночной экономики все шире разворачиваются процессы развития различных форм собственности, ограничения прав частного капитала в пользу коллективного. Традиционные формы частнокапиталистического присвоения во многом себя исчерпали и их нельзя абсолютизировать. Ограниченность их возможностей давно установлена. Они по-прежнему являются основой отчуждения наемного работника от средств производства. На смену классической частной собственности пришли различные формы ассоциированной собственности. Речь идет о кооперативах, которые представляют собой коллективную собственность. Акционерные компании – это тоже уже не частный капитал в старом понимании, когда фирма принадлежит одному владельцу, и он безраздельно господствует.

Ведущей тенденцией в развитии отношений собственности в современных условиях является становление корпоративной (акционерной) формы собственности. В плане рассматриваемой проблемы нет необходимости выяснять все ее преимущества. Коснемся только одного момента: корпорация преодолевает ограниченность,

присущую классической форме собственности. Это наиболее демократическая форма частной собственности. Особое значение имеет социально-интегральная функция корпорации. Если классическая частная капиталистическая собственность дезинтегрирует общество, порождая глубокую отчужденность непосредственного работника от средств производства, то корпорация, наоборот, создает экономические предпосылки для социальной интеграции, частичного преодоления отчужденности от средств управления, его результатов, от участия в управлении. Тем самым порождается глубокая заинтересованность в высокопроизводительном труде. Другими словами, индивидуальное качество корпоративной собственности наряду с коллективным качеством является мощным фактором, который стимулирует формирование и реализацию способностей каждого члена сообщества акционеров, порождает высокую мотивацию к творческой, эффективной работе. Особенно характерным это является для акционерных обществ закрытого типа, в которых работник одновременно и собственник своего предприятия, и произведенного продукта. Это означает, что корпоративная собственность содержит в себе как объективные, так субъективные предпосылки эффективного хозяйствования. Она превращает труженика в работающего собственника. А это главное в формировании новых стимулов и мотивов трудовой деятельности.

Результатом индивидуализации собственности в рамках корпоративной собственности является преодоление отчужденности работника от средств и результатов производства, то есть превращение их в работающих собственников, что является главным моментом в формировании новых стимулов и мотивов трудовой деятельности.

В этой связи особый интерес представляет вопрос развития «рабочей собственности». Речь идет о тех изменениях в структуре корпораций, которые связаны с передачей определенной части акционерного капитала наемным работникам того же предприятия, где они работают. За счет получаемой прибыли или кредитных ресурсов корпорации скупаю часть своих акций и создают так называемый акционерный фонд персонала, из средств которого формируются акции работников этой компании. Этот процесс положительным образом влияет на активизацию трудовой деятельности наемных тружеников. Достигается тождественность труда и собственности, рождается необходимое единство непосредственного работника и собственника.

Индивидуализация собственности в рамках акционерной фирмы выступает основой демократизации отношений внутри корпорации, поскольку предполагает участие каждого акционера как в самом процессе производства, так и во всех процессах присвоения – владения, распоряжения и использования условий и результатов производства компании. На этой основе достигается гармонизация интересов между самими работниками предприятия, с одной стороны, и работниками и предприятием – с другой. Становясь коллективным собственником, каждый участник акционерного общества несет экономическую ответственность за результаты хозяйственной деятельности компании, происходит идентификация и гармонизация индивидуальных и общих интересов акционеров. Именно на этой основе благосостояние каждого из членов АО оказывается в прямой зависимости от результатов его деятельности.

Активизация трудовой деятельности наемного работника во многом зависит от того, каково его участие в управлении собственностью. Труженик является собственником постольку, поскольку он участвует в управлении. Люди с большим интересом выполняют те решения, которые приняты с их участием, а не навязаны извне как чужая воля. Поэтому в настоящее время, в условиях переходного периода, все большую злободневность приобретает проблема участия наемного работника в управлении предприятием, где он работает. Речь идет не только о включении человека

в разработку предложений, но и в принятие самих решений по распределению доходов, повышения производительности труда, решению текущих и перспективных проблем развития предприятия. Только в этом случае происходит демократизация производственных отношений, открывающая безграничные возможности стимулирования трудовой деятельности наемного работника.

К сожалению, акционерная форма собственности формируется в Украине со многими недостатками и не дает желаемого результата. Пока что она «работает» ниже своих возможностей. Одной из причин этого является то, что при реформировании отношений собственности формированию экономического механизма реализации акционерной собственности не было уделено достаточного внимания. Это привело к тому, что «большая часть граждан Украины является номинальными собственниками акционерных обществ, они фактически не владеют, не распоряжаются и не используют капитал АО в своих интересах, реально не используют большую часть своих корпоративных прав» [7, с. 74]. В свою очередь это является одной из причин низкой эффективности труда работников акционерных предприятий.

Особо важное место в системе стимулирования трудовой активности занимают такие инструменты, какими являются формы и системы заработной платы и премирования. Оплата труда – важнейшее средство стимулирования роста его производительности, ускорения научно-технического прогресса, улучшения качества продукции, укрепления дисциплины, развития инициативы и предприимчивости. Однако здесь сложилась критическая ситуация, накопилось немало нерешенных проблем, что отрицательно сказывается на интересах и настроениях людей.

Уровень и характер оплаты труда, которые характерны для Украины, мало способствуют активизации трудовой деятельности. В ряде отраслей зарплата слишком мала, чтобы стимулировать трудовую активность работника. Низкая заработная плата не может стимулировать высокопроизводительный труд. В некоторых отраслях и фирмах нет четкой дифференциации оплаты труда в зависимости от его условий, сложности, тяжести, производительности. Особенно большие недостатки имеют место в практике премирования, когда вместо гибкого инструмента поощрения, премия является просто обычной доплатой к зарплате. Это снижает и стимулирующую роль основной заработной платы, и деевитость, авторитет премии. Законодательно установленный минимальный ее размер оторван от сегодняшних реалий. В результате зарплата, по сути, перестала выполнять свое основное назначение и природные функции: воспроизводственную, потому что не обеспечивает нормальное воспроизводство рабочей силы; распределительную, поскольку не способствует социальной справедливости при распределении доходов; стимулирующую, ибо практически не зависит от конечных результатов труда, особенно от его качества.

Различия в оплате труда являются важным инструментом стимулирования трудовой деятельности. Но в стране в целом разница в оплате труда разной квалификации мало ощущается. Наблюдается тенденция потери тарифной системой функции стимулирования труда. Некоторые негосударственные предприятия вообще отошли от использования тарифной системы, и идут путем ограничения ее действия. Это приводит к тому, что труд менее квалифицированных работников оценивается не ниже, а выше, чем труд квалифицированных работников. Это, естественно, например, не стимулирует повышение квалификации [8, с. 37].

Условия современной украинской экономики требуют отхода от старых систем оплаты труда, материального стимулирования и перехода к новым, более эффективным и гибким. Рыночная экономика отвергает уравниловку, предполагает иные распределительные подходы и критерии социальной справедливости. Чем эффективнее работник реализует свои знания, способности и интересы, чем более творчески его

деятельность, одним словом, чем лучше он работает, тем больше он должен получать от общества, государства, фирмы, полнее удовлетворять свои потребности.

В плане рассматриваемой проблемы следует подчеркнуть, что с целью широкого использования творческого потенциала работника на ряде предприятий вносятся изменения в системы оплаты труда. Возросшая взаимосвязанность трудовой деятельности работников в высокотехнологических производствах затрудняет выделение индивидуального вклада каждого. Поэтому все большее значение обретают формы материального вознаграждения, основанные на групповых принципах оплаты. Особое место в системах стимулирования работающих занимает вознаграждение новаторской деятельности и улучшения качества производимой продукции. Конечно, в реальной действительности сложно провести определенную грань между технологическими принципами стимулирования интересов и инновационными методами воздействия на личный фактор производства. Но в качестве тенденции – последняя дает себя знать все больше.

На ряде предприятий разработаны свои системы премирования, учитывающей особенности фирмы. Среди этих разработок немало таких, которые можно считать эффективными [10, с. 198-200]. В то же время им присущ ряд недостатков. Невысокая их действенность объясняется такими причинами: многие работники не знают или не до конца понимают за что они получают вознаграждение, не имеют четкого представления о механизме премирования. Поэтому и воспринимают премию как механическую добавку к заработной плате.

Развитые страны рыночной экономики имеют богатый опыт стимулирования труда, мотивации достижения высоких результатов, роста профессионализма. Выделяют три модели: северо-американскую, японскую и западно-европейскую [11 с. 201-202]. Для первой модели характерным является то, что размер вознаграждения работника зависит, прежде всего, от результативности его деятельности. Механизм стимулирования в рамках основной заработной платы, которая приобрела функцию материального поощрения, предусматривает дифференциацию индивидуальной оплаты в пределах разряда в зависимости от трудовых достижений, личных и деловых качеств работника с помощью периодической аттестации. Повышение заработной платы зависит также от повышения квалификации, количества освоенных специальностей. Учитываются и многие другие показатели и параметры трудовой деятельности.

Для японской модели стимулирования труда характерна синтезированная система оплаты, базирующаяся на использовании 2-х ставок – основной, которая учитывает стаж и возраст работника, и трудовой, которая учитывает разряд, квалификацию, результативность труда. В качестве критериев оценки квалификации используется совмещение профессий, способность работать в коллективе и т.п.

Что же касается западноевропейской модели стимулирования труда, то для нее наиболее характерным является:

– гибкая система оплаты, в основе которой лежит учет индивидуальных качеств работника, его заслуг и результатов работы с помощью специальных оценочных шкал по ряду характеристик общих для всех должностей;

– премиальная система оплаты, предусматривающая выплату премий, величина которых связана с размером дохода при прибыли предприятия.

Правильно отмечается, что применительно к современным украинским условиям ни одна из рассмотренных моделей стимулирования труда, мотивации достижения высоких индивидуальных и коллективных результатов, роста профессионализма не может быть заимствована полностью. Вместе с тем некоторые их элементы могут быль успешно использованы в условиях Украины. На основе обобщения зарубежного опыта и опыта отечественных предприятий по созданию

системы управления персоналом разработаны рекомендации зарплатой конкуренции, механизмов материального стимулирования, что позволяет активизировать личный фактор производства [9, 10, 11].

Вышеизложенное позволяет сделать следующие выводы.

Длительное время была распространена концепция о снижении роли человека в системе современного высокоавтоматизированного производства. В настоящее время она признана ошибочной. В современных условиях на первый план выдвигается тезис о решающей роли в производстве человека, личного фактора, его социально-экономического потенциала. Управление человеком в условиях быстрой смены экономического строя, стремительного развития НТП требует постоянного совершенствования всей системы воздействия на человека, в том числе и прежде всего механизма стимулирования практической деятельности, активизации его трудового потенциала.

Рабочая сила в современных условиях должна рассматриваться не просто как трудовые ресурсы определенного состава, а в тесной связи с условиями, в которых она может оптимально реализовать свой потенциал. При этом необходимо учитывать все составные единой цепи механизма активизации трудовой деятельности – «потребности – интересы – стимулы – мотивы».

Формируется и используется трудовой потенциал работника в переходный период особенно трудно. Причин этому немало. Украинская модель создания социально ориентированной рыночной экономики, как показывает практика, не в полной мере создает экономические стимулы к высокопроизводительному труду, слабо нацеливает хозяйственную деятельность на эффективное использование возможностей работника. Необходимо глубокое совершенствование механизмов стимулирования и мотивации трудовой деятельности личного фактора производства. Эта работа в теоретическом плане должна быть направлена, в первую очередь на исследование зависимостей и связей в связке «потребность – интерес – собственность». Суть данной проблемы в соединении в одном лице труженика и собственника, совершенствование механизмов оплаты труда, повышении роли премирования.

Актуальным является вопрос отыскания наиболее оптимального варианта соответствия механизмов стимулирования и мотивации.

В стране уже накоплен определенный опыт стимулирования активной, творческой трудовой деятельности. Большой опыт ее активизации наработан в развитых странах рыночной экономики. Ряд элементов зарубежных систем стимулирования труда наемных работников может быть успешно использовано в наших условиях с учетом украинских реалий.

Список литературы

1. Богиня Д. та ін. – Мотивація праці в ринковій економіці: проблеми теорії і практики. Монографія. – К.: 1997.
2. Колот А. – Мотивація, стимулювання та оцінка персоналу. Навчальний посібник. – 1998.
3. Семикіна М. – Мотивація конкурентноспроможної праці: теорія і практика регулювання. Монографія. Кіровоград, ПІК, 2003.
4. Ильин Е. – Мотивация и мотивы. – СПб: Питер, 2004.
5. Маслов П. та ін. – Ініціативна економічна діяльність. Економіко-психологічні фактори та основи її мотивації. Монографія. – Д.: Моноліт, 2006.
6. Агафонов М., Радченко В. – Ринковий механізм мотивації до праці у сфері аграрного виробництва. Економіка України №3, 1998.
7. Рибалкін В., Мамичева Л. – Механізм і форми реалізації акціонерної власності. Економіка України №4, 1999. - С. 74.
8. Мортіков В. – Роль заробітної плати в регулюванні зайнятості. Економіка України №1, 2001.
9. Кир'ян Т. – Проблеми реформування оплати праці в Україні. Україна: аспекти праці №2, 2003. - С. 32-36.

10. Баранов В. – Щодо поліпшення преміювання працівників. Наукові праці КДТУ. Економічні науки. Збірник наукових праць. Випуск 5. Частина 1. Кіровоград, 2004.
11. Добрина А. – Мотивація професіоналізму: методологические аспекты. Наукові праці КНТУ. Економічні науки. Випуск 7. Частина III. Кіровоград, 2005.
12. Левченко А. – Стимулювання розвитку персоналу на підприємствах малого та середнього бізнесу. Наукові праці КНТУ. Економічні науки. Збірник наукових праць. Випуск 10. Кіровоград, 2006.

У статті розглядаються деякі аспекти проблеми механізму активізації трудової діяльності робітника в умовах перехідного періоду. Досліджуються зв'язки та залежності між потребою, інтересом, стимулом і мотивом. З'ясовуються причини низької ефективності застосовуємих форм і систем заробітної плати та преміювання, сфоромульовані рекомендації щодо їх поліпшення.

Some aspects of the problem of worker's labour activity mechanism activation in conditions of transition period are considered in the article. The associations and relations between need, interest, stimulus and motive are investigated. The cause of used forms and systems of wages and awarding low efficiency are elucidated; the recommendations concerning their improvement are formulated.

УДК 330.101.54

Б.Г. Ревчун, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Багаторівнева система зовнішніх ефектів та завдання української держави в умовах глобалізації економіки

У статті розглядається теорія зовнішніх ефектів на мікро-, макро- та мега- рівнях з акцентом на економіко-правові аспекти визначення, врахування та реагування української держави на переливи за умов глобалізації економіки та нових викликів, що постають перед народами світу в XXI столітті.
зовнішні ефекти, екстерналії, переливи, мегаекономіка, суспільні витрати, ринок одиниць встановленої кількості (ОВК) і одиниць скорочення викидів (ОСВ), Кіотський протокол

З моменту становлення класичної школи, завдяки її фундатору А. Сміту та деяким його послідовникам, в економічній науці зароджується ідеалізоване уявлення про досконалість й оптимальний стабільний розвиток господарської системи вільної конкуренції. Але згодом починають з'являтися теоретичні розробки, в яких аналізується низка відхилень від суто теоретичної моделі класичного капіталізму. Серед них суттєве місце посідає теорія *зовнішніх ефектів* (яка у вітчизняних виданнях має ряд синонімічних та доповнюючи визначень, зокрема таких, як екстерналії [1, с. 570; 2, с. 219], побічні ефекти [3, с. 96, 97], зовнішні побічні ефекти [4, с. 53], побічні наслідки, зовнішні витрати [5, с. 106, 251-252] тощо).

Відкриття та детальна розробка А. Маршаллом концепції «зовнішніх економік» (external economies) [6, с. 366] мали велике значення для всього подальшого плідного розвитку аналітичної економії. Ще до появи суто практичних міркувань А. Маршалла з приводу «екстерналій» існували більш загальні філософсько-утилітарні міркування І. Бентама, Дж. С. Мілля та Г. Сіджвіка з приводу того, що прагнення досягти найбільшого блага для найбільшої кількості людей чисто ринковими засобами крім позитивних результатів мало певні пастки й провали, бажані й небажані наслідки не тільки для безпосередньо задіяних у транзакції сторін, але й для так званих третіх осіб, для суспільства в цілому. Про це також писав учень і послідовник А. Маршалла кембріджський професор Артур С. Пігу у книзі «Багатство й добробут» (1912) та її розширеному другому виданні «Економіка добробуту» (1920). Зокрема, аналізуючи «провали ринку», Пігу наводить приклад забруднення підприємством струмка, в результаті чого граничні *суспільні* витрати побічного виробництва перевищують граничні *приватні* витрати окремої фірми (на величину, що дорівнює граничній шкоді від забруднення). Пігу запропонував таке розв'язання проблеми: запровадити податок на фірму-забруднювача і тим самим підняти (зрівняти) криву MPC (граничних приватних витрат) до рівня кривої MSC (граничних суспільних витрат).

Поради Пігу щодо застосування податків та субсидій, при більш пильному погляді на проблему, були в руслі методології його вчителя А. Маршалла стосовно того, як позитивно й негативно реагувати на недосконалості та явні провали чисто ринкової моделі економіки. Пігу ретельніше розглянув ці питання, наполягаючи на розширенні ролі та масштабів втручання держави в економіку, зокрема правовими та адміністративно-регуляторними засобами. Підхопивши ідею «вдосконалення» ринкових відносин, інший маршалліанець Рональд Коуз запропонував перенести

© Б.Г. Ревчун. 2008

акцент з методів «урядової інтервенції» на приватно-контрактові засоби врахування і коригування зовнішніх ефектів. У своїй праці «Проблема соціальних витрат”, яка принесла професору чиказького університету Нобелевську премію за 1991 рік, Коуз кидає виклик припущенню Пігу про односпрямовану природу екстерналій (зовнішніх ефектів). Той, хто палить цигарки, вказує Коуз, може не заподіяти екстерналії, якщо інші не наблизяться до нього. Забруднювачі струмка не створять екстерналії, якщо нижче за течією не буде жодного людського поселення. Коуз наголошує на обопільно-зворотній природі екстерналій і не погоджується з висновком Пігу про необхідність втручання держави у розв’язання даної проблеми.

Коуз аргументував своє твердження, розглядаючи наступний приклад з забрудненням повітря. Фабрика задимлює прилеглу житлову територію. Цей “ефект переливу” дійсно дає цій фірмі певну вигоду. Тим не менш, по мірі зростання обсягів виробництва граничні вигоди від забруднюючої повітря діяльності фабрики зменшуються, тому що віддача від зростаючих обсягів виробництва, як правило, падає. Граничні витрати цього забруднення представляють екстерналію, заподіяну виробничою діяльністю фірми, і в грошовому виразі репрезентують додаткові витрати, створені на кожному рівні виробництва додатковими викидами диму. Очевидно, що кількість диму прямо залежить від обсягів виробництва.

Згідно Коузу, необхідно просто надати законні права власності одній з інших сторін. Якщо власники житлових будинків на прилеглій до фабрики території отримують права на чисте повітря і якщо дозволено вільний обмін, фірма може купити у сусідніх мешканців право на забруднення їх території. Вона буде хотіти робити це до тих пір, поки надприбутки, отриманні завдяки забруднюючій діяльності, будуть перевищувати додаткові витрати на грошові компенсації сусіднім мешканцям. Граничні вигоди (додаткові прибутки від забруднення) будуть у фірми падати, а граничні витрати (від зростаючих обсягів забруднення) – зростати. За певного обсягу виробництва фірмі стане невигідним купувати права на забруднення. Але якщо фірми отримають права на забруднення, можна застосувати точний аналіз. Власники домівок у цьому випадку купують у фірми “регреси забруднення”, але тільки до тієї межі, коли їх граничні витрати зрівняються з граничними вигодами. Ця межа співпаде з тією точкою, в якій фірмі стане невигідним далі купувати дані права. Це і є головною ідеєю теореми Коуза: в умовах, коли транзакційні витрати на торгування та домовляння нічого не коштують, наділення правами юридичної відповідальності будь-якої з сторін не має ніякого значення. Певний рівень рівноваги між обсягом виробництва і похідним від нього рівнем забруднення буде існувати, не зважаючи на те, хто є власником повітря – фірми чи споживачі.

Теорема Коуза проголошує, що позитивні і негативні побічні ефекти не потребують втручання держави у тих випадках, коли (1) права власності є чітко визначеними, (2) залученою є невелика кількість людей, (3) вартість транзакції (оборудки) є дуже малою. За таких обставин роль уряду має бути зведеною до заохочення домовленості між зацікавленими особами і групами. Так як на перший план виходять економічні інтереси сторін, то домовленість між ними дає можливість знайти прийнятне розв’язання проблеми екстерналій шляхом перемов. Право власності визначає ціну побічного ефекту, створюючи альтернативні витрати для обох сторін. Тому у них виникає нагальна необхідність знайти шляхи розв’язання проблеми зовнішніх ефектів.

Згодом проблему екстерналій почали розглядати не тільки на мікроекономічному рівні. Прибічники неокейнсіанської теорії почали стверджувати, що існують також макроекономічні зовнішні ефекти [7, с. 382-396]. У таких ситуаціях загальна рівновага в цілому, або щонайменше численні ринки виявляються

неспроможними врахувати переливи, які відбуваються між ринками, що позначається на відхиленнях рівноважних рівнів реального обсягу виробництва, зайнятості, цін від довготермінових природних рівнів. Макроекономічні екстерналії витікають із неспроможності окремих осіб і фірм скоординувати свої дії. Різнорідність між працівниками, споживачами і фірмами – головний аргумент неокейнсіаців стосовно макроекономічних екстерналій при дослідженнях ділових циклів та рівнів виробництва. Якщо різні групи робітників, споживачів чи фірм по різному реагують на зміну економічних умов, тоді можуть виникати ефекти переливів між цими групами.

Наприклад, початкова стадія рецесії зменшує реальні доходи майже усіх домогосподарств, включаючи тих, які планували заощадити шляхом придбання акцій і облігацій тих фірм, що зростають і збираються збільшувати обсяги свого виробництва. Проте падіння реальних доходів населення зменшує доходи від продаж в усіх фірмах, включаючи ті, які планували зростати й використовувати частину своїх доходів від продаж на фінансування реальних інвестицій у найближчому майбутньому. Рецесія змушує фірми, що прагнуть рости, емітувати більше акцій і облігацій саме в той час, коли домогосподарства мають менші реальні доходи для придбання додаткових фінансових активів. Скорочення запланованих інвестицій даними фірмами ведуть до подальшого скорочення виторгу інших, особливо маленьких фірм, які змушені скорочувати зайнятість членів тих домогосподарств, які витрачають більшу частину свого доходу на споживання. Таке урізання споживчих витрат може найбільше вразити зайнятих саме у малому бізнесі, ще більше сприяючи загальній рецесії. Отже переливи, згідно неокейнсіанцям, відбуваються і на макрорівні.

Але, як ми знаємо, є й мегарівень, на якому слід розглядати «…закономірності функціонування і розвитку світової економіки в цілому, тобто на глобально-планетарному рівні» [8, с. 24]. На нашу думку, мегаекономічний аспект зовнішніх ефектів потребує детальної теоретичної розробки з розлогими практичними рекомендаціями та механізмами їх реалізації з метою досягнення більш справедливих соціально-економічних відносин між країнами, регіонами та міжнародними політико-економічними співтовариствами сучасного глобалізованого світу, а, головне, задля подальшого покращення життя кожного жителя планети Земля.

На сьогоднішній день зовнішні ефекти на мегарівні найбільш рельєфно виявилися у численних планетарних проявах зміни клімату і пов’язаних з ними міжнаціональними витратами переливу, коли «треті держави», як правило, страждають від інтенсивного індустріального розвитку своїх більш розвинутих сусідів. Ці проблеми були зафіксовані у Кіотському протоколі, який передбачає систему заходів щодо державного регулювання викидів парникових газів. Правова та інституційна підтримка національної політики щодо глобальних змін клімату є предметом уваги української влади, але існує дуже багато проблем, зокрема у сфері розробки та прийняття відповідної правової інфраструктури та ефективної практичної імплементації положень Кіотського протоколу.

Аналіз нормативно-правового поля у сфері глобальних змін клімату засвідчив той факт, що в Україні ще не прийняті навіть концептуальні підходи до законодавчого й нормативно-правового регулювання викидів парникових газів. Зокрема, не визначено політики у сфері оподаткування, застосування акцизного збору, екологічних податків, зборів зі споживачів і виробників, диференціації ставок податку на прибуток та інших засобів заохочення до ефективності та боротьбі з надмірним використанням енергії.

Основними причинами такого стану нормативно-правової бази у сфері державного регулювання викидів парникових газів є, перш за все, та обставина, що Україна не має реальної загрози невиконання своїх кількісних зобов’язань по Кіотському протоколу в перший період їх виконання в 2008 – 2012 рр. у порівнянні з

промислово розвинутими країнами Додатку 1 до Рамкової конвенції ООН із змінення клімату (РКЗК).

Для промислово розвинутих країн Додатку 1 до Рамкової конвенції ООН із змінення клімату державне регулювання викидів парникових газів на рівні підприємств – обов'язкова умова поставленої національної мети. Наприклад, Європейський союз, який поставив перед своїми країнами-членами мету – скоротити сукупні викиди на 8%, не зможе її досягти, якщо не реалізує відповідні заходи зі скорочення викидів на рівні підприємств.

Більшість об'єктивних прогнозів викидів парникових газів в Україні на 2008 – 2012 рр. свідчить про те, що загальний національний рівень викидів у країні буде на 30-40% нижчим за рівень базового 1990 року. За таких умов до цього часу в Україні не виникало жорсткої необхідності запроваджувати будь-яке додаткове державне регулювання з обмеження й скорочення викидів парникових газів на рівні галузей промисловості або на рівні окремих підприємств.

Тим не менш, такі дії, безумовно, необхідні. По-перше, Україна змушена заздалегідь готуватися до другого періоду зобов'язань по Кіотському протоколу. По-друге, стимулювання підприємств до скорочення викидів дозволить Україні досягти додаткових скорочень, якими держава та її окремі підприємства зможуть оперувати у якості продавця на міжнародному ринку одиниць встановленої кількості (ОВК) і одиниць скорочення викидів (ОСВ), і нарешті, у-третіх, обережне поетапне запровадження заходів державного регулювання викидів парникових газів, незалежно від Кіотського протоколу, буде сприяти впровадженню більш прогресивних й ефективних енерго- й ресурсозберігаючих технологій, що у будь-якому випадку буде економічно вигідним для держави й призведе до додаткового зростання валового внутрішнього продукту.

Другою важливою причиною вкрай неадекватного стану нормативно-правової бази є та обставина, що основна увага стосовно виконання своїх міжнародних зобов'язань у країні приділялася не плануванню якихось цілеспрямованих заходів з обмеження й скорочення викидів на національному рівні або плануванню й реалізації нових механізмів, що стимулювали б скорочення викидів на рівні українських підприємств, а звітності перед секретаріатом РКЗК з існуючих державних галузевих чи регіональних програм.

Зокрема, питання про запровадження в Україні спеціальних податків на викиди парникових газів на належному рівні детально не розглядалося. Попереднє обговорення в рамках підготовки до розгляду питання про ратифікацію Кіотського протоколу стосувалося тільки розробки Концепції законодавчого й нормативно-правового регулювання викидів парникових газів. У зв'язку з відсутністю загрози невиконання своїх кількісних зобов'язань по Кіотському протоколу питання про впровадження спеціального оподаткування відкладалися як неактуальні. Враховуючи рекомендації економістів про необхідність зниження податкового тиску, особливо для розвитку малого та середнього бізнесу, навряд чи існує в Україні потреба суцільного запровадження «вуглеційних» податків для всіх підприємств. Тим не менш, позитивний досвід впровадження таких податків для великих підприємств в інших країнах існує.

Сьогодні в Україні йде обговорення Концепції законодавства з регулювання й порядку дій по розробці нормативних документів, які визначають й закріплюють принципи й основи державного правового регулювання викидів парникових газів на українських підприємствах. Наповнення законопроекту доцільно починати з розробки визначальних принципів загальної частини з визначеннями й строками, уточненням функцій для кожного з учасників процесу регулювання, включаючи державні й регіональні органи, визначення порядку ведення реєстру й кадастру, які норми

безпосередньо відносяться до прав й обов’язків підприємств. Законопроект має спиратися на об'єднання двох концептуальних принципів:

– вертикального державного планування щорічних допустимих обсягів викидів парникових газів в Україні;

– ринкового механізму забезпечення запланованих показників, у відповідності з міжнародними зобов'язаннями держави.

Конкретні кроки до реалізації механізмів Кіотського протоколу можна зробити вже зараз. Для цього треба створити можливості для підприємств почати діяльність у цій сфері. Зокрема, є необхідність найшвидшого прийняття рішення на рівні Уряду України про те, що власником одиниць скорочення викидів при реалізації проектів у 2008-2012 рр. є самі підприємства. Оскільки самі підприємства несуть усі фінансові ризики, при реалізації таких проектів не треба заважати їм у цій діяльності. Зокрема, щонайменше на першому етапі не треба обкладати ці скорочені викиди додатковими податками, оскільки ця діяльність буде згорнута й доведеться роками чекати, коли хтось знову буде намагатися пройти цей шлях.

Законодавче, податкове й нормативно-правове регулювання викидів парникових газів треба терміново створювати. Але впроваджувати його треба дуже зважено, щоб досягти максимального ефекту, як економічного, так і сприятливого для глобальної кліматичної системи.

Список літератури

1. Піндайк Р. Рубінфельд Д. Мікроекономіка. Пер. з англ., «Основи», 1996.
2. Мэнкью Н. Г. Принципы экономикс. С-Пб, «Питер Ком», 1999.
3. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Пер. с 11-го анг. изд. М.: Республика, 1992. Т. 1.
4. Семюелсон П., Нордгауз В. Макроекономіка. Пер. з англ.. К: «Основи», 1995.
5. Макконнелл К. Р. , Брю С. Л. Аналітична економія: принципи, проблеми і політика. Ч. 2. Мікроекономіка. Вид. 13. Львів: Видавнича Спілка «Просвіта», 1999.
6. Ekelund R. B., Jr., Hebert R. F. A History of Economic Theory and Method. 4th ed. NY: The McGraw-Hill Companies, Inc., 1997.
7. Miller R. L., VanHoose D. Macroeconomics: Theories, Policies and International Applications. 2-nd Ed. Arlington: South-Western College Publishing, 2001.
8. Економічна теорія: Політекономія: Підручник/За ред.. В. Д. Базидевича. – К.: Знання, 2006.
9. Киотский протокол: правовые проблемы имплементации // Голос Украины, №№ 195-196, 27 октября 2007. - С. 3.

В статье рассматривается теория внешних эффектов на микро-, макро- и мега- уровнях с акцентом на экономико-правовые аспекты определения, учета и реагирования украинского государства на переливы в условиях глобализации экономики и новых вызовов, встающих перед народами мира в XXI столетии.

The article deals with the theory of externalities on micro-, macro- and mega- levels, focusing on economic and legal aspects of determining, taking into account and reaction of the Ukrainian government on overspills under the conditions of economic globalization and new challenges faced by the nations of the world in the XXI century.

УДК 658.016.7

В.М. Журавльов, ст. викл.
Кіровоградський національний технічний університет

Деякі проблеми формування корпоративних структур в Україні

У статті розглядаються особливості формування корпоративних структур в Україні за умов відсутності еволюційного розвитку ринку і капіталу.
корпоративне управління, організаційно-господарські структури, концентрація виробництва, концентрація капіталу

За останні роки в країнах, де відбувся розпад адміністративно-командної системи управління проводяться фундаментальні реформи з метою створення ринкової економіки.

Історія 20-го століття довела, що саме ринкова економічна система забезпечує людині свободу та високий рівень життя. Формування ринкової економіки в Україні вимагає вирішення великого комплексу проблем та задач, до яких відносяться: необхідність реформування економічних відношень; розвиток рівноправних ефективних багатоманітних форм власності; структурна перебудова і прискорений розвиток інфраструктури; демонополізація економіки і розвиток підприємництва; необхідність утворення умов для розвитку конкуренції малого бізнесу.

Визнаючи важливу роль малого і середнього бізнесу в створенні нових робочих місць, в забезпеченні умов для прояву ділової ініціативи, в розвитку нових напрямків діяльності та в обслуговуючій сфері, необхідно відмітити, що основою економіки промислово розвинутих країн є великі корпорації.

З розвитком ринкових відношень в усьому світі посилюється тенденція до утворення корпоративних структур. Серед наукових публікацій з'являються дослідження про становлення нових відносин власності, формування корпоративних фінансів і управління ними, взаємодію корпоративних структур з оточуючим середовищем (1,2,3,6) .Важливий вклад в розуміння питань і становлення теорії фірм і корпоративного управління внесли М. Аокі, Я. Корнаі, А. Аганбегян, П. Дойль, М. Афанасьєв, Ю. Петруня, Д. Черваньов та інші.

В той же час особливостям формування корпоративних структур, як одного з факторів становлення ринкових відносин в Україні, не приділено належної уваги. Метою даної статті є: дослідження деяких проблем пов"язаних з специфікою становлення і розвитку корпоративних утворень в Україні.

Не можна не враховувати те, що український ринок виникає не в результаті розвитку товарного виробництва та еволюції капіталу, а як наслідок безконтрольного, стихійного розвалу централізованої системи господарювання, трансформації державної власності в акціонерну і приватну. Висока централізація економіки та наявність потужної номенклатурної бюрократії заважала ринковим перетворенням (2). Зміст сучасних економічних перетворень, які відбуваються в українській економіці, це децентралізація функцій державного та корпоративного управління, формування структури ринків на основі нових механізмів контролю і взаємодії, які виникають в процесі перерозподілу прав власності.

Основою нової системи корпоративного управління в Україні стала „масова" приватизація підприємств на початку 90-х років, під час якої відбувся перерозподіл

© В.М. Журавльов. 2008

власницьких повноважень в господарстві, насамперед шляхом акціонування власності державних підприємств.

Становлення структури ринків (де однією з складових є формування корпоративних структур) тільки розпочалося і відбувається в умовах реформування виробничої системи, яка майже не пристосована до умов ринкового господарювання в сучасному його розумінні. На відміну від формального юридичного перетворення відношень власності, формування структури ринків є суперечливим і тривалим процесом.

В Україні відбувається штучне перетворення національної економіки на тлі складного економічного минулого. Реформи не відображали потреби господарського життя, а відповідали розрахункам та вимогам владної верхівки, яка здійснювала перетворення в українській економіці в своїх інтересах. Як наслідок: господарські форми мобілізації капіталу; поспішне роздержавлення власності; „протягування" в господарські структури, які утворювалися, не професіоналів та організаторів виробництва, а близьких до себе людей. Відбувається спроба впровадження нових господарських форм, не дочекавшись змін в економічній основі суспільства, в системі виробничих відносин, нарешті психології населення (7). Найбільш вдало проходили перетворення в галузях з незмінними умовами виробництва (в основному в розробці корисних копалин), з потужними технологічними зв'язками. В цих галузях ніколи не переривався процес вибудови організаційно-господарських форм, характерних для поступового розвитку економіки. Що стосується високотехнологічного виробництва, де адміністративні організаційно - господарські форми тільки складалися, пошук нових форм господарювання, трансформація організаційно-господарських структур здійснюється з великими втратами, насамперед катастрофічними для інтелектуального потенціалу (4).

Останні десятиріччя функціонування централізованої економіки повністю відірвали господарське життя України від форм капіталізму. Відбувається формування нової ринкової моделі господарювання, для якої необхідні нові організаційно-господарські форми. Необхідно зауважити, що людство не навчилось утворювати системи господарювання, які налаштовані на короткострокову перспективу (1). Україна переживає утворення чергової системи господарювання, яка повинна працювати значний період часу.

Нові економічні інститути повинні мінімізувати невизначеність і невпевненість у можливості досягнення позитивних результатів господарської діяльності. Особливу роль займають неформальні правила і норми, які не приймаються офіційно і не можуть змінюватись миттєво, тому що виходять з історичного минулого. Господарські структури, що виникають, з'являються з порушенням формальних правил, існуючої нормативно-правової бази, що без сумніву приводить до конфліктів. Новий інституційний порядок потребує і нової економічної логіки розвитку. В системі господарювання, яка формується під час ломки традиційних умов суспільного розвитку, виникають структури, які відображають протиріччя в соціально-економічних умовах. В українській економіці формуються господарські структури, що свідчать про незавершену фазу розвитку промислового капіталу та одночасно прискореної його інтеграції з сучасними організаційними формами фінансового капіталу.

Утворення фінансово-промислових корпоративних структур відбувалось з метою виживання в умовах розпаду старої системи господарювання і традиційних зв'язків. Головною причиною прискореного формування нових організаційно-господарських структур були бажання перерозподілити державну власність .На той час Україна ще не завершила фазу розвитку промислового капіталу. Концентрація виробництва проходила нерівномірно, що знайшло своє відображення у великих

коливаннях рівня концентрації в галузевій структурі. До галузей з високим рівнем концентрації відносились галузі добувної промисловості, де питома вага промислової продукції невеликої кількості підприємств досягала половини від загальної. В той же час в галузях легкої і харчової промисловості концентрація була значно меншою. Ненабагато вище рівень концентрації виробництва був у машинобудуванні. Нерівномірність концентрації виробництва була великою і по різним регіонам України (6).

Безперервність процесу концентрації виробництва отримала відображення у переході від менш великих господарських форм до більш великих. Характерною особливістю розвитку промислових форм господарювання є те, що різні форми утворюються в чіткій послідовності одна за одною. Таким чином промисловий капітал проходить всі стадії розвитку, що відображається в поступовості і послідовності розвитку організаційно-господарських структур. В Україні послідовність розвитку капіталу порушена. Досконалі форми господарювання наштовхуються на відсталі форми та низький рівень організації виробництва, непідготовленість управлінського персоналу до новацій та „хворобливою" активністю молодого покоління менеджменту, яке спрямувало усі свої зусилля на власне збагачення. Сучасні організаційно-господарські форми виникають на тлі не тільки старих, а і взагалі не характерних ринковому господарству структур.

В українській економіці під час зародження нових форм господарювання характерним і позитивним є те, що їм не протидіють минулі форми і саме це є причиною утворення потужного імпульсу розвитку. Але, з іншого боку, капіталістична організація виробництва не може здійснюватись без первинного накопичення капіталу. Відомо, що грошовий капітал є попередником промисловому. Тільки таким чином може здійснюватися необхідна мобілізація капіталу в тих розмірах і масштабах, яка необхідна великому промисловому капіталу (2). Якщо початкове накопичення капіталу не забезпечує необхідні розміри, то з'являється необхідність в капіталі, який сформувався в результаті грабіжницьких методів. Звідси – криміналізація виробництва, формування такого типу господарської системи, де фінансовий капітал стає засобом „висмоктування" і тіньового перерозподілу суспільних ресурсів.

Позитивна динаміка росту підприємства залежить не тільки від його керівників, а й від сприятливих зовнішніх і внутрішніх умов, у яких вони працюють. Як зауважив проф. А. Ослунд (5), Україна перетворилася на „закрите акціонерне товариство", затиснуте в лещата олігархами. Український бізнес, передусім приватний, занадто залежить від волі чиновництва і не передбачуваних змін у законодавстві, на які наші менеджери не встигають реагувати. Відтак сфера відповідальності розмита. Керівники відомств і міністерств, готуючи розпорядження, можуть помилятися або спеціально закладати вигідні для них механізми, нічим при цьому не ризикуючи. За наслідки таких помилок або соціальних викривлень у більшості випадків відповідає саме підприємець, менеджер.

Громадський порядок в Україні через відсутність гострих соціальних та етнічних конфліктів, з одного боку, можна визначити сприятливим для бізнесу. Але, з другого боку, маємо визнати, що тектонічні зсуви суспільних норм у період трансформації перетворили Україну на парадоксальну країну, де стабільний громадський порядок супроводжується різким зниженням індексу економічної свободи в умовах нестабільної економічної системи. Своєрідною захисною реакцією суспільства на гнітючий економічний режим стала широкомасштабна тіньова економіка. Завдяки їй, за багатьма оцінками, виживає половина населення України, значна частина підприємств, практично весь дрібний бізнес. Втягування більшості працездатного населення в тіньовий сектор створило живий щит із мільйонів людей, які

надійно прикривають її карне ядро і забезпечують його безкарність. Як наслідок (відбувається підрив фундаментального принципу „верховенства права”, знищується віра людей у справедливий громадський порядок на основі закону, у правоохоронну функцію держави. Ці явища, безумовно, роблять громадський порядок хитким, поглиблюють некерованість економіки й багатьох інституцій соціальної і культурної сфери.

Одним із найнебезпечніших наслідків українського бездарного менеджменту 80-х років і вульгарних „ринкових реформ” 90-хроків є вибух корупції, широкомасштабна криміналізація суспільства. Твердження про те , що продовження державою сучасної політики може завершитися формуванням заповідника „дикого суспільства” майже в центрі Європи, видається повністю обґрунтованим. Тіньова влада в Україні за своїми ресурсами і можливостями зрівнялася з легітимною владою і навіть починає її перевершувати. Більше того, офіційна влада щільніше зростається з тіньовою, своєю діяльністю всіляко сприяє їй. Психологія злодія глибоко вкоренилася в середовище державних чиновників.

Нові організаційно-господарські форми зайняли проміжне положення між державою і ринком. Перед ними повстало завдання формування таких правил економічної поведінки, які повинні були забезпечити узгодженість дій структур, які належать до різних форм капіталу. В період становлення нових форм господарювання - 1993-1998рр. –вважалось, що приватизація, відмова від централізованого управління самі по собі приведуть до ринку. Але, якщо уявити, що ринок – це саморегулюючий організм, то ні в якому разі не система, яка сама себе може утворити (3). Ось чому форми господарювання, що з’являлись, націлювались не на виробничу діяльність а на легке та швидке формування доходів за рахунок фінансових операцій. Фінансовий капітал не поспішав перетворюватися у виробничі ресурси.

При підтримці урядових органів, об’єднання різних функціональних форм капіталів (торгового, промислового, фінансового) в єдину організаційно-господарську структуру перевищило усі можливі межі. Але поспішне злиття без відпрацьованого механізму переливу фінансового капіталу у промислове виробництво прискорили розпад існуючої системи господарських зв’язків. На тлі фізичного і морального старіння техніки розпочався інтенсивний відтік грошових засобів з виробничої сфери у фінансову.

Інвесторів, які вклали гроші в акції, як правило, не цікавить само виробництво. Їх цікавлять майбутні доходи на вкладений капітал (8). В Україні дрібні акціонери, не отримуючи дивідендів, не маючи засобів до існування (зарплати та інше) вирішують проблему свого існування, а інституційні інвестори зайняті проблемою поділу власності.

Потрібно звернутися до оцінки якостей ділових керівників українських підприємств. За спостереженням професора А. Ослунда, який розподілив усіх наших директорів-менеджерів на три групи: найменшу з них представляють керівники, які розуміють, що треба перебудовувати, і чітко діють у цьому напрямі; до другої належать люди досить здібні, але такі, що не бажають нічого змінювати; і, нарешті, до третьої слід зарахувати геть безпорадних керівників. А. Ослунд стверджує, що на сьогодні в Україні виробничі досягнення практично не залежать ні від галузі, ні від величини підприємств – „вирішальну роль відіграє менеджер, його здібності і воля” (5).

А. Ослунд відзначає, що „інертність багатьох менеджерів пояснюється їхньою прямою зацікавленістю у привласненні коштів як керованих ними підприємств, так і держави”. При цьому він доходить висновку, що „від менеджерів не тільки корумпованих, а й некомпетентних, треба позбуватися якнайшвидше”. Що ж до здібних менеджерів, але таких, що не бажають нічого змінювати, то їх потрібно

переконати в необхідності проведення ефективної політики. Найкращий спосіб – дати зрозуміти, що на субсидії розраховувати не доводиться, але разом з тим гарантувати, що чесно зароблений прибуток залишиться підприємству і не обкладатиметься високим податком.

Правота професора А. Ослунда очевидна. Український керівник у своїй масі ще не став менеджером як за своїми генетичними здібностями, так і за знаннями стратегічного й оперативного менеджменту. У цій царині в Україні ще потрібно багато працювати і щодо добору керівників, і щодо навчання їх методам формування цілісної системи управління організацією, способам взаємин з підлеглими, самовдосконалення, створення ділової атмосфери в колективах тощо.

Процес утворення нових організаційно-господарських форм великого капіталу є об'єктивним. Важка кризова ситуація прискорює процес об'єднання індивідуальних капіталів з метою виживання підприємств та мобілізації грошових засобів. Факт залишається фактом: якщо світова економіка робить ставки на велике виробництво і його формування відбувається еволюційним шляхом, то вітчизняні реформатори цей процес прискорили і викривили. Такі особливості були обумовлені різноманітними як об'єктивними, так і суб'єктивними причинами (деякі з них були розглянуті в цій статті). Аналіз цих проблем у формуванні українських корпоративних структур ще більше переконує, що іншого немає.

Тривала криза примушує шукати нові джерела економічної динаміки, вдосконалювати організаційно-господарські форми. Ці форми повинні забезпечувати довгострокові можливості накопичення. Вони повинні відповідати наступним вимогам:

- створювати умови для безперервного та просторового зростання вартості капіталу, забезпечувати режим накопичення;
- визначати можливості розподілу власності, що утворюється, з метою динамічного відтворення;
- забезпечувати стабільний розвиток виробничих потужностей;
- формувати та постійно вдосконалювати мотиваційний механізм;
- сприяти співіснуванню різних форм господарювання.

Список літератури

1. Аоки М., Ким Х-К. Корпоративное управление в перехідних економиках. –СПб, Лениздат, 1997. - 555 с.
2. Афанасьєв М.П. Корпоративное управление на российских предприятиях. –М.: АО „Интерэксперт", 2000. – 448 с.
3. Гайдар Е. Экономические реформы и иерархические структуры, М.: Наука, - 1999. – 220 с.
4. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика. СПб.: Издательство „Питер", 1999. – 560 с. – (Серия „Теорія и практика менеджмента)
5. Ослунд А. Реструктуризація підприємств починається з менеджменту // Київські відомості. 1995. 8 вересня.
6. Петруся Ю.Є. Акціонерні товариства в Україні: проблеми емітентів та інвесторів. – Дніпропетровськ, 2000. - 100 с.
7. Цуглевич В.Н. Корпоративный менеджмент в условиях нестабильного рынка / Под общ. Ред. Н.П. Тихомирова – М.: Издательство «Экзамен», 2003. – 320 с.
8. Черваньов Д.М., Нейкова Л.І. Менеджмент інноваційно – інвестиційного розвитку підприємств України. – К.: Т-во „Знання", КОО, 1999. – 514 с.

В статье рассматриваются особенности формирования корпоративных структур в Украине при условии отсутствия эволюционного развития рынка и капитала.

The article treat peculiarities of forming corporative structure in Ukraine under absence of evolutionary development of market and capital.

УДК 336.146:351.84

Т.О. Мартинова, асп.
Кіровоградський національний технічний університет

Бюджетне фінансування соціокультурної сфери та напрямки його реформування

В статті аналізується стан бюджетного фінансування соціокультурної сфери та пропонуються напрямки його реформування.
соціокультурна сфера, соціальні видатки, аудит ефективності бюджетних програм

На сьогодні найбільшу питому вагу в бюджетах демократичних країн світу займають видатки на соціальні потреби, що свідчить про виняткову роль соціальної функції держави. Розгалужена система соціальних зобов'язань стала однією з перших ознак цивілізованості суспільства, невід'ємним його атрибутом. Соціальні витрати держави визначають рівень життя населення та добробут найменш забезпечених його верств.

Соціальний сектор включає в себе політику та програми в таких сферах, як зайнятість та безробіття, підтримання достатнього життєвого рівня населення, охорона здоров'я, освіта та навчання. Соціальні витрати посідають чільне місце в структурі видатків держави.

В Україні діяльність держави в соціальній сфері має надзвичайно важливе значення для життєдіяльності суспільства. Це зумовлено як різким падінням доходів переважної більшості населення при переході до ринкової економіки, так і традиційною орієнтацією громадян на одержання соціальних послуг саме від держави.

У науковій літературі проблема місцевих та державного бюджетів обговорюється останнім часом доволі активно. У наукових працях О.Д. Василика, О.П. Кириленко, В.І. Кравченка, І.О. Луніної, К.В. Павлюк, Ю.В. Пасічника та інших вчених значна увага приділена процесам формування коштів місцевих та державного бюджетів та напрямкам використання цих коштів, у тому числі на фінансування соціально-культурної сфери. Питання удосконалення механізму функціонування галузей соціальної сфери розглядаються в працях В. Козака, С.Кондратюка, В. Куценка, В. Леха, А. Чухна. Проте у цій важливій сфері ще залишається багато невирішених проблем як методологічного, так і практичного характеру. Зокрема, мова йде про аналіз та деталізацію складових елементів та принципів фінансового механізму галузей соціальної сфери, оцінку можливого розширення джерел фінансування даних галузей, дослідження операційних та функціональних казначейських процедур, які покладено в основу здійснення органами Державного казначейства фінансування з коштів місцевих бюджетів видатків на соціокультурну сферу.

Метою даної статті є дослідження та розробка напрямків удосконалення механізму бюджетного фінансування соціально-культурної інфраструктури.

Особливості фінансування соціально-культурних заходів полягають у тому, що більшість із них гарантуються Конституцією. Держава повинна гарантувати задоволення пріоритетних потреб громадян та суспільства, які вона не може цілком довірити кожному громадянинові самостійно. Так, гарантується охорона здоров'я, яка забезпечується державним фінансуванням відповідних соціально-економічних, медико-санітарних та оздоровчо-профілактичних програм. Держава забезпечує доступність та безоплатність дошкільної, повної загальної середньої, професійно-технічної, вищої освіти в державних навчальних закладах, надання державних стипендій та пільг учням та студентам [1, с. 56-57].

© Т.О. Мартинова. 2008

Джерелами фінансування соціальних гарантій є Державний бюджет, кошти місцевих бюджетів, страхові фонди (фонд соціального страхування на випадок тимчасової втрати непрацездатності; фонд загальнообов'язкового державного страхування на випадок безробіття; фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві і професійних захворювань) [2, с. 136].

З Державного бюджету фінансуються лише загальнодержавні заходи та програми. Основна частина видатків здійснюється з місцевих бюджетів. Отже, зберігається багатоканальна система фінансування соціокультурної сфери. Так, соціальний захист населення одночасно фінансується з Державного бюджету України, з республіканського бюджету Автономної Республіки Крим, з обласних бюджетів, з міських бюджетів міст центрального та обласного значення, з районних бюджетів, з міських бюджетів міст районного значення, із селищних та сільських бюджетів. За подібним принципом фінансується вся соціально-культурна сфера, в тому числі освіта, культура і засоби масової інформації, охорона здоров'я [3, с. 25].

Структура видатків місцевих бюджетів в цілому по Україні засвідчує їх соціальну спрямованість, адже на фінансування соціокультурної сфери витрачається більше половини всіх коштів місцевих бюджетів. Проте ця цифра відрізняється за видами місцевих бюджетів. Так, у зведеному бюджеті Кіровоградської області в 2006 році видатки на соціокультурну сферу (витрати на освіту, охорону здоров’я, соціальний захист, соціальне забезпечення, культуру та мистецтво, засоби масової інформації, фізичну культуру та спорт) складають 87,3%. Найбільша частка соціокультурних видатків спостерігалась в обласному бюджеті – 96,5% та районних бюджетах – 95,7%. Найменша їх частка – в складі сільських бюджетів (47,8%). У бюджетах міст обласного значення витрати на фінансування соціокультурних заходів склали 83,8%. В бюджетах міст районного значення та селищних бюджетах ці видатки склали, відповідно, 67,4% та 61,0%. Але, незважаючи на те, що фінансування об’єктів соціальної інфраструктури поглинає левову частку бюджетних коштів, їх не вистачає не тільки на розвиток цих установ, але й на належне їх поточне утримання. Окрім цього, на думку багатьох економістів, багатоканальна система фінансування бюджетних галузей вкрай неефективна, не дає змоги налагодити контроль за цільовим спрямуванням коштів.

Тому постає потреба у розробці стратегії цільового та економного витрачання бюджетних коштів. Одним із напрямів її вирішення є впровадження аудиту ефективності бюджетних програм, мета якого полягає у визначенні ефективності використання бюджетних коштів для реалізації запланованих цілей та встановлення факторів, які цьому перешкоджають. Основні завдання аудиту ефективності виконання бюджетних програм сформовані із врахуванням того, що бюджетна система в ідеалі повинна бути зорієнтована не просто на цільове використання державних коштів, але і на досягнення конкретного результату. В якості основних завдань аудиту ефективності бюджетних програм виділено наступне [4, с. 126]: оцінка виконання результативних показників бюджетних програм; оцінка ефективності виконання бюджетних програм; виявлення упущень і недоліків організаційного, нормативно-правового та фінансового характеру, які перешкоджають своєчасній, повній та якісній реалізації запланованих цілей, та оцінка ступеню їх впливу; розроблення пропозицій щодо шляхів підвищення ефективності використання бюджетних коштів.

Проведення аудиту ефективності є необхідним з наступних причин [4, с. 128]:

По-перше, забезпечується підвищення економічного потенціалу суспільства, в якому закономірно відбуваються якісні зміни в соціально-економічній, політичній, інституціональній та іншій сферах, що прямо або опосередковано вплине на підвищення ролі вищих органів фінансового контролю в системі фінансового контролю та результативність їхньої діяльності.

По-друге, забезпечується формування і реалізація загальноприйнятих міжнародних принципів і правових основ у процесі підготовці проекту державного бюджету, його виконання, контролю за виконанням державного бюджету. Результатом цього буде зростання ступеню прозорості й публічності бюджетного процесу, що також гарантує попередження різного роду зловживань і порушень у процесі витрат бюджетних коштів.

По-третє, аудит ефективності є свого роду заміною ринкового механізму в державному секторі. Приватний сектор має автоматичну систему оцінки успішності діяльності компанії – обсяг прибутку та рівень рентабельності. У державному секторі такий механізм відсутній. У цьому випадку аудит ефективності державного сектора може замінити ринкові механізми приватного сектора.

По-четверте, створюються засади прийняття раціональних рішень, адже коли ресурсів не вистачає, увагу слід приділяти найбільш пріоритетним програмам.

Аудит ефективності проводиться органами державної контрольно-ревізійної служби шляхом аналізу:

- нормативно-правових актів, розрахунків та обґрунтувань, методичних документів, видань і публікацій щодо напряму діяльності в бюджетній програмі, стосовно якої проводиться аудит ефективності;
- результатів раніше здійснених контролюючими органами контрольних заходів;
- показників статистичної, фінансової та оперативної звітності;
- даних порівняння фактично досягнутих результативних показників виконання бюджетних програм із запланованими в динаміці за кілька років, а також з вітчизняним і зарубіжним досвідом за напрямом діяльності в бюджетній програмі, стосовно якої проводиться аудит ефективності;
- даних інтерв'ювання, анкетування, опитування громадян і збирання інформації від юридичних осіб.

Так, протягом першого півріччя 2006 року державною контрольно-ревізійною службою було здійснено 36 аудиторських досліджень, що становить 0,2% від загальної кількості здійснених перевірок та ревізій. Така ситуація зумовлена низкою чинників: неготовністю кадрів до зміни філософії державного фінансового контролю; відсутністю критеріїв та неврегульованість процедури вибору об’єктів аудиту; відсутністю обґрунтування методів здійснення такої форми контролю; неврегульованістю взаємовідносин між державними фінансовими органами з приводу призначення і проведення аудиту та використання його результатів [5, с. 9].

Тому, для підвищення результативності аудиту ефективності виконання бюджетних програм та реалізації його результатів треба врахувати ряд чинників [5, с.11]:

а) необхідно забезпечити підвищення ерудиції працівників контрольно-ревізійної служби у державних справах, оскільки аудит є творчим контролем, аудитору замало бути бухгалтером чи юристом він повинен бути добре ознайомленим з механізмом здійснення державної політики у тому чи іншому напрямках;

б) розробити критерії та показники ефективності використання державних ресурсів, результативності бюджетних витрат, оскільки при їх відсутності знижується ефективність самого аудиту, підвищується вплив суб'єктивних оцінок;

в) підвищити зацікавленість економічних суб'єктів у проведені аудиторського дослідження контрольно-ревізійною службою;

г) законодавчо закріпити принципи врахування пропозицій, наданих за результатами аудиту працівниками контрольно-ревізійної групи, вищими державними органами при подальшій розробці державних програм (наприклад, можливість скорочення фінансування або дострокового припинення реалізації бюджетних цільових програм у випадку невідповідності раніше встановленим проміжним критеріям та індикаторам результативності);

д) законодавчо визначити правові наслідки проведення аудиту ефективності, наслідки для органів виконавчої влади та підприємств у разі відсутності врахування пропозицій наданих органами контрольно-ревізійної служби;

е) законодавчо розробити показники аналізу для визначення рівня врахування наданих пропозицій економічними суб'єктами, на яких проводився аудит ефективності.

Узагальнюючи результати, можна зробити наступні висновки. На сьогодні найбільшу питому вагу як в бюджетах демократичних країн світу, так і України займають видатки на соціальні потреби. Більшість заходів соціального характеру в Україні гарантуються Конституцією. Джерелами фінансування соціальних гарантій є Державний бюджет та кошти місцевих бюджетів. З Державного бюджету фінансуються лише загальнодержавні заходи, а основна частина видатків здійснюється з місцевих бюджетів. Отже, зберігається багатоканальна система фінансування галузей соціокультурної сфери. Фінансування соціальної інфраструктури поглинає основну частку бюджетних коштів, але їх не вистачає не тільки на розвиток цих установ, але й на належне їх поточне утримання. Окрім цього, на думку багатьох економістів, багатоканальна система фінансування соціальної сфери є вкрай неефективною. Вона не дає змоги налагодити контроль за цільовим спрямуванням коштів. Тому одним із напрямків реформування бюджетного фінансування соціокультурної сфери є впровадження аудиту ефективності бюджетних програм, метою якого є визначення ефективності використання бюджетних коштів. Для підвищення результативності аудиту ефективності виконання бюджетних програм доцільно: розробити критерії та показники ефективності використання державних ресурсів; підвищити зацікавленість економічних суб’єктів у проведенні аудиторського дослідження; законодавчо закріпити принципи врахування пропозицій та розробити показники аналізу для визначення рівня врахування наданих пропозицій економічними суб’єктами, на яких проводився аудит ефективності.

Список літератури

1. Василик О.Д., Павлюк К.В. Бюджетна система України: Підручник. – К.: Центр навч. л-ри, 2004. – 544 с.
2. Місцеві фінанси: Підручник / За ред. О.П. Кириленко. – К.: Знання, 2006. – 677с.
3. Луніна І. Формування місцевих бюджетів у контексті завдань адміністративно-територіальної реформи // Економіка України. – 2006. - №1. – С. 23 – 31.
4. Сухарева Л.О. Аудит ефективності використання бюджетних коштів: протиріччя формування понятійного апарату // Фінанси України. 2006. - №8. – С. 125 – 131.
5. Рубан Н.І. Концептуальні засади контролю за виконанням бюджетної програми // Фінанси України. – 2006. - №8. – С. 7 – 12.

В статье анализируется состояние бюджетного финансирования социокультурной сферы и предлагаются направления его реформирования.

In the article the state of the budgetary financing of socio-cultural sphere is analysed and directions of his reformation are offered.

УДК 331.368

В.А. Михайлович, економіст
Міністерство освіти і науки України

Людські ресурси країн Євросоюзу: стан та тенденції розвитку

У статті розглядається стан, основні проблеми на шляху подальшого розвитку безперервної професійної освіти країн Євросоюзу. Наведені результати опитування щодо розвитку безперервної освіти, а також розкрито особливості систем професійної освіти раніше зазначених країн.
людські ресурси, система безперервної професійної освіти, професійний розвиток, висококваліфікована робоча сила, професійно-навчальна програма, кадровий потенціал

Головною особливістю формування людських ресурсів в інформаційному суспільстві є значне зменшення життєвого циклу професійних знань. Це обумовлює необхідність у країнах, які хочуть конкурувати на світових ринках та бути здатними відстоювати свої інтереси на власних ринках в умовах тотальної експансії процесу глобалізації, створювати та розвивати національні системи безперервної професійної освіти та підготовки кадрів. На сучасному етапі, в епоху формування економіки знань, питання формування та подальшого розвитку системи безперервної освіти є актуальним як для країн з невисоким рівнем економічного розвитку, так і для країн з високим рівнем конкурентоспроможності національної економіки. Ось чому, зокрема, питанню формування системи навчання протягом життя приділяють велику увагу у країнах Євросоюзу, що проявляється у намаганнях як розвивати інфраструктуру системи безперервної освіти, так і в цілому інтеграції національних систем професійно-технічної та вищої освіти у єдиному європейському просторі.

Сучасні тенденції до глобалізації та інтеграції економік країн світу, необхідність підвищення міжнародної конкурентоспроможності України шляхом формування та розвитку висококваліфікованої робочої сили обумовлюють актуальність вивчення систем безперервної професійної освіти, що склалися у країнах ЄС, та використання цього досвіду у вітчизняній практиці.

Питання щодо розвитку людських ресурсів та систем безперервної професійної освіти у країнах ЄС є предметом розгляду у працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як Богиня Д.П., Геєць В.М., Грейхем Дж., Грішнова О.А., Дмитренко Г.А., Парсонс Д., Савченко В.А., Сенге П., Форсиф П. та ін.

Однак аналіз наукових праць, матеріалів наукових конференцій і семінарів, присвячених аналізу цієї багатоаспектної проблеми, свідчить про недостатній рівень її теоретичної і практичної розробленості та обумовлює необхідність подальшого всебічного теоретичного та практичного дослідження даного питання.

Метою дослідження є узагальнення досвіду країн Євросоюзу щодо формування та розвитку систем безперервної професійної.

Європейський Союз почав існувати, як економічна Європейська спілка, яку заснували у 1957 р. шість європейських країн (Бельгія, Франція, Італія, Люксембург, Нідерланди та Західна Німеччина), які в тому ж році підписали Римський договір. У 1993 р. згідно Маастрихтського договору було переглянуто та розширено кількість країн. Основною генеральною метою трансформацій у освітньому просторі країн Євросоюзу останніх років XX ст. та початку XXI ст. є створення єдиного простору освіти протягом життя, що дозволить урядам даних країн як забезпечувати високий

© В.А. Михайлович. 2008

конкурентний рівень національної робочої сили, так і шляхом впровадження єдиних стандартів у сфері освіти сприяти створенню єдиного європейського ринку освітніх послуг.

Незважаючи на певні кроки у зазначеному напрямку, все ж на початку XXI ст. проблеми як формування європейської системи, так і окремо національних систем безперервної освіти все ще залишаються.

В цілому, молодь європейських країн стає все більш освіченою. За даними статистичної служби Європейського союзу, біля 23 % населення країн Союзу на сучасний момент отримує стаціонарну освіту – показник, який майже дорівнює відповідному показнику Японії (але на 2 % менший показника у США). Більше того, зростає тривалість навчання як у школах, так і у коледжах: на даний момент біля чверті європейських студентів продовжують навчання і після 19 років.

Частка молоді (віком до 25 років), які отримують повний курс освіти, найбільш низька у Великобританії та Португалії (65 %). Найбільш високий показник у Німеччині, Швеції та Франції (біля 83 %), в решті країн Євросоюзу він складає від 70 до 77 %. Більше того, біля 12 % всіх датчан мають вищу освіту третього (найвищого) рівня, в Бельгії цей показник складає 11 %, у Нідерландах – 10 %. Найбільш відсталими за цим критерієм є Португалія, Ірландія та Великобританія: лише 5,5 % - 7% населення цих країн мають освіту найвищого рівня (хоча слід зазначити, що низький рівень даного показника ні в якому разі не відбиває якість освіти в цих країнах).

Робоча сила країн Європи швидко старіє. Внаслідок цього, згідно розрахункам Європейської комісії, по мірі виходу працівників похилого віку на пенсію загальна чисельність робочої сили останніми роками буде скорочуватися на 1 млн. щорічно. Одночасно середній вік основної маси зайнятого населення країн Європи досягне 45-64 роки. При цьому слід зазначити, що це та частка працівників, які отримали мінімальну професійно-технічну освіту та які пережили довгі роки безробіття. Більше того, дефіцит кваліфікації породжує недолік впевненості в собі, коли необхідно мати справу з новими технологіями.

Згідно прогнозу Європейської комісії, на початку XXI ст. кожні чотири з десяти працівників при наймі на роботу зіштовхнуться з вимогою наявності освіти університетського рівня. Це також негативно впливає на перспективи працевлаштування в європейських країнах, які не намагаються інвестувати в освіту молоді.

Європейці вважають, що безперервне навчання є дуже важливим інструментом для особистого і професійного розвитку. Вони відчувають невідповідність між тим, що вони знають і тим, що потрібно знати. Однак, в середньому більше ніж 1/3 європейців не приймають участі у будь-якій формі навчання чи освіти, 1/10 не мають бажання робити цього. Проблеми часу і грошей часто стають непереборними перепонами для здійснення безперервного навчанням протягом всього життя.

Це одне з головних відкриттів огляду, котрий було проведене Дирекцією з загальної освіти і культури за допомогою Європейського центру розвитку професійного навчання (CEDEFOP) з 15 січня по 28 лютого 2003 року у 15 державах - членах ЄС з метою з'ясування стану професійних знань та навичок працездатного населення та його ставлення до безперервної освіти серед європейських країн. Протягом дослідження було проведено більше ніж 18000 індивідуальних інтерв'ю.

У зв'язку з отриманими результатами опитування Вівіан Рідінг, європейський комісар з освіти та культури, відзначила, що результати опитування підтвердили актуальність політичних цілей, які були поставлені у Лісабонській стратегії і підкреслила важливість роботи в області безперервного навчання. Вона також

зазначила важливість майбутньої політики у сфері безперервної освіти на обох рівнях – європейському та національному.

Поряд з цим, дане опитування відповідало напрямкам дій, які було зазначено у доповіді Європейської комісії "Втілення європейського простору безперервного навчання в дійсність" у листопаді 2001 р.

В цілому, як показало дане опитування, дев'ять з десяти європейських громадян вважають, що безперервне навчання важливе, хоча ця цифра варіюється в різних країнах. Так, громадяни Німеччини та Ісландії майже одноголосно погоджуються, що це важливо, в той час як громадяни Бельгії, Ірландії, Нідерландів і Греції ставляться до безперервного навчання більш скептично.

Переважна більшість громадян (8 з 10) бачать безперервне навчання як шлях досягнення своїх економічних та соціальних цілей. Це допомагає людям пристосовуватись до змін і відповідати потребам ринку праці.

Знову ж таки більшість мешканців Європи вважають, що безперервне навчання важливе для всіх вікових груп працездатного населення. Однак, ця думка далеко не одностайна і ідея безперервного навчання потребує свого посилення в деяких країнах.

Майже кожен вважає, що вміння читати, писати і рахувати найбільш потрібні в житті. У той самий час для процвітання необхідно володіти широким діапазоном знань, зокрема, інформаційних і комунікаційних технологій та іноземних мов.

Так, лише 58 % респондентів сказали, що вони вміють користуватися комп'ютером. Половина з них відповіла, що не вміє користуватися Інтернетом, 60 % зазначили, що не знають жодної іноземної мови. Відсутність знань у сфері комунікаційних та інформаційних технологій особливо відзначається в Греції і Португалії, де 1/3 відповіли, що вони не вміють користуватися комп'ютером. Близько 70 % респондентів з Іспанії, Ірландії та Великобританії відповіли, що вони не володіють іноземними мовами.

Європейські громадяни вважають, що процес їх навчання і отримання професійного досвіду найбільш ефективний у неформальному контексті. Наприклад, навчання вдома у вільний час, навчання на роботі чи в місцевих навчальних центрах, бібліотеках. Формальні навчальні заклади (такі як школи, університети і коледжі), дають лише 17% знань, які згадується респондентами. Це також підкреслює переваги дистанційного навчання, навчання за кордоном (частина програм обміну) для найменш схильних до навчання.

Ті, хто живе у Фінляндії, Швеції та Ісландії, сприймають знання у більш широкому контексті, ніж ті, хто живуть у Греції чи Португалії.

Працююче населення схильне відзначати, що вони більше вчаться на робочому місці, особливо чоловіки. Однак, жінки більш схильні відповідати, що вони також отримують знання завдяки самоосвіті у вільний час, в місцевих навчальних центрах та у бібліотеках.

Таким чином, зазначені результати дослідження обумовлюють необхідність визнання на європейському рівні як формальних, так і неформальних методів навчання.

Майже половина респондентів у північних країнах не беруть участі в освіті і навчанні. Поряд з цим, у Греції і Португалії – лише 2 з 10 громадян навчалися на момент опитування. Виявили незацікавленість у навчанні, особливо у вищій освіті в Іспанії (47%), в Португалії (50%).

Опитування також підтвердило, що населення, яке має вищу освіту, є більш мотивованим приймати участь у процесі навчання та підвищення кваліфікації.

Хоча європейці визнають особисті і соціальні переваги навчання, вони все ж в більшості наголошують на відсутності часу для необхідного навчання, а половина

респондентів відповіли, що вони не можуть платити за навчання за будь-яких обставин. Решта готові робити фінансові вкладення, якщо вони принесуть їм особисті переваги.

Таким чином, подальший розвиток безперервної освіти на європейському просторі, буде визначатися як загальноєвропейськими, так і національними заходами з поліпшення механізмів та підвищення обсягів фінансування освіти і навчання, на індивідуальному рівні та на рівні підприємств, а також створення середовища, яке б спонукало працедавців наймати висококваліфіковану робочу силу з відповідним високим рівнем оплати праці. Лише за останньої умови зайняте населення отримує реальні стимули до залучення у процес безперервного навчання протягом всього трудового життя.

У зв'язку з цим, ще у 1995 р. Європейська Комісія прийняла документ: "Навчання та вивчення: на зустріч суспільству, що вчиться". Змістом цього документу визначені наступні цілі:

– використання заохочення та можливостей індивідуального навчання;
– акцентування уваги на практичному навчанні в науковій та технологічній сфері;
– вивчення рідної мови та знання принаймні 2-х іноземних мов;
– концентрація на практичному вживанні іноземних мов;
– розгортання шкіл "Другий шанс" (для молодих людей, хто закінчив школу, але відчуває потребує в отриманні базових знань) та навчання безробітних.

Передбачалось також, щоб члени союзу забезпечували максимум можливостей доступу діючих програм навчання для безробітних.

Результатом прийняття даного документу був випуск нової програми "Леонардо", що координувала і випускала професійно-навчальні програми та пропонувала фінансову підтримку для міжнародних навчальних проектів, розглядала навчальні проблеми та труднощі тощо. Програма "Леонардо" діяла до кінця 1999р., але схоже, діє в деяких формах і зараз. Подібна програма ЄС під назвою "Сократ" охоплювала проекти, що додатково базувалися на освітній сфері, які охоплювали, зокрема, проекти вивчення іноземних мов (перша фаза реалізації – 1995-1999 рр., друга - 2000-2006 рр.).

Таким чином, як свідчить досвід країн Євросоюзу, формування сучасних конкурентоспроможних національних економік є неможливим без розбудови національних ефективних систем професійної освіти та підготовки кадрів, які б були гармонійною часткою системи навчання протягом життя як в межах однієї окремої країни, так і були б здатні інтегруватися з подібними системами в міжнародних рамках.

Україна, обираючи стратегічним вектором свого соціально-економічного розвитку європейську інтеграцію, має чітко усвідомлювати, що в умовах постіндустріального суспільства не матеріальне виробництво, а саме сучасна система безперервного професійного навчання, яка буде відповідати сучасним міжнародним вимогам, стане головним каталізатором прискорення реалізації вітчизняних інтеграційних прагнень.

Список літератури

1. Argyris C., Schon D. Organizational Learning II: A Theory, method and practice. Addison Wesley, Wokingham, 1996.
2. Graham. 'Work schemes help long term jobless' Financial Times, 1986
3. NEDO. 1984. Competence and Competition: Training and Education in FRG, USA and Japan, London: National Economic Development Office.
4. Parsons, D.J. 1992. Targets and Transition. The Challenges for Training Policy in Britain, London: Institute of Personnel Management.

5. Rajan, A., van Eupen, P., Graham, J. and Rajan, R. 1996. Sharing Up For Change Through Investors in People. UK: Investors in People.
6. Wayne Brockbank If HR were really strategically proactive: present and future direction in HR's contribution to competitive advantage. Human Resources Management, Winter 1999,Vol.38, №.4, P.337.
7. Грішнова О. Зарубіжний досвід підтримання конкурентоздатності робочої сили.// Соціально-економічний механізм регулювання ринку праці та заробітної плати: кол. монографія.- Інститут економіки НАНУ – К.: 2001.- С. 167-183.

В статье рассматриваются состояние, основные проблемы и пути дальнейшего развития непрерывного профессионального образования стран Евросоюза. Приведено результаты опросов касательно развития непрерывного образования, а также раскрыто особенности систем профессионального образования ранее упомянутых стран.

The EU countries lifelong learning current state, critical challenges and further development ways are considered in the article. The main findings of the survey on European lifelong learning development are presented. The professional education national distinctive aspects of the European countries are discovered.

УДК 339.137.2:338.43

Л.М. Малюга, викл.
Уманський державний аграрний університет

Аналіз конкурентоспроможності галузей АПК Вінницької області

Аналіз конкурентоспроможності галузей АПК Вінницької області. В статті проведено аналіз експертного потенціалу продукції рослинництва і тваринництва підприємствами Вінницької області та зроблено висновки про можливості сільськогосподарського виробництва за умов ратифікації угоди про вступ України до СОТ.
експорт, рента, виручка, ціни, експортний потенціал, імпорт, конкурентоспроможність

При формуванні політики державної підтримки аграрного сектора економіки України все більш актуальним стає врахування економічних інтеграційних процесів. При цьому, одним з основних критеріїв конкурентоспроможності АПК України на світовому ринку є наявність експортного потенціалу і стабільність цін попиту.

Проблемі формування і практичної реалізації експортного потенціалу України присвячено праці багатьох вчених економістів-аграрників. Зокрема: В.Г.Андрійчука, П.І.Гайдуцького, В.І.Бойка, В.П.Галушка, С.І.Соколенка та інших. Однак, незважаючи на це, деякі аспекти цієї проблеми залишаються недостатньо дослідженими, особливо – на регіональному рівні.

Дана робота є складовою частиною комплексної наукової теми економічного факультету Уманського державного аграрного університету 2006 – 2010 р.р. «Адаптація організаційно-економічного механізму господарювання до соціально орієнтованих ринкових відносин в АПК» (номер державної реєстрації 0101U004493).

Метою даної статті є дослідження експортного потенціалу АПК Вінницької області як одного з основних критеріїв його конкурентоспроможності.

Оцінка експортного потенціалу основних видів продукції рослинництва сільськогосподарських підприємств Вінницької області є досить позитивною, але неоднозначною (табл. 1).

Стабільність ресурсів зерна є досить високою: їх середній обсяг знижувався з темпом 0,7% на рік. Динаміка фуражного фонду характеризується негативним трендом з темпом 3,1%; насіннєвого − 1,6; продовольчого − 1,1%. Цього було достатньо, щоб ресурси експорту зростали з темпом 24,3% щорічно (31 раз за дослідний період). У 2001-2005 рр. доля експорту в балансі зерна склала 24%, за весь період − 12,5%. Фуражні ресурси, що так і не набули в своїй основній масі товарної форми, є приводом для застосування дискримінаційних цін на всі інші витрати і дають можливість демпінгових закупок на території України.

Аналіз експортної виручки аграрними підприємствами Вінницької області від продажу зерна за кордон показує, що вона є заниженою і складала у 2007 році – 7,6 млн. дол. при реалізації за ціною в середньому 176,6 дол. за 1 т.

Для оцінки втрат ренти достатньо порівняти ціни експорту з імпортованими ресурсами зерна. В Україну 2005-2006 рр. завозили зерно за цінами втричі вищими, тобто біля 400 у.о. за 1 т, зокрема пшениця − 440, жито − понад 700, гречка − 350, ячмінь − 550, кукурудза і сорго − понад 2 тис.у.о за 1 т. Таким чином, коефіцієнт

© Л.М. Малюга. 2008

Таблиця 1 – Товарна структура зовнішньої торгівлі Вінницької області за січень-листопад 2007 року [1]

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт			Імпорт		
	вартість, тис. дол. США	січень–серпень 2007р. до січня–жовтня 2006р., у %	питома вага групи у загальному обсязі, у %	вартість, тис. дол. США	січень–серпень 2007р. до січня–жовтня 2006р., у %	питома вага групи у загальному обсязі, у %
Всього	441615,2	124,7	100,0	278735,8	95,7	100,0
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	8526,5	191,7	1,9	2550,1	115,7	0,9
01 живі тварини	–	–	–	1610,0	132,2	0,6
02 м'ясо та харчові субпродукти	6834,4	487,9	1,6	–	–	–
04 молоко та молочні продукти, яйця; мед	1678,9	56,6	0,3	937,7	141,7	0,3
05 інші продукти тваринного походження	13,2	173,6	0,0	2,4	–	0,0
II. Продукти рослинного походження	22541,4	72,7	5,1	7000,1	74,1	2,5
06 живі рослини та продукти квітництва	42,5	306,4	0,0	2058,2	111,2	0,7
07 овочі, коренеплоди	554,4	52,7	0,1	–	–	–
08 їстівні плоди та горіхи; цитрусові	5484,4	91,4	1,2	3313,5	59,1	1,2
09 кава, чай, прянощі	19,2	36,5	0,0	636,4	135,0	0,2
10 зернові культури	7667,6	42,9	1,7	10,0	–	0,0
11 продукція борошномельно–круп'яної промисловості	3858,5	317,1	0,9	62,0	716,1	0,0
12 насіння і плоди олійних рослин	4893,9	101,6	1,2	454,1	56,7	0,2
13 камеді, смоли	14,9	122,5	0,0	462,8	120,2	0,2
14 інші продукти рослинного походження	6,0	176,6	0,0	3,3	54,7	0,0
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	41372,4	231,9	9,4	2514,4	93,5	0,9

дискримінаційності цін (відношення цін імпорту до експорту) становить зокрема: жито − в 7, ячмінь − понад 4, кукурудзи (на зерно) − 3, що не можна визнати обґрунтованим. Експортна рента на користь країн світу не відповідає національним інтересам України і саме тут необхідне державне втручання і регулювання, щоб зернотрейдери дбали про національні інтереси, а не лише про корпоративні, щоб ціна на зерно була економічно умотивованою і доходила до сільськогосподарського виробника [3, С.5].

Експортний потенціал овочівництва, садівництва і виноградарства обмежений лише організаційно. Середньорічне виробництво овочів і продовольчих баштанних культур у Вінницькій області було на рівні 471,1 тис. т у 2006р., що балансується обсягом фонду споживання населення (79%), насіння, технічні та інші витрати і втрати, решта балансу виробництва – це експортні ресурси.

Проте обсяги експорту овочів, коренеплодів та плодів підприємствами Вінницької області є несуттєвими і в січні-жовтні 2007 р. у грошовому вираженні склали 6038,8 тис. дол.. або 1,3% загального обсягу експорту.

Спостерігається зростання обсягів та середньої ціни експорту овочів та коренеплодів, що відповідає інтересам АПК України. У Вінницькій області в січні-жовтні 2007 р. найбільшим в цій групі був експорт свіжих або охолоджених овочів на суму 1052,0 тис. дол. (349,2 у.о. за 1 т).

Аналіз ретроспективи показує, що овочівництво може мати суттєве значення для подолання економічної кризи в АПК Вінницької області. Рівень цінового покриття одиниці земельних ресурсів значно перевищує інші галузі та сягає 12 тис. грн., але вимагає інтенсивного ведення господарства.

На ринку продукції олійно-жирового комплексу, аграрна політика має ознаки негативної лібералізації, зокрема з боку виснаження ґрунтів. Зростаючий попит на насіння олійних культур, зокрема зовнішній, спричинив у Вінницькій області збільшення посівних площ під соняшник з 45,5 тис. га у 2001 році до 75,1 тис. га у 2006 році. Це явище можна оцінити виключно як негативне через їх грунтовиснажливий характер і зростаючу урожайність. Якщо у 2001 р. вироблялося 40,4 тис. т насіння соняшника, то у 2006 р. – 113,3 тис. т. Для утримання таких обсягів виробництва олійних культур порушені норми сівозміни: замість 10% в структурі посівних площ доходить до 25 і більше %, що не можна оцінити інакше як явищем хижацького використання землі тимчасовими власниками і орендарями.

Експортний потенціал України у цій галузі здавався безмежним, що викликало зацікавленість країн ЄС. На першому етапі економічна боротьба розгорнулася за експорт насіння соняшника, що обіцяв збільшення доходів сільського господарства, а на наступному, – коли всупереч пропозиціям радників ЄС відновилися зв’язки сільського господарства з підприємствами олійно-жирової промисловості, – за експортні ресурси олії та продукти її переробки [3, С.7].

В 2005 р. загальноукраїнський експорт склав 35,6 тис. т (281 у.о. за 1 т), зокрема до Іспанії – 21,1 тис. т (258), Угорщини 5,2 (248,6), Литва – 1,8 (364,5), Німеччина – 1,7 (367,7), Польща – 1,5 (325,0).

У Вінницькій області експорт насіння олійних культур та олії у січні-жовтні 2007 року склав 46266,3 тис. грн., або 10,5% загального обсягу експорту.

В той же час імпорт насіння зокрема для сівби (3,1 тис. т) вже цінувався в 6165 у.о. за 1 тонну. Знову експортна рента розподілилася на користь країн Європи, зокрема Болгарії (6989), Іспанії (7296), Румунії (4496), Угорщини (4335), Франції (8685), Туреччини (5246), США (5644).

Цукробуряковий комплекс. В аграрній політиці України на першому етапі економічних трансформацій у сільському господарстві ресурсам цукру для експорту надавалося велике значення. Проте після приватизації заводів виявилося, що вони не

можуть контрактувати необхідний обсяг цукрової сировини за прийнятними для сторін цінами. Тому на наступному етапі трансформацій нові господарі заводів імпортували цукор-сирець з тростини. Виробництво цукрових буряків спочатку поширилося у нетрадиційні регіони, а потім почало невпинно скорочуватися. Якщо у Вінницькій області у 1995 р. було вирощено біля 3,9 млн. тонн сировини, то у 2006 р. – лише 2,8 млн. т (сектор СГП). В результаті такої аграрної політики присутність України на світовому ринку цукру стала проблематичною й непомітною [3, С.8].

Економіка галузі на макроекономічному рівні характеризується несуттєвим підвищенням рівня ринкового покриття одиниці ресурсів над первинними витратами на виробництво. Стан галузі потрібно визнати кризовим, що потребує державного втручання, зокрема цінового регулювання ринку цукру і формування комплексу на засадах асоціативного розвитку за участю держави.

Середньорічне виробництво м'яса (забійна маса худоби і птиці), у Вінницькій області у середньостроковій ретроспективі становило 91,9 тис. т, в 2006 р. – 61,1 тис. т, але підтримувалося виключно за рахунок скорочення поголів'я худоби і птиці в усіх секторах сільського господарства. В цілому кількість великої рогатої худоби (ВРХ) у Вінницькій області скоротилася з 558,8 тис. в 2001 р. до 418,3 тис. в 2006 р., або на 25,1%, свиней – з 559,5 тис. до 479,7 тис., або на 14,2%, овець і кіз – з 60,3 тис. до 38,7 тис., або на 35,8%. В таких умовах експорт худоби, м'яса і м'ясних виробів в перерахунку на м'ясо у забійній масі підприємствами Вінницької області у січні-жовтні 2007 року складав у грошовому вираженні 6834,4 тис. дол., а дефіцит ресурсів частково покривався за рахунок імпорту [3, С.8-9].

Розглядаючи ситуацію з ресурсами м'яса в Україні, слід звернути увагу на мотивацію імпорту, яка базується на демпінгових низьких цінах імпорту продукції, та можливостях перепродати її за більш високими на внутрішньому ринку і на експорт в РФ та інші країни СНД.

Не важко уявити якість продукції, якщо вона систематично протягом 4 років цінується на порядок нижче від нормальних цін у світі. Маніпуляції з якістю стали приводом для того, що РФ, яка імпортувала в 2005 р. 63,8 тис. т м'яса з України, у 2006 р. скоротила закупки до 2,6 тис. т. Велике занепокоєння викликає ситуація на ринку свинини, що пов'язується з безпекою продовольства, що коштує так мало: імпорт свинини з Бразилії обсягом 28,8 тис.т за ціною 949 у.о. за 1 т, з Китаю – 8,9 (855), Польщі – 5,7 тис. т за ціною 1239 у.о. тощо. Нічим не виправданим є імпорт м'яса та субпродуктів птиці з різних країн світу, зокрема з Європи – 68,2 тис.т (395 у.о. за 1 т), з Німеччини – 21,9 (264,9), Сполученого Королівства – 15 (285,9), Польщі – 7 (492), Угорщини –7 (398,8), Бельгії – 5,2 (716,3), Литви – 4,9 (567,2), Данії – 3,1 (743,8), США – 64,9 (546,5), Бразилії – 6,5 тис. т.

Ресурси молока. Кількість корів у Вінницькій області скоротилася з 275,9 тис. в 2001 р. до 217,4 тис. у 2007 році, а тому з урахуванням низької продуктивності ресурси молока не відповідають суспільним потребам. Ресурси молока розподілялися на: продовольчі потреби – 75,6%; утримання телят – 17,4%; експорт – 6,8% (0,3% загального обсягу експорту підприємствами Вінницької області) в середньому.

По Україні у 2005 році експорт молока та молочних продуктів становив 253,0 тис. т на суму 545 млн. у.о., імпорт – 33,2 тис. т вартістю 41,2 тис. дол, а у 2006 р. експорт скоротився на 217 млн. у.о., а імпорт – зріс на 20 [3, С.9].

Аналіз структури і напрямів експорту показує його залежність від країн СНД. Суттєві втрати експорту у 2006 р. відбулися саме через блокування Росією експорту сирів твердих, на чому Україна втратила 176 млн. у.о., масла вершкового на 20 млн. у.о. за рік.

Основний імпорт у 2005 р. склали: маслянка, вершки коагульовані, кефір, йогурт обсягом 25,4 тис.т на 23,8 млн. у.о. за ціною 940 у.о. за 1 т, зокрема з РФ – 24,7 (926), сирів – 5,5 тис.т, зокрема з РФ – 3,7 (2176) тощо. По інших групах обсяг імпорту хоч і не значний, проте для окремих видів продукції його ціна перевищувала експортну в 3,2 рази (молоко та вершки не згущені), 1,9 (молоко та вершки згущені), 1,2 (молочна сироватка), 2,5 (масло вершкове).

У січні-грудні 2006р. з Вінниччини було експортовано 2220 т молока і молочних продуктів, та 64 т масла вершкового [4].

Загалом конкурентоспроможність СГП Вінницької області за результатами 2006 р. є достатньо високою. Основна сума доданої вартості надходить з продукцією рослинництва (22%), а у тваринництві – 8%. На кожні 1000 грн. первинних матеріальних витрат ринок забезпечує: у рослинництві − 760 грн., у тваринництві 670 грн. новоствореної вартості, зокрема на формування доходів домогосподарств населення (ДГН) з оплатою праці, прибутком та інвестиційними сумами амортизаційних відрахувань з вартості основного капіталу, рентних платежів за землю і майно. Все це свідчить про достатньо високий рівень конкурентоспроможності товаровиробників у групі товарних господарств з середнім рівнем інтенсивності використання продуктивних сил, а тому в цілому вони не потребують значної фінансової підтримки виробництва.

Проте, із ратифікацією угоди про вступ України до СОТ більшість галузей економіки області (цукрова промисловість, тваринництво, вирощування та переробка овочів) мають мало шансів до саморозвитку, а тому виникає проблема підтримки виробників продукції або платоспроможного попиту споживачів необхідної для регіону продукції.

Пряма цінова підтримка виробника у конкурентному середовищі є поганою ідеєю і не підтримується СОТ, хоча ряд розвинутих країн підтримують фермерів. Уряд повинен вибрати серед двох альтернатив: або відновити дотації і втратити шанс формувати конкурентоспроможного виробника; або формувати ринкові механізми перерозподілу надприбутків посередників і доходів рентного походження на користь підтримки закупівельних цін на належному рівні.

Отже, за рерультатами нашого дослідження, потрібно відмітити, що конкурентоспроможність СГП Вінницької області у 2006 р. є достатньо високою. Основними статтями експорту продукції АПК Вінницької області є насіння олійних культур та олія, зерно, продукція садівництва та виноградарства, що загалом свідчить про його сировинну спрямованість. Тому, при розробці стратегії підвищення конкурентоспроможності за рахунок інноваційно-інвестиційних чинників потрібно виходити із можливих перспектив поставок на зовнішні ринки продукції з високою часткою доданої вартості.

Список літератури

1. Товарна структура зовнішньої торгівлі Вінницької області за січень-листопад 2007 року// http://www.vous.vin.ua/express/2007/12.htm#1312.
2. Конкурентоспроможність АПК України у світовому економічному просторі та глобальні виклики СОТ: Доповідна записка. – К.:2007. – С.2-9.
3. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств Вінницької області //http://www.vous.vin.ua/express/2007/12.htm#1899.
4. Бєлл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. М.: "Academia", 1999. - С. 288.
5. Петров В. М. Інноваційні пріоритети технічної політики в АПК // Економіка АПК. - 2005. - №7. - С. 15.

Анализ конкурентоспособности отраслей АПК Винницкой области. В статье проведен анализ экспертного потенциала продукции растениеводства и животноводства предприятиями Винницкой области и сделаны выводы о возможностях сельскохозяйственного производства при условиях ратификации соглашения о вступлении Украины в СОТ.

Analysis of competitiveness of industries of AIK of the Winnitca area. In this article the analysis of export potential of products of plant-growing and stock-raising is conducted. The conclusions about possibilities of agricultural production on condition of ratification of agreement about the entry of Ukraine to WTO are done.

УДК 331.101.3

І.М. Суворова, ст. викл.
Кіровоградський інститут комерції

Мотивація діяльності у ракурсі праці викладачів ВНЗ

Сучасні підходи до мотивації працівників підприємств розглянуті в ракурсі їх адаптації для вдосконалення процесів керування професійною діяльністю викладачів вищих закладів освіти
вищий навчальний заклад, професорсько-викладацький склад, мотивація праці

Актуальність. Однією з найважливіших, загально визначених і невирішених соціально - економічних проблем сучасної України залишається криза соціально–трудових відносин, що проявляється в:

– недооцінці висококваліфікованої праці;
– девальвації трудових цінностей;
– втраті змістовності функції праці;
– перетворенні праці з основи способу життя в засіб виживання.

На жаль, ця криза відзначається в багатьох сферах і галузях економіки та найбільш гостро вона віддзеркалюється – у ВНЗ.

Праця працівників ВНЗ являє собою один з специфічних різновидів трудової діяльності, який явним чи неявним чином, але ж є необхідною і обов'язковою складовою частиною суспільної праці, безпосередньо пов'язаною з усіма механізмами суспільного відтворення. Головна її особливість – це забезпечення знаннями, пряме та опосередковане підвищення кваліфікації робочої сили, тобто підвищення ефективності живої праці. Адже саме вища освіта служить одним із джерел економічного росту країни, роблячи більш продуктивним працю кожної окремої людини, підвищуючи її здатності до сприйняття і використання на практиці нових методів виробництва та керування, технічних знарядь і наукових ідей, для того, щоб краще розпоряджатися вже наявними ресурсами та продуктивніше працювати.

Наведене набуває особливої значущості у зв'язку з нагальною потребою орієнтацією діяльності ВНЗ на досягнення результатів їх діяльності системної властивості емерджентності [1,2], яка у вищій школі розглядається як едукація, тобто органічне поєднання процесів навчання, виховання та розвитку особистості. Результатом едукації є комплексна підготовка студентів до самостійної професійної діяльності, тобто: оволодіння знаннями, уміннями, навичками, здобуття професійних якостей, духовне зростання, остаточне формування особистості, визначення громадської позиції тощо. Забезпечувати едукацію – єдність усіх цих трьох напрямків освіти - завдання управління освітою.

Аналіз досліджень і публікації. Професорсько-викладацький склад (ПВС) ВНЗ є ключовим елементом вищої школи і від його кваліфікації, педагогічної компетентності, умов праці та життя, людських і моральних якостей, загальної культури, залежать і якість підготовки фахівців, і результативність господарського процесу. Тому проблемам ціннісних орієнтацій і мотивів трудової діяльності викладачів вузів у сучасній науковій літературі приділяється багато уваги. Це пов'язано, як вже було зазначено, з тим, що ключовою фігурою реформ освіти є викладач, тому темпи та характер модернізації освіти залежать від викладацьких кадрів і керівників вузів та від специфічного менеджменту їхніх відносин. При цьому для керівників ВНЗ знання мотиваційної специфіки трудової діяльності ПВС мають основне значення ще й тому, що статус закладу освіти, його престиж та кон-

© І.М. Суворова. 2008

курентноздатність залежать від якості випускників, від їхньої затребуваності на ринку фахівців. Основними ж виробниками якісних знань є ПВС ВНЗ. На жаль, праця людей, що займаються формуванням інтелекту країни, у наш час не оцінюється адекватно їхньому внеску в цей розвиток.

Працю викладача вищої школи можна характеризувати як працю високої складності, що сполучає в собі викладацькі, наукові, виховні та організаційні функції. Вивчення мотивів трудової діяльності викладачів, змін у структурі їхньої заробітної плати, причин диференціації доходів однакових категорій викладачів допоможе не тільки внести коректування в розподіл доходів вузів, але й удосконалити систему стимулювання їхньої праці, що є одним з основних факторів, що поліпшує відношення до праці викладачів вищої школи та їхньому рівню життя, що в остаточному підсумку позитивно вплине на розвиток економіки країни.

Загальновизнано, що метою економічного стимулювання людини є утворення зв'язку між кількісно-якісними показниками праці та кількісно-тимчасовими характеристиками винагороди за виконану роботу та її результати. У зв'язку з цим вважається, що чим точніше буде встановлена залежність між якісно-кількісними показниками праці та формами винагороди, тим ефективніше буде діяти система стимулювання. І оскільки свідомість і праця – поняття, що корелюють, то винятковий феномен людини полягає у її здатності (мотивації) – "планувати працю та управляти її походженням і проявом". Якщо розглядати працю у відриві від інших природних форм, то губиться як її специфіка, так і те загальне, що дозволяє розглядати працю як елемент єдиного класу явищ – специфічних форм руху матерії [3].

Варто підкреслити той момент, що всі сфери діяльності будь – кого працівника, у тому числі і викладача, відбуваються під впливом керування - мотивації, що формується на основі раніше отриманих знань, умінь і досвіду. У складі будь-якого виду діяльності є інтелектуальна та фізична складові, які перебувають у різному співвідношенні. Це співвідношення є суб'єктивним і залежить як від сукупності властивостей і здатностей індивіду (або колективу), так і виду діяльності. При цьому дві крайні межі є виключенням: це 100 % інтелектуальної складової або 100 % фізичної складової.

Одним із мірил (характеристик) інтелекту суспільства є співвідношення всіх зайнятих працівників до певної їхньої частини – кількості робітників з інженерним рівнем підготовки, що обслуговують сучасні наукоємні технологічні процеси. Їхня питома вага в складі всіх зайнятих у суспільному виробництві в розвинених країнах безупинно зростає і становить на теперішній час більше 50%, що й визначає інтелектуальний рівень (потенціал) виробництва та суспільства в цілому.

Скажімо, статистикою встановлено такі співвідношення у професійно - кваліфікаційному складі робочої сили США наприкінці XX ст. [4]:

– переважною категорією стали працівники розумової праці, або так названі "білі комірці" – понад 60% всієї зайнятої робочої сили;
– частка представників робочих професій склала близько 20% робочої сили;
– число працівників сфери обслуговування, працівників сільського, лісового і рибного господарства близько 3,5% робочої сили.

Наведене переконливо свідчить, що необхідність при формуванні позитивного виробничого потенціалу, приділяти головну увагу підготовці фахівців з вищою освітою. Але ж це неможливо без суттєвого вдосконалення всіх ланок навчально – виховного процесу (НВП) ВНЗ, а також суттєвої зміни у ставленні до стимулювання викладацької праці.

У загальному випадку, мотивація являє собою процес спонукування себе та інших до певної діяльності, спрямованої на досягнення особистих цілей або ж цілей організацій. Ключова ланка мотивації давно відома і має наступний вигляд: потреби – мо-

тивація – винагорода [5].

Американський вчений Д. Аткінсон один із перших запропонував загальну теорію мотивації. Він зазначив, що силу прагнення людини досягти поставленої мети можна відобразити такою формулою [6]:

$$M = П_{ду} \times I_{дм} \times З_{дм,} \quad (1)$$

M – сила мотивації (прагнення);

$П_{ду}$ – сила мотиву досягнення успіхів як особистісної диспозиції;

$I_{дм}$ – суб'єктивно оцінювана імовірність досягнення поставленої мети;

$З_{дм}$ – .значення досягнення даної мети (цілі)для людини.

Будь яка компанія чи установа, у тому числі ВНЗ, ставить за головне завдання та намагається підвищувати ефективність роботи за допомогою мотивації праці своїх співробітників. Таким чином, ми можемо сказати, що кожна компанія намагається максимізувати результат своєї діяльності, проте кожен працівник бажає отримати результат своєї праці у вигляді гідної заробітної плати.

На практиці часто використовується мотиваційна модель з орієнтацією на результати, так називана "Управлінська решітка" Блейка-Моутона [7]. Це своєрідна матриця, утворена перетином двох складових: турботою про роботу і турботою про людей Аналіз змістовної частини цієї моделі показав, що:

а) задовільна результативність праці підтримується шляхом постійних компромісів між вимогами виробництва та індивідуальних потреб працівників;

б) задовільна результативність праці може бути не досяжна тому, що з одного боку, співробітники ледачі, байдужі і не зацікавлені, а з іншого боку, неможливо встановити задовільні соціальні відносини між ними;

в) з людьми поводяться так само, як і з машинами. Продуктивність досягається шляхом створення таких умов праці, при яких мінімізуються "перешкоди", обумовлені індивідуальними та соціальними потребами працівників;

г) висока результативність праці є результатом оптимального співвідношення вимог виробництва і потреб окремих співробітників. При досягненні цілей організації як тим, так і іншим надається однаково важливе значення;

д) задоволення соціальних потреб приводить співробітників до невимушеної дружньої атмосфери праці і, відповідно, невимушеному темпу роботи.

Як свідчать результати досліджень, поданих у праці [6], за наявності достатніх коштів для існування 20% людей не працювали б взагалі ні за яких обставин. Із решти:

– 36% – готові працювати, якщо робота буде цікавою;

– 36% – щоб уникнути нудьги та самотності;

– 14% – через острах втратити себе;

– 9% – тому що робота приносить радість.

Лише 12% опитуваних працівників основним мотивом діяльності вважають гроші, 45% – надають перевагу славі; 35% – задоволенню змістом роботи; 15% – владою, яку дає робота.

Адамс Скотт писав, що "Система винагороди – це важливий інструмент для підтримки заробітків на низькому рівні, але світ ще не придумав кращого механізму керування персоналом, чим методи матеріального стимулювання або методи матеріальної винагороди. Нові підходи до стимулювання припускають відмову від традиційних погодинних систем або оплати за коефіцієнтом складності й т.п., а також їхню заміну на оплату праці, що складається із двох компонентів: базової ставки та додаткових стимулюючих виплат, що залежать від індивідуальних результатів і/або ефективності роботи підрозділу/компанії" [8; 108].

Дж. Адамс запропонував "Теорію справедливості (рівності)". За цією теорією, працівники суб'єктивно визначають співвідношення отриманої винагороди і витрачених зу-

силь, а відтак, порівнюють його з винагородою інших людей за аналогічну роботу. Тільки отримуючи справедливу винагороду, людина працюватиме з повною інтенсивністю. Отже працівник прагне, щоб ним керували справедливо. Складові балансу справедливості показані у табл. 1 [6].

Таблиця 1 – Складові "балансу справедливості"

Внесок у роботу	Результат роботи
1	2
1. Досвід	1. Оплата
2. Освіта	2. Пільги
3. Спеціальні вміння	3. Визнання
4. Витрачені зусилля і час	4. Інші заохочення

Звичайно працівники незадоволені не стільки величиною зарплати, скільки її несправедливістю, відсутністю її зв'язку з результатами їхньої праці, хаосом у співвідношенні зарплат фахівців різних підрозділів, різкою різницею в зарплаті однорідних фахівців на підприємствах одного регіону. Звідси – плинність кадрів, нестабільність колективів, втрати підприємства на навчанні нових кадрів, тощо.

Отже, система мотивування працівників має охоплювати матеріальні та нематеріальні винагороди згідно з специфікою діяльності працівника. Ф. Герцберг запропонував двохфакторну модель визначення мотиваційної сили *(МС)*:

$$МС = \left\langle \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n} ГФ_i; \quad \frac{1}{m}\sum_{j=1}^{m} МФ_j \right\rangle, \qquad (2)$$

$ГФ_i$ – рівень незадоволеності за і–м гігієнічним фактором. Одним з цих факторів є наявність чи відсутність заробітної плати;

$МФ_j$ – кількісна оцінка задоволення j–ої потреби;

n – кількість гігієнічних факторів;

m – кількість мотивуючих факторів.

Силу вияву обох груп факторів (гігієнічних та мотивуючих) можна оцінити через анкетування працівників, де *МС* змінюється в межах [*– 1, +1*]. Найбільшу силу має мотивуюче середовище при значеннях *МС*=[*0, +1*]. Якщо значення *МС* перебуває в межах [*– 1, 0*], це означає, що мотивація в організації відсутня [6].

Наведена модель розрізняє так звані гігієнічні фактори мотивації поведінки і чисті. Останні називаються мотиваторами. Отже, завдання полягає у необхідності виявлення, з одного боку, факторів, що приводять до задоволення роботою, тобто є мотиваторами, а з іншого боку, – гігієнічних факторів, що викликають незадоволення і діють негативно.

До мотиваційних факторів належать такі:

– успіх, пов'язаний з трудовою діяльністю;
– визнання працівника як особистості;
– зміст трудової діяльності;
– відповідальність за доручену ділянку роботи;
– можливості просування по службі.

Гігієнічними факторами мотивації поведінки є:

– загальні принципи професійної діяльності;
– фахова спроможність керівництва;
– винагорода за працю;
– міжлюдські стосунки;
– конструктивні умови праці.

Метою статті є аналітичний огляд як конкретної, так і абстрактної праці викладача ВНЗ, спираючись на методи теорії якості. Особливо тут важлива категорія метри-

ки вирахування, як якості, так і кількості праці, її ефективність [9,10].

Для вітчизняних ВНЗ державної форми власності, незважаючи на те. що вони працюють в умовах ринку, всі параметри зарплати ПВС регламентовані законом. Додаткові виплати залежать виключно від ставлення керівництва до заохочення працівників.

При цьому викладач одержує можливість заробити більшу кількість грошей за умов гарної роботи, але – тільки при досягненні його ВНЗ високих підсумкових результатів господарської діяльності, на які він може вплинути і за які несе відповідальність. Заклад освіти ж одержує мотивованих співробітників: ПВС намагаються зробити більше і якісніше, щоб більше заробити, а тих, хто не витримує конкуренції, замінюють нові співробітники з підходящою філософією і більш високим рівнем підготовленості (наукові ступені та звання, стажування в престижних закордонних закладах освіти, виконавці різноманітних грандів і та. ін.).

Концепція гнучкої оплати праці все частіше витісняє необхідність внесення виправлень на вартість життя, інфляцію й т.п., а виходить, і на планове підвищення базових ставок.

Для будь-якого підприємства, у тому числі, і ВНЗ, заробітна плата – іншими словами, фінансова винагорода за труд, – неминуче є витратами. Таким чином для одержувача, тобто працівника, заробітна плата є доходом, джерелом існування для нього та його родини. Заробітна плата для підприємства завжди повинна бути платою за одиницю продукції. Заробітна плата для викладача завжди повинна бути економічним базисом для існування його самого та його сім'ї, незалежно від того який прибуток отримає ВНЗ від збуту одиниці продукції (надання платних освітніх послуг в додаток до тих, що централізовано фінансуються державою). В цьому і полягає основне протиріччя. Підприємству потрібна гнучкість у розподілі заробітної плати. Працівник цінує, насамперед постійний, стабільний та непередбачений прибуток, який базується на людському бажанні трудитися, а не на економічних угодах [11; 270].

Висновки

Проведені аналітичні дослідження дозволяють нам зробити висновок, що мотивація і стимулювання діяльності викладачів ВНЗ зводяться, в основному, до матеріально-грошових винагород, і в управлінському відношенні вони являють собою маніпулювання різного роду формами та методами зарплати. Цей зв'язок орієнтований на форми заробітної плати і тільки в другу чергу на її кількісні характеристики. Причому останні дуже часто уявляють свого роду константи, які задаються ланкою факторів, в тому числі: нормою зарплати, середньою зарплатою, наявними ресурсами тощо. Кількісні складові заробітної плати в діаді «форма – кількість» є найменш змінними, ніж ті форми які складають елементи управління стимулюванням. Отже, ефективне стимулювання ПВС в ВНЗ може бути досягнуто тільки при виконанні наступних умов: нормування праці та її достойна оплата, маневрування часом, диференціація заробітної плати.

Виходячи з наведених у цій статті результатів та наших наукових інтересів, вважаю доцільним подальше дослідження з вдосконалення процесів управління діяльністю викладачів ВНЗ проводити у напрямах:

- визначення структури мотивів викладачів ВНЗ та їх ієрархії;
- побудова оціночних функцій корисності величини показника індикатора мотивів;
- розробка рекомендацій з управління діяльністю викладачів ВНЗ, орієнтуючись на пріоритетність мотивів викладачів.

Список літератури

1. Надежность и эффективность в технике: Справочник в 10 т.т. Т.3. Эффективность технических систем / Под общ. ред. В.Ф. Уткина, Ю.В. Крючкова. – М.: Машиностроение, 1988. – 328 с.
2. Перегудов Ф.И., Тарасенко Ф. П. Введение в системный анализ. – М.: Высшая школа, 1989.– 367 с.
3. Сиземская И.Н. Человек и труд. Условия гармонии и развития. М.: Политиздат, 1981. – 126 с.
4. Гегешидзе Д.Л. Теоретические аспекты современного понимания интеллектуальной составляющей труда / Д.Л. Гегешидзе, Н.Г. Новикова // Журнал депонированных рукописей №8 август, 2001
5. Кредісов А.І Менеджмент для керівників / А.І Кредісов, Є.Г. Панченко, В.А. Кредісов. – К.: Знання, 1999. – 295 с.
6. Стадник В.В. Менеджмент: Посібник / В.В. Стадник М.А. Йохна. – К.: Академвидав, 2003. – 464 с.
7. Виханский О. Менеджмент: Человек, стратегия, организация, про-цесс / О. Виханский, А. Наумов. – М.: 1995.
8. Адамс С. Совершенно секретное руководство по менеджменту / Пер. с англ. Е.Г. Гендель; – Мн.: ООО «Попурри», 2002 – 160 с.
9. Азгальдов Г.Г. Теория и практика оценки качества товаров (основы квалиметрии).- М.: Экономика, 1982.- 256 с.
10. Ахлибинский Б.В. Теория качества / Б.В. Ахлибинский, Н.И. Храленко. - Л.: Изд. ЛГУ, 1989
11. Друкер. Практика менеджмента.: Пер. с англ.: Учеб. пособ. / Друкер, Ф. Питер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 398 с.

Современные подходы к мотивации работников предприятий рассмотрены в ракурсе их адаптации для совершенствования процессов управления профессиональной деятельностью преподавателей высших учебных заведений.

The article is focused on the modern approaches towards the employees' motivation. They are viewed in the perspective of their adaptation to the control processes' improvement of professional work of lecturers.

УДК 332.146.2 : 338.246.2

Ю.В. Малаховський, доц., канд. екон. наук, докторант
Кіровоградський національний технічний університет

Підвищення ефективності функціонування економічного комплексу регіону

Наведено характеристику чинних методів оцінки масштабів тіньової економіки, здійснено оцінку обсягів тіньової економіки суб'єктів господарювання Кіровоградської області, а також масштабів недоїмки бюджету в зв'язку з функціонуванням економіки, що безпосередньо не спостерігається, розроблено перелік заходів щодо детінізації економіки області.
тіньова економіка, податковий потенціал, ефективність регіональної економіки, методи вимірювання абсолютного розміру економічної діяльності, що безпосередньо не спостерігається

Постановка проблеми. Проблеми розвитку тіньової економіки все більше притягують пристальну увагу вчених. Це викликано цілою низкою причин, принципове значення серед яких відіграють наступні:

– сьогодні в Україні спостерігаються значні (60–65% офіційного ВВП) масштаби тіньової економіки;

– це, в свою чергу, є одним з головних пояснень того факту, чому наша держава займає невисоку позицію у світовому рейтингу за показником "рівень ВВП на одну особу";

– визначення динаміки зміни обсягів тіньової економіки в цілому по країні має важливе значення для прийняття загальнодержавних управлінських рішень, що стосуються встановлення причин та основних напрямів формування обсягу тіньової діяльності, розробки системи заходів щодо усунення спонукальних мотивів заняття нею, дієвого скорочення обсягів та використання функціонуючого у ній виробничого та фінансового капіталу для структурної перебудови і розвитку економіки країни.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Для оцінки обсягів тіньової економіки розроблено ряд методів, на основі яких розраховується інтегральний коефіцієнт для економіки в цілому. Окремі з них дозволяють обчислювати відповідні показники за галузями. Як особливо точний, виділяють фінансовий метод [1]. Проте відповідні розрахунки було здійснено лише у масштабах національної економіки. Майже десятиріччя, яке пройшло від часу появи перших публікацій на тематику дослідження [2, 3, 4, 5, 6, 7, 8] свідчить, що неповнота, уривчастість інформації, що стосується визначення виключно відносної зміни тіньової економіки і надзвичайно приблизно – її абсолютного розміру – перетворюють здійснені оцінки на неприйнятні, придатні лише для узагальненого аналізу тенденцій, а не для визначення абсолютних показників, що можуть прислужитись базою для розробки конкретних заходів щодо їх корекції.

Аналіз несистемно застосованих методів визначення обсягів тіньової економіки засвідчує наявність чітко вираженої тенденції до недооцінювання її розмірів, а також відсутність регламенту проведення відповідних розрахунків на рівні регіону (економічного району, адміністративної одиниці (області, району)) [9].

Формулюванні цілей статті. Метою наукового дослідження є формування організаційно–економічних засад оперативного виявлення і попередження тіньової діяльності суб'єктів господарювання Кіровоградської області на основі удосконалення форм спостереження і контролю за здійсненням протиправних дій.

Для досягнення поставленої мети вважається за доцільне розв'язати такі задачі:

– дати характеристику чинних методів оцінки масштабів тіньової економіки;

© Ю.В. Малаховський. 2008

– здійснити оцінку обсягів тіньової економіки суб'єктів господарювання Кіровоградської області;

– оцінити масштаби недоїмки бюджету в зв'язку з функціонуванням економіки, що безпосередньо не спостерігається і розробити перелік заходів щодо детінізації економіки області.

Виклад основного матеріалу. Основні показники, що характеризують економічну діяльність підприємств і організацій області, наведено в табл. 1. Із наведених даних видно, що в Кіровоградській області добре розвинений комплекс видів економічної діяльності, які реалізують продукції (робіт, послуг) у розмірі 14,654 млрд. грн. на рік.

Таблиця 1 - Фінансово–економічна структура суб'єктів господарювання Кіровоградської області станом на 01.01.2006 р.

Суб'єкти господарювання			**Одиниці виміру**	**Обсяги**	
1			2	3	
I. Промисловий комплекс					
1.1. Кількість підприємств			один.	1045	
1.2. Обсяг промислового виробництва в діючих цінах, у тому числі:			млн. грн.	4123,1	
1.3. Структура промислового комплексу, у тому числі:			%	100,0	
добувна промисловість				5,2	
обробна промисловість, з неї	харчова та перероблення с/г продуктів			76,3	34,8
	хімічна і нафтофімічна				4,5
	виробництво інших мінеральних виробів				4,3
	металургія та оброблення металу				11,0
	машинобудування				16,4
	інші галузі				5,3
виробництво та розподілення електроенергії, газу та води				18,5	
II. Сільське господарство					
2.1. Кількість сільськогосподарських підприємств			один.	3345	
2.2. Площа сільськогосподарських угідь (на 1.01.2007 р.)			тис. га	2040,7	
2.3. Валова продукція 2006 року (у порівнянних цінах 2005 р.), у т.ч.:			млрд. грн.	3,78	
рослинництво			%	71,16	
тваринництво				28,84	
2.4. Кількість фермерських господарств			один.	2625	
III. Будівництво					
3.1. Інвестиції в основний капітал (у фактичних цінах)			млн. грн.	1776,9	
3.2. Кількість будівельних організацій, що звітували (на 1.01.2007)			один.	52	
IV. Зовнішньоекономічна діяльність					
4.1. Обсяг зовнішньої торгівлі товарами					
Усього			млн. дол. США	288,4	
Експорт			–"–	189,0	
Імпорт			–"–	99,4	
Баланс			–"–	+127,9	
V. Торгівля і сфера послуг					
5.1. Роздрібний товарооборот (2006 р.)	у фактичних цінах		млн. грн.	2020,7	
	на одного жителя		грн.	1918,81	
5. 2. Питома вага:	продовольчі товари		%	38,7	
	непродовольчі товари			61,3	
5.3. Обсяг вироблених платних послуг (2006 р.)		у фактичних цінах	млн. грн.	1620,3	
		на одного жителя	грн.	1538,6	
5.4. Кількість підприємств торгівлі:			один.		
магазини				1440	
підприємства громадського харчування				640	
об'єкти ресторанного господарства				504	
кількість ринків з продажу продовольчих товарів				78	

Продовження таблиці 1

1	2	3
VI. Сфера соціальних послуг		
6.1. Освітні заклади: вищі навчальні заклади I–IVрівнів акредитації (на початок н/р) професійно–технічні навчальні заклади загальноосвітні дошкільні заклади	один.	 21 27 605 525
6.2. Соціально–культурна сфера: лікарняних закладів		 89
амбулаторно–поліклінічних установ		204

У структурі промислового комплексу основна питома вага в обсягах виробництва припадає на обробну промисловість (76,3 %), а також виробництво та розподілення електроенергії, газу та води (18,5 %).

Аналіз промислових підприємств за формами власності свідчить про інтенсивні процеси приватизації державної власності в області.

Сільськогосподарський сектор економіки області спеціалізується, в основному, у сфері рослинництва, на базі якого забезпечується 71,16 % обсягів валової продукції галузі. За роки перебудови в сільськогосподарському секторі відбулися кардинальні зміни у структурі власності та суб'єктів господарювання. На теперішній час функціонує понад 2625 фермерських господарств, створено мережу ринкової інфраструктури з обслуговування агропромислового ринку.

Структурні зміни в економіці області за період переходу до ринкової системи господарювання негативно вплинули на зайнятість населення, що можна вважати об'єктивним фактором для розвитку тіньової економічної діяльності. Достатньо зазначити, що за період лише з 1999 до 2005 року кількість населення, зайнятого в усіх сферах економічної діяльності, скоротилась на 2,4% (із 455,6 до 444,5 тис. осіб).

Аналіз причин зниження зайнятості населення області показав, що основними з них є наступні:

– несприятлива демографічна ситуація (за період 1995–2006 рр. чисельність наявного населення області скоротилося на 175,4 тис. осіб (із 1236,2 до 1060,8 тис. осіб));

– наростання міграційних процесів. При цьому, значна кількість населення виїжджає за межі області в пошуках місця праці. Як правило, облік таких міграційних процесів здійснюється епізодично, що також сприяє розвиткові тіньової економічної діяльності;

– зміни у структурі продукції, що виробляється підприємствами області;

– скорочення кількості робочих місць на великих державних підприємствах та підприємствах із колективною формою власності тощо.

Слід констатувати, що при загальній негативній тенденції скорочення чисельності зайнятих в економіці області у сфері малого бізнесу спостерігаються позитивні процеси наростання чисельності зайнятих і збільшення обсягів виробленої продукції. За досліджуваний період чисельність працюючих на малих підприємствах збільшилась і сягала на початок 2006 року 35021 осіб.

Виявлені вище галузеві та регіональні особливості розвитку економіки Кіровоградської області були прийняті за основу при дослідженні процесів тіньової економічної діяльності.

Наявність тіньової економічної діяльності в області досліджувалась на базі використання комплексного підходу, сутність якого полягала в застосуванні сукупності прямих і опосередкованих методів аналізу.

Рівень тіньового сектору при використанні фінансового методу обчислено за формулою:

$$T = \Delta ДВ_t^T / ДВ_0,$$

де $\Delta ДВ_t^T$ – зміна частки доданої вартості у доході підприємств поточного року (2006) до базового (2005) року за рахунок чинника приховування доходів;

$ДВ_0$ – частка доданої вартості в базовому році.

Чинник визначено як різницю між загальною зміною частки доданої вартості ($\Delta ДВ_t$) та її зміною за рахунок об'єктивних чинників виробництва ($\Delta ДВ_t^l$): $\Delta ДВ_t^T = \Delta ДВ_t - ДВ_t^l$.

До зазначених об'єктивних чинників належать цінові коливання ($i_ц$), динаміка масштабів виробництва ($i_м$) і знос основних фондів ($i_ф$).

Вплив цих чинників розраховано за формулою:

$$\Delta ДВ^l_t = П_{t-1} \times (1 - i_ц \times i_м \times i_ф),$$

де $П$ – частка проміжного споживання у валовому доході за попередній (базовий) період.

Розрахунок рівня тінізації виконано за етапами, на яких було обчислено: коефіцієнт співвідношення вхідних–вихідних цін для окремих кодів економічної діяльності (КВЕД); вплив зміни масштабів виробництва; вплив технологічного чинника; частку прихованої доданої вартості за рахунок тіньової діяльності.

Розрахунок коефіцієнта співвідношення вхідних–вихідних цін здійснено за формулою:

$$i_ц = i_{вх} / i_{вих},$$

де $i_{вх}, i_{вих}$ – індекси вхідних і вихідних цін галузі (грудень до грудня).

Вплив зміни масштабів виробництва на структуру доходів обчислено з урахуванням частки умовно–постійних витрат *(а)* у собівартості продукції за формулою

$$I_м = (a + I_в) I(a + 1),$$

де $I_в$ – індекс виробництва за період.

Зміну частки проміжних витрат у валовому доході за рахунок впливу технологічного чинника $I_ф$ було прийнято такою, що дорівнює:

$$I_a = 1 + \beta \times У_M \times \Delta K_з,$$

де $\Delta K_з$ – зміна коефіцієнта зносу ОЗ між базовим і поточним роком;

β – технологічний коефіцієнт, який характеризує збільшення витрат на ремонт і експлуатацію устаткування залежно від його зносу (експертна оцінка);

$У_м$ – питома вага машин і устаткування в ОЗ галузі.

Обсяг прихованих доходів було прирівняно до дорахунку валової доданої вартості.

Метод стійких взаємозв'язків заснований на обліку взаємозв'язку між офіційним ВВП і деякою змінною (наприклад, споживанням електроенергії), пов'язаною з більшістю галузей економіки. Метод оцінки тіньового ВВП за ознакою споживання електроенергії реалізовано при допущенні про наявність даних про обсяги тіньової економіки на початок досліджуваного періоду. Відхилення визначеного на основі споживання електроенергії обсягу ВВП від офіційного прийнято за оцінку тіньової економіки. Використання методу, заснованого на споживанні електроенергії для оцінки сукупної економічної діяльності, зумовлено тим, що в промислово розвинених країнах спостерігається доволі щільний взаємозв'язок між показниками зростання ВВП і споживання електроенергії. Еластичність споживання електроенергії до зміни ВВП, як

правило, близька до одиниці, тобто зростання ВВП на 1% зумовлює збільшення обсягу споживання електроенергії також на 1%. Ці припущення було враховано при проведенні розрахунків (табл. 1).

Таблиця 2 - Зведений розрахунок рівня тінізації доходів за КВЕД 2006 року по Кіровоградській області

Код КВЕД	Рівень тінізації	
	фінансовий метод	електричний метод
A	45,629	76,8
B	10	70
C, D	10	81,1
E	10	10
F	53,843	×
G	87,768	×
H	73,518	58,6
I	×	×
J	×	×
K	×	×
L	×	×
M	×	×
N	×	×
O	×	×
Разом	×	50,1

Аналіз роботи по наповнюваності місцевого бюджету області 2006 року, що проводився паралельно з обчисленням рівня тінізації діяльності у реальному секторі виробництва, дає змогу стверджувати:

– лише за рахунок незначного скорочення рівня податкомісткості кожної гривні валового доходу у порівнянні з 2005 роком у області недоотримано 3161,87 тис. грн. місцевих податків, у т.ч.:

– податків з доходів фізичних осіб – 495,51 тис. грн.;

– плати за землю – 1852,24 тис. грн.;

– інших місцевих податків та зборів – 814,12 тис. грн.;

– за рахунок обчисленої за різними методами неоподаткованої тіньової діяльності у 2006 році недоотримано до обласного бюджету місцевих податків:

– від галузі сільського господарства, мисливства та лісового господарства – від 25703,5 тис. грн. до 43290,1 тис. грн.;

– рибного господарства – 301,7 тис. грн.;

–добувної та обробної промисловості – 58979,5 тис. грн.;

–галузі виробництва та розподілення електроенергії, газу та води – 329,0 тис. грн.;

–будівництва – 7171,2 тис. грн.;

–оптової та роздрібної торгівлі – 15510,2 тис. грн.;

–готельного та ресторанного господарства – від 780,2 тис. грн. до 920,6 тис. грн.

Разом це склало від 108780,5 тис. грн. до 126507,5 тис. грн. або від 46,15 до 53,67 відсотків суми місцевих податків, що було зібрано у області у 2006 році.

Аналіз роботи по збиранню у 2006 році в області податків, що формують державний бюджет, який проводився паралельно з обчисленням рівня тінізації діяльності у реальному секторі виробництва, дає змогу стверджувати:

– за рахунок незначного скорочення рівня податкомісткості кожної гривні валового доходу у порівнянні з 2005 роком у області недоотримано 48514,82 тис. грн. податків, що формують державний бюджет, у т.ч.:

– податку на прибуток – 5200,1 тис. грн.;

– податку на додану вартість – 29495,7 тис. грн.;

– акцизного збору – 8376,2 тис. грн.;

– інших податків – 5442,85 тис. грн.;

– за рахунок обчисленої за різними методами неоподаткованої тіньової діяльності у 2006 році недоотримано податків, що спрямовуються на формування державного бюджету:

– від галузі сільського господарства, мисливства та лісового господарства – від 14939,94 тис. грн. до 23210,84 тис. грн.;

– рибного господарства – 380,48 тис. грн.;

–добувної та обробної промисловості – 102854,02 тис. грн.;

–будівництва – 12089,5 тис. грн.;

–оптової та роздрібної торгівлі – 63125,97 тис. грн.;

–готельного та ресторанного господарства – від 1998,42 тис. грн. до 2357,52 тис. грн.

Разом це склало від 195388,33 тис. грн. до 204018,33 тис. грн. або від 67,08 до 70,04 відсотків суми податків, що було зібрано у області у 2006 році.

Висновки. З метою реалізації заходів детінізації економіки Кіровоградської області і нарощування її податкового потенціалу вважаємо за необхідне:

1. Посилити контроль за роботою збиткових підприємств. З цією метою створити обласну та міські (районні) координаційні ради із числа працівників податкових та правоохоронних органів, органів статистики, інших фінансових структур, які б за участі залучених фахівців проводили перевірку правильності фінансової звітності цих підприємств та відповідність її обставинам реальної діяльності.

2. Знизити податковий тиск на суб’єктів підприємницької діяльності. Потужний податковий прес не тільки не збільшує надходжень до бюджету, але й заганяє “у тінь” потенційних платників податків. Зокрема, частка податку на прибуток підприємств й організацій в Україні є в 3 рази більшою у порівнянні з США та Великою Британією, більш як у 4 рази – порівняно зі Швецією, та майже в 10 разів – порівняно з Німеччиною.

3. Тіньова економіка в Україні є наслідком диспропорцій у оплаті праці та її оподаткуванні, низької заробітної плати та високих податків на фонд оплати праці. Ось чому для зменшення тіньової складової необхідно ліквідувати диспропорції в оплаті праці та ввести диференційоване оподаткування.

4. Створити належні економічні та правові умови для ефективного функціонування підприємств всіх форм власності, вжити протекціоністських заходів щодо малого бізнесу, поставити його в правові рамки, оскільки сьогодні саме він активно “підживлює” тіньовий сектор економіки.

5. Податкова політика повинна створювати сприятливий інвестиційний клімат для залучення інвестицій. Оптимальні податкові ставки з одночасним укріпленням податкової дисципліни – першочергові заходи щодо легалізації тіньової економіки.

6. Запровадити “прозору” систему конкурсів, тендерів при отриманні замовлень, аукціонів на конкурсній основі при проведенні приватизації об’єктів тощо.

7. Встановити строгий контроль за проходженням грошових потоків (перш за все, бюджетних), для того, щоб виключити їх “прокручування” через комерційні банки.

8. Запровадити дієві форми і методи виявлення сумнівних експортних операцій з метою недопущення фактів незаконного відшкодування з бюджету ПДВ.

9. Посилити контроль з легалізації господарської діяльності безприбуткових підприємств та залучення до сплати податків суб’єктів господарської діяльності, які звітують про відсутність об’єкта оподаткування. З цією метою здійснити розрахунок

окремих положень Державного комітету статистики України “Методичні положення обчислення обсягів економіки, яка безпосередньо не спостерігається”, затверджених наказом Держкомстату України від 31.12. 2004 року № 680.

10. Здійснити камеральні перевірки з метою підвищення податкового навантаження підприємств, які декларують значні суми валових доходів та незначні суми податкових зобов’язань, перш за все, підприємств роздрібної торгівлі.

11. Посилити контроль руху грошових коштів і товарних потоків суб’єктів підприємницької діяльності, які мають заборгованість перед бюджетом та застосовувати практику адміністративних арештів їх активів, примусового вилучення готівки з метою погашення податкового боргу.

Список літератури

1. Методика розрахунку обсягів тіньової економіки. Затверджено наказом Міністерства економіки України 27.06.2006 р. № 222, зареєстровано в міністерстві юстиції України 14.07.2006 р. за № 833/12707.
2. В. Бородюк, О. Турчинов, Т. Приходько. Методи розрахунку обсягів тіньової економіки. Економіка України, № 5 (426), 1997. – С. 41–53.
3. Бородюк В.М., Турчинов О.В. Тіньова економіка. Аналітичний звіт. Міжнародний центр перспективних досліджень. Проект “Country Economic Memorandum”. К.: 1998.
4. Рамки для измерения неучтенной экономической деятельности в странах с переходной экономикой. Организация экономического сотрудничества и развития. Париж, 1997.
5. О. Шевчук. Підходи до обчислення “тіньової” економіки в аграрному секторі України. Статистика України. – №3, 1998. – С. 20–23.
6. Методика визначення обсягів незареєстрованої економічної діяльності в сільському господарстві (тваринництво), загальний звіт НДІ статистиски Держкомстату України за 2001 р.
7. Методичесике указания по определению объема продукции сельского хозяйства в неформальном секторе и скрытого производства. Госкомстат России, 1996.
8. Москвін О., Люсіна Н. Класифікація видів економічної діяльності в системі таблиць “витрати – випуск” // Статистика України. – 1999. – №2. – С. 51–53.
9. Розробка та обгрунтування заходів по детінізації економіки спрямованих на виявлення резервів нарощування податкового потенціалу Кіровоградської області. Звіт з науково – дослідної роботи. № держреєстрації 0208U004095, Кіровоград: КНТУ. – 2007.

УДК 631

Л.М. Фільштейн, викл.
Кіровоградський національний технічний університет

Використання зарубіжного досвіду формування бюджетної системи

В статті досліджено зарубіжний досвід вирішення проблем формування бюджетної системи та реформування місцевого самоврядування.
соціально–економічні процеси, бюджетна система, Європейська хартія, місцеве самоврядування, податки

Постановка проблеми. Місцеві бюджети – визначальна ланка місцевих фінансів. У них зосереджено понад 80 відсотків від усіх фінансових ресурсів, що перебувають у розпорядження місцевого самоврядування. Становлення бюджетної системи має досить тривалу історію, завдяки якій є можливість простежити за роллю держави в розподільчих процесах та місце безпосередньо бюджету в соціально–економічних процесах.

Підписання Україною Європейської хартії про місцеве самоврядування вимагає втілення закладених у цьому документі принципів, одним із яких є достатність фінансування для ефективного виконання завдань, покладених на місцеві органи влади. Сьогодні механізм формування місцевих бюджетів в Україні не став дієвим стимулом ефективного господарювання. Біля 1/3 доходної частини цих бюджетів формується за рахунок трансферів з державного бюджету, що ставить соціально–економічний розвиток регіону в жорстку залежність від даного показника. В цих умовах в органів місцевої влади відсутня мотивація до нарощування власної дохідної бази. У цьому зв'язку значний інтерес для України представляє узагальнення досвіду бюджетного процесу в країнах з розвинутим інститутом місцевого самоврядування.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. В Україні дослідженню різнопланових проблем економіки в бюджетній системі присвячені наукові праці таких вчених, як Бугуцький О.А., Завадський Й.С., Єфіменко Т.І., Лукінов І.І., Музиченко А.С., Пасічник Ю.В., Рябоконь В.П., Саблук П.Т., Тринько Р.І., Павлюк К.В., Гаврилова Т.А., Пахомова Т., Фільштейн Л.М. та ін. [1, 2, 3, 4, 5, 6]. Однак на сьогодні недостатньо вивченим залишається питання бюджетних відносини між різними гілками влади.

Формулювання цілей статті. Метою статті є уточнення визначення бюджетної системи та розгляд основної моделі організації бюджетної системи в зарубіжних країнах.

Виклад основного матеріалу. В світовій практиці існують три основні моделі організації бюджетної системи. Під моделлю бюджетної системи розуміємо спосіб побудови бюджетної системи та організації міжбюджетних взаємовідносин системи держави [7, 8].

Перша з них базується на принципах автономії кожного рівня влади, повному розмежуванні різних податків між територіальними рівнями і закріпленні їх за відповідними бюджетами. Це означає, що в країні, яка має таку бюджетну систему, справляються центральні, регіональні й місцеві податки. Вони повністю надходять до відповідних бюджетів. Кожен рівень влади при цьому відносно незалежний один від одного і забезпечує фінансовими ресурсами покладені на нього функції, в основному,

© Л.М. Фільштейн. 2008

за рахунок власних податкових надходжень.

Друга модель бюджетної системи базується на фіксованому пайовому розподілі основних податків між різними територіальними рівнями. Це означає, що в країні, де запроваджено подібну бюджетну систему, центральна влада, регіони й місцеве самоврядування мають у своєму розпорядженні фіксовану частку доходів від кожного з податків. Ця частка є стабільною, не змінюється і забезпечує формування основної частини фінансових ресурсів кожного рівня влади.

Третя модель базується на тому, що у державі різні рівні влади застосовують спільну базу оподаткування. Це означає, що кожен рівень влади – центральний, регіональний та місцевий – встановлює свої ставки оподаткування в межах одного і того ж податку. Таким чином, загальна ставка податку по країні є сумою податкових ставок центральної, регіональної й місцевої влади. Бюджетна система – це сукупність усіх бюджетів, що діють на території країни.

Місцеві податки та збори є головним атрибутом місцевого самоврядування в розвинених країнах. Наприклад, у США за рахунок місцевих податків забезпечується 65% доходів місцевих бюджетів, у Франції – 60%, ФРН – 45%, Великобританії – 36%, Японії – 33%. У середині 90–х років за рахунок місцевих податків формувався 61% комунальних доходів у Швеції, 51% – у Данії, 46% – у Швейцарії, 43% – у Норвегії (рис. 1).

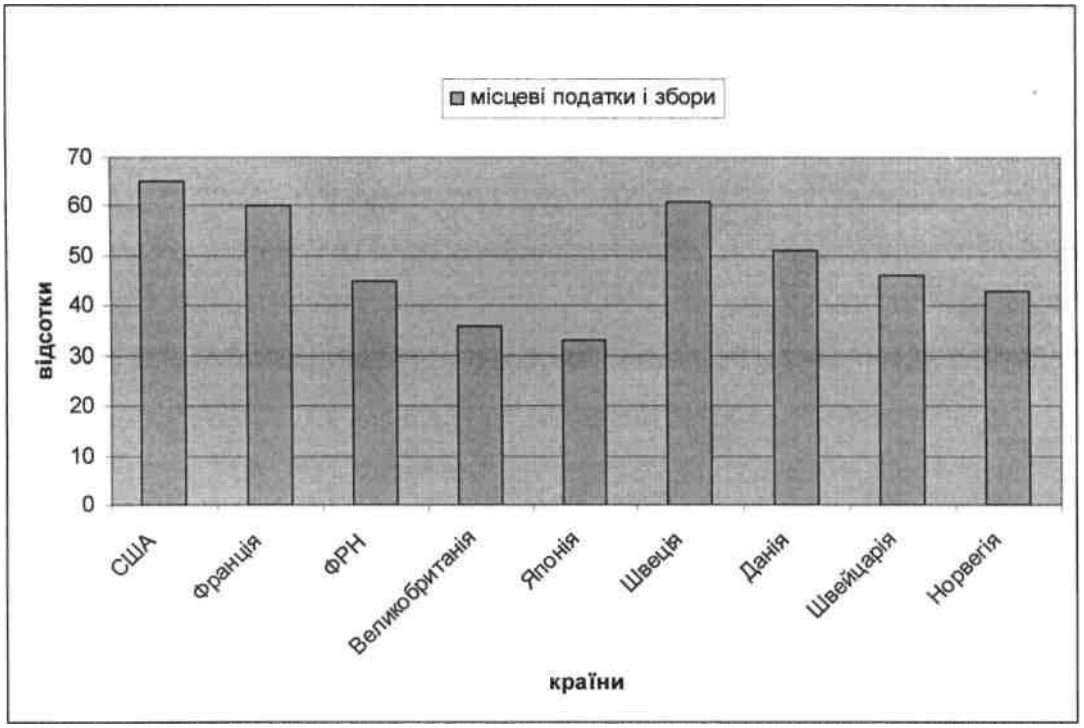


Рисунок 1 – Місцеві податки і збори

За критерієм видів податкових доходів місцевих бюджетів розвинені країни можна поділити на три групи: 1) країни з високим рівнем надходжень від податку на майно (Великобританія, США, Канада, Португалія, Нідерланди); 2) країни з високою питомою вагою прибуткового податку (країни Північної Європи, Японія); 3) країни зі змішаними доходами, що є комбінацією податків на майно, прибуткових податків, податків із продажу (Кіпр, Іспанія, Італія, Бельгія).

Система місцевих податків і зборів, яка склалася на Заході характеризується запровадженням великої кількості податків, наприклад, у Бельгії – 100, в Італії – 70, у Франції – понад 50. Така кількість запроваджених місцевих податків забезпечує їх

використання у різних за потенціалом та умовами адміністративно–територіальними утвореннями. 36000 комунам належить 47% в структурі місцевих бюджетів, частка департаментів складає 24%, а частка об'єднань комун – 14%.

Місцеві витрати Франції фінансуються з двох типів джерел: оподаткування і державна фінансова підтримка. Податкові надходження складають головну частину ресурсів місцевих громад – 58%. Якщо в комунах вони складають менше половини ресурсів, тобто 49%, то в департаментах і регіонах їхня частка переважає всі інші надходження, відповідно 62% у департаментах і 55% у регіонах. Ресурси регіонів, департаментів, комун складаються з: прямих податків, непрямих податків, державних дотацій на функціонування, державних дотацій на інвестиції та позик. Головна частка податкових ресурсів 84% надходить від прямих податків. Ці надходження складаються з чотирьох головних податків, що збираються місцевими органами всіх рівнів (комунами, департаментами, регіонами): податок на житло, що сплачуться кожним мешканцем житла, незалежно від того, чи є він його власником, чи ні; податок на забудовані земельні ділянки, що сплачується їхніми власниками; податок на незабудовані земельні ділянки, що сплачується підприємствами; податок на підприємницьку діяльність, що сплачуються підприємствами. З метою залучення капіталу на територію муніципалітету протягом двох років повністю звільнюються від податку нові будівлі, реконструйовані і розширені об'єкти. Для стимулювання будівництва деяких видів житла передбачено звільнення їх від податку на строк від 10 до 25 років.

Установлені пільги для безприбуткових установ, що надають суспільні послуги, а також соціально незахищених верств населення. До місцевих податків належать певні нетрадиційні форми оподаткування, зокрема професійний податок. Ним обкладаються види постійної діяльності, які здійснюються професійно з метою отримання прибутку. До об'єктів, що обкладаються професійним податком, відносяться індивідуальні господарства (за винятком звільнених від даного податку), юридичні приватні особи – акціонерні товариства, деякі асоціації, в окремих випадках державні юридичні особи. В комунах з чисельністю населення більше 5 тисяч жителів цей податок становить 50% податкових ресурсів.

Непрямий податок – податок на реєстрацію транспортного засобу, на право управління транспортним засобом.

Кожного року місцеві дорадчі збори (муніципальні ради в комунах, генеральні ради у департаментах і регіональні ради в регіонах) визначають ставки прямих місцевих податків. Проте ця свобода є регламентованою: наприклад, збільшення ставки кожного податку не може перевищувати більше ніж у 2,5 рази середню ставку по країні за попередній рік.

Досить поширеними в розвинених країнах є цільові податки і збори – на прибирання території; збирання харчових відходів; ремонт доріг та утримання палат (сільськогосподарської, торгово–промислової, ремесел тощо); освоєння рудників; встановлення електроосвітлення; озеленення; перевищення припустимого ліміту щільності забудови; перевищення межі питомої зайнятості праці; паркування автомобілів (суден) та розміщення реклами. Введення додаткових муніципальних податків можливо, але тільки з дозволу вищих органів управління. Місцеві органи управління за згодою населення можуть вводити й інші тимчасові або постійні податки (податок на мостіння доріг, прибирання вулиць тощо). Цільові податки не мають суттєвого фіскального значення. У доходах бюджетів вони становлять не більше 1–2% .

У всіх державах ведуться політичні і юридичні дискусії про те, які кошти потрібні центральній державі, регіонам і громадам для адекватного вирішення своїх завдань. У федеральній системі регулювання фінансової системи є одним з найважливіших

завдань. Той, хто може розпоряджатися коштами, має владу для здійснення політичних цілей. Бюджети Федерації, земель, територіальних округів і громад незалежні одне від одного. У федеральній системі можна розділити такі моделі розподілу фінансів: система внесків, розподільна система, об'єднана система. У Конституції Федеративної Республіки Німеччини комбінуються розподільна і об'єднана системи. Насамперед вона розподіляє податки, доходи від яких ідуть виключно Федерації, і земельні і громадські податки, доход від яких іде виключно землям і громадам. Потім існують спільні податки, які спільно належать Федерації і землям.

До федеральних податків відноситься, зокрема, споживчі податки (податок на мінеральні масла, податок на тютюн, податок на каву).

До земельних податків відноситься податок на спадщину і автотранспорт.

До податків громад належать, зокрема, податок на землю і податок на виробничу і комерційну діяльність. Найпоширенішими серед місцевих податків є майнові податки юридичних і фізичних осіб (на рухоме і нерухоме майно, на власність, на житло, на земельні ділянки (забудовані і незабудовані) тощо).

Перевагою цього виду податків є те, що їх базу неможливо приховати, а отже, зменшується можливість ухилення від оподаткування надприбутків, які матеріалізуються в різні види майна (престижні житлові будинки, дачі, елітні марки авто, моторні човни, предмети мистецтва, антикваріат тощо). Водночас окремі види майнових податків, зокрема податок на майно підприємств, у деяких країнах піддається серйозній критиці. Так, у Німеччині вважають, що при застосуванні цього податку майно підприємств підлягає потрійну обкладанню: промисловим податкам, поземельним податкам і податкам на власність. На відміну від інших місцевих податків, даний податок не можна віднести на витрати виробництва і вирахувати з оподаткованого прибутку. Він підлягає сплаті навіть у тому випадку, коли фірма завершить фінансовий рік зі збитками. У кожній країні є свої особливості класифікації оподатковуваного майна, його оцінки і переоцінки, ставок та пільг. Звертає на себе увагу той факт, що в більшості країн ставки майнових податків визначаються місцевими органами влади і коливаються в межах 0,5–2% від вартості оподаткованого майна, встановлюється неоподаткований мінімум, а також ряд пільг.

До спільних податків належить, зокрема, прибутковий податок і податок з обороту(податок на додану вартість). Він є найприбутковішим і найважливішим. Спільні податки розподіляються на таких засадах: від прибуткового податку Федерація і землі одержують відповідно половину (тверда ставка). Розподіл податку з обороту на відміну від прибуткового є змінним. Цей податок регулюється в законі про фінансове урівноваження. Цей закон приймається Бундестагом і потребує згоди Бундестага, тобто представництва земель в німецькій двопалатній системі. Масштабом для розподілу податку з обороту є фінансові кошти, потрібні для виконання відповідних завдань. Існує два принципи фінансового урівноважування: землі отримують податки, які стягувалися в відповідних землях; землі отримують податки, які відповідають кількості населення в відповідних землях. Обидва принципи здійснюються при горизонтальному фінансовому урівноважуванні. При цьому слід зважити на солідарність між землями: окремі землі мають різні податкові надходження. Це випливає з того, що в багатих землях розміщені великі промислові підприємств, яких немає в бідних землях. Тому треба вирівнювати потужність окремих земель (солідарна спільність між землями). Федерація, землі, територіальні округи і громади окремо несуть витрати, які випливають з виконання їх завдань

Висновки. Питання реформи місцевого самоврядування є досить актуальним. Необхідно забезпечити фінансову самостійність і відповідальність муніципальних управлінь. При цьому слід виходити з того, що місцевий бюджет повинен мати

автономний канал формування доходів. Еволюція місцевих податків пройшла певний шлях і на сьогодні вони є значною фінансовою підтримкою для місцевого самоврядування. Зарубіжний досвід місцевого оподаткування може служити для України орієнтиром при виборі переліку місцевих податків і зборів, а також при встановленні пільг щодо них.

У світовій практиці нагромаджено багатий досвід місцевого оподаткування. Безумовно, застосування досвіду набутого розвиненими країнами протягом тривалого часу потребує певної етапності в реформуванні вітчизняної системи місцевого оподаткування з урахуванням особливостей розвитку країни.

Список літератури

1. Пасічник Ю. "Бюджетна система України та зарубіжних країн". Навчальний посібник. К.: "Знання – Прес". – 2003. – С.350–407.
2. Опарін В., Малько В., Кондратюк С. Бюджетна система – К.:2000, С.208–220.
3. Павлюк К. "Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України". К.: 2006. – С.50–150.
4. Єпіфанов А., Сало І., Д'яконова І. "Бюджет і фінансова політика України" Начальний посібник. К.: "Наукова думка". – 1997, С. 144–150.
5. Фільштейн Л. "Фінанси, гроші, банківський кредит". Навчальний посібник. Кіровоград. – 2007. С.60–110.
6. Опарін В., Малько В., Кондратюк С. Бюджетна система – К.: КНЕУ, 2000. – С. 208.
7. Гаврилова Т.А. Обзор отечественных ресурсов Интернет по тематике "Управление качеством" // finexpert.ru
8. Лахижа М. Іноземний досвід впровадження системи управління якістю в роботу органів влади // Вісник державної служби України. – 2006, №3, С. 40–46.

В статье исследовано зарубежный опыт решения проблем формирования бюджетной системы и реформирования местного самоуправления.

УДК 658.12.32 (075.8)

Р.І. Жовновач, канд. екон. наук
Кіровоградський інститут комерції
О.О. Затовська, асп.
Одеський державний економічний університет

Актуальність впровадження контролінгу як складової системи управління якістю на підприємстві

У статті розглянуто сучасний стан системи управління на вітчизняному підприємстві та зарубіжний досвід впровадження передових методів управління. Метою даної статті є дослідження необхідності та визначення особливостей впровадження контролінгу як головного елементу удосконалення якості управління підприємством.
контролінг, управління, менеджмент якості, цільове управління, якість

Постановка проблеми. Удосконалення управління – важлива складова функціонування підприємств, що обумовлює необхідність широкої програми заходів з удосконалення методів, організації і техніки управління, розвитку системи підготовки і перепідготовки управлінських кадрів.

Зростання значення управління в розвитку суспільного виробництва на сучасному етапі зумовлено рядом чинників, а саме, значним збільшенням масштабів виробництва, якісним зрушенням в економіці нашої держави, завершенням переходу підприємств і організацій усіх галузей матеріального виробництва і сфери обслуговування на нову систему господарювання.

Останнім часом серйозно розширилися можливості поліпшення якості управління, що пов'язано з підвищенням професійної підготовки персоналу, зі швидким розвитком науки управління й інформаційних технологій. Удосконалення якості управління – це, власно кажучи, питання про те, "як найкраще організувати діяльність по прискоренню економічного і соціального розвитку, забезпечити найбільш повне використання наявних можливостей" [6].

Якість, по суті, є показником ефективності управління підприємством. У свою чергу, можна відзначити, що ефективність систем якості управління, які функціонують на різних підприємствах, різна. Для одних підприємств характерні обґрунтованість, стабільність у рішенні виробничих проблем, а для інших – напівзаходи, разове виконання програм стимулювання, що забезпечують лише зовнішній ефект, чи застосування окремих традиційних методів управління, що не враховують сучасні вимоги й умови.

Як показує світовий досвід багатьох країн, за допомогою використання традиційних підходів до менеджменту якості досягнути необхідного результату вже неможливо. Так, якщо традиційний підхід до управління якістю грунтувався, передусім, на концепції контролю якості та вживання ситуативних превентивних заходів з метою уникнення відхилення від заданих показників якості, то сучасна ситуація вимагає формування системних підходів до управління даним процесом [8].

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Питанням управління якістю приділяли значну увагу у своїх працях такі дослідники, як В. Афанасьєв, В. Шухард, Е. Демінг, Д. Джуран, А. Фейгенбаум, А. Кросбі, К. Ісікава, Г. Гагуті, Е. Адам, Р.

© Р.І. Жовновач, О.О. Затовська. 2008

Бенсон, М.Сако, С. Восс та К. Блекмон, О. Чернега, П. Калита, С. Фомічев. В. Качалов, А. Вакуленко, В.Петренко, О. Шевченко, В. Шубін та ін.[1, 4, 9].

Незважаючи на значну частку публікацій щодо результатів досліджень у сфері менеджменту якості управління, вченими економічно розвинених країн, серед вітчизняних дослідників даному питанню приділяється недостатня увага. У свою чергу, без впровадження сучасних підходів до управління якістю на підприємстві з урахуванням особливостей господарювання на вітчизняному грунті, як вже зазначалося, неможливо забезпечити реальну конкурентоспроможність вітчизняних господарюючих суб'єктів як на зарубіжних, так і на внутрішніх ринках.

У зв'язку з цим, перед нами постає завдання забезпечення гарантованого зростання якості управління, удосконалення процесів планування, контролю і регулювання на підприємствах.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розгляд контролінгу як складової системи якості на підприємстві, що зумовило завдання стосовно особливостей удосконалення системи управління якістю та визначення основних напрямів удосконалення системи управління вітчизняними підприємствами.

Виклад основного матеріалу. Контролінг – це система ефективного управління підприємство для забезпечення його тривалого функціонування. Ця система чітко визначає цілі підприємства, принципи управління, способи їхньої реалізації. Контролінг спрямований на усунення "вузьких місць" у роботі підприємства, орієнтацію на майбутнє, на досягнення конкретних результат роботи відповідно до цілей підприємства. Новим у контролінгу є те, що він забезпечує зв'язування воєдино традиційно ізольованих один від одного аспектів управління підприємством з урахуванням їх взаємозв'язків.

Питання управління на сучасному етапі набувають особливої актуальності. Удосконалення управління і підвищення ефективності виробництва – генеральна стратегічна лінія, яку необхідно виробляти всім керівникам підприємств на довгострокову перспективу. Важливість і актуальність питань вдосконалення управління визначаються сьогодні не тільки зрослими масштабами і якісними зрушеннями в економіці нашої країни. Якість управління безпосередньо впливає на ефективність виробництва, здобуває найважливіше соціальне значення.

Практика свідчить, що управління будь–якими об'єктами вимагає, щоб була сформульована мета управління, визначені керуючий і керовані об'єкти, встановлені зв'язки і способи впливу на керований об'єкт. Усім цим вимогам відповідає система якості управління підприємством.

Питання визначення змісту і характеру мети управління має важливе значення для організації робіт з поліпшення системи якості на основі принципів загальної теорії управління. Будь–яка керована система має мету і програму управління.

Визначимо, насамперед, що ж таке якість в управлінні. А. Фейгенбаум відзначає, що якість розглядається як основа ділової активності, істотний фактор "стратегічного планування діяльності підприємства". Через якість розуміють сьогодні успіхи чи невдачі управління. Основою забезпечення управління якістю є добре розроблена і чітко реалізована його структура.

Коли якість розглядається як основа стратегії ділової активності, система якості повинна сприяли неухильному розвиту економічної діяльності підприємства, а також його успішної конкуренції з іншими підприємствами з метою отримання стійкого прибутку [9].

Якість стала запорукою успіху й основною умовою що визначає ефективність діяльності підприємства на національному і світовому ринках. Ретельно розроблені й ефективно функціонуючі комплексні система якості забезпечують рентабельність

підприємства й одержання значних прибутків. У результаті удосконалення систем якості підприємства збільшують випуск продукції, домагаються підвищення продуктивності праці забезпечують істотне зниження витрат на виробництво продукції і підвищують свою конкурентноздатність.

Таким чином, процес забезпечення ефективності діяльності підприємства визначається як система якості. Мається на увазі погоджена робоча структура, що діє на підприємстві, яка включає ефективні комплексні технічні й управлінські методи, що забезпечують найбільш практичним способом координовані дії людей, механізмів, а також інформації з метою забезпечення ефективної діяльності.

Прагнення підприємств в усьому світі підвищити систему якості зумовило наявність різних рівнів якості. У зв'язку з цим методи і засоби, що забезпечують поліпшення якості управління, здобувають першорядне значення і відіграють вирішальну роль у виробничій діяльності.

У результаті аналізу робіт багатьох зарубіжних вчених, а також дослідників радянського періоду та вітчизняних науковців, з визначення проблем, пов'язаних з економічним розвитком, ми прийшли до висновків, що з'являються нові концепції систем якості [1,2, 4, 6–9]. Багато поточних проблем вже не можуть бути ефективно вирішені за допомогою традиційного управління і використаних у даний час технічних методів. їхнє розв'язання залежить від якісно нового підходу до системи управління. Там чином, автором статті відзначено такі завдання, які постають перед вітчизняними підприємствами:

– управління повинне забезпечувати ефективність роботи всього підприємства, а не тільки робітників безпосередньо зайнятих у виробництві;

– управління повинне поєднувати зусилля бізнесмена, вченого й інженера і не дозволяти їм йти в різних напрямках;

– управління повинне забезпечувати позитивний, а не негативний підхід до проблем виробництва;

– управління повинне бути направлено на раціональне використання енергії і матеріалів, на зниження відходів виробництва і більш ефективне використання ресурсів;

–управління повинне орієнтуватися на міжнародні ринки, а не тільки на національні.

Ніде не відчувається так гостро необхідність подальшого удосконалення управління, як в сфері підвищення його якості. Автор статті вважає за доцільне акцентувати увагу саме на розширенні й поглибленні діяльності, пов'язаної з якістю управління, а також на впровадженні методів аналізу більш високого рівня для одержання більш точних результатів управління з урахуванням застосування методів контролінгу.

Якщо ми розглянемо поняття "управління", то ми побачимо, що управління – це цілеспрямований, систематичний вплив на персонал у процесі його діяльності. Управління – це насамперед, "вплив", що підкреслює владний характер цього роду діяльності. Визначення "цілеспрямоване" підкреслює завдання управління – забезпечити досягнення цілей, поставлених перед колективом. Причому постановка цілей – також управлінське завдання Визначення "систематичне" показує, що необхідно здійснювати не епізодичну, а систематичну, безупинну діяльність, що повинна містити в собі: вироблення і прийняття рішень, організацію виконання прийнятих рішень, координацію і контроль за ходом виконання прийнятого рішення. Весь процес управління повинен здійснюватися на основі збору, переробки і передачі інформації, що є предметом контролінгу.

Аналіз змісту процесу управління дозволяє звернути увагу керівників на те, що

їхнім завданням є не тільки прийняття рішень, а й послідовне виконання всього комплексу робіт з управління.

Усі функції управління й окремі робота виконує кожен керівник на кожному рівні системи управління. Різниця тільки в обсязі виконуваних робіт. Співвідношення між обсягами робіт з кожної функції управління змінюються на різних рівнях системи управління. Більше усього від рівня управління залежать обсяги робіт із планування і координації: чим ближче керівник до виробництва, тим більше часу приділяє він організації і координації дій підлеглих. І навпаки, чим вище його рівень, тим більше уваги І часу приділяє він функціям планування і контролю.

Кожен керівник на своєму рівні виконує не тільки управлінські роботи. Забезпечуючи досягнення цілей свого підрозділу він керує роботою інших і сам виконує визначені роботи (наукові, виробничі, постачальницькі тощо). Тому виникає питання співвідношення функцій управління і виконання.

Співвідношення між цими двома видами робіт змінюється в широких межах. Воно залежить від особистих якостей керівника від його місця в ієрархії управління, характеру робіт, якими він керує. Функції управління керівник зобов'язаний виконувати особисто. Його завдання в цьому випадку зводиться до того, щоб домогтися визначеного результату "чужими руками", руками своїх підлеглих. Ніхто інший – ні підлеглі, ні фахівці апарату управління – не виконають ці завдання краще за нього. В них своє завдання – допомагати керівникові у виконанні управлінських функцій. Інші види роботи керівник також виконує сам і особисто одержує конкретний результат. Однак, займаючись виконанням, він завдає шкоди своєму основному завданню – управлінню.

Почувати різницю між управлінням і виконанням і вміти вибирати правильні пропорції між ними – у цьому головна риса професійного керівника.

Раціональне управління вимагає оволодіння особливим стилем управління – цільовим управлінням, коли керівник зобов'язаний завчасно визначати кінцеві результати своїх дій і розробляти плани роботи з їх досягнення. Плани повинні бути продумані і підготовлені на всі можливі випадки. Цей стиль управління не вимагає постійної присутності керівника на робочому місці. Яка б проблема не виникала, завжди мається план, що дозволяє визначити порядок дій і методи, що дозволяють щонайкраще вирішити цю проблему.

Цільове управління – це підхід до управління, що змушує визначати: що повинно бути зроблене; як це повинно бути зроблено; коли це буде зроблено, скільки це буде коштувати; які параметри отриманого результату варто вважати задовільними; як і коли повинні бути прийняті коригувальні дії.

Цільове управління повинно бути в повному обсязі реалізовано при застосуванні процесу контролінгу. Цільове управління орієнтоване на кінцевий результат. Не варто зменшувати і труднощі застосування процесу контролінгу. Сучасний керівник у процесі контролінгу повинний вміти попереджати виникнення проблем, а не тільки вміти з ними справлятися, коли вони виникнуть. Тому вміння попереджати виникнення проблем варто вважати найважливішим аспектом процесу контролінгу. Особливо він необхідний саме при цільовому управлінні, невід'ємною частиною якого, як буде показано нижче, є прогнозування.

Таким чином, для створення дієвої системи якості на підприємстві необхідно створити струнку систему планових показників роботи всіх його структурних підрозділів на основі програмно–цільового підходу з використанням принципів контролінгу. Система управління підприємством має справу з величезним "лабіринтом" цілей, різних по масштабах, важливості, термінах досягнення, дійсності тощо. Необхідно перешикувати цей заплутаний лабіринт у струнку систему, засновану на правильному узгодженні і супідрядності

другорядних цілей головним, поточних і проміжних – перспективним. Головні цілі система управління досить конкретно визначаються планами підприємства. На основі діючої системи планування і матеріального стимулювання підприємство з безлічі цілей необхідно виділити цілі, встановлені директивно й обумовлені самостійно; цілі, більш важливі і менш важливі; цілі, за досягнення яких колектив заохочується, і "беззаохочувальні" цілі тощо.

Крім того, взаємозалежність цілей для підприємства відбита в діючих системах фінансування, кредитування, розрахунків, господарських договорів тощо. Вони, подібно дорожнім знакам, щось дозволяють чи обмежують і в цілому також покликані забезпечити орієнтацію підприємства на вибір цілей, що відповідають загальнодержавним інтересам.

Розробка чіткої ієрархії цілей у системі контролінгу створює необхідні передумови для удосконалення всієї системи якості підприємства з відповідною зміною прав і функцій структурних підрозділів.

При подальшому удосконаленні господарського механізму, на наш погляд, необхідно враховувати що у загальній системі управління підприємством варто було б створити комплекс взаємозалежних підсистем, що забезпечують використання методів стратегічного й оперативного контролінгу. Усі ці підсистеми повинні знайти своє місце в загальній моделі системи якості управління.

Автор підкреслює роль контролінгу в створенні і забезпеченні надійного функціонування системи управління якістю. Сучасний стан ринку припускає постійне ускладнення орієнтації підприємства, що веде не просто до зростання ролі управління ним, а до якісних змін у всій структурі і методах управління. В цих жорстких умовах перед керівниками все частіше постає задача недопущення банкрутства і запобігання кризової ситуації. При цьому контролінг є системою забезпечення виживання підприємства на етапах оперативного і стратегічного управління. Контролінг є одним з основних елементів, що формують систему управління підприємством. При цьому сучасний менеджмент розділяє мету підприємства на дві групи: оперативні та стратегічні. А значить, контролінг як система включає два основні аспекти: стратегічний і оперативний. Суть першого полягає у формуванні засобів та методів ефективного управління поточною метою підприємства, яка може бути визначено як прибутковість і ліквідність. Суть другого аспекту полягає в забезпеченні виживання підприємства, його орієнтації на потенціал успіху, який може біти охарактеризований як шанси і ризики.

На практиці існує тісний взаємозв'язок між оперативним і стратегічним контролінгом. При стратегічній постановці питання завжди домінує питання оперативної здійсненності або навпаки – оперативні проблеми прибутковості можуть бути не побаченими при ігноруванні стратегічною постановкою питання. Цей взаємозв'язок завжди носить фундаментальний характер.

У зв'язку з цим необхідно також підкреслити, що чіткий розподіл завдань чи підвищення забезпечення якості між підрозділами підприємства І виконавцями, а також їхня координація є серцевиною будь–якого добре організованого процесу контролінгу і тому вимагають спеціальних, послідовних зусиль і уваги з боку керівників підприємства.

Широке застосування комплексної системи якості на підприємстві нашої країни дозволить наочно простежити за тим, що там, де керівник буде сам займатися створенням і удосконаленням системи, там вона буде стійка, ефективно і з користю функціонувати. Але якщо керівник не буде займатися цією справою, система якості буде існувати формально, не впливаючи на діяльність підприємства, на поліпшення якості управління. В сучасному виробництві керівник, незважаючи на різноманіття його обов'язків, проблемі якості управління повинен приділяти 40–60% свого часу.

В системі якості при її комплексному варіанті сполучається воістину величезна кількість заходів, методів і способів. Саме в цьому полягає суть її високої ефективності і великої складності.

Проведення автором спеціального дослідження показало, що протягом наступного десятиліття у структурі управління на підприємствах відбудуться істотні зміни. Такий висновок дозволяє розглядати управління як центральне питання організації виробництва й основний фактор, що врівноважує, стосовно першорядних завдань недавнього минулого, для якого була характерна тенденція збільшення обсягу товарообігу і виробництва. Для сфери контролінгу це буде додатковим підтвердженням його основних принципів. Суть цих принципів складається в позитивному забезпеченні автономного й ефективного управління, спрямованого на розробку стандартів, принципів і методів управління, що сприяють попередженню відмовлень системи якості.

Висновки. Таким чином можна сказати, що контролінг сприяє підвищенню якості управління й орієнтований на перспективний розвиток підприємства, основною метою якого є орієнтація управлінського процесу на максимізацію прибутку при мінімізації ризику і збереженні ліквідності і платоспроможності підприємства. Його основне призначення полягає в орієнтації системи управління підприємством на досягнення поставленої мети. Контролінг при цьому є складною конструкцією, що об'єднує в собі різні елементи функцій управління і використовує їх в рішенні задач оперативного і стратегічного характеру. Внаслідок цього, контролінг забезпечує системний, цілісний погляд на діяльність підприємства у минулому, теперішньому часі і майбутньому, комплексний підхід до виявлення і вирішення постаючи перед підприємством проблем.

Підводячи підсумок, необхідно підкреслити, що в сьогоднішніх умовах розвитку економіки нашої держави недостатньо методологічної основи для організації робіт з поліпшення систем якості у вигляді основних принципів управління підприємством. Також недостатньо наукової і методичної література по цій проблемі. Разом з тим методи і форми організації систем якості необхідні для фахівців при розв'язанні практичних питань, особливо при організації роботи на підприємствах у рамках комплексних систем управління. Усе це свідчить про необхідність ґрунтовного вивчення, впровадження й удосконалення системи якості на підприємстві, що і може бути подальшим напрямом досліджень науковців нашої держави.

Список літератури

1. Афанасьев В.Г. Научно–техническая революция, управление, образование. – М.: Политиздат, 1972. – 431 с.
2. Бобрышев Д.Н., Диссон В.А. и др. Управление научно–техническими программами / Под ред. Д.Н.Бобрышева. – 2–е изд.,перераб. и доп. – М.: Экономика, 1986. – 336 с.
3. Манн Р., Майнер Э. Контроллинг для начинающих. Система управления прибылью: Пер. с нем. Ю.Г. Жукова / Под ред. и с предисл. д–ра экон. наук В.Б. Ивашкевича. – 2–е изд., перераб. и доп. – М: Финансы и статистика, 2004. – 304 с: ил.
4. Маркіна І.А. Методологія сучасного управління: Монографія. – К.:Вища школа, 2001.–311 с.
5. Контроллинг как инструмент управления предприятия / Под ред. Н.Г.Данилочкиной. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2001. – 279 с.
6. Научно–технический прогресс и эффективность производства / Под ред. Г.А.Егиазаряна. —М.: Экономика, 1979. – 320 с.
7. Основы экономики и управления производством: Учеб. пособ. / Под ред. И.И. Сигова. – М.: Экономика, 1972. – 447 с.
8. Петренко В.А., Левченко О.М., Шубін В.Є. Управління якістю на підприємстві. Навчальний посібник – КДТУ, Кіровоград, 2002 – С. 176.
9. Фейгенбаум А. Контроль качества продукции. – М.: Экономика, 1986. – 471 с.

УДК 621.3

О.А. Смірнов, канд. техн. наук
Кіровоградський національний технічний університет
Г.Ф. Дюбко, д-р техн. наук, А.І. Кіслов, маг.
Харківський національний університет радіоелектроники

Методи моделювання та розробка програмного забезпечення для бізнес-процесів

У статті розглянуті методологічні підходи для бізнес-процесів. Запропоновані методи моделювання та розробки програмного забезпечення для страхового бізнесу. Визначене програмне забезпечення для реалізації страхових додатків.
моделювання, програмне забезпечення, бізнес-процес

Складне й динамічне ринкове середовище жадає від підприємств постійного вдосконалювання систем керування, інформаційних систем й їхньої підтримки. Тенденції розвитку сучасних інформаційних технологій приводять до постійного зростання складності інформаційних систем (ІС), створюваних у різних галузях економіки [1].

На сучасний час в Україні динамічно розвивається така економічна галузь, як страхування. Розвиток ринку страхових послуг проявляється як у рості кількості страхових компаній, так і у рості кількості страхових послуг.

Проведений аналіз, на основі дослідження [1-4] показав, що в страховому бізнесі, у недостатній мірі використовуються методи моделювання та програмне забезпечення відповідного призначення.

Виходячи з цього, метою даної статті є дослідження методологічних підходів для бізнес-процесів у сфері страхування. Крім цього пропонується застосувати методологію в розробці програмного забезпечення для страхового бізнесу.

Огляд методологічних підходів

Одним з основних напрямків створення ефективної системи керування підприємством є застосування структурного або процесного підходів до організації й керування діяльністю.

Структурний підхід заснований на використанні різних типів організаційної структури підприємства, як правило, ієрархічної [2]. У цьому випадку організація й керування діяльністю здійснюється по структурних елементах (бюро, відділам, департаментам, і т.п.), а взаємодія структурних елементів - через посадових осіб (начальників бюро, відділів, департаментів) і структурні підрозділи більше високого рівня.

Трохи по-іншому складається справа при процесному підході. Він орієнтований, у першу чергу, не на організаційну структуру підприємства, а на бізнес-процеси, кінцевими цілями виконання яких є створення продуктів або послуг, що представляють цінність для зовнішніх або внутрішніх споживачів.

Процесний підхід

На основі практики ведення консалтингових проектів був розроблений методологічний підхід надання консалтингових послуг з побудови процесної системи керування підприємством.

© О.А. Смірнов, Г.Ф. Дюбко, А.І. Кіслов. 2008

Методологія моделювання бізнес-процесів - це забезпечення чіткого ведення й розуміння поставлених перед організацією в рамках планованого проекту завдань. Забезпечити їх саме через дослідження всіх інформаційних, фінансових, господарських та інших процесів предметної області [3].

Під процесним підходом до організації й керування діяльністю підприємства розуміють орієнтацію:

– діяльності підприємства на бізнес-процеси;

– системи керування підприємством на керування як кожним бізнес-процесом окремо, так і всіма бізнес-процесами в цілому;

– системи якості підприємства на забезпечення якості технологій виконання бізнес-процесів, у рамках існуючої або перспективної організаційно-штатної структури й організаційної культури підприємства.

Бізнес-процес – це система послідовних, цілеспрямованих і регламентованих видів діяльності (операцій, функцій), результатом у якій, за допомогою керуючого впливу, є який-небудь кінцевий продукт або послуга. У ланцюжок робіт звичайно входять операції, які виконуються структурними елементами, розташованими на різних рівнях організаційної структури підприємства. В якості клієнта може виступати й інший бізнес-процес.

Процесний підхід вимагає виділення й класифікації бізнес-процесів підприємства. Як правило, основу для класифікації бізнес-процесів становлять чотири базових категорії:

- основні бізнес-процеси;
- бізнес-процеси, що забезпечують;
- бізнес-процеси розвитку;
- бізнес-процеси керування.

Усього на даний момент у світі налічується більше 20 технологій організаційного проектування за допомогою яких можна будувати функціональні, інформаційні, вартісні й імітаційні моделі бізнес-процесів, системи керування й системи якості підприємства. Наприклад, BPwin (AllFusion Process Modeller), ERwin, Design/IDEF, EasyABC, Design/CPN, S-Designor, CASE-аналітик, Designer/2000, ReThink, ABC FlowCharter, Oracle*Case, Visible Analyst Workbench, EasyCASE, Silverrun, Westmount I-CASE, PRO-IV, Select Yourdon, програмні продукти серії ARIS, etc.). Найпоширенішими методологіями функціонального моделювання бізнес-процесів є стандарти сімейства IDEF і методології ARIS й UML [4].

Методологія ARIS

Методологія ARIS є досить рафінованою. Організація в ARIS розглядається із чотирьох точок зору [3]:

– організаційної структури,

– функціональної структури,

– структури даних,

– структури процесів.

При цьому кожна із цих точок зору розділяється ще на три підрівня: описи вимог, опис специфікації, опис впровадження. Для опису бізнес-процесів пропонується використати близько 80 типів моделей, кожна з яких належить тому або іншому аспекту. В ARIS є потужна репрезентативна графіка, що робить моделі особливо зручними для подання керівництву.

Серед великої кількості можливих методів опису можна виділити наступні:

– EPC (event-driven process chain) - метод опису процесів, що знайшов застосування в системі SAP R/3;

– ERM (Entity Relationship Model) - модель сутність-зв'язок для опису структури даних;

– UML (Unified Modeling Language) – об’єктно-орієнтована мова моделювання.

Інструменти ARIS Toolset (ARIS Easy Design) - єдине середовище моделювання, що являє собою сукупність чотирьох основних компонентів: Explorer (Провідник), Designer (засіб для графічного опису моделей), Таблиць (для введення різних параметрів й атрибутів), Майстрів (Wizards).

З погляду стратегічних цілей, комплекс програмних засобів серії ARIS доцільно використати для організації середовища, у якій функціонує процесна система керування підприємством.

У даному випадку розглянемо застосування програмних засобів відносно страхового бізнесу.

Застосування методологій в розробці програмного забезпечення для бізнес-процесів

Існують чотири програми страхування за основним покриттям.

Програма «Класична», яка визначає страхування життя на строк. Мета даної програми є: забезпечити фінансовий захист рідних та близьких Застрахованої особи. Страхова Подія: смерть Застрахованої особи з будь-якої причини.

Програма «Актив» – страхування життя на строк і на дожиття. Мета: гарантувати накопичення необхідної суми для здійснення запланованої події. Страхова подія: дожиття Застрахованої особи (накопичувальна частина), смерть Застрахованої особи (ризикова частина).

Програма «Магістр» – страхування життя на строк і на дожиття. Мета: гарантоване накопичення коштів для оплати вищої освіти дитини. Страхова подія: дожиття Застрахованої особи (накопичувальна частина), смерть Застрахованої особи (ризикова частина).

Страхові тарифи розраховуються актуарно й залежать від віку, статі Застрахованої особи, терміну дії Договору, терміну та періодичності сплати внесків. При необхідності Страховик може рекомендувати клієнтові заповнення розширеної Анкети і проходження медичного огляду.

$$Одноразовий_платіж = Страхова_сума \times тариф;$$
$$Річний_платіж = Страхова_сума \times тариф;$$
$$Квартальний_платіж = Річний_платіж / 4 + 3\%;$$
$$Піврічний_платіж = Річний_платіж / 2 + 2\%.$$

Програма «Рантьє-10» – страхування життя з умовою виплати довічної пенсії. Мета: забезпечити додатковою довічною пенсією Застраховану особу при виході на заслужений відпочинок. Страхова подія: дожиття Застрахованої особи до кінця періоду накопичення (накопичувальна частина), смерть Застрахованої особи з будь-якої причини в період накопичення (ризикова частина), смерть Застрахованої особи з будь-якої причини в перші 10 років періоду виплат (ризикова частина).

Страхові тарифи розраховуються актуарно й залежать від віку, статі Застрахованої особи, період очікування, терміну та періодичності сплати внесків.

$$Одноразовий_платіж = Річний_розмір_ануітету \times тариф;$$
$$Річний_платіж = Річний_розмір_ануітету \times тариф;$$
$$Квартальний_платіж = Річний_платіж / 4 + 3\%;$$
$$Піврічний_платіж = Річний_платіж / 2 + 2\%.$$

Ануїтет – договір страхування пенсій або ренти, за яким виплачується визначена річна сума доходу протягом життя ануїтента замість попередньої сплати одноразової

страхової премії. Кожен платіж включає частку кредитної заборгованості та відсотки по кредиту, нараховані за 1 місяць. Щоразу в Вашому ануїтетному платежі частка виплати заборгованості по кредиту зростає, а частка відсотків зменшується.

Програмами додаткового страхового покриття є наступні [2]:

– «Критичні захворювання»;
– «Настання інвалідності I групи»;
– «Настання інвалідності I, II групи»;
– «Звільнення від сплати внесків при настанні смерті Страхувальника»;
– «Звільнення від сплати внесків при настанні інвалідності Страхувальника I або II групи з будь-якої причини».

Метою програми страхування «Критичні захворювання» є: забезпечити фінансовим захистом Застраховану особу, її рідних і близьких. Страховою Подією є [2]:

– вперше виявлені в період дії Договору страхування захворювання, визначення яких наведено нижче і які надалі називають критичними:

1) інфаркт міокарда;
2) інсульт;
3) рак;
4) захворювання, які вимагають аортокоронарного шунтування;
5) захворювання, що вимагають пересадки життєво важливих органів;
6) ниркова недостатність;

– смерть Застрахованої особи, що стала наслідком вперше виявлених у період дії Договору страхування захворювань, на випадок яких проводиться страхування;

– вперше виявлені критичні захворювання визнаються страховими подіями, якщо відповідний діагноз був установлений у період дії Договору страхування й підтверджений документами медичних установ, за умови, що Застрахована особа прожила, принаймні, 30 днів після діагностування одного зі станів, визначених як критичне захворювання;

– смерть Застрахованої особи, що стала наслідком уперше виявлених у період дії Договору страхування критичних захворювань, визначається страховою подією, якщо вона настала протягом 30 днів після діагностики критичного захворювання.

Якщо при укладанні Договору страхування не проводилось медичне обстеження, і протягом перших трьох місяців дії Договору страхування в Застрахованої особи виявлено критичне захворювання або наступила смерть у результаті критичного захворювання, Страховик не визнає таку подію за Страхову. У цьому випадку Вигодонабувачу повертається сума оплачених страхових платежів.

Метою програм «Настання інвалідності I групи» та «Настання інвалідності I, II групи» є: забезпечити фінансовим захистом Застраховану особу, її рідних і близьких. Страхова Подія: стійка втрата працездатності – інвалідність I, II-й групи, – що наступила в результаті хвороби або нещасного випадку. Підставою для встановлення першої групи інвалідності є стійкі, сильно виражені функціональні порушення в організмі, що призводять до значного обмеження життєдіяльності людини, неспроможності до самообслуговування й викликають потребу в постійному сторонньому догляді чи допомозі.

До першої групи інвалідності належать особи з найважчим станом здоров’я, які не здатні до самообслуговування, потребують повного, постійного стороннього догляду, допомоги або нагляду, повністю залежні від інших осіб, або частково здатні до виконання окремих елементів самообслуговування, у забезпеченні життєво важливих соціально-побутових функцій.

Підставою для встановлення другої групи інвалідності є стійкі порушення в організмі, зумовлені захворюваннями, травмою або вродженим дефектом, які

призводять до значного обмеження життєдіяльності людини при збереженні здатності до самообслуговування та не потребують постійного стороннього нагляду, догляду чи допомоги.

При терміні страхування більше 20 років береться тариф для терміну 20 років.

Страхова сума: не повинна перевищувати страхову суму по основному покриттю.

За програмою «Звільнення від сплати внесків при настанні смерті Страхувальника» Застрахованою особою є Страхувальник. Ця програма може бути запропонована тільки у тому випадку, якщо Страхувальник та Застрахована особа є різними особами. Мета: додатково захистити накопичення необхідної суми для здійснення запланованої події.

В програмі додаткового страхового покриття «Звільнення від сплати внесків при настанні інвалідності Страхувальника I або II групи з будь-якої причини» визначено, що Застрахованою особою є Страхувальник. Мета: додатково захистити накопичення необхідної суми для здійснення запланованої події. Страхова Подія: інвалідність I або II групи Страхувальника з будь-якої причини.

$$Річний_платіж = Річний_платіж_за_основним_страхуванням \times тариф;$$

$$Квартальний_платіж = Річний_платіж / 4 + 3\%;$$

$$Піврічний_платіж = Річний_платіж / 2 + 2\%.$$

Страхова сума: не встановлюється. Визначається тільки розмір щорічного внеску, від якого може бути звільнений Страхувальник випадку настання страхової події.

Висновки

Сьогодні для побудови бізнес-процесів використовують різноманітні методології, методи яких дозволяють забезпечити процесний підхід до розробки програмного забезпечення. Страхування комерційної та промислової власності складає основну частину надходжень для страхових компаній. Тому виникає необхідність у систематизації та для організації бізнесу, що надасть можливість збільшити кількість клієнтів і серед населення. Програмний продукт може полегшити виконання обов’язків страхових агентів, які працюють в сфері страхування життя. В ньому є можливість проведення розрахунків, щодо визначення виплат Страхувальником при введені відповідних даних. Також надається можливість виконати велику кількість розрахунків для вирахування даних по страховим програмам. Після чого дані заносяться до БД, що дозволяє компанії вести контроль та мати відомості про вибрані клієнтом страхові програми.

Список літератури

1. Осадець С.С.: Витоки страхування. Історія страхування. 86 с.
2. forINSURER.com – щоденний журнал про страхування, 2004-2006.
3. Каменнова М., Громов А., Ферапонтов М., Шматалюк А.. "Моделирование бизнеса. Методология ARIS. Практическое руководство". М.: 2001.
4. Калянов Г. Н. Теория и практика реорганизации бизнес-процессов. М.: СИНТЕГ, 2000.

В статье рассмотрены методологические подходы для бизнес процессов. Предложены методы моделирования и разработки программного обеспечения для страхового бизнеса. Определенно программное обеспечение для реализации страховых приложений.

In the article methodological approaches are considered for business of processes. Offered methods of design and software development for insurance business. Software is certain for realization of insurance appendixes.

УДК 378.1

П.Л. Штутман
АТЗТ „Гідрокомплект”

Сучасні підходи до формування системи безперервної освіти: зарубіжний досвід та шляхи його використання в Україні

У статті розглянуто теоретичні аспекти сучасного підходу до формування системи безперервної освіти у розвинених країнах світу. Відзначено основні характерні риси і проблемні аспекти сучасного етапу формування системи безперервної освіти в Україні та намічено перспективні шляхи подальшого розвитку навчання упродовж життя.
безперервна освіта, навчання упродовж життя, організація, що навчається, організаційний розвиток

Однією з характерних тенденцій розвитку соціально-трудових відносин на сучасному етапі є формування нової якості робочої сили та підвищення ролі висококваліфікованої праці у сфері виробництва продукції.

Наявність висококваліфікованої робочої сили є одним з найважливіших факторів підвищення продуктивності праці, забезпечення випуску конкурентоспроможної продукції, інтеграції України у світове економічне співтовариство. Дедалі більшого значення набувають такі показники, як професіоналізм, компетентність, здатність до отримання знань упродовж життя, рівень культури [10]. Оскільки сучасна система безперервної освіти в Україні перебуває на стадії формування, великої актуальності набувають питання вивчення досвіду провідних країн світу у цій сфері та можливостей його адаптації до вітчизняних потреб.

Дослідженню теоретико-методологічних і практичних питань розвитку безперервної освіти, концептуальних положень теорії організації, що навчається, присвячені праці таких дослідників, як Антошкіна Л.І., Арджиріс К., Армстронг М., Веснін В.Р., Діксон Н., Карпенко М.М., Коротков Е.М., Левченко О.М., Мільнер Б.З., Моргунов Є.Б., Сенге П., Сендж П. та багатьох інших.

Аналіз наукових праць, присвячених дослідженню цієї багатоаспектної проблеми, свідчить про недостатній рівень її теоретичної і практичної розробки у нашій країні. Тому, питання формування системи безперервної освіти і навчання упродовж життя з урахуванням зарубіжного досвіду і можливостей його адаптації до вітчизняних потреб потребує всебічного теоретичного і практичного дослідження.

Метою статті є дослідження теоретичних аспектів сучасного підходу до формування системи безперервної освіти у розвинених країнах світу, визначення можливих шляхів застосування зарубіжного досвіду у вітчизняній практиці.

Концепція безперервної освіти являє собою сучасну систему поглядів на освітню практику, яка проголошує навчальну діяльність людини невід’ємною складовою частиною її способу життя у будь-якому віці.

З 70-х років XX ст. ідея навчання упродовж життя почала відтворювати широке уявлення про освітній процес, де первинна освіта покликана закласти основи уміння вчитися [3]. Безперервна освіта дозволяє не лише засвоювати потоки нової інформації задля професійного зростання. Вона виходить за межі робочого часу і охоплює три рівні: особистий і культурний розвиток, соціальний розвиток і професійний розвиток.

© П.Л. Штутман. 2008

Розвиток ідеї навчання упродовж життя безпосередньо пов'язаний із виникненням і розробкою таких напрямів наукової думки, як теорії організаційного розвитку і людського капіталу, концепція організації, що навчається, управління знаннями.

Теоретичним підґрунтях концепції організаційного розвитку стали праці А. Маслоу, Ф. Герцберга, Д. Макгрегора, Р. Лайкерта, К. Арджиріса, однак передумови її виникнення можна виявити вже у перших розробках, присвячених підготовці і підвищенню кваліфікації персоналу. Концепція організаційного розвитку виходить з того, що навколишнє середовище стає все більш складним і швидкість його зміни зростає. Внаслідок цього бюрократичні структури управління все менше відповідають сучасним вимогам, тому потрібні більш адаптивні структури.

Під організаційним розвитком найчастіше розуміється систематичне застосування положень біхевіористського підходу на різних рівнях організації (груповому, міжгруповому, організаційному в цілому) з метою здійснення запланованих перетворень. До основних принципів організаційного розвитку слід віднести такі [8]:

– принцип змін – для досягнення успіху організація повинна змінюватися так само швидко, як і умови оточуючого середовища;

– принцип плановості, систематизованості – зміни повинні бути підготовлені, керовані, спрямовані на досягнення поставлених цілей;

– принцип системності – розгляд організації як єдиного цілого, з урахуванням взаємозалежностей всіх її елементів;

– принцип інтервенції – залучення кваліфікованих помічників (внутрішніх і зовнішніх), які забезпечують об'єктивність і нейтральність по відношенню до організації і її персоналу;

– принцип гуманістичних цінностей, позитивного підходу;

– принцип каузальності – передбачає виділення каузальних змінних, тобто факторів, які піддаються впливу (структури, процеси, політика, навчання, поведінка менеджерів, лідерів), проміжних (установки, сприйняття, мотивація, норми, цінності, відповідальність, кваліфікація) та результуючих (прибуток, дохід, збільшення обсягів продажу, імідж, скорочення витрат і оптимізація фінансових потоків);

– принцип практичного навчання;

– принцип багаторівневого впливу;

– принцип унікальності організації – ідентифікація проблем і підбір методів здійснюється на основі організаційної діагностики;

– принцип технологічності – наявність чіткої технології проведення організаційних змін, що дозволяє підвищувати професіоналізм і вирішувати задачі організації найбільш ефективно.

Особливе місце в теорії організаційного розвитку займає концепція організації, що навчається.

Термін „організація, що навчається", набув широкого поширення в Європі й США в 1990-і рр. Одна з відомих концепцій організації, що навчається, належить американському досліднику П. Сенге. Інша, європейська концепція, була розроблена кількома авторами: Т. Бойделом, Н. Діксоном і П. Сенджем.

За визначеням П. Сенге (1990), організація, що навчається, - це „організація, яка постійно зростає для створення свого майбутнього". Гарвін (1993) характеризує організацію, що навчається, як таку, що володіє умінням створювати, набувати і передавати знання, а також змінювати свою поведінку для того, щоб урахувати нові знання й ідеї. На думку Бургойна (1994), організації, що навчаються, повинні вміти адаптуватися до змінних умов і розвивати свій персонал відповідно. Вік і Леон (1995)

дійшли висновку, що „організація, яка навчається, постійно удосконалюється завдяки швидкому створенню і розвитку можливостей, необхідних для майбутнього успіху” [6].

Організація, що навчається, на думку Е.М. Короткова, – це не нова модель побудови й розвитку компанії, а скоріше комбінація передових управлінських інструментів, зведених воєдино [4].

Згідно з концепцією, розробленою П. Сенге, організація, що навчається, повинна володіти п’ятьма основними вміннями. Автори європейської концепції визначають 11 характеристик організації, що навчається (табл. 1).

Таблиця 1 – Характеристики організації, що навчається, за європейською та американською концепціями [4, 7]

Американська концепція	**Європейська концепція**
1. *Системне мислення* – системи мислення є концептуальними структурами, які охоплюють обсяг знань і технологій, вироблених упродовж ряду років; ці знання повинні становити цілісне уявлення про процеси і явища та оптимальні шляхи їхньої зміни. 2. *Особиста майстерність* – виявлення ціннісних орієнтирів працівника та їх відповідності цілям організації, розвиток зв’язків між особистим і організаційним навчанням, формування морального клімату, який заохочує до розвитку. 3. *Ментальні моделі* – являють собою поняття, узагальнення, образи, які глибоко закріпилися у свідомості, визначають сприйняття світу і діяльність людини. Багато понять про нові напрями організаційної діяльності не можуть бути використані практично, оскільки вони вступають в конфлікт з існуючими ментальними моделями. 4. *Формування загального бачення* – включає участь працівників у визначенні цінностей, цілей і задач організації. 5. *Групове навчання* – передбачає не лише участь у семінарах, тренінгах, але й вільний обмін думками на основі відкритого діалогу. Завдяки синергетичному ефекту результати групового навчання є більш високими, ніж ті, що можуть бути досягнуті під час індивідуального навчання.	1. *Підхід до розробки стратегії, заснований на навчанні* – стратегія і політика організації розглядаються як безперервні процеси; бізнес-плани постійно змінюються й удосконалюються з урахуванням нових факторів. 2. *„Партисипативна” політика управління* – працівники організації приймають участь у розробці стратегії і політики; політика організації відображає цінності усього колективу, а не лише вищого менеджменту. 3. *Інформаційна відкритість* – інформація у більшій мірі використовується для прийняття вірних рішень, а не як основа для винагородження чи покарання. 4. *Облік і контроль діяльності організації* – передбачає формування системи обліку, бюджетування й аналізу, спрямованої на розвиток і навчання, посилення відповідальності кожного працівника за ресурси, які знаходяться у його розпорядженні. 5. *Внутрішній обмін послугами* – кожен підрозділ і постачає, і споживає послуги; підрозділи та відділи мають можливість діяти самостійно. 6. *Гнучкі механізми винагородження* – залучення усіх працівників до процесу визначення оптимальних форм винагородження, яке залежить від внеску кожного робітника у загальні результати діяльності організації. 7. *Структура, яка надає працівникам можливості* – розподіл посад і ролей в організації передбачає створення умов для кар’єрного росту. 8. *Постійний аналіз навколишнього середовища* – збір і аналіз інформації щодо змін, які відбуваються за межами організації. 9. *Спільні проекти організації і її партнерів* (постачальників, споживачів), у тому числі організація спільного навчання. 10. *Клімат, який сприяє навчанню* - надання працівникам часу для обговорення і аналізу практики, навчання на власному досвіді. 11. *Постійний саморозвиток кожного співробітника* – наявність бюджету для саморозвитку кожного працівника, у межах якого він сам обирає теми навчання; заохочення уміння брати на себе відповідальність.

Практикою формування організації, що навчається, вироблені ключові принципи, сутність яких полягає у наступному [7]:

– навчатися швидше, ніж конкуренти;

– навчатися всередині організації (обмін досвідом між працівниками і робочими групами);

– навчатися за межами організації (у постачальників і споживачів);

– вертикальне навчання (від верхньої до нижньої ланок організації);

– постановка вірних питань і застосування навчання у практичній діяльності;

– прогнозування майбутнього, створення сценаріїв і навчання на їх основі;

– навчатися швидше, ніж змінюється оточуюче середовище;

– навчатися у тих сферах, в яких раніше навчання не здійснювалось.

На основі вивчення зв'язків процесу навчання й ухвалення рішень в організації американськими дослідниками Арджирісом і Шоном була розроблена теорія „подвійної петлі", яка знайшла свої подальше інтенсивне використання у процесі підготовки кадрів [5]. Головною особливістю даного підходу була наявність двох циклів навчання:

– первинне навчання, яке допомагає отримати формальні знання й навички, які необхідні для того, щоб працівник міг навчитись, використовуючи існуючі методи для виконання своєї роботи;

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

За визначенням К. Арджиріса, застосування організаціями одиночної „петлі навчання" передбачає визначення ними „ключових змінних", тобто того, що вони очікують досягнути у сфері цілей і стандартів. Після цього здійснюється контроль і оцінка досягнень і за необхідності приймаються коригуючі заходи, завершуючи, таким чином, петлю. Подвійна петля навчання можлива за умови, що процес контролю ініціює дії з перегляду „ключових змінних", у зв'язку з необхідністю відповідати новій ситуації, яка виникла у зовнішньому оточенні [6].

Особливий інтерес становить також концепція людського капіталу, основоположниками якої стали Т. Шульц і Г. Беккер. Людський капітал являє собою економічну категорію, яка характеризує сукупність сформованих і розвинутих унаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів, що перебувають у їхній власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на зростання доходів свого власника та національного доходу [2]. Отже, формування і розвиток людського капіталу передбачає обов'язкову наявність інвестицій.

З цієї точки зору важливим є врахування досвіду застосування розвиненими країнами світу Британського стандарту „Інвестори в людей", який визначає ключові напрямки підвищення ефективності вкладень у навчання і розвиток персоналу організації. Застосування даного стандарту у практичній діяльності організації дозволяє отримати значний позитивний ефект, який полягає у:

– підвищенні продуктивності і прибутковості, і, відповідно, зменшенні собівартості і витрат;

– підвищенні здатності відповідати потребам споживачів;

– покращенні мотивації шляхом забезпечення особистого розвитку і визнання досягнень;

– формуванні іміджу соціально орієнтованого підприємства;

– забезпеченні високої конкурентоспроможності завдяки підвищенню професійного рівня працівників.

Необхідність відповідати сучасним вимогам під час все більшого прискорення тенденцій глобалізації у світі, визначення конкурентних переваг країн на основі ефективного використання знань, обумовлює потребу формування в Україні системи безперервної освіти.

У відповідності з Національною доктриною розвитку освіти [11], державна політика стосовно безперервної освіти проводиться з урахуванням світових тенденцій розвитку освіти протягом життя, соціально-економічних, технологічних та соціокультурних змін

Безперервність освіти реалізується шляхом:

– забезпечення наступності змісту та координації навчально-виховної діяльності на різних ступенях освіти, що функціонують як продовження попередніх і передбачають підготовку громадян для можливого переходу на наступні ступені;

– формування потреби та здатності особистості до самоосвіти;

– оптимізації системи перепідготовки працівників і підвищення їх кваліфікації, модернізації системи післядипломної освіти на основі відповідних державних стандартів;

– створення інтегрованих навчальних планів і програм;

– формування та розвитку навчальних науково-виробничих комплексів ступеневої підготовки фахівців;

– запровадження та розвитку дистанційної освіти;

– організації навчання відповідно до потреб особистості і ринку праці на базі професійно-технічних та вищих навчальних закладів, закладів післядипломної освіти, а також використання інших форм навчання;

– забезпечення зв’язку між загальною середньою, професійно-технічною, вищою та післядипломною освітою.

Вітчизняні вчені відзначають можливість побудови системи управління розвитком і навчанням персоналу в організації за трьома шляхами [9]: 1) локально (реактивно – за вимогами відповідності виробничій ситуації); 2) спрямовано (на основі створення та реалізації концепції розвитку та навчання); 3) системно (забезпечуючи безперервність навчання, з поступовим переходом до стадії організації, що навчається).

На думку Л.І. Антошкіної [1], слід розрізняти поняття „навчання упродовж життя” і „безперервна освіта”. Так, „навчання упродовж життя” вказує на те, що освіта триває все життя у різних формах: дитячих освітніх установах, школах, закладах позашкільної підготовки, вищих навчальних закладах, закладах післядипломної освіти, шляхом самоосвіти. „Безперервна освіта” – це освіта для дорослих, тих, хто вже закінчив школу. Пост-шкільна освіта не повинна обмежуватися навчальним закладом. Вона має включати, крім вищої і професійної освіти, перепідготовку кадрів, освіту на робочому місці й інші доступні особам усіх вікових груп програми формальної й неформальної освіти, що забезпечують безперервність навчання.

Разом з тим, формуванню сучасної системи безперервної освіти в Україні перешкоджають передумови, що склалися за період переходу країни до ринкової економіки. Так, розвиток системи підвищення кваліфікації працівників стримують такі фактори, як [10]:

– низький ступінь відповідальності роботодавців за рівень професіоналізму та кваліфікації працівників, небажання витрачати на це кошти;

– економічна неспроможність підприємств забезпечувати підвищення кваліфікації працівників відповідно до потреб сучасного виробництва;

– низька мотивація працівників до підвищення свого професійного рівня, відсутність системи стимулювання професійного просування по службі.

Таким чином, для подолання зазначених негативних тенденцій в Україні необхідними є розробка і запровадження низки заходів як на державному рівні, так і на рівні окремих підприємств та їх об'єднань, які враховували б інтереси державних органів, роботодавців, найманих працівників та інших зацікавлених сторін на засадах соціального партнерства. Зокрема, доцільним є більш широке застосування зарубіжного досвіду у сфері безперервної освіти, формування механізму залучення інвестицій у розвиток і навчання персоналу, стимулювання зацікавленості у професійному розвитку як найманих працівників, так і роботодавців, створення системи оцінки ефективності навчання і підвищення кваліфікації в освітніх закладах і безпосередньо на підприємствах.

Список літератури

1. Антошкіна Л.І. Економіка вищої освіти: тенденції та перспективи реформування. – К.: Видавничий дім „Корпорація", 2005. – 368 с.
2. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. – К.: Т-во „Знання", КОО, 2001. – 254 с.
3. Карпенко М.М. Модернізація вищої освіти як чинник розбудови суспільства знань в Україні / Стратегічні пріоритети. - №1, 2006 р. – С. 57-63.
4. Коротков Э.М. Концепция обучающейся организации [Электронный ресурс]. – Доступен с http//:www.management.com.ua.
5. Левченко О.М. Економіка знань: управління розвитком людських ресурсів Великобританії. – К.: Видавничий дім „Корпорація", 2005. – 292 с.
6. Майкл Армстронг. Стратегическое управление человеческим ресурсами: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2002. – VIII, 328 с. – (Серия «Менеджмент для лидера»).
7. Мильнер Б.З. Обучающиеся организации [Электронный ресурс]. – Доступен с http//:www.management.com.ua.
8. Модели и методы управления персоналом: Российско-британское учебное пособие / Под ред. Е.Б. Моргунова (Серия «Библиотека журнала «Управление персоналом»). – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2001. – 464 с.
9. Полякова Г.А. Управління розвитком і навчанням персоналу в організації в умовах постійних змін // Гуманізації соціального управління: Тези доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції 29 квітня 2008 р. – Х.: ФОП Александрова К.М., 2008. – С. 121-124.
10. Розпорядження Кабінету Міністрів України „Про схвалення Концепції розвитку системи підвищення кваліфікації працівників на період до 2010 року" від 20.03.2006р. №158-р [Електронний ресурс]. – Доступний з http//:www.rada.kiev.ua.
11. Указ Президента України „Про Національну доктрину розвитку освіти" від 17.04.2002 р. № 347/2002 [Електронний ресурс]. – Доступний з http//:www.rada.kiev.ua.

В статье рассмотрены теоретические аспекты современного подхода к формированию системы непрерывного образования в развитых странах мира. Отмечены основные характерные черты и проблемные аспекты современного этапа формирования системы непрерывного образования в Украине и перспективные пути последующего развития обучения на протяжении жизни.

In this article the theoretical aspects of modern approach to lifelong learning in developed countries of the world are observed. The characteristic features and problem aspects of modern stage of lifelong learning system forming in Ukraine and perspective ways of its development are marked.

УДК 336 – 767

Н.В. Гаврилова, викл.
Кіровоградський національний технічний університет

Формування інвестиційної стратегії транспортних підприємств

У статті розглянуто теоретичні аспекти розробки інвестиційної стратегії підприємств транспорту, виокремлено основні складові інвестиційної стратегії, проаналізовано основні положення державної інвестиційної політики, що визначає інвестиційну стратегію підприємств транспорту.
інвестиційна діяльність, інвестиційна стратегія, управлінські рішення, інвестиційне середовище, стратегія діяльності підприємства, державна інвестиційна політика, інвестиційний ризик

Інвестиційна діяльність підприємства повинна базуватись на чіткій стратегії, що пов'язана як і з реалізацією у перспективі його інвестиційного потенціалу, так із забезпеченням дотримання положень загальної стратегії фінансово - економічного розвитку та головних цілей функціонування підприємства. Інвестиційна стратегія повинна формуватись з орієнтацією на наявні та потенційні фінансові, організаційні, кадрові, технологічні, сировинні, енергетичні та інші ресурси.

Питання, пов'язані з інвестиційною діяльністю підприємства, розглянуті у працях відомих учених - економістів: І.Бланка, Е. Брігхема, В.Геєця, Г.Мунцеля, А.Пересади, В.Пономаренка, П.Перерви, Р.Фатхутдинова, У.Шарпа, В.Шеремета та ін. Але, слід відзначити, що питання формування інвестиційної стратегії підприємства досліджені недостатньо, тому потребують подальших зусиль у напрямку їх аналітичної оцінки.

Метою даної статті є дослідження та обґрунтування напрямків формування інвестиційної стратегії підприємств транспорту.

Одним із найважливіших інструментів розробки та реалізації управлінських рішень щодо інвестиційної діяльності є інвестиційна стратегія.

Взагалі поняття стратегії діяльності підприємства, включаючи й інвестиційну стратегію, увійшло в економічну теорію понад півстоліття тому, чому сприяли значне прискорення темпів суспільного розвитку та науково-технічного прогресу. В умовах постійної зміни середовища діяльності підприємства виникла потреба в розробці моделі розвитку прогнозованих змін.

Розробка і реалізація інвестиційної стратегії підприємства полягає у формуванні довгострокових цілей, які пов'язані з реалізацією мети діяльності підприємства (з позиції суспільства, яка визначається ринком) та отриманні прибутку на тривалий період; у визначенні довгострокових пріоритетів у реалізації цих цілей, черговості їх досягнення і можливих фінансово економічних наслідків для підприємства у випадку відхилень від визначених темпів і пропорцій функціонування основних його систем, а також в обґрунтуванні і виборі методів досягнення поставлених цілей.

Інвестиційна стратегія має наступні складові:

- визначення мети, цілей та напрямків діяльності підприємства;
- оцінка та аналіз зовнішнього політичного, правового та економічного середовища;
- оцінка переваг та слабких сторін підприємства;
- аналіз стратегічних альтернатив;
- вибір стратегії і планування її реалізації.

© Н.В. Гаврилова. 2008

У діяльності та розвитку підприємств інвестиційна стратегія відіграє значну роль:

- забезпечує механізм реалізації перспективних планів підприємства;
- дає змогу реальної оцінки інвестиційних можливостей підприємства, забезпечення максимального використання його внутрішнього потенціалу та можливості активно маневрувати інвестиційними ресурсами;
- надає можливість швидкої реалізації перспектив підприємства;
- сприяє мінімізації негативних наслідків, які склалися в результаті шкідливого впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства;
- відображає переваги підприємства в інвестиційній діяльності перед його конкурентами;
- забезпечує чіткий взаємозв'язок усіх рівнів управління підприємством (від стратегічного до оперативного);
- є однією з базових передумов стратегічних змін загальної організаційної структури управління та організаційної культури підприємства.

Стратегія інвестиційної діяльності підприємства має ґрунтуватись на таких засадах:

- спрямування інвестиційних джерел до вимог ринку;
- оптимального поєднання довго - і середньострокових інвестицій;
- комплексності та системності інвестування;
- оптимізації інвестиційного портфеля з позицій прибутковості.

Доцільним є формування стратегії інвестиційної діяльності підприємства на трьох рівнях:

- підприємства в цілому;
- окремих стратегічних напрямів інвестування;
- продукту (товарів, послуг) як визначеної сфери діяльності.

Транспорт є однією із складових частин економіки держави, яка забезпечує умови життєдіяльності суспільства, важливим інструментом досягнення динамічного соціально – економічного розвитку країни та її регіонів.

Основою для розробки стратегії інвестиційної діяльності транспортних підприємств є визначення місії (мети, цілей), структури виробничо – господарської діяльності та загальна стратегія економічного розвитку підприємства. Це дає можливість визначити пріоритетні напрями інвестиційної діяльності на довгострокову перспективу в межах часових горизонтів з прийнятною ймовірністю.

Основними принципами формування інвестиційної стратегії підприємств транспорту мають стати:

- розгляд підприємства як відкритої системи, що здатна до саморегуляції;
- врахування базових стратегій операційної діяльності підприємства;
- переважна орієнтація на підприємницький стиль стратегічного управління інвестиційною діяльністю;
- забезпечення охоплення всіх рівнів управління інвестиційною діяльністю підприємства;
- адаптування інвестиційної стратегії до змін чинників зовнішнього середовища;
- забезпечення альтернативності стратегічного інвестиційного вибору;
- врахування рівня інвестиційного ризику в процесі прийняття стратегічних інвестиційних рішень;
- орієнтація на професіоналізм інвестиційних менеджерів підприємства в процесі реалізації інвестиційної стратегії підприємства;
- забезпечення розробленої інвестиційної стратегії підприємства відповідно організаційної структури та відповідним рівнем організаційної культури.

Розробка стратегії інвестиційної діяльності транспортних підприємств здійснюється поетапно:

а) визначення загального періоду формування інвестиційної стратегії;

б) дослідження чинників зовнішнього інвестиційного середовища підприємства та кон'юнктури інвестиційного ринку;

в) дослідження чинників внутрішнього середовища підприємства та особливостей притаманних його інвестиційній діяльності;

д) формування стратегічних цілей інвестиційної діяльності підприємства;

е) аналіз стратегічних альтернатив та вибір стратегічних напрямів і форм інвестиційної діяльності підприємства;

ж) формування інвестиційної політики за основними аспектами інвестиційної діяльності підприємства;

з) визначення стратегічних напрямів формування інвестиційних ресурсів підприємства;

і) розробка системи організаційно – економічних заходів щодо забезпечення процесу реалізації інвестиційної стратегії підприємства;

к) оцінка результативності розробленої інвестиційної стратегії.

Формування стратегії інвестиційної діяльності підприємства повинно виходити із системи цілей загальної стратегії економічного розвитку. (наприклад: забезпечення приросту капіталу; зміна пропорції у реальному і фінансовому інвестуванні; зміна галузевої і регіональної спрямованості інвестиційних програм).

При цьому слід опиратись на ствердження, що рівень розвитку і динамізм інвестиційних процесів формують у сучасних умовах стратегічну основу сталого економічного зростання. А політика сталого економічного зростання повинна замінити існуючу політику зростання переважно відновлювального характеру. Зокрема, стратегія інвестиційного розвитку транспортних підприємств має бути зорієнтованою на посилення інноваційної складової та підвищення продуктивності праці.

Інтенсивний розвиток інвестиційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробника є надзвичайно важливим завданням, оскільки його вирішення сприяє входженню України до світових товарних ринків, створенню валютних резервів, необхідних для модернізації виробництва. Це посилює інтерес до розробки інвестиційно – інноваційної стратегії економічного піднесення, рекомендацій щодо формування і застосування цієї стратегії у контексті подальшого розвитку економіки України.

Вважаємо, що визначальними положеннями ефективної державної інвестиційної політики, що є основою формування інвестиційної стратегії, можна визначити наступні:

а) основою для визначення обсягу прямих державних інвестицій має бути попит на продукцію чи послуги відповідної галузі як у поточному періоді, так і на віддалену перспективу;

б) в умовах гострої обмеженості ресурсів селективну підтримку слід здійснювати на основі вибору не окремих галузей, окремих об'єктів інвестиційного спрямування;

в) кожний пріоритетний напрямок повинен реалізуватися у державних програмах, що зумовлюється тим, що нарощування інвестиційного потенціалу економічного розвитку лежить у площині централізації державних коштів у бюджеті;

г) інвестиційна діяльність повинна мати чітке законодавче забезпечення.

Невідкладним питанням є опрацювання ї прийняття «Комплексної програми стимулювання вітчизняних та іноземних інвестицій в економіку України», у якій матиме місце визначення напрямів виходу економіки країни з інвестиційної кризи та

активізації інвестиційної діяльності. У даному документі потрібно передбачити передумови збільшення обсягів інвестицій та завдання щодо їх стимулювання, напрями державної підтримки інвестиційної діяльності організаційно – правовий механізм інвестування .

Основними засадами успішної реалізації стратегії інвестиційної діяльності мають стати:

– збільшення обсягу капітальних вкладень підприємств за рахунок прибутку та амортизації;

– запровадження кредитних засад бюджетного фінансування інвестицій;

– збільшення обсягу інвестиційних ресурсів, що формуються на фондовому ринку за рахунок заощаджень населення;

– запровадження економічного механізму страхування інвестиційних ризиків;

– забезпечення стабільності законодавства, що регламентує режим інвестиційної діяльності.

Перш ніж обирати інвестиційну стратегію діяльності підприємства, необхідно сформувати певну сукупність альтернативних стратегій та провести ретельний їх аналіз. У межах обраної базової стратегії можливі декілька напрямів дій, які називають стратегічними альтернативами.

Базові стратегії в інвестиційному менеджменті можуть формуватися щодо цієї галузі менеджменту в цілому, або щодо будь – якої його підсистеми – реальних або фінансових інвестицій.

Найбільш відомі базові стратегії: зростання (екстраполяція), стабілізація, скорочення (криза).

При зростанні основними стратегічними альтернативами є прагнення до диверсифікації виробництва, до активної співпраці з інвесторами, піклування про підвищення рівня інвестиційної привабливості.

При стабілізації основними стратегічними альтернативами є прагнення до зменшення витрат; стабільності зовнішньої та внутрішньої підтримки.

При кризі (скороченні) основними стратегічними альтернативами є перебудова існуючої системи інвестиційного менеджменту, зменшення інтенсивності інвестування, перерозподіл інвестиційних ресурсів.

Розробка інвестиційної стратегії автотранспортного підприємства в кінцевому підсумку спрямована на забезпечення стійкості і надійності його виробничо - господарської діяльності, збільшення якості та обсягів перевезень, розширення і поновлення послуг, зміцнення стану на ринку транспортних послуг.

Розробка інвестиційної стратегії автотранспортного підприємства розглядається як складова частина системи планування його діяльності у поточному і довгостроковому періодах.

У цьому відношенні слід надавати значну увагу застосуванню сучасних методів фінансового планування і контролю – бюджетуванню. Саме капітальне бюджетування пов’язане з плануванням інвестицій підприємства в основні й обігові кошти, аби оцінити віддачу від цих інвестицій у довгостроковій перспективі, тобто у продовж кількох років. Кожне завдання капітального бюджетування потрібно оформляти у вигляді окремого інвестиційного проекту, для якого складається прогноз грошових потоків. Висновок щодо доцільності інвестицій робиться на основі зіставлення обсягу інвестицій і прогнозних грошових потоків з урахуванням вартості капіталу, який планується залучити для фінансування інвестицій.

А взагалі, вихідними компонентами інвестиційного планування є пошук і формування варіантів капіталовкладень, визначення відносних і абсолютних розмірів їх прибутоості, встановлення можливостей фінансування за рахунок різних джерел,

оцінювання надійності реалізації та можливості успіху того чи іншого варіанта інвестування. До вирішення таких складних, а інколи і нехарактерних для управлінського персоналу проблем доцільно залучати науково – консультаційні фірми або тимчасово наймати вчених – спеціалістів у цій галузі наукових і практичних знань. Правильність прийнятих науково – технічних рішень підтверджується благотворним впливом інвестицій на якість транспортних послуг, розширення їх асортименту, збільшенням прибутку підприємства.

Підприємство визначає обсяги і напрямки інвестування, обсяги розширення своєї діяльності, принципи і умови інвестування, лінію поведінки на ринку інвестицій у зв'язку з можливими змінами економічної ситуації в країні і регіонах.

Інвестиційна стратегія розробляється на основі сформованої інвестиційної політики підприємства, сутність і спрямованість якої полягає у виборі найбільш раціональних шляхів збереження і розширення виробничого потенціалу. Тому в якості її основоположних принципів слід виділити наступні:

- досягнення економічного, науково – технічного і соціального ефекту від інвестування;
- застосування для кожного об'єкта інвестування конкретних методів оцінки ефективності, за підсумками якої здійснення відбору до реалізації інвестиційних проектів, які забезпечують підприємству максимальну ефективність;
- отримання підприємством найбільшого прибутку на вкладений капітал;
- раціональне витрачання коштів на реалізацію безприбуткових проектів, тобто зниження витрат на досягнення науково – технічного, соціального або економічного ефекту;
- використання підприємством державної підтримки для підвищення ефективності інвестицій у форму бюджетних позик, гарантій Уряду і т.д.;
- забезпечення мінімізації інвестиційних ризиків, пов'язаних із реалізацією конкретних проектів. Вплив комерційних ризиків (будівельних, виробничих, транспортних та ін.) може бути оцінений через імовірність зміни очікуваної дохідності інвестиційних проектів і відповідне зниження їх ефективності. Такі ризики можуть бути знижені замовниками проектів і залученими інвесторами шляхом самострахування, тобто створення фінансових резервів, диверсифікації інвестиційного портфеля і комерційного страхування. Захист від некомерційних ризиків забезпечується шляхом надання гарантій Уряду і страхування інвестицій;
- забезпечення ліквідності інвестицій. Цього принципу слід дотримуватись в силу значних змін зовнішнього інвестиційного середовища, кон'юнктури транспортного ринку чи стратегії розвитку підприємства. З огляду на це по окремих об'єктах інвестування може суттєво знизитися дохідність, що спричинить негативний вплив на інвестиційну привабливість підприємства. Тому, враховуючи вплив цих негативних факторів, інколи доцільно прийняти рішення про своєчасний вихід із неефективних проектів і реінвестування вивільненого капіталу.

При розробці інвестиційної стратегії транспортного підприємства слід враховувати наступні фактори:

- фінансовий стан підприємства;
- технічний рівень виробництва;
- наявність у підприємства як власних фінансових ресурсів, так і можливості залучення позикових коштів у виді кредитів і займів;
- фінансові умови інвестування на ринку капіталу;
- комерційну і бюджетну ефективність інвестиційних проектів , які передбачається реалізовувати;

- умови страхування і одержання відповідних гарантій від некомерційних ризиків.

Успішна реалізація складових інвестиційної стратегії підприємства можлива за умови нарощення та підтримки інтелектуального потенціалу інвестиційної діяльності, стимулювання підвищення його творчої віддачі, формування господарського механізму, який зробив би процес упровадження науково – технічного прогресу життєво необхідним і вигідним.

Важливу роль у скороченні тривалості інвестиційного циклу та підвищення його ефективності відіграє інфраструктурна ланка. Із цих позицій слід зміцнити ремонтно–експлуатаційну базу транспортних підприємств, систему виробничо–технологічної комплектації, складське господарство та інші виробничі служби.

Значну увагу потрібно приділити розвитку соціально–побутової інфраструктури: будівництву житла, дитячих позашкільних заходів, клубів, санаторіїв–профілакторіїв. Усе це створить необхідні умови для стабілізації трудових колективів підприємств транспорту і підвищення ефективності їх праці.

Отже, виходячи із вищезазначеного інвестиційна стратегія транспортних підприємств є однією з найважливіших складових стратегічного управління підприємством і полягає у розробці системи заходів, взаємоузгоджених за часом, ресурсами і виконавцями, спрямованих на отримання прибутків через вкладення капіталів в найбільш перспективні, з погляду кон'юнктури ринку, напрямки діяльності підприємств транспорту.

Стратегічний розвиток інвестиційної діяльності у сфері транспорту має орієнтуватися на створення високоефективної соціально зорієнтованої і сприйнятливою до НТП економіки, забезпечення високої якості життя населення України, ефективну мотивацію до підприємницької діяльності. Утвердження позицій рівноправного партнерства у світовому економічному спілкуванні.

Список літератури

1. Инвестиционная стратегия // Ю.А. Корчагин. – М.: Ростер иД «Фенікс». -2006. – 316с.
2. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом. - К.: Лібра. – 2002. – 472с.
3. Правик Ю.М. Інвестиційний менеджмент: Навч. посібник. К.: Знання. – 2007.- 431с.
4. Хобта В.М. Управління інвестиціями: навчальний посібник. – Донецьк: ДонНТУ, 2005. – 394с.
5. Шершнева З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління: Навч. посібник. – К.: КНЕУ. – 1999. – 384с.

УДК 657:640.4

Н.В. Смірнова, ст. викл., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Облік в закладах ресторанного господарства обслуговуючого характеру

У статті проаналізовано нормативну базу та практичні підходи до порядку відображення в обліку діяльності закладів ресторанного господарства обслуговуючого типу, запропоновано методику адекватного відображення в обліку діяльності таких закладів відповідно до вимог національних П(С)БО
громадське харчування, класифікація закладів громадського харчування, методика обліку в обслуговуючих закладах громадського харчування

Харчування працюючих на підприємствах, в установах та організаціях забезпечують структурні підрозділи харчування. Своєю діяльністю вони забезпечують реалізацію різних функцій, що зумовлено спеціалізацією та типом підприємств і установ. Традиційно громадське харчування (ресторанне господарство) на промисловому підприємстві розглядається як обслуговуюче виробництво. Ми не заперечуємо цього твердження, але вважаємо, що в сучасних умовах структурні підрозділи харчування реалізують різні функції, а не лише обслуговуючу.

Особливості організації обліку на підприємствах громадського харчування є традиційним об'єктом дослідження. Зокрема, їм присвячені публікації Карпової В., Кучерак Д., Маскутова С, Разгонової Л, Самарченко О. тощо[1-4]. Проте, в працях цих фахівців не приділено уваги методології обліку діяльності структурних підрозділів харчування підприємств і установ.

Методичними рекомендаціями №157 [6] запропоновано методологію обліку у громадському харчуванні у відповідності до П(С)БО. На нашу думку, ці Методичні рекомендації не враховують організаційних особливостей різних типів закладів громадського харчування, а базуються лише на технологічних галузевих особливостях.

Предметом даного дослідження є діяльність закладів харчування обслуговуючого типу. Об'єктом дослідження виступає методика обліку діяльності обслуговуючих закладів харчування. Метою написання даної статті є обґрунтування принципових положень формування облікової моделі діяльності структурних підрозділів обслуговуючого типу у відповідності до вимог національних П(С)БО та функцій, що виконуються цими закладами.

Принциповим положенням побудови облікової моделі є функціональний підхід. Нами виокремлено функції, які мають бути покладені в основу формування облікової моделі:

- технологічно-обслуговуюча;
- виробничо-обслуговуюча;
- соціально-обслуговуюча (комерційна).

Схематично на рис. 1 представлено групування закладів громадського харчування відповідно функціям, розмірам та спеціалізації.

Технологічно-обслуговуючу функцію харчування ми пов'язуємо з обов'язковістю організації харчування працюючих відповідно з технологією і вимогами законодавства з охорони праці, що пов'язано з необхідністю організації спеціального харчування. Так, на підставі статей 9 та 10 Закону про охорону праці особи, зайняті на роботах з важкими та шкідливими умовами праці, а також на роботах, пов'язаних із

© Н.В. Смірнова. 2008

забрудненням або здійснюваних у несприятливих температурних умовах, безкоштовно забезпечуються, зокрема, лікувально-профілактичним харчуванням [7].

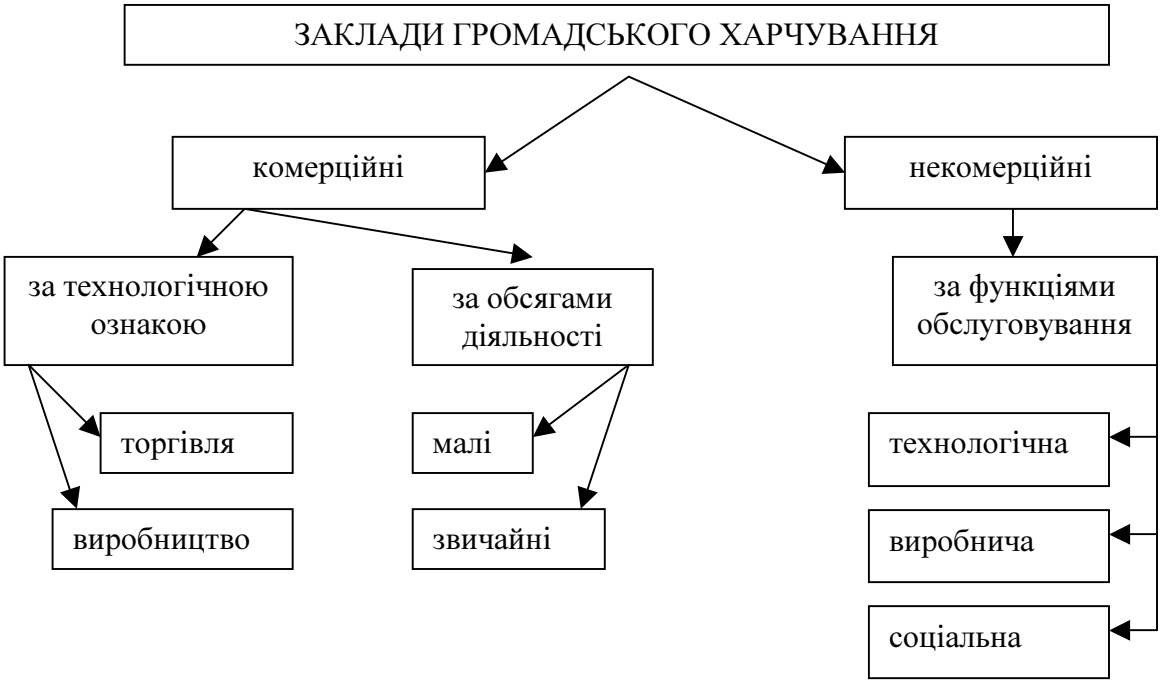


Рисунок 1 - Класифікація закладів громадського харчування

Організація харчування при виїзному характері роботи і неможливості альтернативного варіанту харчування працюючих реалізує виробничо-обслуговуючу функцію. Яскравим прикладом виробничо-обслуговуючої функції є харчування працівників на польових станах в період масових сільськогосподарських робіт, харчування будівельників при вахтовому методі роботи, забезпечення їжею працівників, що виконують геологорозвідувальні роботи.

Створенні закладом харчування додаткові умови для працівників підприємства реалізують соціально-обслуговуючу функцію.

Більш поширеною в практиці господарювання є ситуація, коли харчування працюючих забезпечується власним структурним підрозділом. У цьому випадку управлінські та економічні взаємовідносини між підприємством і структурним підрозділом є неоднозначними, що пов’язано з різним рівнем корпоративної культури та різноманітністю функцій, які покладаються на підрозділ адміністрацією підприємства.

В залежності від умов господарювання витрати, пов’язані з харчуванням працюючих, можуть або повністю покриватися за рахунок коштів працюючих (тоді переважають риси комерційної діяльності) або компенсуватись підприємством. Відповідно з різними варіантами організації витрати, пов’язані з функціонуванням громадського харчування, неоднозначно трактуються як виробничі або невиробничі. Тому на нашу думку, єдиної методики обліку витрат запропонувати неможливо.

У чистому вигляді жоден з варіантів покриття витрат не існує, і відповідно фінансування цих закладів можна трактувати як змішане (рис. 2).

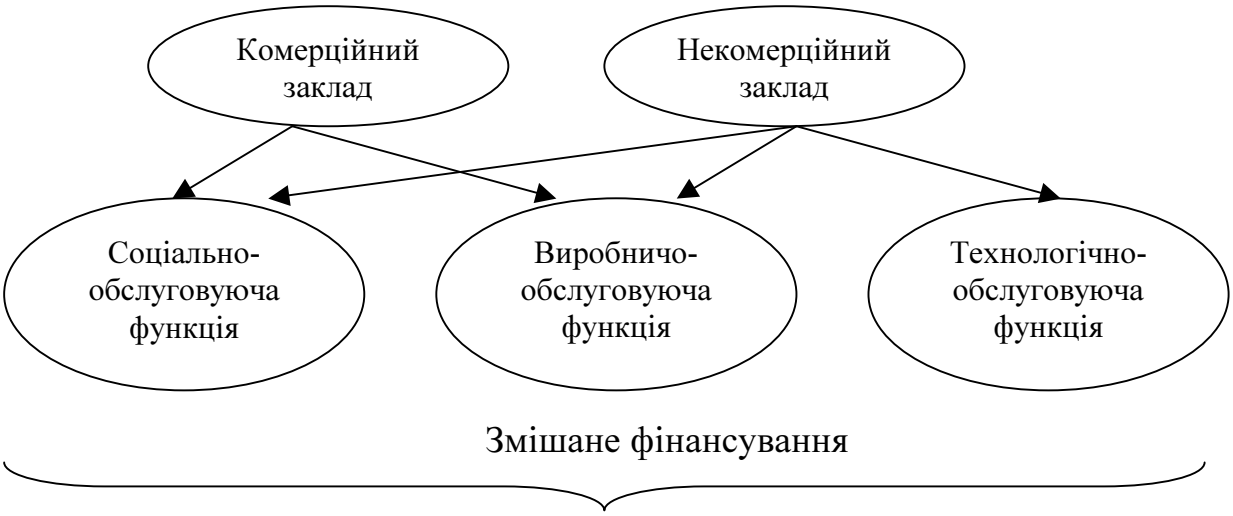


Рисунок 2 - Реалізація функцій харчування внутрішнім структурним підрозділом підприємства

Аналіз існуючого методичного забезпечення обліку у сфері ресторанного господарства (громадського харчування) дозволяє стверджувати, що у діючих Методичних рекомендаціях не передбачено варіанти адекватного відображення в обліку різних функцій харчування, до того ж у цьому документі не передбачено їх поєднання. В результаті дослідження підприємств регіону виявлено, що на практиці підприємства розробляють власні методичні підходи до відображення діяльності підрозділів харчування. При цьому, всі обстежені підприємства вважають необхідним дотримуватись підходів, викладених у Методичних рекомендаціях (які мають лише рекомендаційний характер). Проте, ці методичні рекомендації орієнтовані лише на комерційні заклади (облік запасів за цінами продажу, формування ціни реалізації на підставі даних калькуляційних карток тощо), тому вони не дозволяють розробити адекватну методику для обслуговуючих закладів харчування, метою діяльності яких є не отримання прибутку, а обслуговування основного виробництва за умови оптимізації витрат та рівня цін (в Господарському кодексі така діяльність відноситься до некомерційної).

Витрати структурних підрозділів громадського харчування в обліку групують у такому розрізі:

а) амортизація основних засобів загальногосподарського призначення;

б) амортизація будівель їдальні, складів;

в) витрати на: опалення; освітлення; водопостачання; водовідведення; інше утримання виробничих приміщень;

г) витрати на утримання, експлуатацію та ремонт основних засобів та необоротних активів загальногосподарського призначення;

д) витрати на обслуговування виробничого процесу;

е) витрати на оплату праці працівників їдальні і внески на загальнообов’язкове державне соціальне страхування.

ж) витрати на управління виробництвом громадського харчування.

Таке групування витрат унеможливлює функціональний підхід. З нашого погляду, всі витрати, які пов’язані з діяльністю громадського харчування, доцільно поділяти на такі групи: витрати спожитих продуктів, витрати з функціонуванням закладу і витрати на обслуговування виробничого процесу.

Оскільки процес харчування працівників передбачає попереднє виготовлення їжі, що має риси виробництва, то, з нашого погляду, для накопичення витрат та виходу

продукції цього виробництва є обґрунтованим використання рахунку 23 субрахунок «Їдальня». До цього субрахунку в залежності від прийнятої цінової політики можливим є відкриття аналітичних рахунків. Так, щонайменше необхідно відкрити такі аналітичні рахунки:

23…Їдальня/1 – спожиті продукти;

23…Їдальня/2 – витрати, пов'язані з функціонуванням закладу;

23…Їдальня/3 – витрати, пов'язані з обслуговуванням виробничого процесу.

Така аналітика пов'язана, по-перше, із змістом і характером зв'язку витрат з функціями харчування, а по-друге, з необхідністю врахування вимог податкового обліку. Розподіл витрат між субрахунками 23…Ї/2 та 23…Ї/3 залежить від цінової політики підприємства.

Оскільки з утриманням підрозділу громадського харчування незалежно від того здійснюється харчування працівників чи ні пов'язані певні витрати, то може бути прийнято рішення про відшкодування витрат, пов'язаних з функціонуванням закладу(рах. 23…Ї/2), за рахунок витрат підприємства. Конкретне джерело їх покриття залежить від наявності технологічної функції: якщо вона має місце, то ці витрати є витратами на виробництво основної продукції; якщо технологічна функція відсутня, то ці витрати є іншими витратами операційної діяльності.

Всі інші витрати є витратами, які пов'язані з обслуговуванням процесу приготування їжі. Вони мають розподілятись між всіма функціями харчування.

Крім того, може бути прийняте рішення про відшкодування працівниками підприємства в межах реалізації виробничо-обслуговуючої функції харчування лише вартості витрачених продуктів харчування, тоді всі інші витрати доцільно обліковувати на субрахунку 23…Ї/2 і відносити до інших витрат операційної діяльності (рах. 949).

Подальший облік та розподіл витрат по їдальні залежить від функції харчування, що реалізує підрозділ. З нашого погляду, витрати мають бути співставлені з конкретною функцією, оскільки джерела покриття витрат визначаються саме цим. Так, якщо реалізується технологічно-обслуговуюча функція, то джерелом покриття витрат є собівартість основної продукції (в частині загальновиробничих витрат), якщо соціально-обслуговуюча та виробничо-обслуговуюча функції - джерелом покриття витрат є виручка від реалізації готових страв, що вимагає визначення результату господарювання. Ми вважаємо, не зважаючи на те, що результат господарювання за виробничо-обслуговуючою та соціально-обслуговуючою функціями визначається за однаковими методичними підходами, він має формуватись відокремлено. Це пов'язано з особливостями реалізації функцій: якщо соціально-обслуговуюча функція передбачає лише організацію харчування працівників і по суті є чистою комерцією, то при реалізації виробничо-обслуговуючої функції рішенням адміністрації підприємства можуть бути запроваджені різні системи знижок. У цьому зв'язку необхідним є забезпечення по рахунках 90, 70 і 79 відповідної аналітики.

За економічним змістом вартість продуктів, витрачених при виготовленні готових страв, є витратами прямими, тому облік продуктів доцільно організувати за функціями харчування (шляхом введення додаткових реквізитів до первинних документів).

Витрати продуктів на приготування готових страв мають накопичуватись за кодуванням страв залежно від функції харчування у актах про реалізацію і відпуск виробів кухні та актах про продаж і відпуск виробів кухні. Таке кодування дає можливість сформувати довідки про витрати продуктів у розрізі груп споживачів (функцій харчування).

Віднесення витрат сировини на рахунки бухгалтерського обліку зумовлено саме функцією, яку реалізує харчування. Так, якщо розглядати продукти, витрачені на

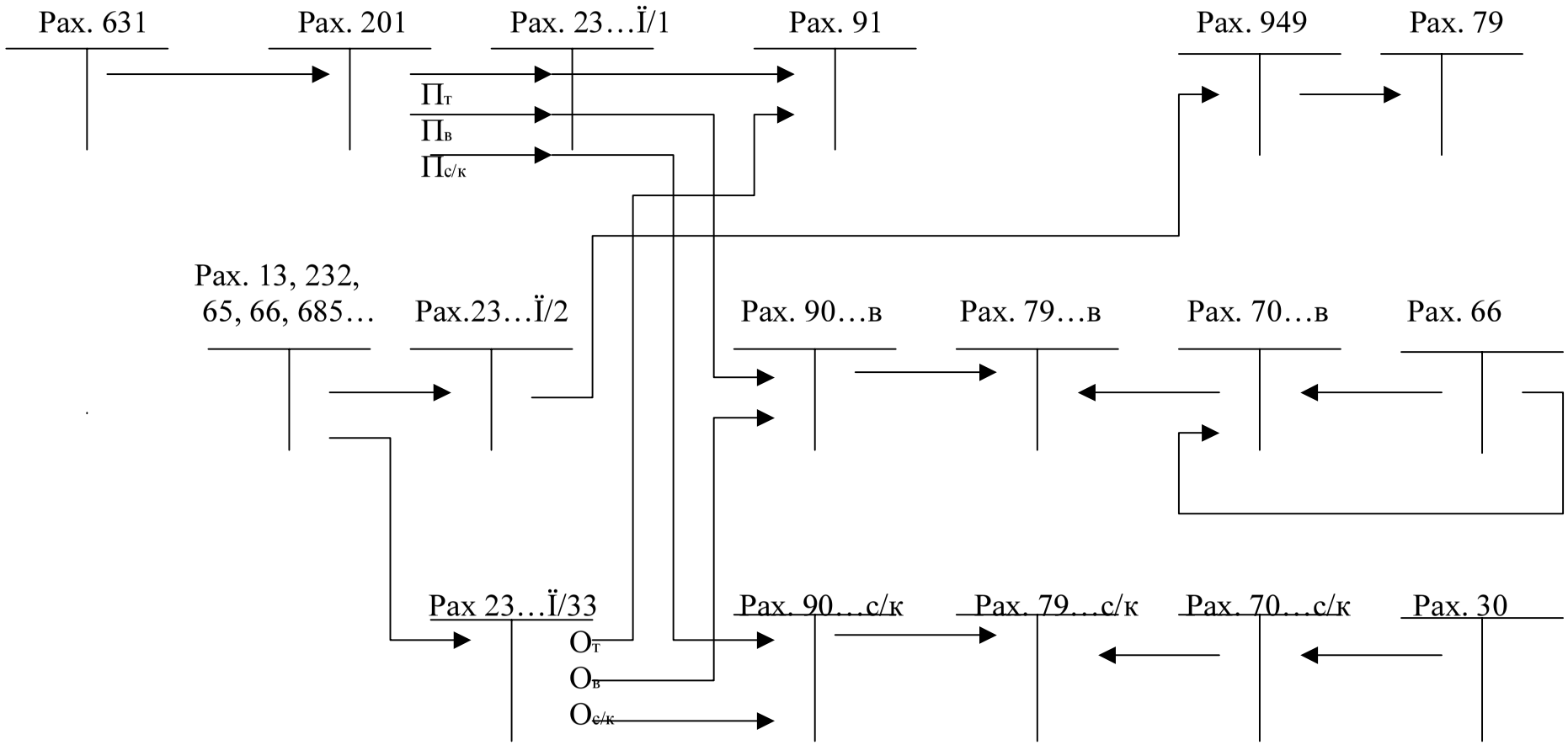


Рисунок 3 - Пропонована кореспонденція рахунків за умови оцінки продуктів за покупною вартістю

лікувально-профілактичне харчування, то їх необхідно віднести на рах 91. Вартість цих продуктів залежить від сировинного набору на одного працівника за меню спеціального харчування та фактичної кількості працівників за табелем обліку робочого часу. Крім того, в частині витрачання продуктів на лікувально-профілактичне харчування є необхідним забезпечити суворий контроль. Необхідно приділяти увагу чисельності та контингенту працюючих. Контроль має бути перманентним і здійснюватися внутрішньою контрольною службою підприємства.

В тому випадку, якщо має місце соціально-обслуговуюча або виробничо-обслуговуюча функція, то вартість продуктів відноситься на рах. 90 в залежності від того, скільки продуктів було витрачено на виготовлення страв, що були реалізовані за готівку або в рахунок заробітної плати.

Витрати, пов'язані з обслуговуванням виробничого процесу, можуть розподілятися на рах. 90 в частині комерційної та соціально-обслуговуючої функції, на рах. 91 – технологічно-обслуговуючої функції пропорційно вартості використаних продуктів.

Запропоновані методичні рекомендації схематично представлені рис. 3.

Таким чином, структурний підрозділ харчування на підприємствах може реалізовувати різні функції. Формування облікової моделі діяльності такого підрозділу має ґрунтуватись саме на функціональному підході.

Методичні рекомендації № 157 не враховують специфіки діяльності структурних підрозділів харчування: вони ґрунтуються на застосуванні при визначенні вартості спожитих страв оцінки продуктів, витрачених при виробництві цих страв, за продажними цінами, що не відповідає економічній сутності господарських процесів громадського харчування, що реалізує технологічно-обслуговуючу та соціально-обслуговуючу функцію. Застосування цих методичних підходів в обслуговуючих структурних підрозділах громадського харчування призводить до порушення базового принципу обліку «превалювання сутності над формою». В даному випадку дотримання підходів, викладених у Методичних рекомендаціях, призводить до того, що форма (підрозділ харчування) превалює над змістом (тим, які цей підрозділ реалізує функції).

Тому, нами запропоновано методику адекватного відображення в обліку діяльності закладів харчування обслуговуючого типу. На наш погляд, запропоновані методичні підходи більш повно відповідають вимогам Закону України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" та принципам національних стандартів бухгалтерського обліку, дають можливість забезпечити адекватне відображення повної, достовірної інформації про діяльність підрозділів харчування.

Наведені методичні підходи є можливим використовувати не лише в обслуговуючих закладах харчування, а й в інших обслуговуючих підприємствах (культурні, медичні).

Список літератури

1. Карпова В. Столовая в Украине: налоговая специфика. / «Бухгалтер», ноябрь (II) 2004 г.- № 42 (282). - С. 37.
2. Кучерак Д. Использование первичных документов в общественном питании / Главбух. - № 4 (158). – январь, 2002 г. – С. 33-49.
3. Маскутов С. Учет в общественном питании: есть ориентиры! / Вестник бухгалтера и аудитора Украины. - № 19. - октябрь, 2003 г. – С.7-9.
4. Разгонова Л. Витрати на утримання їдальні / Бухгалтерія. - № 33. – 16.08.04 р. – С. 78.
5. Самарченко О. Харчування працівників підприємства / Бухгалтерія. - № 28. – 12.07.04. – С. 32-33.
6. Методичні рекомендації щодо впровадження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку у сфері громадського харчування і побутових послуг, гармонізованих з міжнародними стандартами від 17.06.2003р. №157.
7. Закон України «Про охорону праці» № 2694- XII від 14.10.92 року.

УДК 334.012.64

О.С. Хачатурян, асп.
Кіровоградський національний технічний університет

Регіональні аспекти розвитку малого підприємництва в Україні на сучасному етапі

Проаналізовано стан і роль малого підприємництва в соціально-економічному розвитку регіонів. Наведені кількісні та якісні результати діяльності малих підприємств. Визначено головні чинники розвитку малого підприємництва в регіональному аспекті. Підкреслено провідне значення створення сприятливих умов для залучення в сферу малого підприємництва незайнятого населення.
мале підприємство, підприємництво, регіональна політика, зайнятість

Мале підприємництво відіграє особливо важливу роль у соціально-економічному розвитку регіонів. Воно є одним з найвагоміших чинників забезпечення економічного зростання в регіонах, підвищення зайнятості та рівня доходів населення та поповнення місцевих бюджетів [1].

Визначаючими в цій сфері є Закон України від 19 жовтня 2000 року №2063-III «Про державну підтримку малого підприємництва», Закон України від 21 грудня 2000 року №2157-III «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні», Закон України від 12 січня 2005 року №2322-IV «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо посилення правового захисту громадян та запровадження механізмів реалізації конституційних прав громадян на підприємницьку діяльність, особисту недоторканість, безпеку, повагу до гідності особи, правову допомогу, захист)», а також Укази Президента України від 3 липня 1998 року №727/98 «Про спрощену систему оподаткування, обміну та звітності суб'єктів малого підприємництва», від 23 липня 1998 року №817/98 «Про деякі заходи з дерегулювання підприємницької діяльності», від 12 травня 1998 року №456/98 «Про державну підтримку малого підприємництва», від 12 травня 2005 року №779/2005 «Про лібералізацію підприємницької діяльності та державну підтримку підприємництва», від 25 травня 2000 року №721/2000 «Питання Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва». Крім того, у Законі України «Про державну підтримку малого підприємництва» законодавчо визначені правові принципи державної підтримки суб'єктів малого підприємництва незалежно від форми власності та окреслена роль і місце програм розвитку малого підприємництва.

У розробку проблематики, пов'язаної з питанням розвитку малого підприємництва, значний внесок зробили представники сучасної вітчизняної науки О. Барановський, З. Варналій, Л. Воротіна, М. Долішній, С. Злупко, С. Мочерний, А. Немченко, Т. Немченко та інші.

Однак, ряд регіональних аспектів розвитку малого підприємництва, що стосуються його ефективного розвитку, залишаються в недостатній мірі дослідженими та висвітленими в економічній літературі.

Метою статті є проведення аналізу сучасних регіональних тенденцій розвитку малого підприємництва та розробка заходів, спрямованих на підвищення рівня зайнятості населення в даному секторі економіки.

Порівняння темпів приросту кількості малих підприємств за останні роки по кожному регіону окремо свідчить про те, що десять регіонів (37%) у 2006 році збільшили темпи приросту в порівнянні з досягнутими за попередні роки (Автономна

© О.С. Хачатурян. 2008

Республіка Крим, Львівська, Волинська, Дніпропетровська, Луганська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Сумська та Черкаська області). Інші 17 регіонів у 2006 році мають зниження своїх власних досягнень щодо темпів приросту кількості малих підприємств.

Позитивна тенденція до зростання кількості малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення спостерігається майже в усіх регіонах України, крім Донецької, Закарпатської, Луганської, Рівненської, Херсонської, Івано-Франківської областей і м. Севастополя. У середньому по Україні цей показник дорівнює 66 одиницям, що на три одиниці більше в порівнянні з 2005 роком. Проте це зростання зумовлене не тільки збільшенням кількості малих підприємств, але й скороченням чисельності наявного населення в Україні, що в 2006 році становило 283,5 тис. осіб.

Негативною тенденцією є те, що при загальному збільшенні кількості малих підприємств протягом останніх років спостерігається зменшення основних показників їх розвитку (табл. 1).

Таблиця 1– Основні показники розвитку малих підприємств

Роки	Кількість малих підприємств, одиниць	Кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	Середньорічна кількість зайнятих працівників на малих підприємствах, тис. осіб	Частка малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції, робіт, послуг
2000	217930	44	1730,4	8,1
2001	233607	48	1818,7	7,1
2002	253791	53	1932,1	6,7
2003	272741	57	2052,2	6,6
2004	283398	60	1978,8	5,3
2005	295109	63	1890,4	5,5
2006	307398	66	1816,6	4,8

Продовження таблиці 1

Роки	Середньорічна кількість найманих працівників на малих підприємствах, тис. осіб	Частка найманих працівників на малих підприємствах у загальній кількості найманих працівників на підприємствах – суб’єктах підприємництва	Середня кількість зайнятих працівників на одному малому підприємстві, осіб
2000	1709,8	15,1	7,94
2001	1807,6	17,1	7,79
2002	1918,5	18,9	7,61
2003	2034,2	20,9	7,52
2004	1928,0	20,2	6,98
2005	1834,2	19,6	6,41
2006	1746,0	19,0	5,91

Динаміка чисельності малих підприємств в Україні свідчить про уповільнення розвитку сектору малого бізнесу, а в порівнянні з країнами ЄС вона явно недостатня. Так, на 1000 українців припадає 6 одиниць малих підприємств, тоді як у країнах-членах ЄС – не менше 30.

Частка малих підприємств у 2006р. в Україні в загальній кількості підприємств по країні складає 85,3%. За цим показником нашу країну можна порівняти з часткою мікропідприємств у країнах ЄС, де вони складають біля 90% від загального числа підприємств.

Незважаючи на значні кількісні переваги в чисельності, малі підприємства ще не повною мірою виконують відведеної їм ролі провідного сектора ринкової економіки. Про це свідчить порівняння основних економічних показників господарської діяльності в 2006 році малих підприємств з великими та середніми.

Повільно зменшується і без того надто незначна питома вага обсягів реалізованої продукції (робіт, послуг) малими підприємствами в загальному обсязі по економіці України: 4,8% - частка малих підприємств (тоді як у країнах-членів ЄС – до 63-67%), 26,6% - великих і 68,6% - середніх за 2006 рік.

Середньомісячна заробітна плата одного найманого працівника на малому підприємстві в 2006 році становила 545,63 грн., на середньому підприємстві – 898,53 грн. (у 1,65 рази більше) та на великому підприємстві – 1379,87 грн. (у 2,53 рази більше).

Фінансовий результат від діяльності малих підприємств на протязі 2001-2006 років має збитковий характер, тоді як на великих і середніх підприємствах у цілому маємо прибуткове сальдо.

Серед великої кількості факторів, які негативно впливають на конкурентоспроможність підприємств, особливо вирізняються три, а саме: інвестиційний клімат є далеким від того рівня, що потрібен для швидкої модернізації економіки; ринкові інституції (інфраструктура підтримки) є здебільшого слабкими, оскільки зруйновані традиційні зв'язки між дослідницькими установами та виробництвом; головні супровідні галузі, зокрема фінансовий сектор і інформаційно-комунікаційна технологія, поки що не змогли відіграти свою посередницьку та супровідну роль у сприянні інноваційній діяльності та інвестиціям.

Законом України «Про стимулювання розвитку регіонів» (ст. 7) з метою стимулювання розвитку депресивних територій передбачено вжиття конкретних державних заходів, серед яких надання державної підтримки, у тому числі фінансової, малим підприємствам, сприяння формуванню об'єктів інфраструктури розвитку підприємництва, таких як бізнес-центри, бізнес-інкубатори, інноваційні та консалтингові центри, венчурні фонди тощо, а також сприяння зайнятості населення.

Не зважаючи на стабільне щорічне збільшення кількості малих підприємств, показники, що характеризують зайнятість населення в секторі малого підприємництва, починаючи з 2003 року мають стійку тенденцію до зниження.

Так, у 2006 році в порівнянні з 2005 роком відбулося зменшення на малих підприємствах середньорічної кількості зайнятих працівників на 11,32%, середньорічної кількості найманих працівників – на 14,17%, частки найманих працівників у загальній кількості найманих працівників на підприємствах – суб'єктах підприємництва – на 9,09%, середньої кількості зайнятих працівників на одному малому підприємстві – на 21,41%.

Наведені дані щодо суттєвого зниження рівня зайнятості населення на малих підприємствах свідчать про незадовільний стан розвитку малого підприємництва, що є результатом недостатньо ефективної державної та регіональної політики сприяння розвитку малого підприємництва. Скорочення чисельності зайнятих у малому підприємництві викликане недовірою та упередженим ставленням до даного сегменту економіки країни з боку як потенційних підприємців, так і потенційних найманих працівників малих підприємств, а також невпевненістю у стабільному майбутньому малих підприємств як їх працівників, так і власників і засновників малих підприємств, що виражається у небажанні розширювати сфери діяльності, впроваджувати інновації, залучати інвестиції та створювати нові робочі місця.

Негативні тенденції у сфері зайнятості на малих підприємствах також безпосередньо пов'язані з низькою матеріальною забезпеченістю працівників малих

підприємств, відсутністю на малих підприємствах чітко діючої системи підвищення кваліфікації, підготовки та перепідготовки працівників і їх соціального захисту, невідповідними умовами праці та існуючим на малих підприємствах моральним, психологічним і етичним кліматом.

Таким чином, можна зазначити, що не дивлячись на деякі успіхи в розвитку малого підприємництва в цілому по Україні, загальний рівень сектору ще недостатній з точки зору вимог раціональної ринкової економіки держави, й вимагає подальшої підтримки держави в законодавчому та економічному плані з метою скорішої інтеграції до Європейського Союзу та підвищення добробуту населення через розвиток приватної ініціативи.

На сьогодні головними чинниками розвитку малого підприємництва в регіональному аспекті є відповідні нормативно-правове поле та інституційно-інфраструктурна база в регіонах. Успішний подальший розвиток малого підприємництва вимагає формування та здійснення відповідної ефективної та гнучкої регіональної політики, котру необхідно розглядати як один з найбільш пріоритетних напрямів діяльності місцевих органів влади щодо забезпечення динамічного соціально-економічного розвитку територій. Важливість врахування регіональних особливостей при виробленні політики підтримки підприємництва пов'язана з тим, що воно переважно зорієнтоване на місцеві ринки, а також допомагає задіяти підприємницький потенціал як вагомий ресурс регіонального розвитку. При цьому слід усвідомлювати, що регіональна політика розвитку підприємництва передбачає чітко опрацьовану в законодавчому аспекті практичну діяльність центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування в усіх регіонах країни, спрямовану на створення необхідного комплексу соціальних, економічних, науково-технологічних, морально-психологічних умов розвитку підприємництва.

Взаємодія місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування з підприємцями має забезпечуватися шляхом сприяння формуванню громадських колегій і координаційних рад з питань розвитку малого підприємництва та залучення до участі в формуванні та реалізації державної політики регіональних і галузевих об'єднань підприємців.

Головним інструментом державної політики підтримки малого підприємництва на місцях виступають регіональні програми розвитку малого підприємництва.

Регіональні програми спрямовуються на комплексне вирішення питань розвитку та підтримки малого підприємництва в межах повноважень місцевих органів влади, а саме: вдосконалення нормативно-правової бази; зменшення податкового тиску насамперед на підприємства, що здійснюють свою діяльність у сфері виробництва та науки; впровадження системи фінансово-кредитної та ресурсної підтримки суб'єктів малого підприємництва, в тому числі створення регіональних гарантійно-кредитних установ, фондів сприяння розвитку малого підприємництва; сприяння розвитку інфраструктури підтримки малого підприємництва.

Досвід реалізації регіональних програм впродовж 2006 року дає можливість виявити головні перешкоди в розвитку підприємництва на регіональному рівні та визначити найбільш продуктивні напрями діяльності регіональних органів влади з формування сприятливого підприємницького клімату на відповідних територіях [2, 3]. До таких напрямів належить:

– фінансово-кредитна інвестиційна підтримка;
– фінансове забезпечення регіональних програм;
– впорядкування нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності;
– стимулювання розвитку малого підприємництва на місцевому рівні;

– ресурсне забезпечення;

– удосконалення інфраструктури підтримки малого підприємництва;

– соціально-спрямовані заходи та підготовка кадрів для підприємництва.

Таким чином, виходячи з потреб сьогодення підтримка малого підприємництва на місцях, на нашу думку, має розглядатись під кутом створення сприятливих умов для залучення в цю сферу незайнятого населення, що може бути забезпечено (при наявності економічного росту як на макро-, так і на мікроекономічному рівні) реалізацією конкретних соціально спрямованих заходів, які впливають на ефективність зайнятості в сфері малого підприємництва:

- створення державою умов для росту зайнятості в сфері малого підприємництва;
- розвиток мотивації до накопичення в зайнятих у сфері малого підприємництва;
- державна та регіональна підтримка зі створення союзів, асоціацій підприємців на основі спільних інтересів, з їх лобіювання на різних рівнях влади, з обміну досвідом, зі створення нового продукту;
- регіональне вирівнювання умов розвитку зайнятості в сфері малого підприємництва;
- зростання інвестиційної привабливості малого підприємництва;
- удосконалення законодавства про мале підприємництво; виокремлення напрямів і розробка конкретних рекомендацій з підвищення ефективності зайнятості в сфері малого підприємництва.

Список літератури

1. Концепція державної регіональної політики: Указ Президента України, 25 травня 2001 року.
2. www.dkrp.gov.ua – Узагальнений звіт про виконання заходів регіональних програм розвитку малого підприємництва на 2005-2006 роки (за 2005 рік).
3. www.dkrp.gov.ua – Експрес-довідка про хід виконання заходів регіональних програм розвитку малого підприємництва на 2005-2006 роки (за результатами 9 місяців 2006 року).

Проанализировано состояние и роль малого предпринимательства в социально-экономическом развитии регионов. Приведены количественные и качественные результаты деятельности малых предприятий. Определенно главные факторы развития малого предпринимательства в региональном аспекте. Подчеркнуто ведущее значение создания благоприятных условий для привлечения в сферу малого предпринимательства незанятого населения.

Consisting and role of small enterprise is analyzed of socio-economic development of regions. The quantitative and high-quality results of activity of small enterprises are resulted. Certainly main factors of development of small enterprise in a regional aspect. Underlined leading value of creation of favorable terms for bringing in the sphere of small enterprise of unoccupied population.

УДК 331.101.26

Д.С. Насипайко, ас.
Кіровоградський національний технічний університет

Оцінка основних факторів відтворення людського капіталу (регіональний аспект)

В статті розглядаються основні фактори відтворення людського капіталу в сучасних умовах. Встановлено, що сукупний людський капітал населення країни звужується.
людський капітал, фактори відтворення людського капіталу

Людський капітал буде продуктивнішим за умови постійного розвитку людських здібностей, що залежить від реформ держави і суспільного виробництва. На відтворення людського капіталу впливають соціально-демографічні, екологічні, освітні та інші фактори. Демографічні та екологічні фактори мають безпосереднє відношення до такої галузі суспільного життя як охорона здоров'я. Стан здоров'я є важливим соціальним фактором відтворення людського капіталу, який формується під впливом життя окремої людини і соціально-економічного розвитку країни взагалі. Треба розуміти, що розвиток країни залежить і від освіти населення; будь-яку відсталість можна подолати, потрібно лише постійно підвищувати його кваліфікацію. Серйозною проблемою є деградація людського капіталу. Саме у цьому контексті і слід розглядати актуальність відтворення людського капіталу.

Дана проблематика висвітлена у теоріях Г. Беккера, Дж. К. Гелбрейта, Дж.Кларка, К. Маркса, А. Маршалла, Я. Мінсера, Д. Рікардо, П. Самуельсона, А. Сміта, Т. Шульца та інших вчених. Щодо українських авторів, то в цьому відношенні слід відзначити роботи О. Амоші, С. Архієреєва, С. Бандура, Д. Богині, І. Бондаря, О.Бородіної, О. Власюка, В. Геєца, І. Гнибіденка, Н. Голікової, О. Головінова, О.Грішнової, Б. Данілішина, М. Долішнього, Г. Євтушенко, Т. Заяць, С. Злупка, А.Колота, Ю. Краснова, В. Куценко, О. Левченка, Е. Лібанової, В. Мандибури, С.Мочерного, О. Новікової, В. Онікієнка, С. Пірожкова, А. Покритана, В. Приймака, Л.Семіва, М. Семикіної, М. Соколіка, І. Сороки, В. Стешенко, Г. Тарасенка, С.Тютюнникової, А. Чухна, Л. Шаульської, Л. Шевчук та інших.

Більш детального розгляду потребують аспекти комплексної оцінки факторів формування людського капіталу та регіональні проблеми його відтворення.

Мета статті: розглянути тенденції соціального розвитку з урахуванням регіональних аспектів та розробити заходи щодо відтворення людського капіталу.

Сформований поколіннями людський капітал є базовим елементом національного багатства. Внаслідок істотного перевищення показників смертності над показниками народжуваності в Україні сформувалась досить висока смертність населення. Середня тривалість життя в Україні жінок – приблизно 73,5 років, чоловіків – 67 років [1, с. 2]. За цим показником ми посідаємо передостаннє місце серед країн Європи, випереджаючи лише Росію. Це висновки Інституту демографії й соціальних досліджень НАН України. В 2006 р. у середньому за добу в Кіровоградській області народжувалося 25,2 осіб, помирало 49,3 осіб. Загальна кількість народжених у 2006 р. становила 9,2 осіб на 1000 населення. Чисельність померлих була 18 осіб на 1000 населення, в тому числі в міських поселеннях – 16 осіб, в сільській місцевості – 21,2 особи [3, с. 337]. Структура смертності населення за основними причинами наведена на рис. 1.

© Д.С. Насипайко. 2008

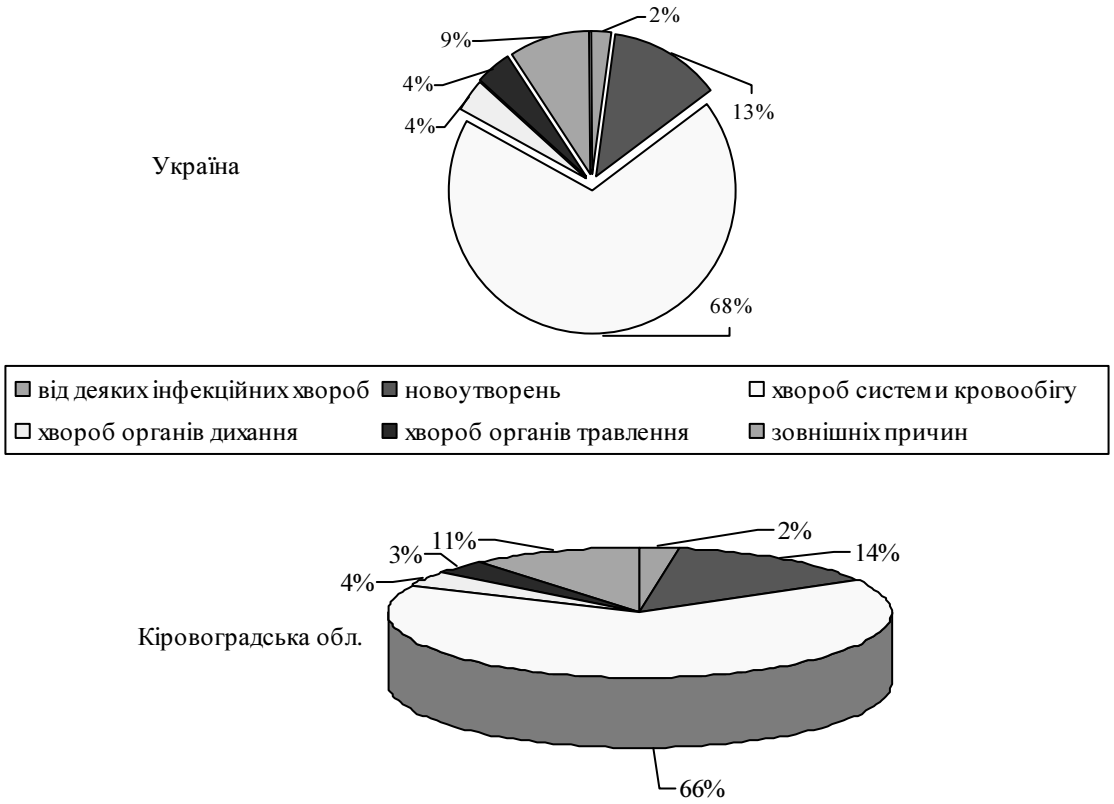


Рисунок 1 – Смертність населення за основними причинами [3, с. 340]

В Кіровоградській області коефіцієнт дитячої смертності в 2008 р. склав 14,79 випадків на 1000 новонароджених. Серед причин таких високих показників дитячої смертності – збільшення вроджених вад розвитку немовлят. Порушення нормального перебігу процесів природного відтворення в Україні обумовило демографічно стару структуру населення з високою питомою вагою осіб у віці 70 років і старше і невисокою часткою дітей. У 2007 році в Кіровограді питома вага населення віком до 35 років складала 45 %. Тобто у міста є перспектива.

Зменшення людського капіталу населення України пов’язують сьогодні не стільки з процесами депопуляції нації, скільки з істотним погіршенням якісних характеристик відтворення населення, насамперед, його здоров'я. Частка померлих у передпенсійному віці становить 50 % чоловіків і 36 % жінок. Таке становище викликане, в першу чергу, забрудненнями навколишнього природного середовища та численними порушеннями законодавства про охорону довкілля.

Здоров'я населення залежить також від рівня споживання продуктів харчування. Споживча ситуація в Кіровоградській області характеризується низькими обсягами споживання м’ясо-молочних продуктів і яєць. Це зумовлює погіршення загального стану здоров'я та поширення епідемії туберкульозу. В 2006 р. кількість хворих в Кіровоградській області на активний туберкульоз становила 1203 особи, а найвищий показник по економічному району спостерігався в Дніпропетровській області – 3412 осіб. Але необхідно зазначити, що з розрахунку на 100 тис. населення захворюваність складала: в Кіровоградській області – 114,2 особи, в Дніпропетровській – 99,4, в Запорізькій обл. – 90,1, по Україні – 83,4 особи [3, с.464]. Щодня в Кіровоградській області реєструється 3 нових випадки захворювання на туберкульоз, а один хворий помирає. Щорічне зростання кількості хворих в Кіровоградській області складає близько 10 %. За рік туберкульоз забирає життя близько 350 чоловік.

В області спостерігається омолодження вікової структури хворих: найчисельніша вікова категорія – особи 25-35 років. Значну небезпеку щодо поширення туберкульозу несуть установи виконання покарань, із яких звільняються сотні хворих на активні форми туберкульозу. У виправних колоніях Кіровоградської області виявлено близько тисячі хворих на туберкульоз. Майже 76 % дітей у віці до 14-ти років, які проживають на території Кіровоградщини, є інфікованими, тобто належать до групи ризику, оскільки хвороба може розвинутись у подальшому. В сучасних умовах підвищення рівня захворюваності населення на туберкульоз відображається на погіршенні стану здоров'я, що є основною причиною значного зростання смертності та зменшення людського капіталу.

На парламентських слуханнях «Онкологічні захворювання в Україні. Проблеми і шляхи їх подолання» Кіровоградщина була визнана регіоном із максимальним рівнем захворюваності та смертності від онкології. В Кіровоградській області на рак хворіє 429 осіб на 100 тис. населення, в кожній другій родині є онкологічна хвора людина. Щороку по обласному центру спостерігається збільшення онкозахворювань на 3 %. Відносно невелике значення показника захворюваності на новоутворення спостерігається у Дніпропетровській обл. – 360. За даними Кіровоградського обласного онкодиспансеру станом на 1 червня 2008 р. на обліку перебувало 20 тис. онкохворих. Випереджає інших область й за темпами зростання захворюваності. Найбільша питома вага серед усіх онкозахворювань належить злоякісним новоутворенням легенів (13,2%).

Загалом же кожен третій онкохворий помирає раніше, ніж за рік виявлення хвороби. Невипадково ж найпоширенішою хворобою шахтарів є злоякісні новоутворення легенів – радіаційні часточки, що потрапляють до легень, є особливо небезпечними, бо через інгаляцію люди отримують до 80 % дози опромінення. В Кіровоградській області у 2006 р. від хвороб органів дихання померло більше 500 осіб. Звісно, на такий рівень смертності вплинула підвищена концентрація радону у місцевості. Але й паління прискорює руйнівні процеси в організмі людини. За результатами вибіркового опитування кожен четвертий житель Кіровоградської області є залежним від тютюнопаління. Статистика свідчить, що більше третини з них випалюють до 20 сигарет за добу.

Зростає й кількість інфікованих на СНІД в Кіровоградській області (за перше півріччя 2007 р. інфіковано 127 осіб, 31 особа вже захворіла). А у 2006 р. за цей же період таких було на 10 менше. Усіх ВІЛ-інфікованих в області – 867, приріст становить 14 %. Причому 122 дитини протягом першого півріччя 2007 р. народилися від ВІЛ-інфікованих матерів. Вперше ВІЛ-інфекцію на Кіровоградщині було зафіксовано у 1993 р. Високі показники захворюваності населення України на новоутворення та порушення імунного механізму свідчать про низьку якість середовища його життєдіяльності, що не сприяє відтворенню людського капіталу.

Глобалізація процесів погіршення якості природного середовища життєдіяльності людини посилює актуальність медико-соціального аспекту перспективної стратегії природокористування. У США, наприклад, витрати американців на медичні послуги становили у 2000 р. понад 1,3 трлн. дол. США, або 13 % ВВП. У середньому кожен американець витрачав на збереження і зміцнення свого здоров'я близько 4,6 тис. дол. США в рік. Частка держави в забезпеченні медичними послугами населення США сягає 45 % або 589 млрд. дол. США, а частка приватних витрат – 55 %, або 772 млрд. дол. США [2, с.95-96]. Громадське здоров'я безпосередньо визначається наявним станом системи охорони здоров'я, що повинна забезпечувати доступність медичної допомоги та її належну якість. В Україні близько 70 % хірургів і терапевтів пенсійного або передпенсійного віку, яким немає заміни. До речі, це стосується не лише медичного персоналу, а всього населення.

Провідною характеристикою якості взаємовідносин людського суспільства і довкілля є стан здоров'я населення. Людина повинна активно позбавлятися не лише хвороб, а й електромагнітного смогу. Придніпровський економічний район характеризується виснаженням водних та інших природних ресурсів. Низька якість природного й антропогенного середовища життєдіяльності здійснює негативний вплив на стан здоров'я населення, що реалізується і в процесі відтворення людського капіталу. Така ситуація створює передумови для розвитку захворювань, впливаючи на організм у різних комбінаціях та малих концентраціях впродовж доволі тривалого часу. Надмірність техногенного навантаження на довкілля, низький рівень природно-техногенної безпеки пов’язані з недосконалою стратегією господарювання.

На території Кіровоградщини більша кількість підземної води надходить з відхиленням від стандарту – містить у надлишку сухий залишок, залізо, марганець, нітрати та аміачні сполуки. В області функціонує дуже забруднена річка Інгул. Жителі прилеглих до річки Інгул кварталів м. Кіровограда навіть не підозрюють, у якій небезпеці перебувають внаслідок повного зношення греблі та шлюзів, які стримують понад 3 млрд. кубометрів води, накопиченій у водосховищі. Якщо вода прорве греблю, то некерований потік стрімко понесеться по руслу Інгулу, вийде за його межі та буде руйнувати усе на своєму шляху. Наслідки можуть бути набагато гіршими, ніж ті, що завдала повінь 1980 року.

Річка Інгул сприяє виникненню епідемічних захворювань в Кіровоградській області. Якість води є жахливою, з масою небезпечних мікроорганізмів, яєць глистів тощо. Одним з показників забруднення води в річці є те, що іноді спливає на поверхню мертва риба з ознаками задухи. Основними забруднювачами води є хімічні речовини, якими обробляють землю і які змиваються дощами в річку, а також скидання забруднених зворотних вод. Відповідно забруднюються і підземні води, результатом чого є те, що вода в криницях Кіровоградської області за своєю якістю не відповідає стандартам, тобто пити її не можна. Статистика констатує, що 60-70% сільського населення області і 10-15% міського населення споживають колодязну воду. Найяскравішими прикладами забруднення підземних джерел є: м. Новомиргород – місто без очисних споруд, м. Новоархангельськ, в якому відсутня каналізація.

Від отруєння нітратами у Вільшанському районі Кіровоградської області в 2007р. померло три особи. Хімічні сполуки до організму потрапляють під час вживання води з місцевого колодязя. Нітрати викликають захворювання, що й призводять до смерті. Аналіз води криничних джерел свідчить про те, що близько 30 % досліджених проб не відповідають гігієнічним нормативам за вмістом нітратів –перевищення норми коливається від півтора до чотирьох разів. Забруднення колодязної води нітратами – це в основному наслідки необдуманого використання мінеральних добрив у сільському господарстві. Високий рівень хімізації сільськогосподарського виробництва слугує фактором вагомого негативного впливу на геном людини і відповідно на людський капітал.

Потенційну небезпеку зараження питної водопровідної води несуть дощі та зливи. Бо, потрапляючи із поверхні в ґрунт, дощова вода разом із шкідливими домішками та мікроорганізмами може запросто всмоктатися через діряві труби до водопровідної мережі. Велику загрозу для здоров'я становить радон, який розчиняється у колодязній та джерельній воді. При відкачуванні підземної води в породі утворюються порожнини, які швидко заповнює радіоактивний газ. Він добре розчиняється у воді і разом з нею розповсюджується на великі відстані. При вживанні такої води радон через травну і дихальну системи та шкіру всмоктується в кров. Причому інгаляційний спосіб впливу газу, коли люди вдихають випаровування радону з води, вважається найбільш небезпечним.

Забруднення атмосферного повітря спричиняє зростання показників захворюваності й смертності від хвороб органів дихання, що також викликає зменшення людського капіталу. В Кіровоградській області нагромаджено величезну кількість промислових токсичних відходів. На полігоні в районі станції Можарове біля Кіровограда накопичилося близько 1500 тон відходів, у тому числі ціаніди, оксиди міді, кадмію, хрому, нікелю тощо. Забруднення розповсюджується завдяки тому, що ємності, в яких законсервовано дані відходи, розгерметизувалися через пошкодження металу корозією.

Великою проблемою м. Кіровограда є заміське сміттєзвалище, яке існує десь з 50-х років минулого сторіччя. Десятки тон шкідливих речовин загрожують жителям небезпечними інфекційними хворобами. В області зафіксовано 443 сміттєзвалища, з яких лише 7 об'єктів є санкціонованими. Деякі звалища використовуються по 10-15 років, а найстарішому (на виїзді з м. Кіровограда) – вже 40 років. За десять останніх років одне несанкціоноване сміттєзвалище побутових відходів розрослося до площі у 3 гектари, інше – у 3 тис. кв. м. Довкіллю завдано збитків на загальну суму у 3,6 млн. грн. Влітку через велику спеку та безгосподарність місцевих чиновників м. Кіровоград знаходиться на межі екологічної катастрофи – звалище тліє, а часом і просто горить. Люди, що проживають поблизу, стверджують, що мало не кожен другий малюк страждає на легеневі хвороби – аж до бронхіальної астми.

Чимало будівель і доріг у м. Кіровограді несуть не меншу загрозу, ніж сміттєзвалище. Справа у тім, що для їх будівництва часом використовували радіоактивний щебінь з шахтних відвалів. Через це будинки та дороги місцями „фонять". За офіційними показниками 58 сімей проживають у будинках з підвищеним рівнем радону. Увесь цей час забруднюється навколишнє середовище, що негативно впливає на здоров'я населення і ставить під загрозу життя. Крім того, викиди шкідливих речовин напружують ресурсно-екологічну ситуацію. Особливо високий рівень викидів в Кіровоградській області спостерігається в Кіровограді, Голованівському, Світловодському і Компаніївському районах.

Періодично за порушення вимог природоохоронного законодавства призупиняють виробництво на підприємствах Кіровоградської області. Так, екологи заборонили виробничу діяльність на птахофабриці у Новомиргородському районі, в Ульяновському районі та підприємствам у м. Кіровограді. Причина – відсутність належних дозволів і документації. Як позитив в оздоровленні навколишнього природного середовища у першому півріччі 2007 р. можна відзначити, що призупинено діяльність 18 підприємств.

За даними головного управління статистики в Кіровоградській області, протягом першого півріччя 2008 р. підприємствами було викинуто в атмосферу 7,1 тис. т забруднювальних речовин. Це на 38 % менше, ніж у відповідному періоді 2007 р. Причина зменшення викидів - у згортанні обсягів виробництва місцевими підприємствами.

У результаті виникає замкнене коло: особливого екологічного статусу Кіровоград не має, бо наскільки він забруднений невідомо, а грошей на дослідження також не дають, бо особливого статусу немає. Отже, екологічна ситуація в Кіровоградській області представляє собою загрозу для здоров'я жителів та не сприяє розвитку людського капіталу. На здоров'я мешканців України здійснюється негативний вплив, в першу чергу, навколишнього природного середовища. Чисельність населення поступово зменшується.

Придніпровський економічний район має потужний науково-технічний, трудовий та освітній потенціал. Статус освітньої складової людського капіталу важко переоцінити. Саме освіта створює надійний фундамент для існування і зростання

людського капіталу. Чим більше є показник ресурсів, що направляються на розвиток цієї галузі, тим вище рівень загальної освіти у розвинених країнах. З початку 90-х років, як свідчить статистика, різко зменшилось фінансування освітньої сфери. Не відповідає світовим стандартам частка ВВП, яка витрачається на освіту. Так, у США протягом 70 – 80-х років XX ст. витрати на освіту становили до 9 % ВВП. В Україні цей показник у 2001 р. дорівнював приблизно 5,5 %. Тільки на вищу й середню освіту у США витрачалося 646,8 млрд. дол. США, а в Україні на освіту в цілому – 9557,1 млн. грн., або 1,8 млрд. дол. США за офіційним курсом НБУ [2, с. 98]. Коли взяти до уваги рівень зростання ВВП, то в США він становив у 2006 р. лише 3,3 %, а в Україні – 7,1 %, але в США він вимірювався в трильйонах доларів США [3, с. 538-539].

Зростання економіки в країні передбачає орієнтацію на вирішення проблем освіти і науки. Завдяки збереженому та розвиненому науково-технічному потенціалу, підвищенню ефективності роботи освітніх працівників є можливість відтворення людського капіталу. Динаміка неухильного зростання кількості учнів обумовлена зростанням народжуваності у 2003-2008 рр. Чисельність учнів вище середнього рівня спостерігалась: в початковій освіті – з 2005 р. (що обумовлено поступовим збільшенням народжуваності), в загальній – до 2005 р. (що обумовлено соціально-економічною та демографічною кризою 1998-2001 рр.), в професійно-технічній – до 2006 р. (що обумовлено суспільно-політичною кризою у 1989-1992 рр., а також поступовим зниженням ефективності системи освіти), у вищій – в 2003 і 2005 рр. (що частково обумовлено більшим порівняно з попередніми роками зростанням доходів населення [3, с. 389]).

Що стосується початкової освіти, то у 2006 р. в дошкільних закладах Кіровоградської області перебувало 24,9 тис. дітей, що на 900 осіб (3,6 %) більше, ніж у 2005 р. У територіальному розрізі таке збільшення вирізняється в Дніпропетровській області (5 %), Запорізькій (3,8 %). [3, с. 434]. За ініціативою Кіровоградського міського управління освіти у 2007 р. дошкільнят порахували і закріпили за дитячими садками за місцем проживання. Це нібито дозволило спланувати роботу дитсадків, потреба в яких щороку зростає.

На початок 2006-2007 н.р. в Кіровоградській області навчалося 118 тис. учнів, що менше попереднього року на 7 тис. (5,6 %). По Придніпровському економічному району таке зменшення становило: в Дніпропетровській обл. 6,1 %, в Запорізькій обл. 5,4 % (при середньому показникові в Україні 5,2 %) [3, с. 439]. Оскільки кожного року в Кіровоградській області стає на 170 класів менше, то педагоги у розпачі. У 2007 р. підручниками учні були забезпечені на 76,6 %. Обласна програма „Шкільний автобус” у 2008 р. не виконується. Закуплено лише 46 автобусів, а не вистачає ще 170. Тож більшість учнів ходять пішки до шкіл на великі відстані.

У розвитку освіти можна виділити низку позитивних тенденцій – запроваджено 12-бальну систему оцінювання знань і 12-річне навчання. У 2008 р. всі випускники шкіл пройшли через процедуру зовнішнього оцінювання знань, або як її ще називають – зовнішнього тестування. Така система оцінювання знань, з одного боку, відкриває прямий шлях до визнання дипломів наших вузів в інших країнах світу та нові перспективи для випускників українських навчальних закладів. З іншого ж боку, тести надзвичайно складні або незрозумілі для абітурієнтів, що відлякує їх. Отже, абітурієнтів у 2008 р. менше, ніж місць у вузах. Адже 40 тис. випускників шкіл України не мали права подавати документи до вузу, оскільки одержали низький бал тестів. Запровадження зовнішнього тестування вдарило найбільше по минулорічних випускниках шкіл, які вже встигли забути шкільний матеріал.

Характеристика стану людського капіталу передбачає розгляд професійно-кваліфікаційної структури робочої сили. Професійно-технічні навчальні заклади в

Кіровоградській області випустили у 2006 р. 7,1 тисяч робітників, що на 800 осіб (10,1 %) менше, ніж у 2005 р. Для порівняння таке зменшення становило в Дніпропетровській обл. 4,9 %, в Запорізькій обл. 2 %, а по Україні збільшився рівень підготовки робітників на 0,9 % [3, с. 445]. Потрібно відзначити незадовільну роботу з профорієнтації молоді на робітничі професії, необхідні в сільськогосподарському машинобудуванні.

Набуття вищої освіти дозволяє підняти соціальний статус людини, зайняти більш високе положення в професійній ієрархії рангів. Порівняно з 2005 р. в Кіровоградській області кількість студентів у вищих навчальних закладах I – IV рівнів акредитації зменшилася у 2006 р. на 300 осіб [3, с. 447,449].

Таким чином, в результаті проведеного дослідження можна зробити наступні висновки.

– майже у всіх регіонах України (окрім м. Києва) спостерігається демографічне постаріння населення, недостатньо високий рівень розвитку системи охорони здоров'я та відповідна якість медичних послуг тощо;

– відтворенню населення як носію людського капіталу будуть слугувати підвищення рівня укомплектованості акушерських закладів лікарями, перш за все, шляхом збільшення заробітної плати, а також виділення коштів на запровадження новітніх технологій лікування, ведення пологів;

– в результаті дослідження екологічного стану Кіровоградської області з'ясувалося, що потрібно вирішити проблему побутових відходів. Зважаючи на те, що річка Інгул – одна з найважливіших водних артерій регіону, потрібно встановити очисні споруди та провести роботи з очищення басейну;

– без сумнівів, що побудова та розвиток в Україні економіки знань є вкрай необхідною. В даний час держава повинна дати можливість регіонам самостійно вирішувати проблеми, пов'язані з людськими ресурсами. Важливо, щоб на державному рівні було вироблено програму задоволення людських потреб у сфері праці, підвищення показників, що характеризують освіту населення.

Список літератури

1. Компанієць В. Кіровограду – статус екологічно небезпечної зони // Народне слово. – 19 червня 2008 р. – С. 2.
2. Коровський А.В. Еволюція людського фактора економіки та проблеми його формування. – К., 2004 р. – 165 с.
3. Статистичний щорічник України за 2006 рік. / За редакцією О.Г. Осауленка. Державний комітет статистики України. – К.: ТОВ «Видавництво «Консультант», 2006. – 552 с.

В статье рассматриваются основные факторы воспроизводства человеческого капитала в современных условиях. Установлено, что совокупный человеческий капитал населения страны сужается.

This article presents all the main factors of the reproduction of the human capital in modern terms. It is set that the human capital of population is reduse.

УДК 331.101.26

О.О. Резніченко, викл., Д.С. Насипайко, асист.
Кіровоградський національний технічний університет

Стан формування людського капіталу

В статті розглядаються деякі аспекти проблеми відтворення людського капіталу, даються практичні рекомендації щодо групування основних факторів його формування.
людський капітал, відтворення людського капіталу, робоча сила

Одним із важливих чинників, які безпосередньо впливають на динаміку соціально-економічного розвитку країни є раціональне відтворення людського капіталу. Адже людина завжди була, є і буде творцем матеріальних і духовних ресурсів, головною продуктивною силою. Це обумовлює актуальність дослідження всіх аспектів відтворення її капіталу, особливо в умовах трансформаційних перетворень, формування нового технологічного укладу та посилення світових тенденцій щодо конкурентних переваг економіки знань. Актуальність досліджуваної проблеми людського капіталу полягає ще й в тому, що на сьогодні у відтворенні людського капіталу України різко проявили себе негативні тенденції, які знаходяться в площині певних прорахунків у системі його формування, підготовці кадрів, охорони здоров'я тощо. Слід виходити з того, що людський капітал у своєму розвитку має підпорядковуватися нарощуванню знань і умінь, здатності до продукування новітніх досягнень цивілізації. Це спонукає до пошуку нових підходів вирішення даних проблем у поєднанні з ефективністю економіки, розглядати людський капітал як складову виробничого капіталу.

Концептуальні засади формування людського капіталу та різних аспектів цієї проблеми висвітлено в публікаціях таких науковців, як: С. Бандур, Д. Богиня, О. Бородіна, В. Геєць, О. Головінов, О. Грішнова О. Добринін, С. Дятлов, Т. Заяць, А. Коровський, В. Куценко, Е. Лібанова, М. Семикіна, К. Циренова та ін.

Поглибленого і додаткового вивчення потребують, насамперед, питання інвестицій в людський капітал, нарощування знань і умінь, підвищення конкурентоспроможності робочої сили на внутрішньому і зовнішньому ринках праці, особливо в контексті вступу України до СОТ. Не вирішеною проблемою залишається комплексна оцінка формування людського капіталу.

Мета статті: уточнити зміст поняття «робоча сила», яке знаходиться в основі поняття людського капіталу, та розробити рекомендації по групуванню основних факторів формування людського капіталу, які сприяють його розширеному відтворенню.

В історії економічної думки останніх десятиріч однією з найвизначніших подій стало створення теорії людського капіталу, яка досить істотно вплинула на весь подальший розвиток економічної науки. Англійський економіст Вільям Петті (перший автор теорії трудової вартості) визначав вартість затраченою вартістю, встановлюючи кількісну залежність її величини від продуктивності праці. При цьому в основу виміру першої він поклав землю і працю. Цінність кожного жителя Англії він оцінював у середньому у 80 фунтів стерлінгів. При цьому різні суб'єкти мали неоднакову цінність. Наприклад, дорослий оцінювався вдвічі дорожче, ніж дитина, а моряк утричі – ніж селянин [1, с. 82].

© О.О. Резніченко, Д.С. Насипайко. 2008

Поділяючи підхід В. Петті, що саме праця є основою багатства нації, зауважимо, що він віддзеркалює загальні риси економічного вчення, яке пізніше отримало назву класичної політичної економії.

Адам Сміт в своїх працях виходив з положення, що багатство нації міститься в грошах. Його заслуга полягала у розробці основ трудової теорії вартості. Не можна не погодитися з тим аргументом А. Сміта, що праця є загальною субстанцією всіх економічних явищ. Починаючи з 30-х років XX століття значна увага приділялась вивченню людського фактора у виробничій організації. Своєрідним продовженням теорії А. Сміта стали соціологічні дослідження радянського економіста і статистика С.Г. Струміліна. Йому належить один з методів побудови індексу продуктивності праці – „Індекс Струміліна". На початку шестидесятих років з'явилося багато праць з теорії людського капіталу. Зокрема, Г. Беккер обґрунтував інвестиційну природу витрат на освіту і професійну підготовку працівників, розробив методику проведення аналізу витрат і віддачі освіти як сфери інвестування. Ключовим положенням теорії „всеосяжного капіталу" Ірвінга Фішера є визнання того, що практична діяльність людини має на меті досягнення результату і життєвого успіху.

Оскільки в основі людського капіталу знаходиться робоча сила, що володіє певними знаннями та навичками тощо, вважаємо за необхідне зупинитися на її сутності. У вітчизняній економічній науці тривалий час панувало розуміння робочої сили у визначенні К. Маркса: „Під робочою силою, або здатністю до праці, ми розуміємо сукупність фізичних і духовних здібностей, якими володіє організм, жива особистість людини, і які використовуються нею щоразу, коли вона виробляє певні споживчі вартості". Трудова теорія К. Маркса ґрунтується на тому, що працівники продають свою здатність до праці, тобто робочу силу [2, с.8].

На практиці, людина за гроші продає свій робочий час. Але необхідно зазначити, це тільки здається, що покупець купує робочу силу, насправді, працівники не можуть продавати йому свою працю. Вони лише надають у користування свою робочу силу на певний термін. Карл Маркс розвивав цю ідею наступним чином: „Після того як капіталіст робочу силу купив, він споживає її, примушуючи робітників працювати на протязі встановленого терміну. За ту ж саму суму грошей, за які капіталіст купив їх робочу силу, він міг би купити цукор або певну кількість будь-якого іншого товару. Отже, робоча сила – товар, товар не в більшій і не в меншій мірі, ніж цукор" [3, с. 155]. Що стосується марксистського обґрунтування сутності робочої сили, то воно, на наш погляд, не потребує переосмислення і залишається передумовою примирення праці і капіталу, забезпечення соціально-економічного розвитку, продуктивної трудової діяльності та стабільності в суспільстві.

В економічній літературі робоча сила розглядається як частина населення обох статей, яка протягом певного періоду забезпечує пропозицію своєї робочої сили для виробництва товарів і надання послуг [4, с. 31-32]. На думку В. Єрьоменко та Б. Хальзєва, робоча сила – це якісна характеристика працеактивного населення, тобто їхніх фізичних та розумових здібностей для виконання певної виробничої діяльності і як кількісна характеристика працеактивного населення, яке працює або активно займається пошуком роботи [5, с. 50].

Працівники пропонують свої вміння, а держава або підприємці наймають робочу силу. Свій товар, робочу силу, працівники обмінюють на гроші у певному співвідношенні. Природа людського капіталу людини полягає в тому, що лише за наявності стійкого заробітку можливий його подальший розвиток. Людина потребує постійного підвищення заробітної плати відповідно до зростання прожиткового мінімуму, рівня цін тощо. Тим паче, якщо працівник має постійне місце роботи, великий стаж. Бажання покращити матеріальний стан спонукає людей до більш

ефективного використання своїх вмінь, знань, навичок і до відтворення людського капіталу взагалі.

Деякі науковці вважають, що формування людського капіталу пов'язане з переходом від постіндустріального типу господарювання до інформаційного (У. Ростоу, Д. Белл та інші). Ми не погоджуємося з такою тезою, оскільки людський капітал існує незалежно від рівня розвитку суспільства тощо. Інша справа, що інформаційне суспільство має більше можливостей для відтворення людського капіталу, значення якого посилюється, як і вимоги до формування його якісних характеристик. А.В. Коровський підкреслює, що у сучасному розумінні людський капітал є формою функціонування продуктивних сил людини в умовах перехідного періоду від індустріального до постекономічного суспільства [1, с. 71]. У науковій літературі зустрічається ширше визначення цього поняття. Так, О.І. Добринін, С.О. Дятлов, К.Д. Циренова дають наступну його трактовку: «Людський капітал – це адекватна постіндустріальному стану суспільства епохи науково-технічної революції форма вияву (організації, функціонування і розвитку) продуктивних сил (якостей, властивостей, здатностей, функцій, ролей) людини, які включені в систему соціально орієнтованої економіки ринкового типу як провідний елемент суспільного відтворення і вирішальний фактор економічного розвитку». Людський капітал розуміється О.А. Грішновою як економічна категорія, яка характеризує сукупність сформованих і розвинутих унаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів, що перебувають у їхній власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на зростання доходів (заробітків) свого власника та національного доходу [2, с. 16].

Поділяючи позицію О.А. Грішнової та підсумовуючи різні підходи до дослідження і визначення категорії людського капіталу, ми наголошуємо, що людський капітал – це таке економічне утворення, що є результатом формування та розвитку особистості, її всебічних здібностей, здоров'я, стимулів (мотивів) унаслідок інвестицій, сприяє зростанню продуктивності праці та впливає на зростання доходів (заробітків) на індивідуальному рівні та національний соціальний розвиток – на державному. Такий підхід до розуміння людського капіталу має принципове значення, тому що дозволяє розглядати взаємозв'язок між національним соціальним розвитком і людським капіталом. Основну ідею національного соціального розвитку необхідно розглядати у світлі досягнення достатньо високого рівня соціодинаміки в суспільстві, розуміння та реалізації того, що повноцінне відтворення людського капіталу, соціуму взагалі є прерогативою не лише держави та владних структур, а й кожного громадянина України, яка виконується на засадах погодження соціально значущих інтересів громадян, громадських організацій, органів державної влади та місцевого самоврядування.

Вищий рівень соціального розвитку зобов'язані забезпечити освіта, наука, культура, інвестиції у всебічний розвиток людини, їх суттєве зростання, які виступають джерелом накопичення нематеріальних активів, формування глобального ринку високорозвиненого людського капіталу. Тому потрібно створити на державному рівні передумови для розвитку особи та творчої самореалізації кожного, виховання генерації людей, здібних ефективно працювати та навчатися протягом життя, оберігати та збільшувати культурні цінності, укріплювати суверенну державу. У цей час надзвичайно важливо знайти та об'єктивно оцінити реальні резерви продуктивного використання людського капіталу з урахуванням завдань соціально-економічної політики та потреби у ефективній трансформаційній перебудові в країні.

Критерієм розвитку людського капіталу є його відтворення, а також сумарні витрати, пов'язані з цим процесом. Визначення характеру відтворення людського

капіталу в багатьох випадках різниться. Треба погодитись, що необхідно враховувати взаємозв'язок напрямку витрат, людського капіталу, суспільних явищ.

З класифікацією чинників, що впливають на людський капітал, працювало багато вітчизняних дослідників. Одні з них досліджували вплив системи охорони здоров'я на підвищення ефективності використання ресурсів, інші – демографічних умов, системи робочих місць, фонду життєвих благ, складу робочої сили тощо. Прикладом є роботи В.І. Куценко, С.І. Бандура, Т.А. Заяць, [6; 7]. О.М. Головінов виділив графічно фактори, що впливають на здоров'я носіїв людського капіталу [8]. Більш обґрунтованими видаються ідеї О.А. Грішнової щодо формування й розвитку людського капіталу на різних рівнях [2]. Підсумовуючи досвід вітчизняних учених, нами запропоновано підхід, який дозволить відстежити особливості формування людського капіталу на різних економічних рівнях (табл. 1).

Таблиця 1 – Склад і групування основних факторів формування людського капіталу за економічними рівнями

Рівні / Фактори	Мікро-економічний	Мезо-економічний	Макро-економічний
1	2	3	4
Соціально-демографічні фактори			
Кількість населення	*	*	*
Розподіл постійного населення за статтю та віком	*	*	*
Природний рух населення		*	*
Міграція населення		*	*
Екологічні фактори			
Екологічна ситуація		*	*
Природно-кліматичні умови		*	
Якість питної води		*	
Викиди шкідливих речовин в повітря, воду	*	*	
Рекреаційні характеристики території		*	
Соціальні фактори			
Стан здоров'я населення	*	*	
Середня тривалість життя населення		*	*
Кількість народжених з вадами здоров'я			*
Кількість хворих школярів			*
Витрати на охорону здоров'я			*
Медичне обслуговування			*
Чисельність пенсіонерів та інвалідів			*
Пенсії	*		*
Соціальний захист населення	*	*	*
Освітньо – духовні фактори			
Освітньо - кваліфікаційна структура	*	*	*
Середній рівень освіти	*	*	*
Кількість осіб з двома і більше вищими освітами		*	*
Витрати на освіту			*

Продовження таблиці 1

1	2	3	4
Кваліфікація (знання, навички, вміння)	*		
Використання вільного часу	*		
Моральність, культура населення	*		*
Здібності до навчання	*		
Обсяг наукових і науково-технічних робіт		*	*
Соціально-трудові фактори			
Чисельність економічно активного населення	*	*	*
Вивільнення працівників	*	*	*
Попит і пропозиція робочої сили	*	*	*
Середньорічна кількість найманих працівників	*	*	*
Кількість зареєстрованих безробітних	*	*	*
Розподіл працівників за видами економічної діяльності		*	
Адміністративно-територіальний розподіл зайнятого населення		*	
Рівень освіти серед безробітних			*
Кількість нових робочих місць		*	*
Особливості управління підприємством	*		
Прихильність працівників підприємству	*		
Організаційна культура підприємства	*		
Організація праці	*		
Продуктивність праці	*		
Особисті якості працівника	*		
Досвід, мобільність, компетентність	*		*
Економічні фактори			
Темпи технологічних змін	*		
Середньомісячна заробітна плата найманих працівників	*	*	*
Доходи і витрати населення		*	*
Валовий внутрішній продукт			*
Доступність товарів і послуг		*	
Рівень інфляції		*	
Кредитно-фінансовий механізм		*	
Податкова система		*	
Розміщення продуктивних сил		*	
Рівень спеціалізації виробництва	*	*	
Розвиток зовнішньоекономічних зв’язків		*	*
Рівень матеріального добробуту			*
Мінімальна заробітна плата і прожитковий мінімум			*
Індекс людського розвитку			*

Об'єктивними закономірностями потреби у відтворенні людського капіталу за табл. 1 є загальне погіршення стану здоров'я населення, зменшення кількості лікарень, падіння життєвого рівня, скорочення кількості працівників, низька питома вага спеціалістів, економічна відсталість, погіршення соціально-економічного становища тощо. На відтворення людського капіталу впливають і екологічні фактори, які узагальнюють географічне розташування, розвиток галузей нематеріального виробництва, природно-ресурсні запаси, стан навколишнього середовища.

Таким чином, можна зробити наступні висновки. Аналіз формування людського капіталу на різних рівнях дозволяє оцінити зміни, які виникають у сфері праці і відповідним чином керувати ними. Соціальні пріоритети мають бути в усіх ланках теперішніх трансформаційних перетворень на державному та регіональному рівнях розвитку. У зв'язку з цим основні фактори формування людського капіталу досліджуються в широкому контексті основних економічних рівнів. Відтворення людського капіталу населення України є життєво необхідною потребою. Значного поштовху у цей процес надасть подальше згуртування суспільства, поєднання зусиль всіх його соціальних груп та ланок.

Список літератури

1. Коровський А.В. Еволюція людського фактора економіки та проблеми його формування. – К., 2004 р. – 165 с.
2. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. – К.: товариство „Знання", КОО, 2001.- 254 с.
3. Маркс К., Энгельс Ф. Избранные произведения. В 3-х т. Т. 1. – М.: Политиздат, 1986. – IV, 635 с.
4. Богиня Д.П., Грішнова О.А. Основи економіки праці: навч. посіб. – К.: Знання – Пресс, 2000. – 313с. – (Вища освіта XXI століття).
5. Єрьоменко В., Хальзєв Б. Робоче місце та ринок праці // Економіка України. – 1995. № 6. –С.47-55.
6. Куценко В.І. Людський капітал і шляхи його зміцнення // Україна на зламі тисячоліть: історичний екскурс, проблеми, тенденції та перспективи / Г.В.Щокін, М.В.Попович, М.С.Кармазіна та ін. – К.: МАУП, 2000. – С.159 –173.
7. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи / С.І. Бандур, Т.А. Заяць, В.І. Куценко та ін. За заг. ред. д-ра екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина. – 2-ге вид. доповн. і переробл. Черкаси: Брама – Україна, 2006. Вид. 2. – 620 с.
8. Головинов О.Н. Человеческий капитал в условиях трансформации экономики Украины: инвестиционные проблемы: Автореф. дисс. канд. экон. наук. – Донецк. – 2003. – 24 с.

В статье рассматриваются некоторые аспекты проблемы воспроизводства человеческого капитала, даются практические рекомендации по группировке основных факторов его формирования.

This article deals with some aspects of the issue of the reproduction of the human capital, and suggests the practical recommendations on classification of all the main factors of the human capital's formation.

УДК 657.4

О.Б. Пугаченко, канд. екон. наук, Т.В. Фоміна, канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Методика аудиту операцій з виробничими запасами

У статті представлено методику аудиту операцій з виробничими запасами. Запропоновані аудиторські процедури на кожному етапі аудиторської перевірки операцій з виробничими запасами дозволять оптимізувати роботу працівників аудиторських підприємств, посилити контроль за якістю проведених ними дій та надати більш кваліфіковану допомогу управлінському персоналу.
виробничі запаси, методика аудиту, аудиторські процедури, аудиторські докази, перевірка, спостереження, опитування, підрахунки, підтвердження, аналітичні процедури

Відсутність чітких рекомендацій стосовно порядку проведення аудиту фінансово-господарської діяльності суб'єктів підприємницької діяльності в цілому, та окремих її напрямків зокрема, висуває вимоги до розробки нових та вдосконалення існуючих методик аудиторських перевірок. Особливої гостроти дана проблема набуває в умовах сьогодення, коли функціонують підприємства різних форм власності та галузевих спрямувань. Підприємства у залежності від галузі функціонування, мають притаманні лише їм організаційні та виробничі особливості, які впливають на організацію та методику аудиту.

Оскільки виробничі запаси становлять матеріальну основу будь-якого виробництва, витрати на їх придбання дуже часто мають найбільшу питому вагу у загальній вартості кінцевого продукту, то питання їх раціонального використання, визначення оптимального розміру і складу повинні завжди перебувати у полі зору управлінців. Для отримання кваліфікованої допомоги вони все частіше звертаються до аудиторів. Проведення аудиторських перевірок операцій із виробничими запасами дозволяє підтвердити повноту, точність, достовірність і правомірність відображення в обліку та звітності такої інформації та надати її правову оцінку.

Останнім часом значна увага приділяється питанням методики аудиту операцій з виробничими запасами. Практично кожний підручник з аудиту містить розділ, присвяченій даному об'єкту аудиту [1, 2, 3, 4, 5]. Проте, на нашу думку, вони носять узагальнюючий характер та недостатньо повно розкривають прикладні аспекти проведення аудиторських процедур під час перевірок операцій із виробничими запасами.

Не зменшуючи надбання попередників та не претендуючи на беззаперечність запропонованого нами підходу, авторами даної статті висвітлено практичні пропозиції та рекомендації з удосконалення методики аудиту операцій з виробничими запасами.

Джерелами отримання аудиторських доказів при проведенні аудиту операцій з виробничими запасами можуть бути: первинні документи; регістри аналітичного та синтетичного обліку; звітність; облікові записи, довідки; плани, кошториси, калькуляції, нормативи, рецептури; матеріали попередніх перевірок; матеріали внутрішнього контролю підприємства-замовника аудиту; нормативна та інструктивна документація; результати опитувань, спостережень, підтверджень, аналітичних процедур, як власне аудитора, так і працівників підприємства-замовника аудиту тощо.

При збиранні аудиторських доказів при аудиті операцій з виробничими запасами аудитори можуть використовувати наступні методи:

- перевірка – вивчення первинних документів, бухгалтерських регістрів, матеріальних звітів тощо з метою встановлення дійсного стану;

© О.Б. Пугаченко, Т.В. Фоміна. 2008

- спостереження – спосіб контролю за виконаннями іншими особами процедур за безпосередньої участі аудитора з метою об'єктивного сприйняття інформації (спостереження за проведенням працівниками підприємства-замовника інвентаризації);
- опитування проводиться з метою отримання нової інформації або підтвердження вже зібраних доказів. Опитування може здійснюватись формально, неформально, письмово, усно;
- підрахунки – арифметична перевірка точності бухгалтерських записів;
- підтвердження – спосіб контролю, коли відповіді на запити можуть підтверджувати отриману інформацію;
- аналітичні процедури полягають в аналізі співвідношень та тенденцій.

Аудиторську перевірку операцій з виробничими запасами доцільно проводити за етапами «життєвого циклу» конкретного виду запасів на підприємстві, яке є замовником аудиту, а саме:

- надходження (зарахування на баланс);
- перебування;
- вибуття (списання з балансу).

Для кожного етапу характерні певні господарські операції і процеси (рис. 1), які можуть бути об'єктами аудиту.

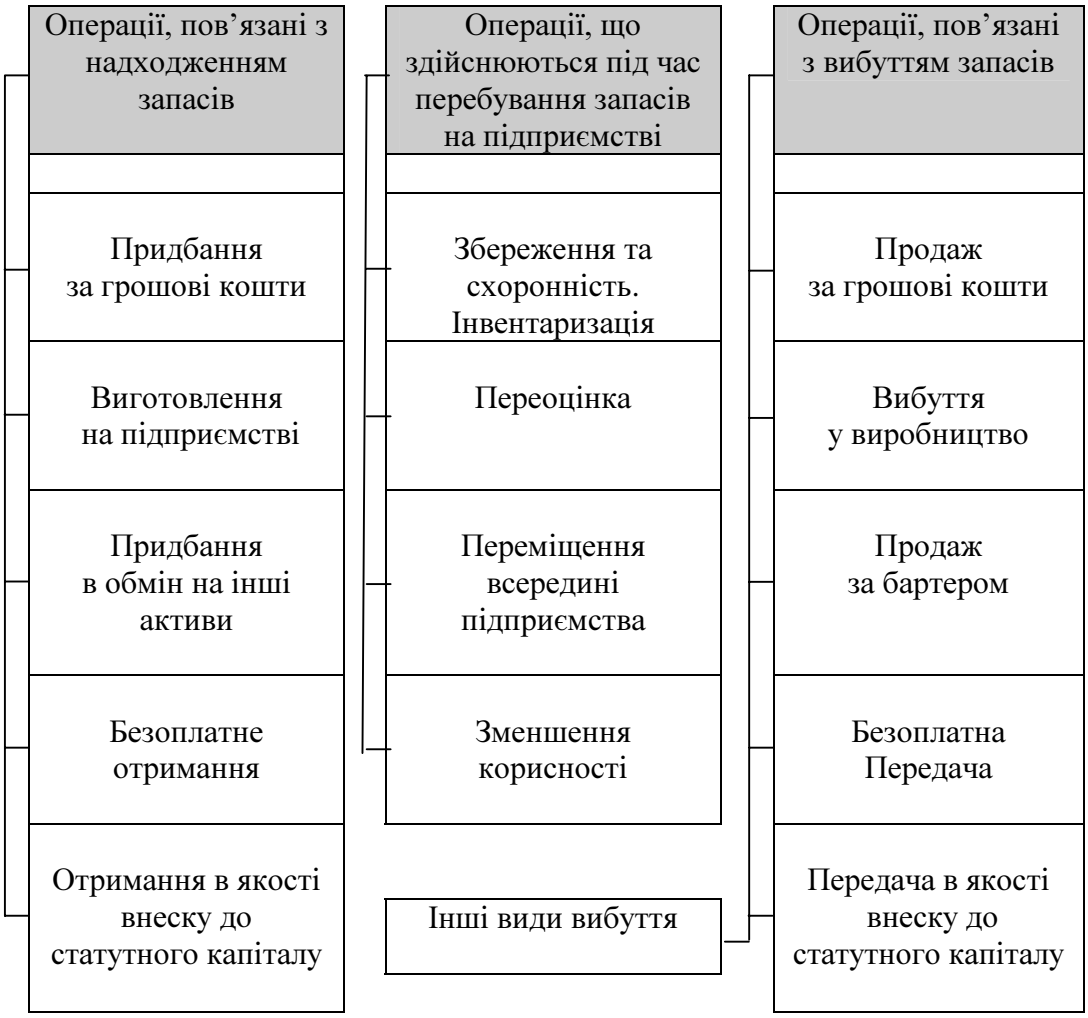


Рисунок 1 - Об'єкти аудиту операцій з виробничими запасами

При аудиті операцій із запасами слід враховувати галузь діяльності підприємства-замовника та її специфіку, оскільки це визначає склад і структуру запасів.

На дослідницькій та підготовчо-узгоджувальній стадіях аудиту аудитори повинні чітко визначитись з номенклатурним складом активів, які для даного підприємства-замовника будуть саме виробничими запасами – об'єктами аудиту, а не іншими видами активів.

При перевірці **операцій з надходження запасів** ключовим моментом є перевірка правильності формування вартості, за якою вони зараховуються на баланс – первісна вартість. При перевірці правильності формування первісної вартості запасів аудитори застосовують наступні аудиторські процедури:

ПЕРЕВІРКА:

- наявності первинних документів та їх відповідності господарським операціям, здійснення яких вони підтверджують;
- документів на предмет їх відповідності якісним характеристикам (помарки, підчистки, виправлення, які оформлені неналежним чином, відсутність усіх необхідних реквізитів, печаток, підписів тощо);
- реальності понесення витрат, включених до складу первісної вартості запасів (чи були дійсно понесені певні види витрат);
- повноти та точності відображення фактично понесених витрат (фактично понесені витрати відображені належним чином);
- відсутності у складі первісної вартості запасів витрат, які згідно законодавства не повинні включатись до неї (непрямі податки, які відшкодовуються підприємству-замовнику тощо);
- відповідності формування первісної вартості законодавчо визначеним вимогам в залежності від джерел надходження запасів (зокрема, первісна вартість за обміном подібними активами дорівнює балансовій вартості переданих запасів, а не справедливій вартості отриманих запасів, як при обміні неподібними активами тощо);
- невключення до первісної вартості: наднормових втрат і нестач запасів; процентів за користування позиками; витрат на збут; загальногосподарських та інших подібних витрат, які безпосередньо не пов'язані із придбанням і доставкою запасів та приведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях;
- складу витрат, які формують первісну вартість запасів, що придбані за плату (відповідність п. 9 П(С)БО 9 «Запаси»);
- правильності формування розміру транспортно-заготівельних витрат (при постійній системі обліку запасів перевіряється ідентифікація сум транспортно-заготівельних витрат перевезеним запасам; при періодичній – правильність розрахунку та застосування середнього відсотку транспортно-заготівельних витрат).

СПОСТЕРЕЖЕННЯ, ОПИТУВАННЯ і ПІДТВЕРДЖЕННЯ здійснюються шляхом перегляду, спілкування та в процесі цього неявного контролю дій працівників підприємства-замовника, які формують первісну вартість запасів. Для отримання загальної уяви про даний процес аудиторам достатньо лише декілька раз здійснити ці процедури.

ПІДРАХУНКИ полягають у застосуванні арифметичних дій. Враховуючи ступінь ризику системи внутрішнього контролю, аудитори самостійно приймають рішення щодо обсягів вибірки (при задовільній системі вибірка звужується, при незадовільній системі контролю бажаний суцільний перерахунок).

АНАЛІТИЧНІ ПРОЦЕДУРИ передбачають використання:

➢ логічного підходу щодо визначення витрат, які включаються до складу первісної вартості (до складу первісної вартості не повинні включися ті витрати, які аж ніяк не можуть бути включені);

➢ аналогій при формуванні первісної вартості ідентичних запасів (первісна вартість одних і тих самих видів запасів, в одному й тому ж періоді, отриманих від одного й того ж контрагента тощо суттєво відрізняється);

➢ раціональності та доцільність витрат, включених до складу первісної вартості запасів (понесені витрати можна було б уникнути або замінити на більш оптимальні);

➢ ідентифікація вартості певних витрат, які включені до складу первісної (понесені витрати можна визначити, а їх вартість оцінити).

Кількість та якість аналітичних процедур, в першу чергу, залежить від освіти, кваліфікації та досвіду працівників аудиторських підприємств.

У випадках, якщо підприємство-замовник є постійним клієнтом аудиторської фірми й при цьому рівень довіри до існуючої на підприємстві системи внутрішнього контролю є досить високий, даний етап аудиту можна звести лише до перевірки деяких операцій з формування первісної вартості запасів (значні суми придбання, нетипові операції з надходження запасів, нетипові для даного підприємства запаси, сумнівні контрагенти тощо).

Наступним етапом аудиту операцій із запасами є перевірка правильності відображення даних операцій в обліку, які передбачають здійснення наступних аудиторських процедур:

ПЕРЕВІРКА:

➢ залишків по рахункам обліку запасів (у випадках, якщо залишок на початок періоду дорівнює залишку на кінець періоду, це може свідчити про: по-перше, відсутність будь-яких господарських операцій із запасами, що вказує на відсутність необхідності в здійсненні подальшої перевірки; по-друге, надходження і вибуття запасів було здійснено на однакові суми, тому перевірка має здійснюватись за напрямками, визначеними нижче; по-третє, те, що господарські операції, які фактично мали місце, не знайшли свого відображення в обліку, тоді виникає недовіра існуючій системі внутрішнього контролю на підприємстві й з’являється потреба у більш досконалій перевірці даного об’єкту аудиту);

➢ наявності усіх необхідних документів щодо порядку оформлення оприбуткування запасів (окрім зовнішніх документів (видаткові документи контрагентів) обов’язково оформлюються ще й внутрішні документи, які підтверджують факт находження запасів (прибуткові документи підприємства-замовника аудиту));

➢ повноти відображення господарських операцій із запасами в первинних документах, регістрах аналітичного і синтетичного обліку, звітності (відображено надходження всіх запасів, а не їх частини);

➢ точності відображення господарських операцій із запасами в первинних документах, регістрах аналітичного і синтетичного обліку, звітності (інформація, наведена в первинних документах абсолютно тотожна даним аналітичного, синтетичного обліку і звітності);

➢ достовірності відображення господарських операцій із запасами в первинних документах, регістрах аналітичного і синтетичного обліку, звітності (факт надходження запасів дійсно мав місце, що закріплено документально);

➢ відповідності законодавчо-нормативній базі відображення господарських операцій із запасами в первинних документах, регістрах аналітичного і синтетичного обліку, звітності (дані в обліку відображені з урахуванням тих законодавчих норм, які

діяли у той період, що підлягає перевірці; можливість вступу в дію принципу віндикації тощо);

- узгодженості інформації, наведеної у первинних документів з даними регістрів аналітичного і синтетичного обліку (загальні суми по первинним документів відповідають сумі, зазначеній у регістрах); інформації регістрів синтетичного обліку даним звітності (суми за регістрами синтетичного обліку відповідають сумі, зазначеній у зв ітності);
- відсутності оприбуткування запасів за тими документами, які законодавчо не закріплені (наприклад, оприбуткування за рахунками, договорами, податковими накладними), або оформлені неналежним чином (ксерокопії, факсимільні копії);

СПОСТЕРЕЖЕННЯ і ОПИТУВАННЯ здійснюються шляхом споглядання за процесом відображення находження як у первинних документах (на кожний вид запасів, при кожному надходженні, у визначені строки, на місцях їх безпосереднього надходження належним чином має оформлюватись прибутковий ордер) так і перенесення їх даних до регістрів другого рівня (інформація з прибуткових ордерів переноситься до карток складського обліку, на підставі яких складаються матеріальні звіті тощо); задавання питань та отримання відповідей на них від працівників підприємства-замовника як в усній, так і письмовій формі (як, наприклад: «Яким первинним документом оформлюється надходження запасів у коморі?», «На кого покладено відповідальність за складання матеріальних звітів?» тощо).

ПІДТВЕРДЖЕННЯ допомагає встановити:

- джерело надходження запасів (наприклад, певний вид запасу дійсно надійшов на підприємство безоплатно, про що свідчать юридичні документи, а не був придбаний за грошові кошти і т.д.);
- відповідність величини надходження запасів величині зобов'язань, що виникають з контрагентами (будь-якому збільшенню сум на рахунках запасів за теорією подвійного запису має відповідати збільшення зобов'язань);
- право власності на певні види запасів, які перебувають у коморах (це робиться з метою визначення вартості запасів, які відображаються на балансових рахунках та забалансових – прийняті на комісію, знаходяться на відповідальному зберіганні тощо);
- факти пропущення та дописування окремих сум та операцій з надходження запасів (навмисно (ненавмисно) пропущені дані по надходженню деяких видів запасів або дописуються деякі запаси, які фактично не надходили на підприємство);
- точну дату (час) надходження певних запасів (дотримання принципу нарахування та відповідності доходів і витрат – доходи і витрати повинні відображатись в обліку в момент їх виникнення);
- точність, повноту, достовірність, відповідність законодавству та дозволеність перенесення інформації з первинних документів до регістрів аналітичного і синтетичного обліку (інформація з кожного первинного документа знайшла своє відображення у загальній сумі надходження у певних регістрах). Особливу увагу слід приділити підтвердженню невключення сум непрямих податків, що відшкодовуються підприємству-замовнику до складу первісної вартості запасів тощо.

ПІДРАХУНКИ полягають у застосуванні арифметичних дій, тобто перерахунок загальних підсумків за кількістю і вартістю. Надзвичайно важливо здійснити вибірковий перерахунок деяких запасів у натуральних величинах.

АНАЛІТИЧНІ ПРОЦЕДУРИ передбачають використання:

- здорового глузду (певні найменування запасів відображаються саме на тих рахунках, які для цього призначені);
- аналогій при відображенні в обліку ідентичних запасів (для обліку одних і тих же запасів використовуються ті ж самі рахунки, які використовувались раніше);
- ідентифікація запасів, які відображені в обліку (запаси можна визначити, а їх вартість оцінити).

При аудиті **операцій, що здійснюються під час перебування запасів на підприємстві** важливою є перевірка їх збереження та схоронності.

Процедура ОПИТУВАННЯ проводиться на етапі оцінки системи внутрішнього контролю підприємства-замовника. На підставі цього аудитори роблять висновок про належність умов збереження та наявність відповідних заходів для забезпечення схоронності запасів.

Отримати впевненість у точності, достовірності та правдивості інформації, отриманої від працівників підприємства-замовника аудиту дозволять процедури ПЕРЕВІРКИ, СПОСТЕРЕЖЕННЯ, ПІДРАХУНКУ, ПІДТВЕРДЖЕННЯ та АНАЛІТИЧНІ ПРОЦЕДУРИ.

Ключовим при аудиті операцій із запасами є рівень довіри до залишків на рахунках з обліку запасів. Це досягається лише шляхом проведення інвентаризації. Оскільки працівники аудиторських підприємств безпосередньо не мають права проводити інвентаризацію запасів, то вони можуть її ініціювати й спостерігати за порядком здійснення. Лише в цьому випадку можуть застосовуватись такі аудиторські, як: ПЕРЕВІРКА, ПІДРАХУНОК (в частині фактичної наявності запасів та правильності і точності здійснення їх перерахунків, обмірів, обважувань тощо); СПОСТЕРЕЖЕННЯ за правильністю і послідовністю дій матеріально-відповідальних осіб й членів інвентаризаційної комісії в ході інвентаризації та документального відображення її результатів. За допомогою процедур ПЕРЕВІРКИ, ОПИТУВАННЯ і ПІДТВЕРДЖЕННЯ робиться висновок про те що запаси, які обліковуються на підприємстві-замовнику, є активами (по-перше, фактично наявні; по-друге, вартість може бути достовірно оцінена; по-третє, існує ймовірність отримання в майбутньому економічних вигід від їх використання). В протилежному випадку запаси, що не відповідають вимогам активу, повинні бути негайно списані з балансу.

У випадку, якщо підприємство-замовник аудиту відмовляється від проведення інвентаризації з ініціативи працівників аудиторської фірми, про це має бути засвідчено письмово.

При достатньому рівні довіри до системи внутрішнього контролю підприємства-замовника, перевіряється лише правильність проведення інвентаризації та порядок відображення її результатів у відповідних документах та обліку через застосування процедур ПЕРЕВІРКИ, ОПИТУВАННЯ, ПІДТВЕРДЖЕННЯ та АНАЛІТИЧНИХ ПРОЦЕДУР (таблиця 1).

У випадку, якщо інвентаризації на підприємстві не проводились взагалі, або проводились неналежним чином, рівень довіри до залишків за рахунками запасів викликає сумнів. В цьому випадку аудитори можуть відмовитись від підтвердження таких залишків, про що зазначити в Звіті за наслідками аудиторської перевірки.

Інколи можуть траплятись ситуації, які призводять до зміни вартості запасів, що тягне за собою необхідність здійснення переоцінок. Як відомо, результатом переоцінки може бути як дооцінка – збільшення вартості запасів, так і уцінка – зменшення вартості запасів (таблиця 2).

Таблиця 1 - Аудиторські процедури, які здійснюються аудиторами при аудиті результатів інвентаризації запасів

Результат	Суттєві моменти	Процедури
Пересортування	- пересортування здійснено лише по тим запасам, які однакового найменування, однакової групи, тотожні за кількістю, за один й той самий період, у однієї і тієї ж самої МВО; - зміни відображені лише в аналітичному обліку; - даний факт зафіксовано документально.	Перевірка, опитування, підрахунок, підтвердження, аналітичні процедури
Лишки	- наявні лишки обґрунтовано скориговані на величину пересортування; - даний факт зафіксовано документально; - в повному обсязі відображено їх оприбуткування в обліку; - вартість лишків віднесена на збільшення доходів підприємства-замовника.	Перевірка, опитування, підрахунок, підтвердження, аналітичні процедури
Недостачі в межах норм природного убутку	- втрати та недостачі є результатом саме інвентаризації (не при транспортуванні тощо); - виявлені втрати і недостачі підпадають під визначення природного убутку; - по виявленим втратам і недостачам законодавчо дозволено застосування норм природного убутку; - норми природного убутку розраховані відповідно законодавству; - порядок відповідає законодавчо встановленому; - розроблені заходи спрямовані на зниження розмірів природного убутку і втрат в майбутньому; - виявлені втрати та недостачі в межах норм природного убутку належним чином списані з МВО за фактичними розмірами та за цінами оприбуткування; - втрати в межах природного убутку включені до первісної вартості запасів; - даний факт зафіксовано документально; - втрати та недостачі відображені в обліку належним чином.	Перевірка, опитування, підрахунок, підтвердження, аналітичні процедури
Недостачі зверх норм природного убутку з встановленням винної особи	- встановлення причин виявлення убутку (крадіжка, недостача, знищення (псування)); - даний факт зафіксовано документально; - розмір заподіяної шкоди віднесено на забалансовий рахунок; - отримано пояснення від МВО; - встановлено винну особу; - розмір заподіяної шкоди списано із забалансового рахунку та віднесено на субрахунок 375 «Розрахунки за відшкодуванням завданих збитків»; - встановлено, чи являється дана МВО винною особою; - встановлено, чи є винна особа МВО; - покладено відповідальність на винну особу; - укладено договір про повну матеріальну відповідальність з винною особою; - цей договір дійсний (настання правової відповідальності); - розмір фактично завданої шкоди не перевищує середньомісячну заробітну плату; - у випадку перевищення розміру завданої шкоди над середньомісячною заробітною платою відповідні матеріали направлені до суду; - у випадку, коли розмір завданої шкоди менший від середньомісячної заробітної плати, розмір, що підлягає відшкодуванню винною особою розрахований відповідно до законодавства; - при розрахунку розміру, що підлягає відшкодуванню винною особою, застосовані відповідні коефіцієнти в залежності від найменування запасів; - при розрахунку розміру, що підлягає відшкодуванню винною особою, враховано відповідний індекс інфляції та обов'язкові податки; - визначено шляхи відшкодування заподіяної шкоди винною особою; - визначено розмір перерахування до бюджету зверх фактично заподіяної шкоди, що відшкодовується винною особою; - відображено погашення винною особою повного розміру відшкодування з одночасним списанням з відповідного субрахунку; - відшкодована шкода винною особою списується прямопропорційно сумі часткового погашення з одночасним перерахуванням до бюджету певних сум; - втрати та недостачі зверх норм природного убутку зі встановленням винної особи відображені в обліку належним чином.	Перевірка, опитування, підрахунок, підтвердження, аналітичні процедури
Недостачі зверх норм природного убутку без встановлення винної особи	- встановлення причин виявлення убутку (крадіжка, недостача, знищення (псування)); - даний факт зафіксовано документально; - розмір заподіяної шкоди віднесено на забалансовий рахунок; - отримано пояснення від МВО; - встановлено, чи являється дана МВО винною особою; - винна особа не встановлена; - відповідні матеріали направлені до суду; - мають місце факти, коли на забалансовому рахунку рахуються невідшкодовані нестачі і втрати з перевищенням строку позовної давності; - із забалансового рахунку невідшкодовані нестачі і втрати належним чином списані після закінчення 3-річного строку позовної давності; - втрати та недостачі зверх норм природного убутку без встановленням винної особи відображені в обліку належним чином.	Перевірка, опитування, підрахунок, підтвердження, аналітичні процедури

Таблиця 2 - Суттєві моменти та аудиторські процедури, які здійснюють аудитори при аудиті порядку проведення переоцінки

Дооцінка	Процедури	Уцінка
- існують підстави для проведення; - є санкціонування заходу; - проведення доцільне; - належний порядок організації; - даний факт зафіксовано документально; - відображено у складі додаткового капіталу обліку; - віднесено до складу доходів; - збільшено облікову вартість запасів.	ПЕРЕВІРКА, СПОСТЕРЕЖЕННЯ, ОПТУВАННЯ, ПІДРАХУНКИ, ПІДТВЕРДЖЕННЯ, АНАЛІТИЧНІ ПРОЦЕДУРИ	- існують підстави для проведення; - є санкціонування заходу; - проведення доцільне; - належний порядок організації; - даний факт зафіксовано документально; - віднесено до складу витрат; - зменшено облікову вартість запасів; - сума первісної уцінки не перевищує суму попередньої дооцінки.

В процесі перебування на підприємстві іноді може відбуватись зменшення корисності запасів. Це може відбуватись в результаті впливу як зовнішніх (макроекономічні, політичні показники тощо), так і внутрішніх факторів (втрата первісних властивостей, зміна номенклатури продукції, що виробляється тощо).

В цьому випадку, як і у результаті уцінки запасів, необхідно відображати в обліку і звітності ці запаси за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації. Запаси відображаються за чистою вартістю реалізації, якщо на дату балансу їх ціна знизилась, або вони зіпсовані, застарілі або іншим чином втратили первісно очікувану економічну вигоду.

При аудиті порядку зменшення корисності запасів аудитор здійснює процедури, аналогічні визначеним при уцінці. При цьому, особлива увага має приділятися ПЕРЕВІРЦІ, ПІДТВЕРДЖЕННЮ і АНАЛІТИЧНИМ ПРОЦЕДУРАМ причинам здійснення такого зменшення. Аудит правильність формування чистої вартості реалізації передбачає застосування процедур ПЕРЕВІРКИ її розрахунку за кожною одиницею запасів. При цьому, слід враховувати, що чиста вартість реалізації визначається вирахуванням з очікуваної ціни продажу очікуваних витрат на завершення виробництва і збут. Також, надзвичайно важливо здійснити ПЕРЕРАХУНОК вартості, отриманої з причини зменшення корисності, за якою ці запаси будуть відображатись в обліку.

При аудиті операцій з переміщення запасів всередині підприємства аудитори повинні звернути увагу на наступні суттєві моменти: причини та необхідність переміщення; документальне оформлення; закріплення відповідальності в результаті переміщення запасів; правильність списання відповідних запасів за окремими МВО; відповідність між первинними документами та матеріальними звітами; відображення переміщення в аналітичному обліку.

Виявити такі суттєві моменти дозволяють наступні процедури: ПЕРЕВІРКА, СПОСТЕРЕЖЕННЯ, ОПИТУВАННЯ, ПІДРАХУНОК, ПІДТВЕРДЖЕННЯ і АНАЛІТИЧНІ ПРОЦЕДУРИ. На даному етапі аудитори повинні обмежитись лише зверненням уваги на переміщення запасів між структурними підрозділами підприємства-замовника аудиту, не враховуючи переміщення у зв’язку з вибуттям на виробництво, реалізацію тощо, оскільки вони будуть об’єктами при аудит операцій з вибуття запасів.

При аудиті **операцій з вибуття запасів** ключовим моментом є перевірка правильності застосування оцінки вибуття запасів. При відпуску запасів у виробництво, продаж та іншому вибутті їх оцінка здійснюється за одним з таких методів: ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; середньозваженої собівартості; собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО); нормативних затрат; ціни продажу.

При перевірці правильності застосування оцінки вибуття запасів аудитори застосовують наступні аудиторські процедури:

ПЕРЕВІРКА:

- відповідності реально застосовуваних методів оцінки вибуття запасів закріпленим в Наказі про облікову політику;
- правильності обрання методу оцінки в залежності від: галузі функціонування підприємства-замовника, виду запасів, способу вибуття тощо;
- доцільності використання обраного методу оцінки;
- належності застосування обраного методу оцінки;
- на предмет застосування єдино обраного методу оцінки вибуття для запасів, що мають однакове призначення та однакові умови використання;
- наявності чи відсутності зміни в методах оцінки порівняно з попередніми обліковими періодами;
- відсутності застосування методів, заборонених законодавством або тих, які втратили свою чинність (метод ЛІФО);
- правильності визначення середнього відсотку торговельної націнки;
- правильності вартості малоцінних та швидкозношуваних предметів, що передаються в експлуатацію;
- організації оперативного кількісного обліку запасів;
- наявності належного документального оформлення.

СПОСТЕРЕЖЕННЯ, ОПИТУВАННЯ і ПІДТВЕРДЖЕННЯ здійснюються шляхом перегляду, спілкування та в процесі цього неявного контролю дій працівників підприємства-замовника аудиту, які проводять оцінення запасів, які підлягають вибуттю. Для отримання загальної уяви про даний процес аудиторам достатньо лише декілька раз здійснити ці процедури.

ПІДРАХУНКИ полягають у застосуванні арифметичних дій через перерахунок вартості вибуття відповідно до алгоритму розрахунку, притаманного конкретному методу. За умови використання підприємством-замовником методу середньозваженої собівартості або ФІФО, рекомендується перерахувати суму, за якою списані запаси хоча б за одним видом однорідного запасу. У випадку використання підприємством-замовником оцінки за цінами продажу, необхідно здійснити перерахунок середнього відсотку торговельної націнки шляхом діленням суми залишку торговельних оцінок на початок звітного місяця і торговельних націнок у продажній вартості одержаних у звітному місяці товарів на суму продажної (роздрібної) вартості залишку товарів на початок звітного місяця та продажною (роздрібної) вартості одержаних у звітному місяці товарів. Враховуючи ступінь ризику системи внутрішнього контролю, аудитори самостійно приймають рішення щодо обсягів вибірки (при задовільній системі вибірка звужується, при незадовільній системі контролю бажаний суцільний перерахунок).

АНАЛІТИЧНІ ПРОЦЕДУРИ передбачають використання:

- здорового глузду щодо обрання методу оцінки вибуття запасів;
- аналогій при обранні методу та розрахунку оцінки вибуття запасів;
- раціональності та доцільність обраного методу оцінки вибуття запасів.

Наступним етапом аудиту операцій з вибуття запасів є перевірка правильності відображення даних операцій, які передбачають здійснення наступних аудиторських процедур:

ПЕРЕВІРКА:

- порядку і організації вибуття запасів;
- наявності усіх необхідних документів щодо порядку оформлення вибуття запасів (окрім зовнішніх документів (договори з контрагентами) обов’язково оформлюються ще й внутрішні документи, які підтверджують факт вибуття запасів (видаткові документи підприємства-замовника аудиту, як то лімітно-забірні картки, вимоги тощо));

- повноти відображення господарських операцій із запасами в первинних документах, регістрах аналітичного і синтетичного обліку, звітності (відображено вибуття всіх запасів, а не їх частини);
- точності відображення господарських операцій із запасами в первинних документах, регістрах аналітичного і синтетичного обліку, звітності (інформація, наведена в первинних документах абсолютно тотожна даним аналітичного, синтетичного обліку і звітності);
- достовірності відображення господарських операцій із запасами в первинних документах, регістрах аналітичного і синтетичного обліку, звітності (факт вибуття запасів дійсно мав місце, що закріплено документально; даний факт вибуття відображено);
- відповідності законодавчо-нормативній базі відображення господарських операцій із запасами в первинних документах, регістрах аналітичного і синтетичного обліку, звітності (дані в обліку відображені з урахуванням тих законодавчих норм, які діяли у той період, що підлягає перевірці; можливість вступу в дію принципу віндикації тощо);
- узгодженості інформації, наведеної у первинних документів даним регістрів аналітичного і синтетичного обліку (загальні суми по первинним документів відповідають сумі, зазначеній у регістрах); інформації регістрів синтетичного обліку даним звітності (суми за регістрами синтетичного обліку відповідають сумі, зазначеній у звітності);
- відсутності вибуття запасів за тими документами, які законодавчо не закріплені (наприклад, вибуття на підставі виписаних рахунків, договорами, податковими накладними), або оформлені неналежним чином (ксерокопії, факсимільні копії);
- правильності списання собівартості реалізованих запасів;
- повноти, точності та належності визнання доходу від реалізації запасів;
- доцільності реалізації запасів;
- правильності формування цін при реалізації запасів;
- операцій з реалізації запасів пов'язаним особам. В даному випадку ретельно перевіряється ціна, за якою запаси були реалізовані пов'язаним особам з метою її незаниження (справедлива вартість);
- вчасності та правильності списання запасів з-під відповідальності МВО;
- наявності довіреностей на кожний факт вибуття на сторону;
- правильності відображення в обліку.

СПОСТЕРЕЖЕННЯ і ОПИТУВАННЯ здійснюються шляхом споглядання за процесом відображення вибуття як у первинних документах (на кожний вид запасів, при кожному вибутті, у визначені строки, з місць їх безпосереднього вибуття належним чином має оформлюватись відповідний документ), так і перенесення їх даних до регістрів другого рівня (інформація з видаткових документів переноситься до карток складського обліку (які потім закриваються), на підставі яких складаються матеріальні звіті тощо); задавання питань та отримання відповідей на них від працівників підприємства-замовника як в усній, так і письмовій формі (як, наприклад: «Яким первинним документом оформлюється вибуття запасів у коморі?», «Якими первинними документами оформлюється вибуття запасів на виробництво?», «Хто отримує довіреності від контрагентів?» тощо).

ПІДТВЕРДЖЕННЯ допомагає встановити:

- напрямок вибуття запасів (наприклад, певний вид запасу дійсно вибув з підприємство без отримання за нього матеріальних вигід, про що свідчать юридичні документи, а не був реалізований за грошові кошти і т.д.);

- відповідність величини вибуття запасів у зв'язку з їх реалізацією величині доходів, що виникають з контрагентами (будь-якому зменшенню сум на рахунках запасів за теорією подвійного запису має відповідати збільшення доходів або будь-яка зміна дебету іншого рахунку (уцінка));
- право власності на певні види запасів, які перебувають у коморах (це робиться з метою усунення випадків реалізації запасів, які відображаються на балансових рахунках та забалансових – прийняті на комісію, знаходяться на відповідальному зберіганні тощо);
- факти пропущення та дописування окремих сум та операцій з вибуття запасів (умисно (неумисно) пропущені дані про вибуття деяких видів запасів або дописуються деякі запаси, які фактично не вибували з підприємства);
- точну дату (час) вибуття певних запасів (дотримання принципу нарахування та відповідності доходів і витрат – доходи і витрати повинні відображатись в обліку в момент їх виникнення);
- точність, повноту, достовірність, відповідність законодавству та дозволеність перенесення інформації з первинних документів до регістрів аналітичного і синтетичного обліку (інформація з кожного первинного документа знайшла своє відображення у загальній сумі вибуття у певних регістрах).

ПІДРАХУНКИ полягають у застосуванні арифметичних дій, тобто перерахунок загальних підсумків за кількістю і вартістю. Надзвичайно важливо здійснити вибірковий перерахунок деяких запасів, що вибули у натуральних величинах.

АНАЛІТИЧНІ ПРОЦЕДУРИ передбачають використання:

- здорового глузду;
- аналогій при відображенні в обліку ідентичних операцій з вибуття запасів;
- ідентифікація запасів, вибуття яких відображено в обліку.

Аудиторам рекомендується при перевірці списання запасів у виробництво звернути увагу на: норми та нормативи витрачання; принципи формування собівартості готової продукції; наявність (відсутність) незавершеного виробництва та його оцінку; формування ціни готової продукції; специфіку виробництва (супутня продукція, відходи, брак тощо); державне регулювання (ДЕСТ, ТУ тощо).

Також, ретельній перевірці підлягають операції з безоплатної передачі запасів з метою підтвердження: їх доцільності (є можливість для здійснення такої передачі); факту передачі саме тому контрагенту, якому передбачалось (дійсно передано до, наприклад, дитячого будинку, а не родичу); правильності відображення наслідків, до яких призведе така передача (обов'язкові платежі до бюджету, визнання витрат); домовленостей щодо додаткових витрат (наприклад, транспортування); належного документального оформлення.

Особлива увага приділяється списанню запасів за нетиповими напрямками вибуття (разові списання) та причинами (руйнування через дії непереборної сили тощо). Надзвичайно важливо перевірити наявність документів, які підтверджують факти дії форс-мажорних обставин (документи державних спеціалізованих органів).

На заключному етапі аудиту операцій із запасами аудиторам необхідно звернути увагу на розкриття інформації про запаси у звітності підприємства-замовника за напрямками: методи оцінки запасів; балансову (облікову) вартість запасів у розрізі окремих класифікаційних груп; балансову (облікову) вартість запасів, які відображені за чистою вартістю реалізації; балансову (облікову) вартість запасів, переданих у переробку, на комісію, в заставу; суму збільшення чистої вартості реалізації, за якою проведена оцінка запасів.

Запропонована нами методика аудиту операцій з виробничими запасами може скоригована з урахуванням особливостей функціонування підприємства-замовника та мети аудиту. Крім того, розроблений порядок може бути розширено за рахунок додаткових аудиторських процедур, або скорочено через їх зменшення.

Представлена у статті методика дозволить оптимізувати роботу аудиторів, упорядкувати їх дії, визначити відповідальність членів аудиторської групи, посилити контроль за дотриманням покладених на кожного виконавця обов'язків тощо.

Подальший розвиток піднята тема матиме через розробку рекомендацій з: удосконалення методик аудиту операцій із іншими видами запасів; особливостей аудиту для підприємств різних галузей національної економіки; оцінки існуючих систем внутрішнього контролю операцій із запасами; розробки робочих документів тощо.

Список літератури

1. Білик М.Р. Організація і методика аудиту сільськогосподарських підприємств: підручник/ М.Р. Білик. – К.: КНЕУ, 2003. – 628 с.;
2. Давидов Г.М. Аудит: Підручник. – К.: Знання, 2004. – 511 с.;
3. Кулаковська Л.П. Організація і методика аудиту: Навчальний посібник / Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча. – К.: Каравела, 2004. – 568 с.;
4. Організація і методика аудиту підприємницької діяльності: навчально-методичний посібник / В.Є. Труш, Т.А. Калінська, Т.А. Алексеєва, І.О. Дмитренко; За ред. В.Є. Труша. – Херсон: Олді-плюс, 2002. – 128 с.;
5. Усач Б.Ф. Організація і методика аудиту: підручник / Б.Ф. Усач, З.О. Душко, Н.М. Колос. – К.: Знання, 2006. – 295 с.

В статье представлена методика аудита операций с производственными запасами. Предложенные аудиторские процедуры на каждом этапе аудиторской проверки операций с производственными запасами позволят оптимизировать работу сотрудников аудиторских предприятий, усилить контроль качества проведенных ими действий и оказать более квалифицированную помощь управленческому персоналу.

In the article is presented the method of audit of operations with production supplies. The offered public auditing procedures on every stage of public auditing verification of operations with production supplies will allow to optimize work of workers of public auditing enterprises, to strengthen the control in quality of conducted by them actions and give more skilled help to the managerial staff.

УДК 657.421.1

Н.Ю. Головченко, ст. викл., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Особливості автоматизованого обліку житлового фонду у підприємств-балансоутримувачів

Стаття присвячена дослідженню проблем запровадження автоматизованого обліку житлового фонду у підприємств-балансоутримувачів. З'ясовані основні передумови автоматизації робочих місць бухгалтера з обліку житла. Запропонована та описана функціонально-модульна схема АРМ бухгалтера з обліку житлового фонду у підприємств-балансоутримувачів.
автоматизований облік, житловий фонд, житло, підприємство-балансоутримувач, автоматизоване робоче місце, АРМ

Ефективне функціонування інформаційної системи обліку неможливе без широкого використання засобів обчислювальної техніки. Дане твердження є загальновідомим та повністю підтверджується господарською практикою підприємств різних форм власності. Проте, проблема організаційно-методичного забезпечення автоматизованого обліку й досі залишається актуальною, зважаючи на необхідність її прив'язки до господарської специфіки кожної окремої галузі (підгалузі).

Досить гостро питання автоматизації обліку стоїть перед підприємствами, які займаються утриманням житлового фонду (балансоутримувачами), адже проведений нами аналіз чинної методики обліку житлового фонду [6] засвідчив її значну трудомісткість та статичність у забезпеченні інформаційних потреб управління.

Питання запровадження автоматизованого обліку досліджувались цілою низкою науковців [1-4, 7, 9]. На сучасному етапі автоматизації облікових процесів значного теоретичного та практичного розповсюдження набула концепція побудови автоматизованих робочих місць бухгалтера (АРМ бухгалтера), яка викладена у ряді наукових робіт [2, 4, 7]. Вважаємо, що дана концепція повинна здобути своє організаційно-методичне продовження щодо обліку житлового фонду з урахуванням специфічних господарських умов підприємств балансоутримувачів.

Дослідження господарської практики підприємств-балансоутримувачів підтверджує об'єктивну необхідність організації такої системи обліку житлового фонду, за якої діяльність облікового персоналу поєднується з використанням сучасних засобів автоматизації, адже:

– діючі балансоутримувачі здійснюють облік значної кількості укрупнених об'єктів житла;
– у своїй структурі укрупнені об'єкти мають значну кількість об'єктів з різними правовими та споживчими характеристиками, що вимагають окремого обліку;
– постійна зміна правових та споживчих характеристик житла вимагає максимально динамічного відображення в інформаційній системі балансоутримувачів;
– значні обсяги облікових робіт поряд з незначною чисельністю облікового персоналу призводить до частих помилок, перекручень, неточностей облікової інформації балансоутримувачів, знижуючи тим самим ефективність управління житловим фондом;
– при автоматизованому обліку житлового фонду інформаційна структура облікових регістрів та звітності може оперативно змінюватись залежно від потреб управління без істотних змін в організації роботи облікового персоналу.

АРМ бухгалтера є засобом автоматизації праці зайнятого обліком персоналу та

© Н.Ю. Головченко. 2008

представляє собою функціональну спеціалізовану людино-машинну систему, що включає в себе програмно-технічний комплекс, інформаційне та додаткове інструктивно-методичне та організаційно-технологічне забезпечення [7, с. 24-25].

Розробка та запровадження АРМ бухгалтера для обліку житлового фонду у балансоутримувачів є, на наш погляд, головним напрямком автоматизації обліку у досліджуваній галузі. При цьому, головна увага повинна бути присвячена розкриттю організаційно-технологічних аспектів функціонування АРМ. Лише визначивши ці аспекти, можна уточнити язикові (лінгвістичні), програмні, технічні, інструктивні, кадрові та інші аспекти автоматизації обліку житлового фонду у балансоутримувачів.

У даному контексті ми повністю погоджуємось з позицією Аппак М.О. [4, с. 13], який зазначає, що при проектуванні АРМ її майбутні користувачі передоручають з'ясування організаційно-технологічних питань обліку розробникам програмних засобів, у результаті чого мета, завдання, функції АРМ бухгалтера спотворюються та значно відрізняються від інформаційних потреб користувачів облікових даних.

Вважаємо, що організаційно-технологічні аспекти розробки АРМ з обліку житлового фонду повинні чітко узгоджуватись з:

– інформаційними потребами користувачів облікових даних про житло балансоутримувачів;

– оновленою методикою деталізованого обліку житлового фонду у балансоутримувачів.

Слід зазначити, що інформаційні потреби користувачів облікових даних про житловий фонд детально викладені нами у попередніх публікаціях [5]. Зазначені інформаційні потреби чітко інтегруються в автоматизовану систему обліку житла. Що стосується методики обліку житлового фонду в умовах АРМ, то вона потребує певного організаційно-методичного уточнення за умов використання засобів автоматизації облікового процесу.

Аналіз спеціалізованої літератури з питань автоматизації робочих місць бухгалтера [2, с. 8; 3, с. 92-94; 7, с. 23-24] засвідчив, що в її основі лежить ряд принципів. До основних з них нами віднесені:

– децентралізований збір та обробка облікової інформації в місцях її виникнення;

– створення локальних (персональних) баз даних, баз знань та цілей;

– побудова локальних (а за необхідності глобальних) мереж АРМ на базі персональних електронно-обчислювальних машин (ЕОМ).

Зазначені принципи закладаються в основу спеціалізованого програмного забезпечення, до якого ставляться наступні вимоги: функціональна здатність, надійність, узгодженість, можливість модифікуватись, зрозумілість, відкритість, функціональна модульність та структурованість [1, с. 7-8].

Відзначимо найголовнішу, на наш погляд, вимогу до програмного забезпечення АРМ бухгалтера – це функціональна модульність, яка передбачає поділ програмного забезпечення на окремі модулі, в межах яких виконується окрема частина облікового процесу (стадія, етап, фаза, процедура тощо). Окремо зазначимо, що розподіл АРМ на функціональні модулі, на нашу думку, забезпечує ефективний механізм алгоритмізації та діалогізації окремих бухгалтерських завдань. З іншої сторони, поділ програмного забезпечення АРМ на функціональні модулі не заперечує запропонованого нами раніше підходу щодо задоволення інформаційних потреб різних користувачів на підставі єдиного масиву облікових даних про житло.

Враховуючи вищезазначене, пропонуємо наступну функціонально-модульну схему АРМ бухгалтера з обліку житлового фонду у балансоутримувачів (рис. 1).

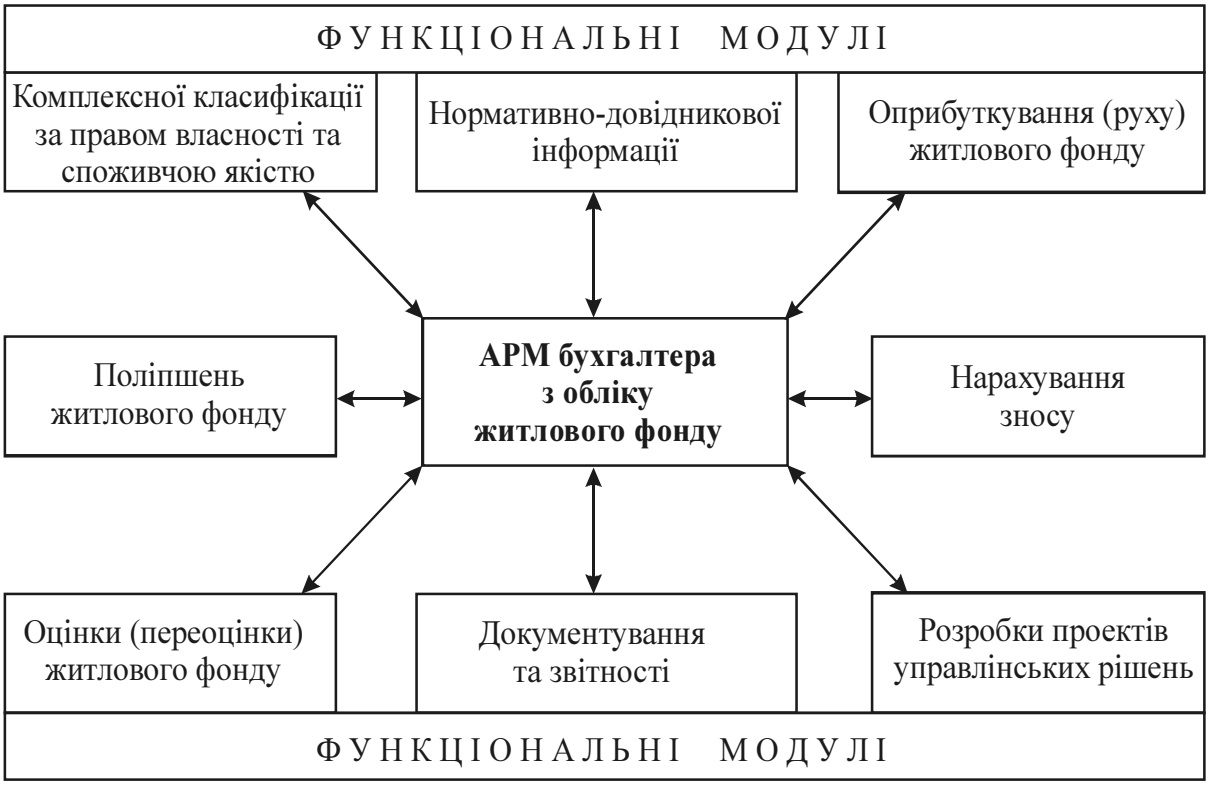


Рисунок 1 – Функціонально-модульна схема АРМ бухгалтера з обліку житлового фонду у балансоутримувачів

Як видно з наведеного рисунку, в основу запропонованої нами схеми АРМ закладено розподіл на ряд взаємопов'язаних функціональних модулів. Залежно від конкретних потреб управління ці функціональні модулі можуть взаємодіяти та генерувати спільні інформаційні результати. Наприклад, при оприбуткуванні об'єктів житлового фонду спільно використовуються модулі: нормативно-довідникової інформації, класифікації, оприбуткування та руху, оцінки (переоцінки) та документування. Отже, важливим завданням є алгоритмізація та діалогізація зазначених функціональних модулів АРМ бухгалтера з обліку житлового фонду у балансоутримувачів. У результаті функціонування зазначених модулів у людино-машинній системі АРМ формується локальна база даних про житловий фонд, яка повністю забезпечує інформаційні потреби внутрішніх та зовнішніх користувачів даних. Як правильно відмічає проф. Загородний В.П.: "Проектування стабільної, добре документованої та, в основному, не надмірної структури даних, у кінцевому випадку, забезпечує більш просту та прозору форму обробки даних" [7, с. 136]. Створення та використання такої бази даних є кінцевою метою розробки та впровадження АРМ бухгалтера з обліку житлового фонду.

Таким чином, вважаємо що, для формування АРМ бухгалтера з обліку житлового фонду повинні бути взаємопов'язано вирішені питання щодо:

– проектування ефективної автоматизованої бази даних про житловий фонд балансоутримувачів;

– встановлення технологічно-організаційних особливостей створення (оновлення) та використання автоматизованої бази даних про житло.

Важливе місце в автоматизованій базі даних про житло займає нормативно-довідникова інформація. На нормативно-довідникову інформацію спираються практично всі функціональні модулі АРМ, адже класифікація, оцінка, поліпшення, знос

житла і т.д. напряму пов'язані із застосуванням певних норм, нормативів, стандартів тощо. Більше того, певна частина нормативно-довідникових даних має тенденцію до змін. Наприклад, якщо довідник форм власності є досить стабільним, то довідник споживчих характеристик може істотно змінюватись. Як наслідок, створення та оновлення довідникової інформації відокремлено нами, як окремий функціональний модуль АРМ.

У системі нормативно-довідникової інформації відокремлюють наступні види даних: класифікатори, довідники, таблиці відповідності та входження, словники [7, с. 88-89]. Стосовно предмету нашого дослідження розгляд довідників, словників та загальних класифікаторів (одиниці виміру, структурні підрозділи, економічні елементи і т.д.) є надлишковим. Важливим у контексті автоматизації обліку у балансоутримувачів ми вважаємо розгляд спеціалізованої нормативно-довідникової інформації, яка стосується досліджуваних об'єктів житлового фонду.

Наведемо структуру спеціалізованої нормативно-довідникової інформації, яка формує (у відповідній частині) локальну базу даних про житловий фонд балансоутримувачів (рис. 2).

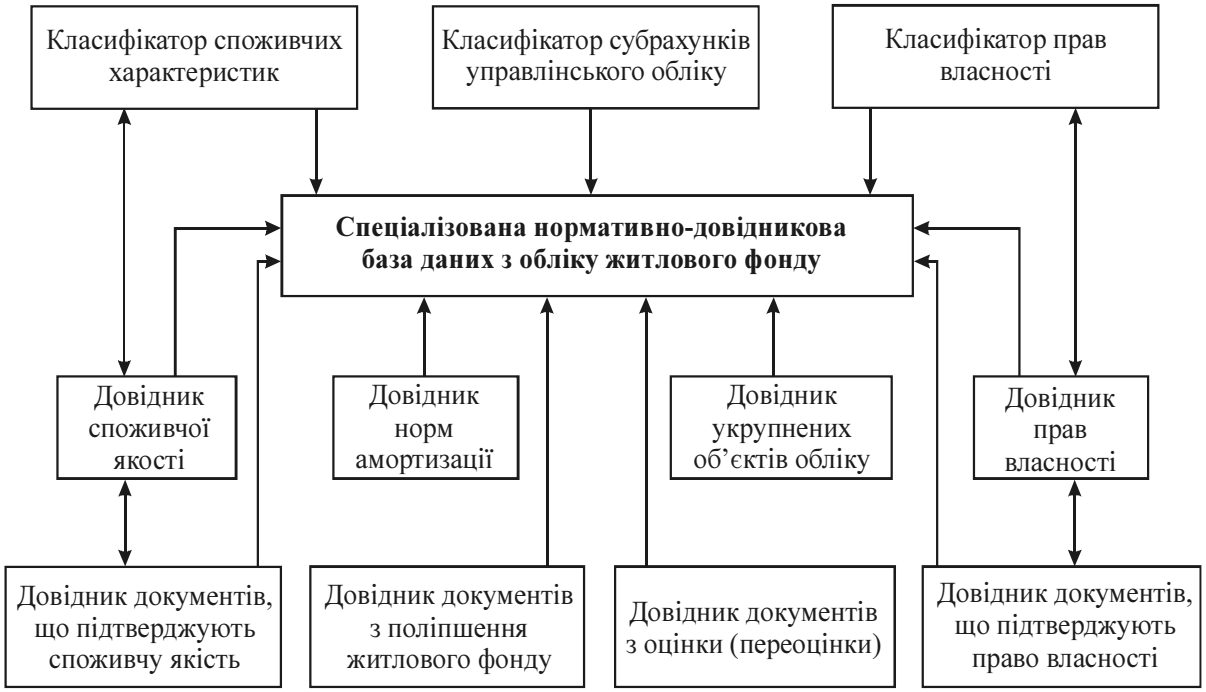


Рисунок 2 – Структура спеціалізованої нормативно-довідникової бази даних про житловий фонд балансоутримувачів

Одним з важливих елементів нормативно-довідникової інформації про житловий фонд при розробці АРМ є нормативні класифікатори споживчих та правових ознак житла. Раніше ми зазначали, що нормативні параметри для житла різних класифікаційних груп можна встановити досить чітко. Наприклад, основою класифікатора споживчих характеристик житлового фонду у системі АРМ бухгалтера може бути класифікатор житлового фонду, розроблений експертами Української будівельної асоціації (УБА) [8]. Як наслідок, фактичні дані по будь-якому об'єкту за необхідності можуть зіставлятись зі всіма з 86 нормативних параметрів, а житловий фонд класифікуватись на елітний, стандартний, соціальний та аварійний.

Таким чином, реалізується такий важливий, на наш погляд, функціональний модуль АРМ бухгалтера, як "Комплексна класифікація житлового фонду ". При цьому, алгоритм класифікації можна реалізувати у такому вигляді, коли класифікація об'єктів

житлового фонду проводиться обліковим персоналом у діалоговому режимі. Вважаємо, що аби уникнути неточностей у класифікації житла (особливо споживчої якості об'єктів), необхідно організувати діалоги таким чином, щоб дії персоналу були зведені до вибору одного з декількох запропонованих варіантів відповідей. Тобто мова йде про застосування діалогів, у яких користувач АРМ позбавлений необхідності вивчати мнемоніку програмного забезпечення, а варіанти діалогу визначаються структурою нормативно-довідникових класифікаторів (класифікатор прав власності та споживчої якості житлового фонду).

Тісний взаємозв'язок існує і між функціональним модулем комплексної класифікації та оцінки (переоцінки) житлового фонду. Вважаємо, що інтеграція у функціональний модуль класифікації операції з бальної оцінки окремих споживчих характеристик може коректно вирішувати питання ринкової оцінки (переоцінки) житлового фонду, наприклад, за методом аналогів продажу. Додатково зазначимо, що бальна оцінка споживчих характеристик є одним з елементів класифікації житлового фонду, який розроблений експертами Української будівельної асоціації (УБА) [8] та пропонується нами, як основа для реалізації функціонального модуля АРМ "Комплексна класифікація".

Зрозуміло, що справедлива вартість об'єкту не обов'язково переглядається у результаті зміни окремих споживчих характеристик житлового фонду. Проте, реалізація функціонального модуля "Оцінка (переоцінка) житлового фонду" забезпечує систему управління необхідною інформацією про відхилення балансової вартості від справедливої (ринкової). У даному випадку функціональний модуль вартісної оцінки тісно взаємодіє ще з одним модулем АРМ – "Розробки проектів управлінських рішень". Як наслідок, визначене відхилення балансової вартості від справедливої порівнюється зі встановленим та узгодженим власником (власниками) нормативом суттєвості. Якщо відхилення перевищує рівень суттєвості, по об'єкту житлового фонду формується проект управлінського рішення (сигнальний документ) щодо необхідності застосування процедури переоцінки.

Функціональний модуль "Нарахування зносу" в структурі АРМ призначений для нарахування зносу житлового фонду згідно порядку узгодженого власником (власниками). Методика нарахування зносу формується залежно від майнових інтересів безпосередніх власників житла. Таким чином, балансоутримувач здійснюючи функцію з обліку нарахування зносу повинен її узгоджувати та диференціювати залежно від конкретних рішень власників. Враховуючи той факт, що балансоутримувачі здійснюють облік значної кількості об'єктів житлового фонду, функціональний модуль АРМ "Нарахування зносу" вирішує наступні завдання:

– формування бази даних про погоджені норми зносу для кожного деталізованого об'єкту обліку;

– нарахування зносу у розрізі деталізованих об'єктів обліку за узгодженими нормами;

– зведення деталізованої інформації про знос для потреб різних користувачів облікових даних.

Що стосується функціонального модуля поліпшень житлового фонду, то його застосування допомагає сформувати відповідну частину локальної бази даних, яка містить інформацію про дату, характер проведених поліпшень, документ на підставі якого введено в дію поліпшений об'єкт тощо. Зазначені дані знаходять обов'язкове відображення в системі автоматизованої первинної документації, зокрема відображаються у автоматизованій формі інвентарної картки. Модуль АРМ бухгалтера "Поліпшення житлового фонду" функціонально пов'язаний з наступними модулями:

– "Оцінка (переоцінка) житлового фонду" – у частині включення вартості

проведених поліпшень у балансову вартість об'єкту;

– "Розробка проектів управлінських рішень" – у частині розробки плану поліпшення (модернізації, реконструкції тощо);

– "Документування та звітності" – у частині складання внутрішньої звітності про проведені поліпшення житла;

– "Комплексна класифікація" – у частині перегляду споживчої якості поліпшеного житла тощо.

Особлива роль у розробці АРМ бухгалтера з обліку житлового фонду у балансоутримувачів належить реалізації функціонального модуля документування та звітності. В умовах автоматизованого обліку житла структура та зміст облікових регістрів балансоутримувача може істотно варіюватись залежно від інформаційних потреб користувачів облікових даних.

Загальновідомо, що регістри бухгалтерського обліку при ручному веденні обліку мають ряд недоліків. Головним з цих недоліків сучасні автори вірно вважають надлишковість відображуваних облікових даних [3, с. 91; 7, с. 120]. Проблема зазначеної надлишковості полягає у тому, що при ручному веденні обліку всі показники, які можуть представляти інтерес для користувачів даних чітко регламентовані та закріплені формою облікового регістру. Таким чином, незалежно від дійсних інформаційних потреб користувачів даних всі регламентовані показники розраховуються та відображаються в облікових регістрах. Це, відповідно, збільшує трудомісткість облікового процесу, оперативність інформаційного забезпечення управління тощо. При автоматизованому веденні бухгалтерського обліку обсяги регламентної інформації, яка надається користувачам істотно скорочені та обмежені тільки дійсно необхідними і достатніми для виконання конкретних управлінських робот даними [3, с. 93]. Крім цього, існує проблема створення проміжної (до закінчення звітного періоду) бухгалтерської звітності, адже при ручному веденні обліку житла зведені дані можливо отримати тільки підбивши підсумки за звітний період.

Як наслідок, функціональний модуль "Документування та звітності" в АРМ бухгалтера з обліку житлового фонду повинен відповідати наступним базовим критеріям:

– забезпечувати встановлення інформаційних потреб у діалоговому режимі (користувач АРМ повинен самостійно визначати необхідний ступінь деталізації облікових даних; номенклатуру показників, які відображаються або формують звітність);

– усувати надмірність вихідної інформації порівняно з конкретними інформаційними потребами;

– встановлювати права окремих користувачів щодо фрагментарного (або повного) доступу до ресурсів локальної бази даних про житло балансоутримувачів;

– передбачати повну юридичну доказовість первинних документів та звітності балансоутримувача.

Таким чином, нами розглянуто основні організаційно-технологічні особливості автоматизованого обліку житлового фонду у балансоутримувачів. Зазначені особливості є вихідними умовами при проектуванні сучасного АРМ бухгалтера з обліку житлового фонду. Що стосується інших аспектів автоматизації обліку житла, то їх уточнення є предметом прикладного впровадження АРМ, у ході якого викладені нами організаційно-технологічні особливості будуть системно ув'язані з язиковими (лінгвістичними), програмними, технічними, інструктивними, кадровими та іншими аспектами автоматизації обліку житлового фонду у балансоутримувачів.

Список літератури

1. Автоматизация учетно-вычислительных работ. Сб. статей / Редкол.: И.В. Бабынин/ вып. 2, 1986. – 123 с.
2. Автоматизированные рабочие места / Е.А. Карагодова, В.Н. Антонов, В.Ф. Маслов. – К.: Техніка, 1989. – 128 с.
3. Автоматизированные системы обработки экономической информации: Учебник. / В.С. Рожнов, О.М. Островский, В.Б. Либерман, Г.Н. Козлова; Под ред. проф. В.С. Рожнова. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 272 с.
4. Аппак М.А. Автоматизированные рабочие места на основе персональных ЭВМ. – М.: Радио и связь, 1989. – 176 с.
5. Головченко Н.Ю. Напрямки використання облікової інформації про житловий фонд // Наукові праці КНТУ: Економічні науки, вип. 9. – Кіровоград: КНТУ, 2006. – С.226-231.
6. Головченко Н.Ю. Передумови реформування бухгалтерського обліку і аудиту житлового фонду в умовах ринку // Наукові праці КНТУ: Економічні науки, вип. 7. – Кіровоград: КНТУ, 2003. – С.310-315.
7. Завгородній В.П. Автоматизація бухгалтерського обліку, контролю, аналізу і аудиту. – К.: А.С.К., 1998. – 768 с.
8. Класифікація житла – СОЦІАЛЬНЕ ЖИТЛО // http://ukr-ba.com.ua/docum_id.php?m=3&id=32 (33, 34)
9. Сопко В., Завгородній В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: Підручник. – К.: КНЕУ, 2000. – 260 с.

Статья посвящена исследованию проблем внедрения автоматизированного учета жилищного фонда у предприятий-балансодержателей. Установлены основные предпосылки автоматизации рабочих мест бухгалтера по учету жилья. Предложена и описана функционально-модульная схема АРМ бухгалтера по учету жилищного фонда у предприятий-балансодержателей.

The article is dedicated to research of problems of introduction of the automated system of accounting of the available housing in balance-holders. The basic preconditions to automating of workplaces of bookkeepers specializing in the accounting of habitation are established. The functional-modular scheme of an automated workplace of the bookkeeper specializing in the accounting of habitation is offered and described.

УДК 65.011

Н.Б. Ільченко, доц., канд. екон. наук
Київський національний торговельно-економічний університет

Логістика, як фактор підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств

Проаналізовано результати впровадження логістичного аутсорсингу та розглянуто проблеми теоретичних і практичних підходів, які виникають при формуванні логістичних інтеграційних процесів на вітчизняному ринку.

логістика, конкуренція, логістичні процеси, логістичний ланцюг, аутсорсинг, інформаційні технології, внутрішні ресурси, логістичні функції, логістичний аутсорсинг

На сучасному етапі ринкової трансформації економіки України торговельні підприємства змушені працювати в умовах, що характеризуються високим рівнем невизначеності зовнішнього середовища, що постійно змінюється, це впливає й на їх внутрішній стан. Тому важливою умовою радикальної зміни економічного середовища стає формування нових підходів щодо управління підприємством на принципах логістики, що сприятиме підвищенню конкурентного положення.

Дослідження, що були проведені на підприємствах, доказують позитивний взаємозв'язок між ефективною організацією логістичних процесів та успіхом у підприємницькій діяльності завдяки розвитку співдружності між всіма учасниками логістичного ланцюга. Кожний товар або продукт має свою власний та унікальний ланцюг постачання. Іншими словами ланцюг постачання описує весь шлях матеріалів, який вони проходять з початку і до кінця. Тобто ланцюг постачання – послідовність дій, що необхідні для задоволення потреб споживачів.

Вивченню теоретичних питань щодо вирішення проблем при виникненні формування логістичних інтеграційних процесів на ринку досліджували такі вчені як Дехтерева О. А., Лисенький А., Анікін Б.А.

Конкуренція на споживчому ринку посилюється, тому позиція підприємств напряму залежить від того наскільки швидко воно реагує на зміни ринку. На теперішній час існування замкнених підприємств в більшості випадках економічно не виправдане й спричиняє зниження конкурентоспроможності, оскільки вони переповнені найскладнішими бізнес-системами зі великою кількістю процесами. Тому управління ними досить важке завдання. Однією з найбільш сучасних бізнес-моделей, що дозволяє домогтися реальних конкурентних переваг, є аутсорсинг.

Проте, рівень логістичного менеджменту, що досягнуто на вітчизняних підприємствах, як правило, нижчий ніж аналогічного рівня зарубіжних. Для українських підприємств притаманні низькі інвестиції в інформаційні технології, що забезпечують автоматизацію управління логістичними процесами. Одним з видів аутсорсингу є – ІТ-аутсорсинг. У практиці ІТ-аутсорсинга, часткова передача функцій, є найпоширенішим видом послуг. Це дозоляє підприємству приділяти значну увагу індивідуальним запитам організації-замовника або кінцевого споживача, знаходити специфічні рішення, що відповідають конкретним умовам діяльності. Але найголовніше – частковий аутсорсинг дозволяє ефективно використовувати внутрішні ресурси.

Серед логістичних посередників особливе місце займають логістичні провайдери – підприємства, що здійснюють комплекс логістичних послуг на основі

© Н.Б. Ільченко. 2008

аутсорсинга. В основі аутсорсинга логістичних функцій – є прагнення до скорочення логістичних витрат, а також бажання сконцентруватися на основних видах діяльності.

Логістичні функції не є основним діяльності підприємств-виробників товарів, тому залучення послуг логістичного провайдера вигідніше, ніж створювати власну систему розподілу. Важливу роль грає й те, що підприємство скорочує фінансові ризики, оскільки логістичний посередник бере на себе відповідальність за виконання тієї чи іншої логістичної операції. Відбувається значне скорочення витрат на транспортування, складування, придбання устаткування, утримання фахівців з логістики. Проте, в Україні такий вид послуг тільки розвивається.

В Україні аутсорсинг розвивається не так активно, що пояснюється цілою низкою причин, найпоширенішими серед яких є:

- недотримання прийнятих зобов'язань щодо рівня обслуговування;
- відсутність стратегічного бачення серед управлінського персоналу;
- складність у досягненні зниження витрат;
- зростання цін після встановлення співпраці;
- зниження можливості впливу та контролю щодо функцій, переданих провайдеру;
- відсутність консультативних можливостей, які спираються на знання, тощо.

Доцільність використання логістичного аутсорсингу визначається для підприємства-замовника у таких випадках:

- тісний взаємозв'язок підприємств-виробників і постачальників товарів з підприємствами транспортної галузі;
- можливість для виробника відмовитися від непрофільних видів діяльності (логістика);
- підвищення гнучкості, як відносно розвитку власної організації, так й відносно її діяльності на ринках;
- використання всіх переваг логістичного підходу до управління власною діяльністю без необхідності розвивати власні компетенції в цій сфері;
- зниження загальних витрат, зміна загальних витрат;
- комплексне логістичне обслуговування високої якості, що забезпечує провайдер;
- підвищення якості послуг для кінцевого споживача, що позитивно відображається на іміджі підприємства замовника тощо.

Учасниками ланцюга постачання можуть бути не тільки компанії, що мають єдине фінансове або економічне управління, але й зовсім незалежні компанії – транспортні організації, дистрибутори, агенти тощо. Проте вони повинні бути включені в єдину систему управління, та підпорядковуватися єдиному менеджменту.

Концепція логістичного аутсорсингу сприяє формуванню стійких довгострокових зв'язків та стратегічного партнерства у відносинах між всіма зацікавленими сторонами: виробником, кінцевим споживачем та постачальником. При впровадженні логістичних принципів на вітчизняних підприємствах необхідно приділити увагу наступним ключовим моментам. Перш за все, застосування логістичного аутсорсингу дозволить підвищити організаційно-економічну стійкість підприємства на ринку, оптимізувати ресурси підприємства (матеріальні, фінансові, трудові). Особливо це важливо в умовах економічної кризи.

По-друге, принципи та методи логістики направлені на прийняття оптимальних рішень щодо мінімізації загальних логістичних витрат підприємства, скорочення всіх видів витрат, пов'язаних з управлінням матеріальними потоками, витрат на транспортування, управління замовленнями та запасами. Все це сприяє зменшенню ризиків підприємства, дозволяє звільнити фінансові кошти на додаткові інвестиції у новітні технології, маркетингові дослідження тощо.

В Україні в подібних послугах зацікавлені підприємства Києва, Одеси, Дніпропетровська, Донецька, Харкова, Львова, а також морські порти. Водночас, пропозиція є незначною. Одними з учасників ринку складських послуг в Україні є транснаціональні компанії, які пропонують повний комплекс логістичних послуг, зокрема перевезення, зберігання, пакетування, обробку вантажів, стікетирування. Мова йде про компанії DHL, Kuehe+Nagel тощо. Серед вітчизняних підприємств такі послуги надає компанія «Українські вантажні кур'єри» (скорочено «УВК»), яка була заснована у 2001 р. на базі відділу логістики потужного холдингу, що включав у себе фірми «Вертикаль», «Меркурий+8», «М-15», «Паралель» – імпортерів ексклюзивних марок Wrigley, Ferrero, SC Johnson, Johnson & Johnson, Lotus, LD – з метою створення ефективної логістичної організації та забезпечення якісного обслуговування брендів вищеназваних партнерів, а також пропозиції на ринку України логістичних послуг високого рівня.

Побудова вітчизняних складських терміналів буде найбільш характерним явищем для тих регіонів України, де утримання власного складу пов'язано з великими витратами та існує значна кількість потенційних клієнтів. Очевидно, такий шлях розвитку складської логістики поряд із осучасненням існуючих складських площ та побудовою нових сучасних складів притаманний насамперед потужним підприємствам, які регулярно потребують великих обсягів послуг зі зберігання та які є чутливими до збоїв у логістичних ланцюгах постачання і збуту, а отже – збоїв на складах.

Таким чином, проаналізував результати впровадження логістичного аутсорсингу, варто виділити наступні позитивні аспекти:

- аутсорсер має необхідні ресурси, що дозволяють реагувати на збільшення попиту або інші зміни ринкової кон'юнктури ;
- аутсорсер надає підтримку при виведенні на ринок нового товару через власну дистрибутивну мережу;
- аутсорсер забезпечує повий моніторинг логістичного ланцюга, що відповідає інтересам кінцевого споживача й дозволяє уникнути витрат, пов'язаних зі збоями в постачаннях;
- аутсорсер несе відповідальність за безперебійне функціонування мережі й виконання логістичних операцій на умовах, визначених контрактом;
- відсутність необхідності у розширенні штату підприємства;
- аутсорсинг дозволяє працювати за графіком.

Логістика є тим інтеграційним ланцюгом, що здатна покращити взаємодію між такими базовими функціональними сферами, як постачання, виробництво, маркетинг, дистрибуція, управління продажами, а логістичний менеджмент підтримує системну стійкість фірми на ринку, стирає протиріччя між маркетингом, виробництвом, фінансами та оптимізує міжфункціональні внутрішні рішення.

Список літератури

1. Дехтерева О. А. Організація і техніка зовнішньоторгівельних операцій. – М.: 1992 р.
2. Лисенький А. Методология планирования развития регионов// Экономика Украины. – 2000. - № 5. – С. 59-67.
3. Кальченко А. Г. Логістика: навч. посібник. – К.: КНЕУ. – 2002.
4. Олександр М. А. Контури економічної логістики – К.: Наукова думка. – 2000.

Проанализированы результаты внедрения логистического аутсорсинга и рассмотрені проблемы теоретических и практических подходов, которые возникают при формировании логистических интеграционных процессов на отечественном рынке.

Analysed results of the introduction logistics outsorsing and is considered problems theoretical and practical approach, which appear when shaping logistics integration processes on domestic market.

УДК 65.011

В.Ф. Гамалій, проф., д-р фіз.-мат. наук, Л.А. Коваль, доц., канд. екон. наук, С.А. Романчук, доц., канд. техн. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Теоретичні основи та напрямки ефективного використання інноваційного потенціалу та його активності

Запропоновано параметри інноваційності підприємства, розглянуто проблеми активізації інноваційної діяльності підприємств та економічні аспекти поняття ”інноваційний потенціал“ та підходи щодо його вивчення.
інноваційна криза, активізація інноваційної діяльності, інноваційність, інноваційний потенціал, антологія, нововведення, інноваційне зростання, інноваційний продукт

Прагнення суб'єктів господарювання до економічного розвитку завжди наштовхується на необхідність розв'язання інноваційних завдань. І цілком очевидно, що у найближчій і довгостроковій перспективі максимізація саме інноваційного фактору стане вирішальною умовою стійкого розвитку економіки України. Цим шляхом ідуть розвинуті країни, і у нашого суспільства є всі передумови орієнтуватися на нього.

Значний внесок у розвиток наукової думки стосовно активності інноваційного потенціалу зробили такі вітчизняні вчені, як: А. Базилюк, Л. Безчасний, Д. Богиня, І. Бондар, А. Богуцький, М. Герасимчук, В. Геєць, В. Канюк, Г. Дмитренко, М. Долішній, А. Колот, Г. Куликов, В. Лагутін, І. Лукінов, В. Нижник, Н. Павловські, В. Плаксов, М. Семикіна, В. Тимофєєв, О. Уманський, А. Чухно та інші.

Але незважаючи на досить високий рівень науки, відомі в світі наукові школи, наявність значної кількості фахівців із вищою освітою у народному господарстві, запас нереалізованих винаходів, в Україні спостерігається суттєва інноваційна криза промислового виробництва. Так, аналіз інноваційної діяльності в Харківській області за перший квартал 2008 року засвідчив, що лише 8 підприємств впровадили нові технологічні процеси, на 4 підприємствах освоїли виробництво нових видів машин, устаткування, апаратів і приладів, на 33 - матеріалів, виробів, продуктів, на 25 - товарів народного споживання. Сумарна кількість підприємств, які займалися зазначеними видами інноваційної діяльності, зросла з 31 до 42. Це становить лише 6,6% організацій, що перебували у колі спостережень.

Такі невтішні результати потребують розв'язання проблем активізації інноваційної діяльності підприємств. Запорукою цього можуть стати науково обґрунтовані й розроблені питання стосовно спроможності суб'єктів господарювання до інноваційної діяльності, наявності у них необхідних першочергових передумов. Слід зазначити, що головна увага має приділятися їх вивченню на рівні підприємства як генератора новаторських процесів. Для того, щоб підприємство вважалося зорієнтованим на інноваційну діяльність, воно має відповідати низці критеріїв інноваційності. Дехто з авторів пропонує різний набір таких параметрів, але, на нашу думку, найповніший їх перелік дав О. Длугопольський. Представимо запропоновані ним параметри у вигляді таблиці, доповнивши її деякими показниками.

Комплексною характеристикою спроможності підприємства до інноваційної діяльності є його інноваційний потенціал. Це поняття є концептуальним відображенням

© В.Ф. Гамалій, Л.А. Коваль, С.А. Романчук. 2008

феномену інновацій. Зовсім недавно воно ввійшло до числа термінів економічної науки як економічна категорія, але в сучасній економічній літературі, у тому числі й українській, відсутнє однозначне його визначення. У наукових працях цей термін вживається, як правило, операційно при розв'язанні інших науково-пізнавальних завдань. У багатьох дослідженнях автори концентрують свої зусилля на вивченні окремих сторін інноваційного потенціалу, тому в літературі представлені специфічні визначення, які мало співвідносяться між собою. Іноді поняття "інноваційний потенціал" ототожнюється з науковим, інтелектуальним, творчим та науково-технічним потенціалом.

Таблиця 1 – Комплекс параметрів інноваційності підприємства

№	Вид параметру	Показники, що характеризують (входять у) параметр
1	Параметри науко-місткості виробництва	- чисельність науково-технічних кадрів у загальній кількості зайнятих (не менш як 15) - річний приріст витрат на НДДКР; - обсяг фактично проведених і нормативних витрат на НДДКР (не менш як 5% обсягу продукції); - обсяг витрат на оплату праці, послуг суб'єктів інноваційної інфраструктури щодо маркетингу, реклами, підготовки кадрів; - частка прибутку, спрямована на НДДКР (не менш як 5%)
2	Параметри якості і конкурентоспромож-ності	- чисельність каналів постачання й збуту готової продукції; - якість і диференціація продукту; - частка ринку, його структура; - обсяг витрат на проведення випробувань, сертифікацію продукції, строк чинності дії сертифікатів.
3	Параметри техніко-економічного рівня продукції	- відповідність товарів національним і світовим стандартам; - фондоозброєність; - середній життєвий цикл інновацій (не більш як 3 роки); - наявність у складі промислової продукції принципово нових товарів, які не випускаються іншими підприємствами.
4	Параметри оновлення продукції (технології)	- частка принципово нової продукції у загальному обсязі виробництва (не менш як 10%); - частка науково-технічних витрат у собівартості менш як 30%); - коефіцієнт оновлення продукції (не менш як 5% на рік); - наявність технологічних інновацій (нових техноло-гічних процесів); - співвідношення інновацій-продуктів та інновацій-процесів (не менш ніж 2:1)
5	Параметри експерто-спроможності про-дукції, виробництва	- питома вага виробів, що знаходять збут за кордоном; - обсяги зарубіжних ринків, їх сегментація; - частка виробів, реалізованих за ВКВ

Спробуємо розглянути визначення цього поняття з точки зору онтології.

У широкому розумінні поняття "потенціал" (лат. "potencia" - сила) - це засоби, запаси, джерела, що є в наявності й можуть бути використані, приведені в дію для досягнення певної мети, виконання плану, розв'язання завдань, можливості якої-небудь соціальної системи у певній області.

Сучасна економіка запозичила термін "потенціал" із фізики, де він означає кількість енергії, яку накопичила система і яку вона спроможна реалізувати в роботі. Визначення промислового потенціалу підприємства можна сформулювати як сукупність засобів і предметів праці, робітників, їхніх навичок, мотивів і стимулів, виробничих відносин, що склалася за багато років і перебуває у системній єдності. Потенціал - це прихована можливість використання виробничої сили ресурсу, він міститься у самому наявному ресурсі.

Аналіз економічних аспектів поняття "інноваційний потенціал" виявляє широкий спектр підходів до його вивчення. Розглянемо деякі з них:

а) інноваційний потенціал - це одна з трьох складових інноваційного простору, яка включає в себе особисті й ділові якості керівників, професійну й економічну підготовку, професійні досягнення (авторські посвідчення, винаходи тощо), матеріально-технічне і фінансове забезпечення, інноваційний потенціал визначається набором здійснюваних нововведень;

б) інноваційний потенціал - сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності;

в) інноваційний потенціал містить невикористані, приховані можливості накопичених ресурсів, що можуть бути задіяні для досягнення цілей економічних суб'єктів;

г) інноваційний потенціал регіону являє собою категорію особливого змісту, що включає не лише інноваційні ресурси й механізм їх використання в організаційно-господарській системі, а й активність інноваційних процесів у регіональній економіці.

Як бачимо, існують різні підходи до тлумачення цього поняття. Одні автори роблять наголос на наявності ресурсів, інші на можливості їх використання. Але більшість керується так званим ресурсним підходом, тобто уявляє інноваційний потенціал як сукупність ресурсів, виділяючи найчастіше такі її елементи, як кадрова, інформаційно-методологічна, організаційна й матеріально-технічна складові. Окремо можна виділити фінансові ресурси, які забезпечують умови реалізації інших елементів і виконують роль їх кількісної оцінки. Усі складові частини мають бути узгоджені між собою і виконувати певні функції згідно з механізмом їх використання, який розробляється у надрах інноваційного менеджменту підприємства. Фінансова складова інноваційного потенціалу, наприклад, забезпечує надходження коштів для виконання інноваційних процесів, створює стимули і умови для розробки інновацій, впливає на вибір тематики інноваційних проектів відповідно до потреб функціонування і розвитку самої інноваційної сфери, сприяє ефективному формуванню витрат на інновації, реалізує необхідну еластичність надходжень фінансових ресурсів відповідно до протікання етапів інноваційного процесу. Вітчизняна модель фінансування інноваційної діяльності передбачає такі джерела:

- власні кошти підприємств (амортизаційні відрахування, мобілізація внутрішніх активів, виручка від реалізації окремих видів майна, нерозподілений прибуток й інші грошові накопичення);
- кредитні ресурси (кредити банків, фінансовий лізинг, кошти ДІФ та Фонду фундаментальних досліджень);
- бюджетні кошти (державного й місцевого рівнів);
- вітчизняні та іноземні інвестиції (гранти, міжнародні програми, пайові внески іноземних інвесторів, кошти іноземних наукових фондів).

Аналіз джерел фінансування інноваційних заходів підприємств України за останні роки засвідчив, що із загальної суми використаних на інноваційні цілі фінансових ресурсів майже 60-70% становили власні кошти підприємств, фінансування з державного бюджету дорівнювало приблизно 2-4%, кредитні ресурси становили 2-3%, кошти інвесторів - 1-2%. Як видно з наведених даних, основним таким джерелом є власні кошти суб'єктів господарювання, і стає очевидним, що у майбутньому слід спиратися саме на них. Висока ризикованість інноваційних проектів зумовлює низьку частку коштів інвесторів і кредитних ресурсів.

Матеріально-технічні ресурси є речовинною основою інноваційного потенціалу, визначають його техніко-технологічну базу, впливають на масштаби й темпи інноваційної діяльності. Формування інноваційного потенціалу може бути ускладнено труднощами їх одержання. Тому дуже актуально, особливо в наших умовах, орієнтувати його на створення не матеріаломістких нововведень, що дасть змогу максимально комплексно використовувати наявну сировинну базу, нові види матеріалів, утилізацію відходів відповідно до екологічних вимог, що висуває суспільство до виробників.

Кадрова складова інноваційного потенціалу може характеризуватися такими показниками, як загальна чисельність працівників, зайнятих у НДДКР, структурний розподіл чисельності персоналу за видами діяльності, за кваліфікаційними групами. Особливо важливим фактором є ставлення робітників до інноваційних процесів, розвиток їх свідомого бажання вкладати свої знання й навички в інноваційну сферу. Дослідження, проведені на вітчизняних промислових підприємствах із цього питання, виявили те, що серед керівників вищого й середнього рівнів підтримують і беруть участь в інноваційних процесах у середньому 70% респондентів, 8% ставляться до них пасивно, 10% опитаних чинять опір, 12% взагалі не визначилися. Серед інженерно-технічних працівників і робітників ці показники становлять відповідно 55%, 17%, 12% і 16%. Такі дані свідчать про середній рівень зацікавленості працівників українських підприємств у розвитку інновацій. На вагому роль інтелектуального потенціалу робітників вказують і закордонні автори. Наприклад, працівники Національного французького агентства з енергозбереження нетрадиційно перефразували відомий закон Архімеда, заявляючи, що "будь-яка компанія, яка "занурена" в економічну кризу, може досягти стрімкого інноваційного зростання, яке прямо пропорційне масі мозку працівників підприємства, що перебуває в цьому стані". Як бачимо, саме здатність працівників до інноваційної діяльності може розв'язати проблему економічних негараздів. Тому не викликає сумніву, що розвиток кадрової складової має стати, одним із пріоритетних напрямів у процесі формування й розвитку інноваційного ї потенціалу підприємства.

Повернемося до питання, щодо визначення поняття "інноваційний потенціал", враховуючи викладений вище матеріал. На нашу думку, підхід до розгляду потенціалу лише як сукупності ресурсів і можливостей їх використання - обмежений. Таке уявлення про нього не враховує цільової характеристики цієї категорії. Використання ресурсів завжди цілеспрямоване й певним чином організоване для реалізації потреб суспільства й суб'єктів господарювання. Цілями інноваційної діяльності можуть бути виживання підприємства й збереження ніші на ринку, збільшення конкурентоспроможності продукції, експансія, збільшення прибутку тощо. До інноваційного потенціалу також має належати поняття, яке характеризує внутрішню можливість самого інноваційного середовища, у котрому перебуває підприємство, здійснювати цілеспрямовану діяльність із залучення конкретних господарських ресурсів, з їхньої раціональної переробки для формування інноваційного продукту. Слід ураховувати й зовнішні економічні фактори, що впливають на інноваційний потенціал, такі, як державна інноваційна політика, політика кредитних установ, конкурентні стратегії споживачів, постачальників, фінансових посередників, зміни у

вподобаннях споживачів тощо. Отже, ресурсний підхід не достатній для визначення поняття "інноваційній потенціал", саме це і стало поштовхом до вдосконалення визначення І категорії.

Д.І. Кокурін відзначає, що до розгляду сутності інноваційного потенціалу слід підходити як до економічної категорії, котра є ієрархічно організованою системою понять, що знаходяться на різному рівні наближення до сутності потенціалу. При цьому в понятті, яке розглядається, розкривається сукупність не первинних категорій, а таких, що логічно випливають, тобто субординованих і координованих між собою залежно від економічних відносин, які вони відображають. Саме це і характеризує багаторівневу сутність інноваційного потенціалу.

Враховуючи викладене, вважаємо за доцільне подати таке визначення інноваційного потенціалу підприємства, як сукупність організованих у певних соціально-економічних формах ресурсів, що можуть за певних діючих внутрішніх і зовнішніх чинників інноваційного середовища бути спрямовані на реалізацію інноваційної діяльності, метою якої є задоволення нових потреб суспільства.

У цьому визначенні сконцентровано сукупність інноваційних ресурсів, їх цільову спрямованість (задоволення потреб), а також враховано фактор інноваційного середовища. Тому вважаємо його таким, що повніше розкриває сутність цієї економічної категорії.

В сучасних умовах відбувається багато змін, які впливають на інноваційний потенціал і які слід ураховувати при управлінні його розвитком. Це і розширення варіантів використання ресурсів для досягнення цілей інноваційної діяльності, і посилення функцій держави з мобілізації й ефективного використання інноваційних ресурсів, і підвищення ролі імовірнісних факторів, пов'язаних із визначенням напряму інноваційного потенціалу, і ускладнення змісту, структури й динаміки ресурсної бази інноваційного розвитку економічних суб'єктів. Також слід ураховувати, що інноваційний потенціал має свої обмеження: функціональне (визначає якісний зміст потенціалу) й відтворювальне (вказує на межі його існування, поза ними потенціал втрачає свої властивості й особливості).

Підбиваючи підсумок у розгляді зазначеного питання, наголосимо, що розв'язання проблеми інноваційного розвитку може значно вплинути на подолання негативних явищ перехідного періоду. Передумовою й важливою складовою будь-якої інновації є інноваційний потенціал, тому кожному суб’єкту господарювання необхідно знати й розуміти теоретичні основи, закономірності процесу формування, структуру, джерела зростання, методи оцінки й напрями ефективного використання такого потенціалу. Вільне володіння цими питаннями дасть змогу їм об'єктивно оцінювати свої можливості, розробляти нові напрями інноваційної діяльності, формувати ефективну стратегію інноваційного розвитку.

Список літератури

1. Длугапольський О. Інноваційна діяльність як невід'ємна складова політики структурних перетворень в індустріальному виробництві: світовий досвід та українська специфіка // Вісник Тернопільської академії народного господарства. - 2001. - № 6. - С. 75.
2. Захарченко В.И. Зкономический механизм процесса нововведений /Всеукраинская академия зкономической кибернетики. - Одесса: АОЗТ "ИРЗНТиТ". -149.
3. КокуринД.И. Инновационная деятельность. - М.: - 2001.
4. Кравченко М.О. Кадрова складова інноваційного потенціалу // Маркетинг в Україні. - 2001. - № 1. - С. 36.

Предложены параметры инновационности предприятия, рассмотрены проблемы активизации инновационной деятельности предприятий и экономические аспекты понятия ”инновационный потенциал“ и подходы к его изучению.

The Offered parameters innovation enterprises, is considered problems to activations innovation activity enterprise and economic aspects of the notion "innovation potential" and approaches to its study.

УДК 65.011

В.Ф. Гамалій, проф., д-р фіз-мат. наук, Г.М. Давидов, проф., д-р екон. наук, Л.А. Коваль, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Теоретико-методологічні основи формування товарного асортименту підприємства, що функціонує в умовах ринкової економіки

Розглянуто шляхи вдосконалення перспективного товарного асортименту, його формування, вибір стратегічних зон господарювання та формування товарної стратегії. Проаналізовано етапи розробки перспективного товару.
номенклатура, асортимент, економічна стратегія, конкурентні переваги, стратегічний аналіз, недиференційований маркетинг, концентрований маркетинг, сегмент ринку, канали розподілу, потреби споживачів, диверсифікація, пасивне реагування, розробка прототипу, випробування, комерціалізація, впровадження

Порівняно недавно в Україні діяла командно-адміністративна система господарювання. Підприємства знаходились в прямому підпорядкуванні відповідних міністерств і відомств, одержували контрольні цифри для укладання планів по випуску продукції, собівартості продукції, використання фінансів. Керівництво підприємства чітко знало, які види продукції та в якому обсязі будуть випускатися найближчим часом. Аналогічно здійснювалося і матеріально-технічне забезпечення та збут продукції. Заздалегідь були відомі постачальники сировини і матеріалів, споживачі готової продукції.

В нинішній час, підприємства отримали можливість самостійно формувати свою економічну стратегію, тобто знайти відповіді на наступні питання: які види продукції виробляти, в якій кількості, як і якими засобами, для кого і коли виробляти. Однією з основних задач є формування товарного асортименту продукції. Підприємство повинно мати перелік певних номенклатурних позицій продукції, що користуються потенційним попитом на ринку і забезпечать виживання підприємства в довгостроковому періоді.

Актуальність визначеного питання пояснюється тим, що в умовах ринкової економіки цілеспрямоване формування перспективного товарного асортименту підприємства є одним із засобів підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Теоретико-методологічною основою є положення сучасної економічної теорії, що відноситься до формування перспективного товарного асортименту підприємства. В ході дослідження вивчено та узагальнено вітчизняні та закордонні літературні джерела з питань, що стосуються методів формування перспективного товарного асортименту та засобів його розширення.

Дослідженню питань щодо перспективного товарного асортименту присвячені роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких І. Ансофф , М. Портер, Р. А. Фатхутдінов та ін.

Формування перспективного товарного асортименту підприємства є складовою економічної стратегії підприємства. Від структури асортименту продукції прямо пропорційно залежить процес розподілу сировинних ресурсів підприємства. Лише їх розумне та збалансоване використання дасть змогу запобігти перевитрат сировини, та отримати максимальний результат від її використання. Відповідно до розподілу сировини відбувається формування фінансових потоків, які охоплюють всі "клітини" виробництва, чи будь-якого процесу на підприємстві.

© В.Ф. Гамалій, Г.М. Давидов, Л.А. Коваль. 2008

Асортимент продукції, за умови, якщо він визначений не точно (не точно - поняття відносне, і мається на увазі, що відхилення у співвідношеннях товарних груп будуть більші, і призведуть до більших втрат, ніж це передбачено), являє собою "бомбу сповільненої дії". Асортимент розробляється, затверджується і йде у виробництво. По завершенню виробничого процесу, виявляється, що попит на одну товарну групу нижчий, ніж сподівалися з причини її моральної старості, оскільки, за час, який товар був у розробці і виробництві з'явились аналогічні товари, але вже з новими споживчими якостями. Інша товарна група представлена у надто великій кількості, і попит не зможе перекрити пропозицію. Ще одна товарна група стала нерентабельною в результаті підвищення цін з боку постачальників сировини. І таких варіантів може бути дуже багато, якщо їх не розрахувати і не здійснити заходів по їх запобіганню (зрозуміло, що всього передбачити неможливо, але прогнози стосовно розробки асортименту повинні бути максимально наближені до реальності). А в результаті - нецілеспрямоване використання сировини та матеріалів, втрачені кошти. Час та ресурси, які можна було б використати на підвищення конкурентоспроможності продукції і підприємства в цілому, підуть на мобілізацію нового потенціалу, що звичайно не тягне за собою позитивних наслідків.

Склад та характеристики товарного асортименту, як відомо, багато в чому залежать від зони господарювання підприємства (ринку чи сегменту ринку). Отже, при формуванні перспективного товарного асортименту дуже важливо враховувати такий фактор як то стратегічна зона господарювання. Стратегічна зона господарювання (СЗГ) - окремий сегмент зовнішнього середовища підприємства, на який воно має, або хоче мати вихід.

Вибір стратегічних зон господарювання у процесі реалізації економічної стратегії підприємства є необхідним при визначенні основ формування товарного асортименту підприємства.

Після того, як визначені набори СЗГ, в яких підприємство зможе найбільш ефективно реалізувати свої конкурентні переваги, необхідно конкретизувати товарну стратегію в рамках кожної СЗГ. Цей процес здійснюється в два етапи. Перший з них передбачає вибір альтернативи товарної стратегії. Другий - реалізація вибраної альтернативи у вигляді перспективного товарного асортименту.

Основні альтернативи товарної стратегії: недиференційований маркетинг; концентрований маркетинг; диференційований; споживчий.

При виборі більш прийнятної альтернативи важливе значення мають ціннісні орієнтації вищого керівництва підприємства. Стратегічна поведінка чітко знаходиться під впливом цінностей. Як індивіди, так і організації виявляють перевагу до певних типів стратегічної поведінки, під впливом ціннісних орієнтацій, навіть якщо це означає втрати з точки зору результатів.

Основні види ціннісних орієнтацій:

- теоретичні (істина, знання);
- економічні (практичність, корисність);
- політичні (влада, визнання);
- соціальні (відсутність конфліктів, прихильність);
- естетичні (склад, форма, симетрія);
- релігійні (етико-моральні проблеми).

Однак, головним орієнтиром при формуванні товарної стратегії є досягнення конкурентної переваги підприємства в довгостроковій перспективі.

Обравши ту або іншу альтернативу товарної стратегії, підприємство повинно "наповнити" її конкретним змістом - відповідним товаром або товарним асортиментом, тобто групою товарів, тісно пов'язаних між собою хоча б по одній з ознак:

- спільне застосування;
- загальний сегмент ринку;
- загальний канал розподілу;
- схожий діапазон цін.

Товарний асортимент являє собою динамічний набір номенклатурних позицій (типорозмірів, марок, моделей) продукції, що користуються потенційним попитом на ринку і що забезпечують виживання підприємства в тривалій перспективі.

Чинники, що складають основу формування асортименту - це чинники, на основі яких розробляється приваблива виробнича програма (товарів або послуг) , щоб подолати опір ринку. В центрі уваги не тільки критична перевірка існуючих, але і розробка нових товарів або послуг.

При використанні підприємствами диверсифікації з метою зниження ризику підприємства можуть вирішити цілий ряд задач:

- створення принципово нових товарів і послуг на базі використання передової технології;
- розвиток нових напрямків підприємництва;
- поліпшення якості продукції, раціоналізація виробництва, зниження витрат;
- можливість збільшення своєї частки на ринку, активізація своєї ринкової політики.

На основі прогнозу отримання державних замовлень і проведених маркетингових досліджень складається динамічний набір номенклатурних позицій (типів, розмірів, марок, моделей) продукції, тобто іде формування базового товарного асортименту підприємства.

До потенційних економічних характеристик, що слід визначити по кожному виду продукції, включеної в базовий товарний асортимент (БТА) підприємства, відносять:

-ціни на одиницю продукції (по їх видам: фіксовані, договірні, зовнішньоекономічні та інші);

- потенційні обсяги виробництва в натуральному та грошовому виразі;
- трудомісткість продукції;
- необхідна чисельність робітників;
- витрати на виробництво продукції, загальні та по елементам;
- витрати на маркетинг;
- капітальні вкладення в матеріально-технічну базу виробничої та соціальної сфер діяльності;
- всі види податків, передбачені законодавством;
- прибуток від реалізації продукції;
- прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати всіх податків з урахуванням пільг і санкцій;
- рентабельність кожного виду продукції до витрат на виробництво;
- ефективність капіталовкладення, пов'язаного з засвоєнням і просуванням продукції на ринок;
- тривалість засвоєння і виводу продукції на ринок.

Інші характеристики визначаються на основі аналізу реальних потреб підприємства в ресурсах, що виникають в зв'язку з необхідністю освоєння і виводу на ринок тієї або інший продукції, а також експертним шляхом.

Важливе значення при формуванні варіантів товарного асортименту мають рішення про систему організації виробництва тих або інших товарів або асортиментних груп. Ці рішення залежать від багатьох, чинників: потенційної ємності ринку і їхнього географічного розміщення, системи постачальників комплектуючих виробів і інших

ресурсів, потенційно можливого ефекту масштабів виробництва, ін.

Варіанти системи організації припускають різноманітні поєднання форм і напрямків спеціалізації, концентрації і розміщення виробництва, диференціювання останнього на самостійні етапи, що дозволять виділяти їх в окремі, але взаємопов'язані підприємства. Кожний з подібних варіантів створює різноманітні передумови для досягнення того або іншого рівня витрат виробництва.

Стосовно до окремого виробу або асортиментної групи фірма може віддати перевагу стратегії створення одиничного підприємства. Стосовно до інших видів продукції або товарного асортименту найкращою може виявитися стратегія створення безлічі кооперуючих підприємств.

Перспективним варіантом товарного асортименту слід вважати перелік номенклатурних позицій, що мають найвищий рейтинг за обраним показником ранжування в умовах заданих ресурсних обмежень: обсягів виробництва (виробничою потужністю), чисельності робітників, капітальних вкладень та інші. Варіанти товарного асортименту формуються шляхом послідовного ранжування номенклатурних позицій за обраними економічними характеристиками і водночас складання значень цих характеристик для умов обмежень ,що задаються.

Формування варіантів товарного асортименту здійснюється наступним чином:

- задається величина обмеження, по якому формується варіант товарного асортименту ;
- здійснюється послідовне ранжування номенклатурних позицій за обраними економічними характеристиками до того критичного порядкового номера позиції, при якому зростаючий сумарний підсумок значень відповідної економічної характеристики по номенклатурним позиціям, що передують критичному номеру в перший раз перевищить задане значення відповідного обмеження;
- визначається значення остаточного прибутку і всіх інших економічних характеристик по всім номенклатурним позиціям, що передують критичному порядковому номеру;
- в результаті набори номенклатурних позицій розглядаються як можливі варіанти асортиментів.

Перспективний варіант товарного асортименту обирають на основі аналізу переваг і недоліків можливих варіантів з точки зору можливостей подолання проблем виробничого і соціального характеру, що можуть виникати у випадку включення в більш прийнятний товарний асортимент тієї або іншої номенклатурної позиції.

З часом асортимент товарів ширшає, оскільки підприємства шукають нові шляхи для збільшення обсягу продажу.

Розробка товару і його впровадження - це ціла низка складних етапів, які потрібно пройти, починаючи від первісної концепції до реальної появи на ринку.

Процес розробки перспективного товару складається з розробки і відбору ідей, економічного аналізу, розробки прототипу, іспиту, комерціалізації.

1. Розробка і відбір ідей.

З появою нових ринкових потреб відповідно з'являються ідеї відносно того, як ці потреби задовольнити.

З величезної сукупності ідей підприємство обирає лише такі, які можливо та доцільно втілювати в життя. Для відбору ідей застосовуються наступні критерії:

- чи підходять для нового товару існуючі виробничі потужності;
- які масштаби технічного і маркетингового ризику.

Якщо товар промисловий, то вагомим критерієм є рентабельність. Якщо йдеться про споживчі товари, для оцінки нових ідей використовуються консультанти з питань маркетингу або рекламні агентства.

2. Економічний аналіз.

В його основі лежить вирішення питання, чи виправдані будуть витрати на розробку нового товару. Підприємство складає:

- прогноз обсягів продажу даного товару за різними цінами;
- оцінку витрат, пов'язаних з різними обсягами виробництва товарів;
- потенційний касовий виторг і прибуток на інвестиції у випадку впровадження даного товару.

3. Розробка прототипу.

Прототип - це діюча модель проектованого товару. Розробка прототипу це виробництво і випробовування декількох дослідних зразків (прототипів), включаючи їх упаковку.

На цьому етапі поєднуються різноманітні елементи маркетингової стратегії. Підприємство оцінює можливість серійного виробництва, визначає ресурси, доведення товару до споживача.

4. Випробовування.

Невелика група споживачів користується даним товаром, порівнюючи його з існуючими товарами замінниками. Якщо результат позитивний, товар переходить у етап маркетингових випробовувань. Він іде у продаж обмеженою кількістю в деяких регіонах країни, а підприємство, тим часом, вивчає реакцію споживачів.

5. Комерціалізація.

Це великомасштабне серійне виробництво і розподіл продукції. Ця фаза вимагає координації багатьох видів діяльності: виробництва, упаковки, збуту, ціноутворення і просування товару.

Головне, щоб маркетингові заходи не проводилися у відриві від виробництва. Інакше споживачі отримають можливість купити товар, перш ніж підприємство буде в стані забезпечити його в достатній кількості. Цією ситуацією можуть скористуватися конкуренти.

Багато з підприємств впроваджують на ринку свої товари, переходячи з однієї географічної зони в іншу. Це дозволяє розтягнути витрати на просування товару на більш тривалий період і вдосконалити стратегію в процесі впровадження.

Важливою проблемою для підприємства одразу після появи в його товарному асортименті нового товару, є процес включення його в асортимент, що склався на ринку, тобто оптимальне позиціювання товарів, і цей процес повинен здійснюватись так, щоб:

- товар чітко виділявся на фоні пропозицій конкурентів;
- товар збирав навколо себе якомога більше споживачів;

Позиціювання товару здійснюється в два етапи:

1. Аналіз простору якості;
2. Модель ідеальної крапки і ідеального вектору.

Аналіз простору якості.

Якщо товар сприймається як певна комбінація властивостей, він займає певне місце в просторі якості. Часто сприймання якостей споживачами відхиляється від об'єктивних властивостей. Тому в області суб'єктивних властивостей (сфера товарного ринку) може виникнути цілком інша конфігурація товару, ніж в області об'єктивних властивостей.

Модель ідеальної крапки і ідеального вектору.

На цьому етапі потрібно перевірити, яку ідеальну уяву мають споживачі. Тут особливе значення мають дві форми: модель ідеальної крапки і ідеального вектору.

В моделі ідеальної крапки вважається, що кожний споживач має цілком певну уяву про ідеальну комбінацію властивостей товару. Вона зображується в просторі

товарного ринку як ідеальна крапка, що більш-менш усунено від положення реального товару.

Кожне відхилення від властивостей ідеальної крапки розглядається як погіршення. В той же час споживач повинен шукати компромісний варіант з наданих товарів. Після роздумів він вибирає реальний продукт, що найбільш наближений до його уявлень про ідеал.

В моделі ідеального вектору споживач має певне уявлення про ідеальні властивості товару. Він бажає (в певному кількісному співвідношенні) якомога більше всього. В рамках просторового товарного ринку це представляється як ідеальний вектор, нахил якого визначається бажаним кількісним співвідношенням.

Розробка товарного перспективного асортименту - багатогранний аналітичний процес який передбачає всебічне вивчення самого товару, перш за все. Необхідно знати чи має даний товар перспективу поширення на ринку, чи не вийшов він "з моди", і взагалі, чи існує потреба в цьому товарі. В сфері вирішення цього питання існує таке поняття, як, життєвий цикл товару. Це певний життєвий цикл товару, який складається з чотирьох яскраво визначених стадій, що розрізняються за обсягами продажу і прибутків: впровадження, зростання, зрілість і спад. На кожну з цих чотирьох стадій слід використовувати відповідну маркетингову стратегію.

Впровадження.

Першою стадією життєвого циклу товарів є стадія впровадження, на якій виробник намагається стимулювати попит. Звичайно цей етап вимагає широкої рекламної кампанії і заходів, спрямованих на просування товару, а також витрат на дослідження і розробки. Як правило, на стадії впровадження необхідні великі інвестиції, щоб покрити видатки на розробку товару, сформувати канали збуту і переконати людей в перевагах даного товару. На цій стадії виробник не одержує великих прибутків.

Зростання.

Після цього слідує стадія зростання, на якій, за умов вдало проведеного впровадження, спостерігається різкий стрибок обсягів продажу, і, як правило, зростання числа конкурентів. Зусилля, затрачені на першій стадії, починають окупатися. Коли товар вступає в фазу зростання, конкуренція посилюється і починається боротьба за частку на ринку, і виробник вимушений вкладати великі кошти в просування товару і водночас знижувати ціни. Така конкурентна боротьба вимагає великих витрат, тому маленькі слабкі підприємства часто розорюються. Підприємства що вижили, ділять ринок, і конкуренція слабшає. Ціни стабілізуються, обсяг продаж-збільшується, витрати на одиницю продукції скорочуються. Поєднання стабільних цін з більш низькими витратами призводить до збільшення прибутку, і виробники починають одержувати прибутки на вкладений капітал.

Зрілість.

На стадії зрілості обсяги продаж не ростуть, а навіть трохи зменшуються. Таке зниження темпів продаж може призвести до неповного завантаження виробничих потужностей в галузі, тому виробникам знову потрібно знижувати ціни, щоб максимально завантажити своє обладнання. Стадія зрілості - найтриваліший період життєвого циклу товару, на якій витрати, пов'язані з впровадженням та розвитком знижуються. Прибуток від товарів, які знаходяться в фазі зрілості, потрібний підприємствам для фінансування розробки нової продукції, тому вони додають значні зусилля для того, щоб "зрілі" товари якомога довше залишалися конкурентоспроможними.

Спад.

Хоча фаза зрілості може тривати багато років, в кінці кінців більшість товарів

вступають в стадію спаду, коли обсяги продаж і прибутку поступово зменшуються і сходять нанівець. Це відбувається по декільком причинам: змінюються демографічна ситуація і смаки споживачів, удосконалюється технологія.

Коли товар вступає в цю стадію, підприємству потрібно приймати рішення - продовжувати виробництво товару, використовуючи ті або інші засоби зростання його рейтингу серед споживачів, або припинити, і зосередити свою увагу на нових виробах. Більшість підприємств вибирають останнє.

При прийнятті рішення про розробку нових видів товарів необхідно володіти точною маркетинговою інформацією про стан даних та аналогічних товарів на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Може скластися ситуація, коли на внутрішньому ринку товар знаходиться в такий стадії життєвого циклу як зрілість, і в найближчому майбутньому може перейти в наступну стадію, стадію спаду. На підприємстві цей товар знаходиться на стадії впровадження. Підприємство в даному випадку несе збитки, бо будуть вкладені кошти та витрачені сировинні ресурси на створення і просування товару, а прибуток не буде отриманий, оскільки попит на товар скорочується і знижуються ціни.

Щоб цього не трапилося, керівництво підприємства повинно постійно співвідносити життєвий цикл товару на ринку з життєвим циклом на підприємстві.

Однією з найважливіших задач підприємства, діючого в умовах ринкової економіки є складання свого товарного асортименту. Перевага повинна віддаватися такому складу товарного асортименту, що забезпечує на протязі тривалого періоду часу постійне збільшення (або, як мінімум, збалансованість) прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства на потреби в фінансових ресурсах, необхідних для підтримання конкурентоспроможності підприємства.

Для цього підприємство повинно здійснити прогноз можливості отримання державних замовлень і скласти свій асортимент товарів. Підприємство повинно здійснити маркетингові дослідження ринку, не тільки здійснити вибір ринку, але і з'ясувати, який товар потрібен споживачу, якими перевагами він повинен володіти порівняно з товарами конкурентів, аналогічними товарами на ринку. Ключовим моментом у встановленні виду ринку є знання поведінки покупця.

Таким чином складається можливий товарний асортимент. Для виділення з нього груп товарів, що будуть входити в реальний асортимент, підприємство встановлює обмеження, по якому буде формуватися варіант товарного асортименту і проводить ранжування видів продукції по таким економічним характеристикам як, наприклад, кількість нормо/годин, витрачених на випуск кожного виду продукції, величина прибутку на одну нормо/годину та ін. В результаті вибирається продукція і складається товарний асортимент, що буде випускати підприємство.

При появі в товарному асортименті нових видів продукції необхідно за допомогою їх економічних характеристик визначити рейтинг по кожному виду продукції і на його основі приймати рішення про включення або не включенні його в товарний асортимент підприємства.

Підприємство постійно повинно здійснювати прогнозування зміни ситуації на ринку, враховувати можливість появи нових товарів або нових технологій, зміна моди, поведінка споживачів та інше. Для цього необхідно періодично проводити маркетингові дослідження, причому не обмежуватися ринком, на якому функціонує підприємство, а шукати виходи на нові ринки.

З метою вдосконалення діючого товарного асортименту та формування такого асортименту, який зміг би ефективно працювати в перспективі, необхідно проводити певні розрахунки та розробки. Зокрема, для розуміння позиції певного товару у ракурсі конкурентоздатності та економічної доцільності, треба проводити ранжування усіх

асортиментних позицій. В результаті ранжування отримувати комплексні рейтингові показники, які характеризуватимуть місце кожної асортиментної позиції на ринку та у виробничому процесі.

Також проводити розрахунки середніх рейтингових оцінок асортиментних груп, які дадуть змогу визначити місце групи в загальному асортименті.

На основі аналізу отриманих рейтингових показників дати рекомендації щодо формування та підтримання перспективного товарного асортименту для всіх асортиментних позицій.

Список літератури

1. Закон України «Про підприємства в Україні» від 27.03.91 р. // Відомості Верховної Ради України. - 1991. - № 24.
2. Анисимов Ю. П. Освоение новой продукции - М.: Финансы и статистика. - 1990. - 187 с.
3. Березовська Ю. Холодний розрахунок // Контракти. – 2005. - № 27. – С. 115-177.
4. Васильева Н. Игра на вымораживание // Бизнес. – 2005. - № 23 (646). – С. 160-163.
5. Ламбен Жан-Жак. Менеджмент, ориентированный на рынок / Пер. с англ. под ред. В. Б. Колчанова. – СПб.: Питер, 2004. – 800 с.
6. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга – СПб: Питер, 2000. – 320 с.

Рассмотрены пути усовершенствования перспективного товарного ассортимента, его формирование, выбор стратегических зон ведения хозяйства и формирование товарной стратегии. Проанализированы этапы процесса разработки перспективного товара.

The Considered ways of the improvement of the perspective goods assortment, his(its) shaping, choice of the strategic zones of conduct facilities and shaping to goods strategy. Analysed stages of the process of the development of perspective goods.

УДК 339:004.738.5

М.І. Попова, канд. техн. наук, Н.П. Кущ, ст. викл.
Кіровоградський національний технічний університет

Огляд розвитку Національної системи масових електронних платежів

В статті аналізується сучасний стан функціонування Національної системи масових електронних платежів на даний момент та означаються методи, спрямовані на розширення сфери і активізацію її подальшого розвитку.
національна система масових електронних платежів (НСМЕП), платіжна картка, електронні платежі, безготівкові розрахунки, електронний студентський квиток

Одним із факторів гальмування економічного розвитку України на сучасному етапі є низький рівень участі населення у безготівкових розрахунках за товари і послуги поряд із розвинутими розрахунками юридичних осіб через Систему електронних платежів (СЕП). Світовий досвід довів, що впровадження електронних технологій дозволяє поширити безготівкові розрахунки практично на всі сфери грошового обігу, включно з кінцевою реалізацією споживчих товарів. Це забезпечить швидкість грошового обслуговування економічних зв’язків і дозволить вирішити питання прозорості економічних операцій у зв’язку з необхідністю недопущення тіньових процесів.

Для забезпечення переходу населення від готівкових грошових розахуніків до безготівкових у 1997 році була започаткована Національна система масових електронних платежів (НСМЕП). Вона увібрала в себе найбільш передові технології, зокрема платіжні картки НСМЕП вже призначені для їх використання у режимі off-line, тобто без безпосереднього зв'язку з банком. Перевагам платіжної системи НСМЕП, обгрунтуванню її перспективності та стримуючим факторам розвитку свого часу приділялося багато уваги [1-8]. Періодично публікуються дані про зростання кількості карток НСМЕП, банкоматно-термінального обладнання для їх обслуговування та обсяги річних загальних і міжбанківських оборотів в системі НСМЕП. Але, на наш погляд, фактори впливу – як позитивні, так і негативні – на ці показники, зміни місця і ролі НСМЕП серед інших платіжних систем в Україні залишаються поза увагою аналітиків розвитку безготівкових розрахунків з населенням. Тому метою даної статті є огляд розвитку НСМЕП і виявлення шляхів активізації її подальшого функціонування.

На даний час членами НСМЕП є 40 банків (у тому числі Національний банк України) та три небанківські установи. На протязі 2007 року договори з Національним банком України про приєднання до НСМЕП уклали АБ «Факторіал-банк» (м. Харків), ТОВ «Український промисловий банк» (м. Київ) та АКБ «Форум» (м. Київ). Рішеннями ради Платіжної організації НСМЕП дозвіл на укладення договорів про приєднання до НСМЕП отримали ВАТ «Фітнес-банк (м. Київ), ЗАТ «Вест Файненс Енд Кредит Банк» (м. Київ), ХАК «Зембанк» (м. Харків), ВАТ «Кредитпромбанк» (м. Київ) та ВАТ АБ «Укргазбанк» (м. Київ); радою Платіжної організації НСМЕП надано дозвіл ВАТ «Міжнародна інтегрована електронна платіжна мережа» на вступ до НСМЕП як технічного еквайра [6].

У розробці та постачанні для НСМЕП програмно-технічних засобів беруть участь понад 30 суб’єктів господарювання України. До складу НСМЕП на кінець 2007р. також входили Головний процесинговий центр НСМЕП, регіональний

© М.І. Попова, Н.П. Кущ. 2008

процесинговий центр харківського регіону. В ролі банківського процесінгового центру з функцією делегування інформаційних повноважень розпочав свою роботу комерційний банківський процесинговий центр ТОВ «Універсальний процесинг». Така схема побудови процесингу НСМЕП з використанням розподіленого принципу та можливість роботи карток НСМЕП в офлайновому режимі довела високу сталість системи на випадок збоїв чи відмови працездатності обладнання на різних рівнях, включаючи й телекомунікаційний. За весь період роботи НСМЕП не було жодного випадку повної зупинки системи або масової відмови в обслуговуванні клієнтів.

У 2006 році до участі у виробництві карток НСМЕП залучено два нових підприємства: НДІ «Прикладних інформаційних технологій» (за проектом «Студентська картка») і ТОВ «Знак» (консорціум «ЄДАПС»). Отже, на даний час виготовлення карток НСМЕП здійснюють три підприємства [7].

За весь час функціонування НСМЕП банками-членами системи емітовано понад 1,7 млн. платіжних карток НСМЕП; мережа обслуговування карток охоплює більш як 4,4 тис. терміналів і банкоматів на всій території України; міжбанківські наростаючі обороти становлять понад 1314 млн. грн., з них за 2007 рік – 898,1 млн. грн. Загальні наростаючі обороти НСМЕП сягнули більш як 51 млрд. грн., із них 18,1 млрд. грн. – обороти за 2007 рік. Відповідно наростаючий середній оборот за однією карткою досяг у 2007 році майже 47 тис. грн. Щоденні обороти по операціях з картками НСМЕП у IV кварталі 2007 року зросли до 64 млн. грн. із піковими значеннями 170-180 млн.грн. [6].

За даними Головного процесингового центру НСМЕП загальна кількість одиниць банкоматно-термінального обладнання з логотипом НСМЕП на кінець 2007 року сягнула 4 464 шт., що становило 162 % відносно попереднього року.

Кількість введеного в дію банкоматно-термінального обладнання по роках наведена на рисунку 1.

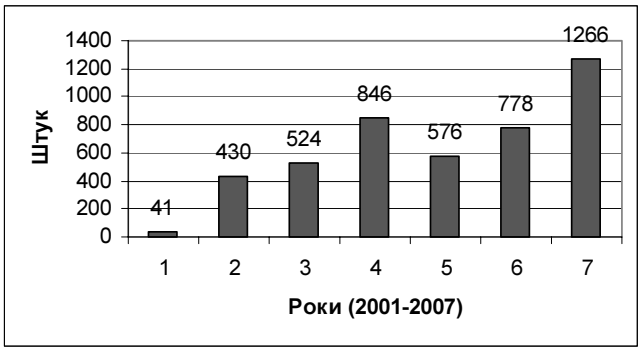
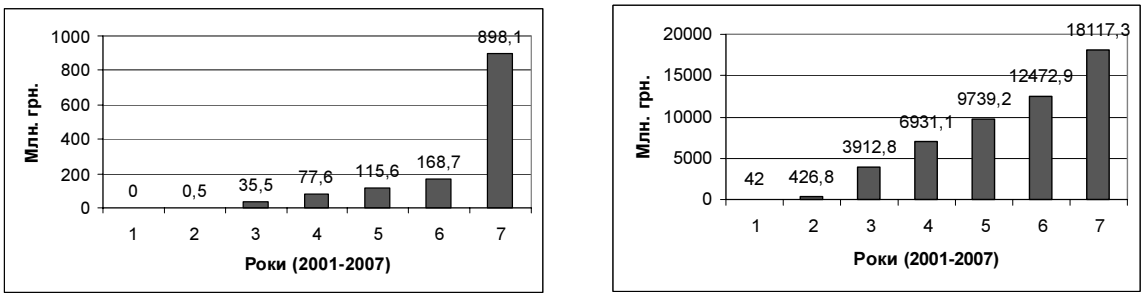


Рисунок 1 –Кількість введеного у дію банкоматно-термінального обладнання НСМЕП у 2001-2007 роках

Одночасно з покращенням матеріально-технічного забезпечення функціонування НСМЕП постійно зростають сервісні можливості інфраструктури системи електронних платежів. За даними провідних банків-лідерів НСМЕП, власники карток системи мають змогу здійснювати платежі за комунальні послуги та оплачувати послуги телефонного зв‘язку, поповнювати рахунки мобільних операторів, користуватися знижками у торговельних мережах та в разі необхідності – при бронюванні місць і оплаті за проживання в готелі, брати участь у різноманітних акціях банків-членів НСМЕП, виконувати погашення кредитів інших комерційних банків, працювати з мережею надання Інтернет-послуг, (http://www.smartpay.com.ua/, http://www.interplat.com.ua/cust/index.html, http://www.personal-account.kiev.ua/, http://www.imexbank.com.ua/). Також власники карток можуть користуватися послугами

Укрпошти для переказу грошей своїм рідним або знайомим (http://proxy.ukrposhta.com/), використовуючи мережу Інтернет.

Цілком закономірно, що роль НСМЕП в обслуговуванні клієнтів підвищується. Це знаходить свій прояв у зростанні як загальних річних оборотів, так і річних міжбанківських оборотів. Суми річних показників НСМЕП представлені на рисунку 2.



а б

а – річні міжбанківські обороти; б – річні загальні обороти

Рисунок 2 – Річні показники оборотів НСМЕП:

Аналіз наведених даних свідчить, що приріст річних показників (у порівнянні з попереднім роком) з 2003 по 2005 роки коливався не досить значно: по міжбанківських оборотах в межах від 35 до 42 млн.грн., а по загальних оборотах включно з 2006 роком від 3486 до 2734 млн.грн.. Відповідно приріст у відсотках до показника оборотів попереднього року характеризувався спадністю, про що свідчать дані таблиці 1.

Таблиця 1 – Приріст річних показників оборотів НСМЕП

Показники	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**
Приріст міжбанківських оборотів: у млн. грн.	0,5	35,0	42,1	38,2	52,9	729,4
у %	-	7000	118,6	49,2	45,8	432,4
Приріст загальних оборотів: у млн. грн.	384,8	3486,0	3018,3	2808,1	2733,7	5644,4
у %	916,2	816,8	77,1	40,5	28,1	45,2

На цьому тлі різко виділяється 2007 рік, в якому приріст загальних річних оборотів зріс більше ніж вдвічі, а приріст міжбанківських оборотів, котрий почав зростати ще у 2006 році, виявився в 2007 році більшим, ніж за всі попередні роки разом, та у 4,3 рази більшим за весь річний міжбанківський оборот попереднього року. Ці дані демонструють активізацію безготівкових розрахунків в системі НСМЕП.

Зазначені зміни є результатом політики Національного банку України (НБУ) стосовно Національної системи масових електронних платежів. Важливим документом, спрямованим на розвиток безготівкових розрахунків з використанням платіжних карток, стала прийнята НБУ Програма розвитку Національної системи масових електронних платежів на 2006-2008 роки (надалі – Програма). Її було прийнято з метою визначення подальших стратегічних напрямів розвитку НСМЕП на найближчі роки та

забезпечення системного підходу під час її впровадження. Програмою визначено основні завдання та шляхи їх реалізації щодо подальшого розвитку НСМЕП з урахуванням світових тенденцій розвитку безготівкових розрахунків, практики та сучасних моделей функціонування платіжних систем.

У Програмі відображено поточний стан впровадження НСМЕП, визначено її мету, основні завдання та шляхи їх реалізації.

Основними завданнями Програми названі:

- збільшення частки безготівкових розрахунків з використанням платіжних карток порівняно з розрахунками готівкою;
- збільшення частки безготівкових розрахунків з використанням платіжних карток, які найповніше відповідають вимогам безпеки (смарт-картки), у загальному обсязі операцій, що здійснюються із застосуванням платіжних карток в Україні;
- досягнення за кількісними та якісними показниками роботи НСМЕП рівня платіжної системи загальнодержавного значення;
- збільшення інвестиційних можливостей банківської системи шляхом залучення коштів населення на банківські рахунки;
- зменшення суспільних витрат на підтримку готівкового грошового обігу шляхом упровадження масових безготівкових розрахунків населення у сфері торгівлі та послуг;
- забезпечення державної підтримки діяльності НСМЕП.

Для реалізації цих завдань необхідно в першу чергу зацікавити фізичних осіб у користуванні платіжними картами НСМЕП, адже вони є дорожчими, ніж звичайні зарплатні картки з магнітною смугою. Для цього банкам необхідно більше надавати клієнту різних додаткових послуг. Можливість підтримки на картці одразу кількох додатків не тільки підвищує її функціональність, а й зменшує питому вартість одного додатка. Прийнята Програма і націлена на залучення населення до розрахунків в системі НСМЕП за допомогою розширення напрямків використання платіжних карток.

Програма передбачає розширення сфери застосування технологій і складових апаратно-програмного комплексу НСМЕП за рахунок використання додатків «платіжної картки НСМЕП нового покоління» та реалізації таких супутніх проектів:

- «соціальна картка», яка допоможе здійснювати нарахування, виплату й облік соціальної допомоги та інших соціальних виплат малозабезпеченим і незахищеним верствам населення;
- «транспортна картка» (з урахуванням соціальної складової), яка дасть змогу сплачувати за проїзд у громадському транспорті й вести облік пасажирів, що мають пільги;
- «студентська картка», котра поєднує функції студентського квитка та банківської платіжної картки із соціальною складовою (для нарахування стипендій, соціальної допомоги, разових виплат студентам);
- «митна картка», яка використовуватиметься під час розмитнення вантажів та/або сплати митних платежів;
- «картка водія» – для зберігання інформації про транспортний засіб та його власника, а також для сплати штрафів за порушення правил дорожнього руху та розрахунків за товари й послуги;
- «електронний паспорт», який у перспективі може замінити звичайний паперовий паспорт громадянина України, а також може містити додаткову інформацію про його власника (ідентифікаційний номер, сімейний стан тощо);
- «картка страхувальника» – вона застосовуватиметься за наявності у громадян страхових полісів;

- «носій електронного цифрового підпису» – як засіб забезпечення особистого підпису громадянина;

- «дисконтна картка» тощо.

На виконання Програми протягом 2006 року була розпочата реалізація низки проектів. Так, відповідно до наказу Міністерства освіти і науки України від 14.08.2006 р. № 617 у 2006-2007 навчальному році започатковано експеримент щодо впровадження електронного студентського квитка-платіжної картки, виготовленого із застосуванням технології НСМЕП (надалі – електронний студентський квиток). Такі картки на час проведення експерименту діятимуть на правах студентських квитків державного зразка.

Участь у пілотному проекті впровадження електронного студентського квитка взяв ряд вузів із різних областей України, зокрема НТУУ «Київський політехнічний інститут», Національний транспортний університет, Київський національний університет технології та дизайну, Львівський та Харківський інститути банківської справи НБУ, Черкаський інститут банківської справи НБУ, Українська академія банківської справи НБУ.

Емісію електронних студентських квитків здійснюють такі банки-члени НСМЕП: АБ «Експрес-банк», АКБ «Імекс-банк», ВАТ АБ «Столичний». На першому етапі пілотного проекту емітовано понад 11 тис. таких квитків.

Зразки електронних студентських квитків, що використовуються під час проведення експерименту, включають:

- графічну інформацію – назви і логотипи системи та банку-емітента, прізвище, ім'я та по батькові студента, його фотографію, назву вищого навчального закладу, назву факультету, групу, штрих-код квитка тощо;

- електронну інформацію з ідентифікаційним додатком «Студентський квиток», яка надійно зберігається у чіпі картки, а саме: файл загальних параметрів студента, файл записів про пільги, файл коду платіжної одиниці, в якій надаються пільги, тощо.

На другому етапі проекту передбачається створення інформаційно-аналітичної системи обліку та відшкодування пільг.

З метою забезпечення реалізації проекту «Студентська картка» із соціальною складовою та впровадження інших соціальних проектів радою Платіжної організації НСМЕП прийнято рішення щодо забезпечення умов виробництва, емісії та функціонування платіжних карток НСМЕП із чіп-модулями сімейства SLE66CxxP з розширеними можливостями. Члени та учасники НСМЕП встановили сертифіковане програмне забезпечення компонентів апаратно-програмного комплексу НСМЕП із функцією обслуговування платіжних карток НСМЕП-2 [7, 8].

Впровадження «Студентської картки» із соціальною складовою є першим кроком із відпрацювання технології «Соціальної картки», над створенням якої Національний банк працює спільно з низкою міністерств та відомств.

Здійснені заходи створили умови для поширення сфери застосування безготівкових електронних платежів фізичними особами і сприяли значному зростанню показника міжбанківських річних оборотів у 2007 році. Їхня питома вага у загальних річних оборотах в системі НСМЕП зросла з 1,35 % у 2006 році до 4,96 % у 2007 році.

Більше того, найвищі показники по операціях за однією платіжною карткою серед платіжних систем, що діють в Україні, у 2006-2007 роках мала саме НСМЕП (таблиця 2).

Як бачимо, не тільки абсолютні показники середньорічного обороту і середньої суми однієї операції за однією карткою, а й абсолютна та відносна величини приросту цих показників були найбільшими у НСМЕП.

Таблиця 2 – Середньорічний оборот і сума однієї операції за платіжною карткою

Платіжні системи	Середньорічний оборот за однією платіжною карткою				Середня сума однієї операції за платіжною карткою			
	2006	2007	Приріст, грн.	Приріст, %	2006	2007	Приріст, грн.	Приріст, %
Усього	5332	6114	782	15	333	423	90	27
НСМЕП	9955	12336	2381	24	535	707	172	32
Одноемітентні системи	4081	4871	790	19	325	377	52	16
MasterCard	5257	5807	550	10	361	382	21	6
VISA	5231	6039	808	15	301	430	129	43

Отже, 2007 рік за всіма показниками був найуспішнішим роком роботи системи. На жаль, питома вага річних оборотів НСМЕП у загальному обсязі річних оборотів платіжних систем залишається низькою. Якщо, як зазначалося вище, річний оборот НСМЕП за 2007 рік сягнув більш як 18,1 млрд.грн., то по всіх платіжних системах в Україні (включно зі НСМЕП) він склав понад 227,4 млрд.грн. Тобто питома вага оборотів НСМЕП становить 8 %. Це пояснюється в першу чергу недостатньою розповсюдженістю карток НСМЕП (таблиця 3).

Таблиця 3 – Види платіжних карток, емітованих українськими банками, за видами носіїв інформації

Показники	Станом на 01.01.2007		Станом на 01.01.2008	
	Усього	Питома вага, %	Усього	Питома вага, %
Загальна кількість платіжних карток	32474	100	41162	100
З них: з магнітною смугою	30266	93,2	38676	94,0
з магнітною смугою та чіпом	802	2,5	771	1,9
з чіпом	1300	4,0	1518	3,7
для розрахунків у мережі Інтернет	106	0,3	197	0,5

Банки, як правило, емітують для реалізації масових зарплатних проектів традиційні картки з магнітною смугою, тому їх питома вага у загальній кількості карток

є найвищою і, відповідно, суми оборотів – найбільшими. Картки з магнітною смугою та чіпом здебільшого є картками міжнародних платіжних систем VISA і MasterCard. Переважна більшість карток з чіпом – це картки НСМЕП. Їх питома вага не виходить за межі 4 %. Зрозуміло, що це замало, але співвідношення частки оборотів НСМЕП (8 %) і питомої ваги карток цієї системи (4 %) є підтвердженням її більшої ефективності.

Отже, головною проблемою залишається недостатня залученість як населення до розрахунків через НСМЕП, так і банківської системи до участі у її обслуговуванні.

За наявних умов активізувати функціонування системи має, насамперед, Національний банк України. Адже Програмою на 2006-2008 роки передбачено реалізацію не тільки проекту студентського електронного квитка, а й інших супутніх проектів. Їх здійснення, і в першу чергу проектів «соціальна картка» і «транспортна картка» дозволить не тільки значно розширити сферу безготівкових розрахунків, а й позитивно вплинути на інформованість населення про систему НСМЕП і збільшить популярність користування картками НСМЕП у звичайних повсякденних розрахунках населення.

Окрім населення безпосередніми учасниками НСМЕП є комерційні банки. Саме вони забезпечують емісію карток НСМЕП, встановлюють банкоматно-термінальне обладнання, пристосоване для їх обслуговування. Але найкрупніші комерційні банки України не поспішають ставати членами НСМЕП і навіть фактично припинили у 2007 році емісію карток з магнітною смугою і чіпом (таблиця 3), що є значним стримуючим фактором розвитку безготівкових розрахунків. Якщо в перші роки запровадження НСМЕП небажання багатьох комерційних банків пояснювалося необхідністю відшкодування коштів, вже вкладених у раніше придбане банкоматно-термінальне устаткування, непристосоване для роботи з картками НСМЕП, то сьогодні відстороненість більшості банків від системи не знаходить зрозумілого пояснення. У багатьох банків частка банкоматно-термінального устаткування вже досягла стану майже повного фізичного зносу, але для його заміни та поповнення банки придбають і , відповідно, встановлюють хоча й нове, але не сумісне з функцією обслуговування карток НСМЕП устаткування. За даних обставин доцільно створити у зовнішньому середовищі комерційних банків такі умови для їх діяльності, які б спонукали банки до участі у функціонуванні та обслуговуванні НСМЕП.

Національний банк України виконує регулюючу роль у всій національній банківській системі і може впливати через відповідні регулюючі важелі на діяльність комерційних банків. Такими важелями, на наш погляд, можуть бути:

- заохочуючі заходи для тих банків, які встановлюють замість застарілого обладнання нове, сумісне з функцією обслуговування карток НСМЕП;
- санкції по відношенню до банків, які не оновлюють на прогресивній технологічній основі банкоматно-термінальне обладнання навіть під час його заміни внаслідок фізичного зносу;
- стимулюючі заходи, спрямовані на залучення до НСМЕП крупних комерційних банків.

Крім того, для більш широкого і швидкого залучення населення до участі у безготівкових розрахунках необхідно прискорити здійснення Програми розвитку Національної системи масових електронних платежів на 2006-2008 роки в частині реалізації супутніх проектів, і в першу чергу проектів «соціальна картка» й «транспортна картка», оскільки вони охоплюють найбільш значні верстви населення.

Список літератури

1. Кравець В. Інтернет-комерція в Україні // Вісник НБУ, березень 2004. - С. 9-12.
2. Околіта Л. Операції з використанням платіжних карток НСМЕП // Вісник НБУ, березень 2003. - С. 66-67.
3. Савлук М. Електронні гроші: сутність та порівняльний аналіз якісних властивостей // Вісник НБУ, листопад 2004. – С. 10-14.
4. Толкачов С. Картки НСМЕП: зручність, безпечність, перспектива // Вісник НБУ, січень 2006. – С. 54-55.
5. Платіжна система України // mhtml:file://G:\Національна система масових електронних платежів.mht.
6. Журков А. Національна система масових електронних платежів: огляд розвитку у четвертому кварталі 2007 року // Вісник НБУ, лютий 2008. – С. 39-41.
7. Кравець В. Місце та роль НСМЕП на картковому ринку України // Вісник НБУ, березень 2007. – С. 14-17.
8. Марченко В. Підсумки діяльності банків України на ринку платіжних карток у 2006 році // Вісник НБУ, квітень 2007. – С. 2-9.

В статье анализируется состояние функционирования Национальной системы массовых электронных платежей на данный момент и обозначаются методы, направленные на расширение сферы и активизацию ее дальнейшего развития.

The article analyses the state of the National system of electronic payments functioning at present and designates the methods aimed at broadening and activization of its subsequent development.

УДК 331.105

О.Ю. Ситник, асп.
Кіровоградський національний технічний університет

Партисипативна модель управління виробництвом як чинник професійного розвитку найманих працівників

У статті досліджуються форми і необхідні умови участі найманих працівників в управлінні виробництвом як засіб розвитку найманих працівників.
людський капітал, розвиток персоналу, соціально-трудові відносини, участь працівників в управлінні підприємством

В умовах становлення постіндустріального суспільства, людський капітал стає одним з головних чинників розвитку і стабільного функціонування економіки країни. За сучасних умов глобалізації, що сприяє вільному переміщенню капіталу і технологій, головними важелями, які сприяють економічному розвиткові країни стають якість людських ресурсів і продуктивність праці. При цьому головні зусилля управлінців зосереджені на гуманізації праці, підвищенні якості умов праці, трудового життя, нових методах стимулювання і розвитку персоналу. Одним з засобів мотивації і розвитку персоналу є участь найманих працівників в управлінні виробництвом, що є актуальним для підприємств України за умови поступового переходу працівників від мотивації через задоволення потреб нижчого рівня, до вищого, а саме потреби в співучасті, приналежності до соціальної групи, творчої самореалізації тощо.

Питаннями участі найманих працівників в управлінні виробництвом, їх форм і впливу на розвиток персоналу підприємства, функціонування підприємства і плив на соціально-трудові відносини займалися такі іноземні вчені і економісти: Дуглас Дж.,Клейн С., Хант Д.; вітчизняні: Єськов О. Л., Савельєва В. С., Савченко В. А., Щекін Г.

З багатьох проблем сьогодення, які існують в управлінні підприємствами України, однією за найважливіших залишається участь працівників в управлінні підприємством. Сьогодні наймані працівники підприємств України в більшості випадків не мають права участі у вирішенні соціальних, економічних і організаційних питань на виробництві. Подібне становище призвело до того, що вони не виявляють бажання і ініціативи стосовно внесення будь-яких пропозицій відносно поліпшення роботи підприємства, використання незадіяних резервів, можливості організаційних змін тощо. Вчені, які займаються вивченням питання участі працівників в управлінні підприємством притримуються різних точок зору стосовно шляхів врегулювання вищезазначеної проблеми на підприємствах України.

Метою статті є обґрунтування необхідності розвитку системи участі робітників в управлінні виробництвом на українських підприємствах як засобу розвитку персоналу підприємств і гармонізації соціально-трудових відносин на виробництві.

За часів СРСР при адміністративно-командній економіці і привалювання загальнонародної власності на засоби виробництва офіційно в країні існувала система самоуправління трудовим колективом, а господарем підприємства був трудовий колектив, який мав право самостійно вирішувати всі питання виробничого і соціального розвитку, що було закріплено в Конституції СРСР 1977 року і у

© О.Ю. Ситник. 2008

відповідних законодавчих актах. При цьому права трудових колективів були задекларовані, але на практиці не виконувались і управління підприємством, як і вирішення багатьох питань стосовно найманих працівників було зосереджено на рівні керівництва підприємства, в якому працівники участі не приймали [2].

Безперечною проблемою сьогодення залишається застосування на підприємствах старих методів управління, а саме авторитарних і не допущення тим самим працівників до участі в управління виробництвом, що стає не тільки сильним демотивуючим фактором для робітників, але й негативно впливає на розвиток виробництва. Коли переважна увага приділяється розвитку людського потенціалу, і коли людський фактор визнається головним серед інших факторів розвитку виробництва, а найбільше уваги в багатьох західних компаніях приділяється саме розвитку і стимулюванню персоналу, в українських компаніях, робітники не тільки не залучаються до участі в управління виробництвом і прийнятті управлінських рішень, а загалом відсторонені від будь-якої участі в управління, при цьому порушеним є не тільки обернений зв'язок між різними щаблями керівних ланок, але й робітниками і менеджерами, що не тільки підриває довіру і руйнує взаєморозуміння між робітниками і керівництвом, але й стає неодмінною причиною конфліктів і погіршення таким чином трудових відносин.

Сучасні країни, які належать до розвинених надають більшу перевагу не старим методам наймання персоналу і оплати праці, а новим, яких потребує наукоємне виробництво і нова економіка знань. Пошуки нових шляхів управління відбулися через складові системи матеріального стимулювання найманих працівників, в більшості компаній враховуючи негативні тенденції підвищення продуктивності, відійшли тільки від використання форм оплати праці, заснованих на традиційній аналітичній оцінці праці і жорсткому нормуванні, використовуючи різні форми стимулювання використовуючи участь найманих працівників в управлінні підприємством. Цей підхід передбачає не тільки використання традиційних тарифних сіток, а посилення взаємозв'язку між винагородою працівника, кінцевими результатами роботи і діяльністю підприємства.

Широке поширення мають такі системи участі персоналу в управлінні виробництвом, як участь у прибутках, участь у власності, участь в управлінні при існуванні спеціальних органів управління.

Вперше теоретична система участі робітників у прибутках як нова система винагороди за працю була обґрунтована в 1832 році англійським математиком і економістом Ч. Беббіджем, при використанні якої трудовий дохід ділиться на дві частини: постійну - основну заробітну плату, яка визначається в межах тарифної угоди в колективному договорі і змінну – яка зазначається в особливій угоді між адміністрацією і представниками найманих працівників, цей підхід використовується і сьогодні [2] .

Єдиного підходу до участі працівників в управлінні підприємством не існує, кожна країна має свої особливості, щодо застосування форм участі працівників в управлінні виробництвом. Питання праці і виробництва узгоджуються найманими працівниками і керівництвом через розвинену систему колективних угод. В багатьох західноєвропейських країнах були створені ради підприємств (Німеччина, Франція, Італія, Бельгія, Швеції, Великобританії тощо).

Першими використали активне втягнення співробітників в процес прийняття рішень на всіх рівнях Японія і західна Німеччина (в період після Другої Світової Війни) і тим самим склали конкуренцію США. Сьогодні на підприємствах Німеччини рада підприємства представляє інтереси найманих працівників в питаннях, які відносяться безпосередньо до роботи (введення скороченого дня, розробка принципів оплати праці, залучення у виробництво нової техніки і технології тощо). Участь у прийняті рішень

найманими працівниками прийнятна на всіх підприємствах Німеччини, а право на участь в управлінні переважно діє на великих підприємствах із залученим капіталом.

Особливих рис набуває участь працівників в управлінні виробництвом в Японії через систему мотивації праці, в якій першочерговими стають моральні якості, враховуючи, що фірма наймає працівника на все життя і перетворюється для нього в так звану ”виробничу сім’ю”, елементи контролю і жорсткої регламентації втрачають свої функціональні якості, їм на зміну приходить можливість використання самоуправління у виробництві, через самоспрямованість працівника на раціоналізацію і підвищення ефективності процесів праці. Особливістю підприємств Японії є також довготерміновий найм, при цьому працівник не тільки не переймається через можливе звільнення, але й розуміє залежність між розвитком фірми і власним благополуччям, а роботодавець не має застережень щодо вкладення коштів у розвиток персоналу, через неможливість втрати подібних вкладень в зв’язку з переходом найманих працівників до іншої компанії. Крім того, на підприємствах Японії робітників залучають до прийняття управлінських рішень не за правом власності на засоби виробництво, а на основі трудових прав працівників. Однією з форм самоуправління є “кружки якості”, які сприяють підвищенню освітнього рівня, кваліфікації персоналу, підвищенню активності і розвитку творчих здібностей найманих працівників. За оцінками японських спеціалістів середня економія в рік за рахунок реалізації однієї пропозиції кружка складає біля 5 тис. дол., на рахунок одного кружка доводиться біля 50-60 впроваджених пропозицій на рік [4].

Схеми оплати праці, які використовуються при залученні працівників до управління виробництвом, відносяться до типу гнучких систем оплати праці, отримали назву “Pay for Performance”, які мають застосування в США, Європі та Японії, під цією системою розуміють використання буд-яких способів оплати праці, при яких винагорода робітника залежить від індивідуальних і групових розмежувань у виконанні діяльності. За останні роки 20-го століття відсоток коштів, які компанії використовували на систему “Pay for Performance” збільшився на 50 %. А участь працівників в управлінні виробництвом отримала назву партсипативного управління. Досвід застосування концепції партисипативного управління на виробництві в західноєвропейських країнах довів, що дана практика мотивує працівників до більш інтенсивної і більш якісно виконаної роботи, до підвищення продуктивності праці [3].

Участь найманих працівників в управлінні виробництвом включає участь найманих працівників в прийняття рішень відносно цілей політики фірми разом з роботодавцями.

У Німеччині в законі про акції зазначено, що кожне акціонерне товариство має три органи зі специфічними правами і обов’язками: загальна рада акціонерів, правління і спостережна рада. Участь найманих працівників в прийнятті рішень по питанням розвитку підприємства виконується через спостережну раду. По закону про устав підприємства від 1952 року наймані працівники акціонерних товариств з кількістю зайнятих від 500 до 2000 чоловік представлені у спостережній раді на паритетних початках мають в ньому третину місць. У спостережних радах акціонерних товариств з кількістю найманих працівників більше 2000 представникам робітників надається, відповідно до закону про участь в прийнятті рішень, половина місць. Завдання спостережної ради містяться в здійсненні контролю за правлінням. Рада приймає, серед іншого, рішення відносно заходів по раціоналізації виробництва, закритті підприємств, призначенні або відзиві органів правління. Для виконання своїх завдань спостережна рада має право отримувати найповнішу і найдокладнішу інформацію [4].

Для ефективного застосування методів партисипативного управління необхідним для підприємства є приділення уваги наступним показникам:

- рівню організаційної культури;
- аналізу ситуації на ринку праці;
- тривалості і оперативності застосування методів партисипативного управління;
- існуючому організаційному клімату;
- рівню самосвідомості працівників.

Досвід використання участі працівників в управлінні підприємством і розподілі прибутків на закордонних підприємствах доводить, що подібні зміни призводять до наступних позитивних зрушень:

- з'являється більш висока мотивація праці;
- покращується соціально-психологічний клімат в колективі;
- підвищується продуктивність праці;
- зменшується кількість конфліктних ситуацій між членами колективу;
- покращується якість праці;
- підвищується соціальна стабільність підприємства тощо.

Впровадження партисипативного управління на підприємствах України має ряд перешкод, як внутрішніх, так і зовнішніх. До внутрішніх перешкод належать наступні:

- надання переваги керівництвом авторитарним методам управління підприємством;
- існування протиріч інтересів робітників, які володіють акціями і акціонерів, які вже не працюють на підприємстві, перших цікавить соціальна стабільність підприємства, збереження робочих місць, технічне переоснащення підприємства тощо, в той час, як працівники, які вже не працюють на підприємстві, цікавляться переважним чином, тільки дивідендами від належних їм акцій;
- зменшення кількості профспілок на приватизованих підприємствах, а при продовженні їх функціонування зменшення кількості їх членів та простору дій;
- важке матеріальне і соціальне становище більшості найманих робітників призводить до зниження потреби участі в управлінні підприємством, це відбувається на тлі низької оплати праці і подекуди незадовільних її умов, коли першочергового задоволення потребують переважно потреби більш низького рівня;
- існуючі на підприємствах традиційні схеми оплати праці, які необхідно доповнювати і покращувати схемами, які ґрунтуються на стимулювання групових результатів праці, різних видів премій і заохочень, участі в результатах діяльності підприємства;
- низька поінформованість робітників стосовно фінансово-економічного становища підприємства, низький рівень освіченості працівників стосовно економічних і фінансових питань не дають їм змогу зрозуміти більшість рішень керівництва, а тим більше мати змогу прийняти в них участь;
- низький рівень гласності на підприємстві, подекуди не сформовані, або не підтримуються найманими робітниками цінності компанії;
- відсутність постійної присутності керівництва на виробництві, відгалуження більшості керівного персоналу від робітників.

Зовнішніми перешкодами застосування українськими підприємствами концепції партисипативного управління є несприятливе законодавче, економічне і політичне середовище.

Отже, для ефективного використання участі працівників в управлінні виробництвом як засобу розвитку персоналу підприємств необхідне виконання наступних умов:

- співробітництво найманих працівників і роботодавців, зменшення кількості трудових конфліктів;

- порозуміння між найманими працівниками і роботодавцями стосовно цілей і напрямів розвитку підприємства;
- підвищення якості виконуваних робіт, через постійне підвищення кваліфікації найманих працівників, з обов'язковим співробітництвом між різними структурними підрозділами підприємства і налагодженим оберненим зв'язком;
- залучення найманих працівників до розробки системи підвищення продуктивності праці (зменшення витрат, різні форми використання робочого часу, підвищення якості продукції) через врахування їх пропозицій;
- залучення працівників до прийняття управлінських рішень і управління підприємством;
- існування системи оцінка і поділу за результатів управлінської діяльності і функціонування підприємства між найманими працівниками і роботодавцями.

За сучасних умов становлення в Україні ринкової економіки на тлі яких збільшилися соціальні протиріччя при яких інтереси роботодавців і найманих працівників мають різну орієнтованість здебільшого не спрямовані на позитивні зрушення у довготерміновий період потребують необхідних механізмів, які б дозволили об'єднати зусилля найманих працівників і роботодавців і сприяли б ефективному розвитку підприємств. З врахуваннями досвіду розвинених країн ними мають були законодавчо обґрунтовані механізми участі працівників в управлінні підприємствами, які б враховували інтереси обох сторін і сприяли економічному розвитку країни в цілому.

Список літератури

1. Бреслав Л., Лисовик Б., Ломова И. Кадровый потенциал и пути его повышения // Человек и труд.- 2003.- №4.- С. 48-53.
2. Грибова Ю.Н. Механізм привлечения персонала в управление предприятиями сельскохозяйственного машиностроения. - Доступний з <http//www.ippnou.ru/article>.
3. Дряхлов Н. И.,. Куприянов Е. А. "Эффективность деятельности сотрудников и их вохнаграждение на Западе". 2002. – С. 87-92.- Доступний з <http//www.ippnou.ru/article>.
4. Журавлев П.В., Кулапов М.Н., Сухарев С.А. Мировой опыт в управлении персоналом. Обзор зарубежных источников.- М., 1998: Издательство Российской экономической академии им. Г.В.Плеханова.- 178 с.
5. Ільїн Л. М. Ефективність відтворення трудового потенціалу України: Монографія.- К.: Енергія плюс, 2007.- 212 с.
6. Савельєва В. С., Єськов О.Л. Управління персоналом.- К.: ВД "Професіонал", 2005.- 336 с.
7. Федеральный союз германской промышленности (зарегистрированное объединение) Bundesverband der Deutschen Industrie e.V .- Доступний з <http//www.bdi-online.de.
8. Форсиф П. Развитие и обучение персонала/Пер. с англ., под ред. В. А. Спивака.- СПб.: Издательский дом «Нева», 2004.-192 с.

В статье рассмотрены формы участия наемных работников в управлении предприятием, проблемы развития персонала на украинских предприятиях, влияние партисипативного управления на качество труда и стабилизацию экономического положения предприятия.

In the article are viewed the participation's forms of the wage in the management of the company. The problems of the staff's development, influence of the participation's management on the labor's quality and the economic position's stabilization are considered.

УДК 658.628.011.1:303.01

О.О. Міцура
Сумський державний університет

Теоретичні засади формування ефективної товарної інноваційної політики підприємства

У представленій статті автором визначено структуру товарної політики підприємства, запропоновано схему формування оптимальної інноваційної пропозиції, наведено порядок реалізації товарної інноваційної політики у загальній сукупності стратегій підприємства.
інновація, товарна інновація, інноваційна пропозиція, підприємство, інноваційний розвиток, товарна інноваційна політика, маркетингова стратегія

Вступ. Інноваційний розвиток економіки в Україні не може бути реалізований, доки не буде досягнуто певного рівня конкурентоспроможності вітчизняних товарів та послуг на світовому ринку. Складовою такої конкурентоспроможності є конкурентоспроможність на внутрішньому ринку. Для того щоб вироблений товар або надавана послуга завжди були конкурентноздатними й мали попит, необхідно приймати безліч рішень. У маркетинговій діяльності такі рішення стосуються, як правило, чотирьох напрямків: товарної політики, цінової політики, збутової політики, комунікативної політики. Товарна політика є ядром, навколо якого формуються інші рішення, пов'язані з умовами придбання товару й методами його просування від виробника до кінцевого покупця.

Постановка завдання. Основною метою представленого дослідження є проведення огляду опублікованих досліджень, що стосуються товарної політики підприємств, та на їх основі визначення теоретичних засад формування ефективної товарної інноваційної політики на підприємстві.

Результати досліджень. Наукові дослідження питання товарної політики базуються на теорії інновацій, оскільки саме інновації є об'єктом товарної інноваційної політики. Сучасні концепції інноваційної теорії грунтуються на працях класиків М. Туган-Барановського, Й.А. Шумпетера, В. Зомбарта, В. Мічерліха, М.Кондратьєва.

Проблеми управління інноваційним розвитком підприємницьких структур, зокрема його маркетинговий аспект, було окреслено у дослідженнях іноземних вчених І. Ансоффа, П. Друкера, Дж.К. Джонса, Дж. Еванса, К. Келлі, Ф. Котлера, К. Нордстрема, Е. Менсфілда, М. Портера, Й. Ріддерстралє, Б. Твіса [6, 7, 8] та інших.

Проблеми менеджменту та маркетингу інноваційних процесів набули подальшого розвитку у працях вітчизняних вчених А.П. Александрової, О.М. Алімова, Ю.М. Бажала, Л.В. Балабанової, С.В. Валдайцева, М.С. Герасимчука, М.І. Долішнього, П.Н. Завліна, С.М. Ілляшенка, С.Д. Ільєнкової, С.В. Ільдеменова, А.К. Казанцева, В.М. Коновалова, Є.В. Крикавського, О.О. Лапко, І.І. Лукінова, В.Г. Мединського, Д.В. Мінаєва, П.Г. Перерви, І.П. Продіуса, В.М. Тимофєєва, Р.А. Фатхудінова, І.М. Школи, О.І. Яковлєва та інших авторів [2, 4, 5].

Проблеми управління інноваціями на підприємстві та товарної інноваційної політики розглянуто у працях С.М. Ілляшенка, В.Я. Кардаша, Р. Патори, Н.І. Чухрай, В.М. Щербаня [3, 10].

Аналізуючи існуючі підходи в сучасному маркетингу до визначення поняття „товарна політика" можна дійти наступних висновків:

– майже всі сходяться на тому, що товарна політика підприємства являє

© О.О. Міцура. 2008

собою комплекс певних заходів з управління товаром чи товарним асортиментом;

– основним завданням товарної політики є задоволення потреб споживачів через управління товаром чи товарним асортиментом;

– кінцевою метою товарної політики є отримання прибутку.

Однак, якщо ми звернемось до визначення самого поняття „політика”, то воно походить від грецького politike, що означає мистецтво управління державою. У більш широкому визначенні – це діяльність, пов’язана з управлінням відносинами між елементами певної системи, що є об’єктом безпосереднього впливу, ядром якої є завоювання, утримання та використання певної влади [9].

Тож, якщо розглядати товарну політику підприємства з цієї точки зору – це сфера маркетингової діяльності з управління відносинами між потребою споживача і „товарною пропозицією” підприємства, з метою завоювання й утримання вигідних ринкових позицій та отримання прибутку. В даному випадку під „товарною пропозицією” слід розуміти сукупність товарів або послуг, з якими підприємство виходить на ринок.

Проведення ефективної товарної політики фірми пов'язане з двома великими проблемами. По-перше, підприємство повинно раціонально організувати роботу в рамках наявної номенклатури товарів з урахуванням стадій життєвого циклу; по-друге, завчасно здійснювати розробку нових товарів для заміни тих, що підлягають зняттю з виробництва й виводу з ринку.

Таким чином товарну політику підприємства нами пропонується розділяти відповідно до продуктової спеціалізації на номенклатурну та інноваційну складові.

Товарна номенклатурна політика підприємства передбачає заходи з управління вже існуючим товарним асортиментом та номенклатурою, вирішення питань, щодо підтримки конкурентоспроможності товарів на необхідному рівні, пошуку оптимальних товарних сегментів для існуючих товарів, розробки й здійснення стратегії упакування, маркування, обслуговування цих товарів, а також питань щодо виведення з ринку неконкурентоспроможних товарів.

Товарна інноваційна політика в свою чергу передбачає реалізацію програми розроблення та впровадження товарних інноваційних пропозицій. Товарна інноваційна пропозиція може бути представлена новим товаром чи групою товарів. Розроблення та виведення на ринок інноваційних товарів проводиться згідно з принципами та методами інноваційної товарної політики.

Поява інновації має дві відправні точки. Перша – це потреба з боку суспільства та його інститутів, й окремих споживачів, тобто ринкова потреба, вже існуючий попит на певний продукт – маркетинговий або еволюційний напрямок. Друга – „винахідництво”, тобто інтелектуальна діяльність людини зі створення чогось нового, спрямована на задоволення попиту, що поки не існує але може з’явитися з появою цього нового, або створення того, що радикально змінює уяву про існуюче – революційний напрямок. І всі існуючі класифікації джерел інновацій можна в кінцевому результаті звести до цих двох відправних точок.

До еволюційних інновацій відносяться різноманітні зміни в продуктах (товарах та послугах), що вже існують на певному ринку, наприклад зміни, що приводять до зменшення видатків виробництва або надання більш товарного вигляду продукції. Світові дослідження в галузі інноваційного менеджменту свідчать, що близько 60-80 % успішних нововведень мають ринкове походження проти 20-40 %, які виходять з лабораторії. Однак надмірне захоплення еволюційним напрямом (що наразі ми можемо спостерігати на прикладі підприємницької виробничої практики в Україні) не може забезпечити якісного зрушення у розвитку суспільства. Еволюція лише дозволяє максимальною мірою реалізувати закладений в задумі вже існуючого продукту

потенціал та підготувати умови для переходу до нових ідей. Нововведення ж, які базуються на фундаментальних дослідженнях, можуть привести до технологічного прориву, який дає підприємству істотні переваги над конкурентами.

Таким чином представляється доцільним виділити дві складові товарної інноваційної політики: еволюційну та революційну.

Еволюційна складова розглядається як сукупність заходів спрямованих на реалізацію закладеного в існуючому товарі інноваційного потенціалу та переходу до нових ідей. Вона включає:

- удосконалення вже існуючих товарів;
- модернізацію товарів;
- освоєння виробництва вже існуючих на ринку, але нових для підприємства товарів;
- товари, що виробляються за допомогою нових і удосконалених методів виробництва.

Революційна складова – сукупність заходів зі створення нового товару та задоволення попиту якого ще не існує, але який може з'явитись з появою нового товару. В цьому випадку слід розглядати радикальні товарні інновації, винаходи та нові технічні рішення.

Тож структуру товарної політики підприємства можна представити у наступному вигляді (рис. 1):

Рисунок 1 – Структура товарної політики підприємства

В процесі розробки інноваційної складової товарної політики фірми у відношенні того або іншого товару необхідно виявити істотні характеристики продукту. Це є однією зі складових підготовки ефективного просування товарної інновації на ринок. Сукупність цих товарних

На цьому етапі важливим є визначення поняття „нового товару", оскільки в сучасній економічній літературі воно має багато варіантів тлумачення і використовується як для означення удосконалення, оновлення існуючих товарів, так і для характеристики абсолютно нових споживчих благ, які пропонуються споживачу вперше.

Тільки 10% усіх нових товарів є дійсно новими, оригінальними і, як деякі науковці їх називають, товарами наукової новизни. Розробка таких товарів, організація їх виробництва і вихід на ринок потребує великих витрат і пов'язані з високим рівнем ризику. Це є однією з основних причин чому підприємства розробку нових товарів обмежують лише з удосконаленням та модифікацією вже існуючих на ринку товарів.

Тому пропонується в якості нового товару розглядати виключно товар, який є принципово новим і не досі не мав аналогів. А всі інші товари, які створювались на базі вже існуючих, зазнали інноваційних змін чи для виробництва яких було застосовано нові технологічні чи технічні розробки об'єднати з новими товарами в поняття товарної інновації.

Таким чином, під товарною інновацією слід розуміти результат процесу трансформації ідей, проведення досліджень та розробок в принципово новий чи удосконалений товар, метою якого є суспільне визнання через використання у практичній діяльності людей.

Сукупність товарних інновацій складатиме товарну інноваційну пропозицію підприємства.

Процес формування товарної інноваційної пропозиції представлено на рис. 2.

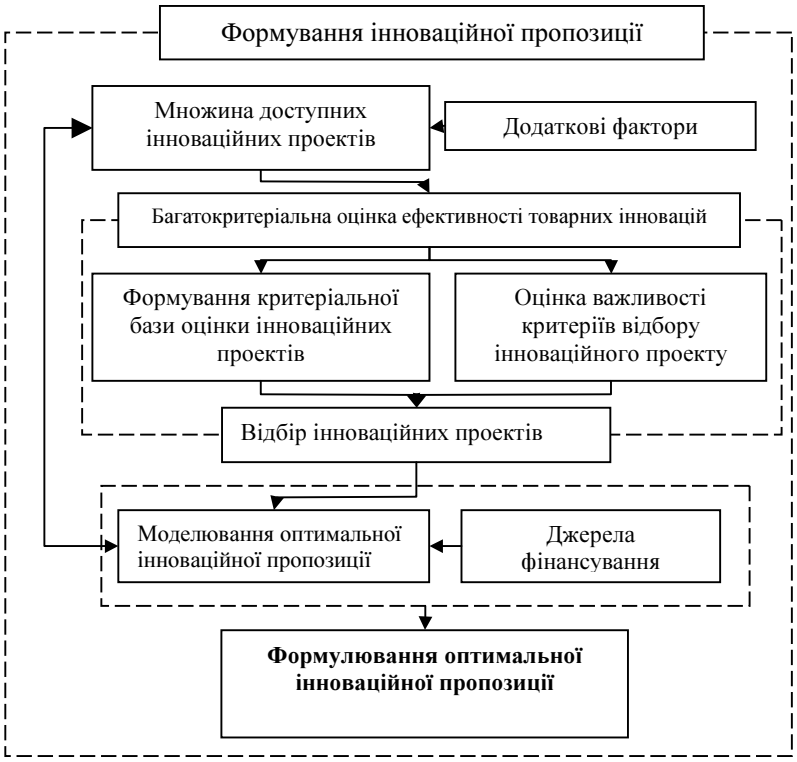


Рисунок 2 – Схема формування оптимальної інноваціної пропозиції

Сукупність товарних інновацій формують множину доступних інноваційних проектів для підприємства. Завданням наступного етапу є відбір з цієї сукупності тих проектів, що будуть найбільш вигідними та доцільними для підприємства за допомогою багатокритеріальної оцінки їх ефективності. В якості критерів можуть виступати технічні, економічні, фінансові показники інновації, а також система показників, що дозволяють оцінити вигоди як для окремого споживача так і суспільства в цілому. На основі сформованої критеріальної бази і проводиться попередній відбір проектів, що ввійдуть до майбутньої пропозиції. Процес моделювання дозволяє оцінити наскільки вірно вона була сформована. Остаточне формулювання оптимальної

інноваційної пропозиції відбувається на базі змодельованої інноваційної пропозиції, узгодженої з фінансовими можливостями піприємства.

Цілком закономірно, що товарна інноваційна політика фірми зазвичай має підґрунтям одні й ті самі принципи по відношенню до всієї виготовляємої продукції, які адаптуються у кожному конкретному випадку відповідно до особливостей конкретного товару чи ринку. Вона являє собою модель заходів фірми пов'язаних з виробництвом і збутом інноваційної продукції й заслуговує на особливу увагу керівництва фірми до її формування. Таким чином, фірмі необхідно мати й постійно вдосконалювати товарну інноваційну стратегію, що дозволить їй забезпечити стійку структуру асортиментів, постійний збут і стабільний прибуток.

Залежно від сфери прийняття стратегічних рішень у загальному випадку їх можна поділяти на технічні, маркетингові, соціальні і управлінські [1]. З представлених на рис. 3 сфер прийняття стратегічних рішень центральне місце займає сфера маркетингу, що, як правило, у значній мірі провокує появу відповідних стратегічних рішень в інших сферах (технічній, соціальній й управлінській). У процесі розробки маркетингових та інвестиційних стратегічних рішень відбувається формування найбільш загальних підходів до реалізації цілей загальної стратегії інноваційного розвитку суб'єкта господарювання. Розвиваючись інноваційним шляхом, господарюючий суб'єкт повинен адаптуватись до потреб ринкового середовища та швидко реагувати на його зміни, через проникнення в нові сфери діяльності та реалізацію виявлених нових ринкових можливостей. І в даному випадку не можливо не погодитися з позицією Ілляшенка С.М.[4] щодо необхідності дотримання принципу паралельності розробки маркетингової і інвестиційної складових загальної стратегії підприємства, що дозволяє уникнути ситуації, коли виявлені ринкові можливості неможливо реалізувати через відсутність ресурсів і навпаки, коли наявні ресурси використовуються без узгодження з ринковими можливостями. При цьому виникнення подібної незбалансованості можна оперативно відстежити та усунути ще на початковому етапі.

Рішення про постановку на виробництво нового виду товару пропонується відносити до стратегічних, якщо виконано одну або декілька з наступних умов:

- даний виріб дозволить підприємству проникнути в новий значний сегмент ринку (що підвищить його ринковий потенціал);
- випуск даного виробу істотно поліпшить діловий імідж підприємства;
- випуск виробу стане „виграшним ходом" у конкурентній боротьбі з іншими виробниками;
- освоєння й реалізація виробу дозволять істотно поліпшити фінансовий стан підприємства;
- реалізація виробу дозволить встановити (підтримати) коопераційні зв'язки з найважливішими постачальниками сировини, матеріалів або устаткування;
- освоєння виробу пов'язане з реалізацією нових перспективних технологічних процесів, підвищує техніко-технологічний потенціал підприємства;
- освоєння нового виробу вимагає істотного росту кваліфікації персоналу, об'єднання колективних зусиль працівників підприємства (підвищення соціального потенціалу);
- освоєння виробу дозволить на ділі реалізувати або перевірити нові прогресивні форми організації й керування виробництвом (підвищення організаційно-управлінського потенціалу підприємства).

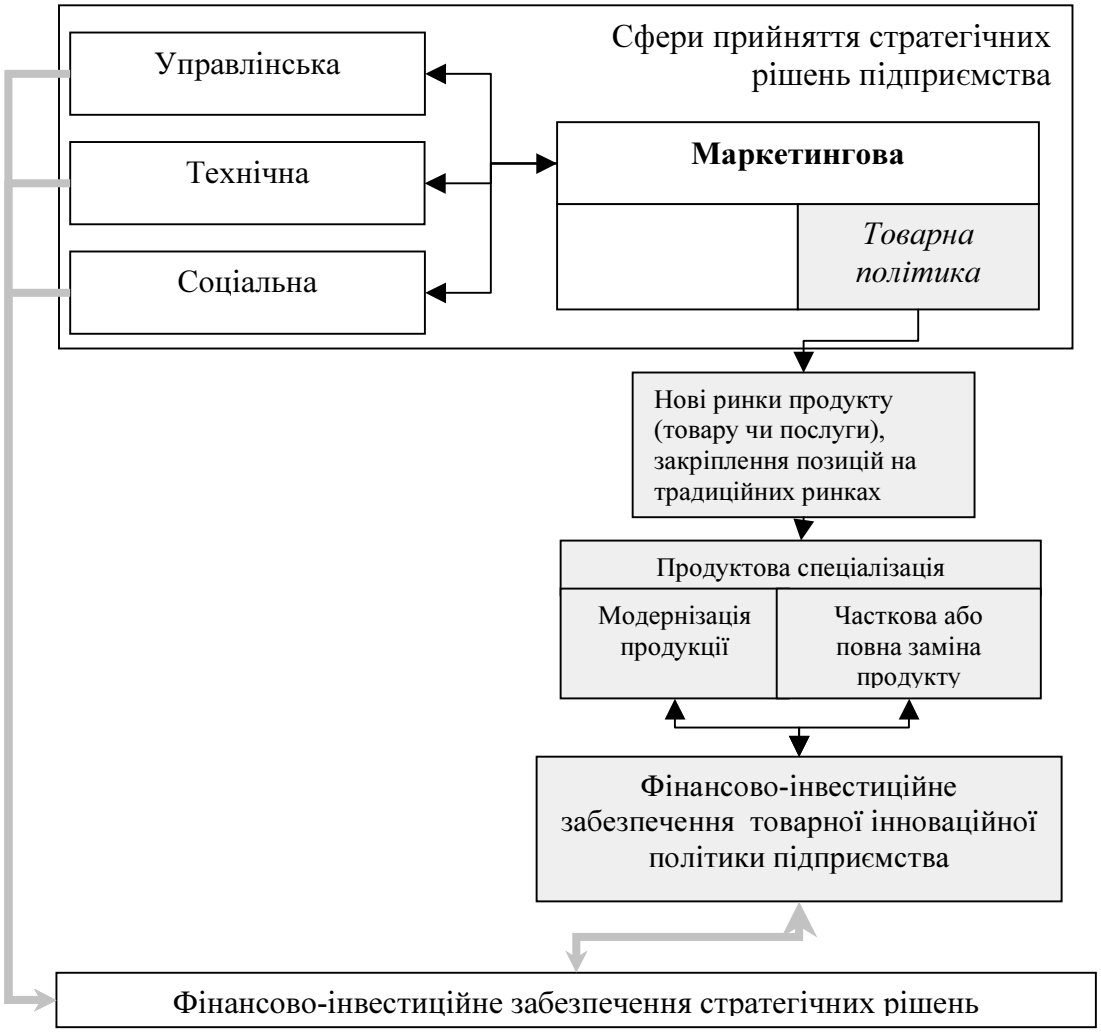


Рисунок 3 - Реалізація товарної політики підприємства у загальній сукупності стратегій підприємства

Слід акцентувати увагу на тому, що терміном "стратегічні рішення" позначаються рішення, які мають кардинальне значення для функціонування бізнесу й спричиняють (за умови їхньої реалізації) довгострокові й невідворотні наслідки. Стратегічні рішення (у широкому змісті цього слова) лежать в основі стратегії підприємства. Сама ж стратегія підприємства тим самим повинна являти собою як би каркас, на якому базуються конкретні завдання, рішення з окремих питань функціонування підприємства.

Висновки. Підводячи підсумки, можна констатувати, що у роботі було сформульовано основні теоретичні положення формування товарної інноваційної політики підприємства. При вірному та структурованому підході до реалізації інноваційної складової товарної політики підприємство має всі шанси залишатись конкурентоспроможним на ринку навіть за нестабільних умов господарювання. Постійне й обґрунтоване оновлення асортименту за рахунок формування ефективної інноваційної товарної пропозиції дає підприємству певні конкурентні переваги.

Список літератури

1. Багиев Г.Л. , Тарасевич В.М. , Анн Х. Маркетинг: Учебник для ВУЗов. 3-е издание. – С.-Пб.: ПИТЕР, 2008. – 736 с.
2. Балабанова Л.В. Маркетинг. Підручник. – Донецьк, 2002. – 562 с.

3. В.М. Щербань, Л.Д. Козубенко Товарна інноваційна політика: навчальний посібник. – К.: Кондор, 2006. – 400 с.
4. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: навчальний посібник. – 2-ге вид., перероб. І доп. – Суми: ВТД „Університетська книга”; К.: ВД „Княгиня Ольга”, 2005. – 324 с.
5. Кардаш В.Я. Маркетингова товарна політика: Підручник. – К.: КНЕУ, 2001. – 240 с.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: Бизнес-книга, 1995. – 698 с.
7. Минаев Д.В. Маркетинг в схемах и моделях / Серия „Высшее профессиональное образование”. – Ростов н/Д: Фенікс, – 2004. – 480с.
8. Романов А.Н. – Маркетинг: учебник / под ред. А.Н. Романова – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ. – 1996. – 560 с.
9. Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. – 5-е изд. – М.: Издательство политической литературы, 1987. – 590 с.
10. Чухрай Н., Патора Р. Товарна інноваціна політика: управління інноваціями на підприємстві: Підручник. – К.: Кондор, 2006. – 398 с.

В данной статье автором определена структура товарной политики предприятия, предложена схема формирования оптимального инновационного предложения, приведен порядок реализации товарной инновационной политики в общей совокупности стратегий предприятия.

In this article an author define the structure of commodity politics of enterprise. Also the optimization scheme of innovative suggestion is offered and the order of realization of commodity innovative politics is placed in the general aggregate of enterprise’s strategies .

УДК 338.246.025

С.І. Таршин , канд. наук з держ. управління
Генеральний директор ЗАТ „Зерноторгова компанія Олсідз Україна”, м. Київ
В.М. Шумейко, доц., канд. техн. наук
Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Державне регулювання олійно-жирового комплексу України

У статті проведено огляд державних регуляторних дій на ринкові процеси, що відбуваються на ринку олійних культур та продуктів їх переробки. Показана прогресивна та деструктивна роль державного впливу на діяльність та ефективність олійно-жирового комплексу. Зазначено, що важливою умовою ефективного державного регулювання підгалузі повинно стати повне нівелювання політичного аспекту у прийнятті економічних рішень на державному рівні.
державне регулювання, олійно-жировий комплекс, ринок олійно-жирової продукції, продовольча безпека держави, нетрадиційні види палива

Вступ. Основними важелями впливу на економіку є механізм ринкової конкуренції та механізм державного регулювання. Причому вплив державного регулювання, крім ситуації з кризовими явищами, має прямий вплив на законодавчу базу підприємницької діяльності, тобто на правила гри на ринку, і вже через ці правила опосередковано впливає на конкретні підприємства, виконуючи роль стимулятора розвитку бізнесу [1, 2, 3]. Таким чином, разом з іншими факторами впливу на бізнесове середовище, роль держави в розвиненій ринковій економіці має велике значення. Особливо важливого значення набуває державне регулювання економічних процесів у зв’язку зі вступом України до СОТ та наступного повноправного членства в Європейському Союзі.

Постановка завдання. Метою даної роботи є проведення огляду державних регуляторних дій, виявлення ролі та впливу державного регулювання на ринкові процеси в Україні. Об’єктом цільового спрямування дослідження вибрано ринок олійних культур та продуктів їх переробки, а також переробні підприємства олійно-жирового комплексу України, як найбільш широко представлені різноманітністю господарських зв’язків, значною динамікою і перспективою розвитку в сучасній вітчизняній економіці.

Результати досліджень. Економічне благополуччя України в значній мірі залежить від ефективності зовнішньоекономічної діяльності, від реалізації експортних можливостей галузей економіки. Прослідковується загальна тенденція до збільшення експортних поставок. Так за перші сім місяців 2008 року експорт товарів збільшився на 46,6%. Такі високі темпи приросту експорту товарів обумовлені перш за все збільшенням цін на світових товарних ринках, а саме цін на чорні метали, продукцію машинобудування, хімічну і агропромислову продукцію, що в загальному прирості склали 84,6%. Збільшення експорту було забезпечено збільшенням його вартісних обсягів: по металургійній продукції на 53,8% (49,5% загального приросту); по машинобудівній продукції на 44,2% (15,1% приросту); по продукції АПК на 45,6% (11,8% приросту); по продукції хімічної промисловості на 34% (8,2% приросту). Також очікується різке збільшується експорту українського зерна. Згідно прогнозам МінАПК, експорт зернових із України в поточному МР (маркетинговий рік: вересень-липень) перевищить 22 млн, тонн, а виручка складе більше 5 млрд. $ США. Необхідно також

© С.І. Таршин, В.М. Шумейко. 2008

врахувати виручку близько одного млрд. $ США від продажу на зовнішніх ринках вже заготовлених для цього 2-2,5 млн. тонн ріпаку.

Поряд з іншою сільськогосподарською продукцією виробництво олійних культур і олійно-жирової продукції є одним із пріоритетних і перспективних напрямків розвитку аграрного сектору економіки України. Розвиток олійного виробництва в Україні має великі перспективи як для забезпечення внутрішніх потреб, так і можливостей розвитку експортних поставок за кордон.

Необхідність державного втручання в діяльність олійно-жирового комплексу України проявилася в його кризовий період через масове неконтрольоване вивезення насіння соняшнику за кордон. При валовому зборі насіння соняшнику в обсязі 2,4-2,8 млн. тонн потреби внутрішнього ринку як у олійній сировині, так і в продуктах її переробки не забезпечувалися [5, 10]. Переробні підприємства, потужності яких дозволяли переробляти весь вирощений врожай насіння соняшнику, простоювали, частина з яких збанкротувала. Заборгованість по заробітній платі на окремих підприємствах перевищувала півторарічний період. Питання стабілізації роботи олійно-жирового комплексу було предметом розгляду двох засідань Кабінету Міністрів України у 1998 році. Результатом цих засідань стали ряд Указів Президента та Законів України. Зокрема, Законом України „Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур” від 10. 09. 1999 року №1033-XIV встановлено 23% вивізне (експортне) мито на насіння деяких видів олійних культур (насіння льону, соняшнику, рижію). Потім Законом України „Про внесення змін до деяких Законів України” від 21. 06. 2001 року №2555-III знижено ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур з 23% до 17% та заборонено переробку соняшнику за кордоном на давальницьких умовах.

Олійно-жировий комплекс України завдяки дії зазначених Законів отримав інтенсивний розвиток [10]. Внаслідок дії експортного мита рентабельність вирощування насіння соняшнику в Україні стрімко зросла з 19-22% (рівень в останні роки, що передували введенню мита) до 88,4% (у 2002 році) і утримується на такому рівні і нині. Соняшник став найрентабельнішою технічною культурою. Починаючи з 1999/2000 МР, змінилася структура використання насіння соняшнику і у порівнянні з попереднім МР обсяги його переробки на вітчизняних підприємствах значно збільшилися і, як наслідок, збільшилось виробництво соняшникової олії з 432,8 тис. тонн у 1998/1999 МР до 2029,3 тис. тонн у 2006/2007 МР або у 4,7 рази (див. табл. 1). Експорт насіння соняшнику за зазначений період був практично припинений. Співвідношення експорту до виробництва насіння соняшнику знизилося з 40,2% (до введення мита) до 1,8% (2007/2008 МР), а внутрішнє використання насіння соняшнику зросло відповідно з 1352,5тис. тонн до 4098,4 тис. тонн (див. табл. 2).

В ході переговорного процесу щодо вступу України до СОТ питання зменшення вивізного (експортного) мита на насіння соняшнику було врегульовано українською стороною шляхом прийняття Закону України від 07. 07. 2005 року № 2773-IV „Про внесення змін до Закону України „Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур”, який набрав чинності після набуття Україною з 16. 05. 2008 року повноправного членства у СОТ. Закон передбачає щорічне зменшення діючої 17% ставки мита на 1% (до 10% у кінцевому періоді) після вступу України до СОТ, а Закон України „Про внесення змін до статті 2 Закону України „Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур” від 31. 06. 2007 року передбачає скасування з моменту вступу до СОТ індикативних цін на насіння деяких видів олійних культур, включаючи насіння соняшнику. Інші країни, де вирощується соняшник, також вдаються до протекціоністських заходів щодо своїх підприємств-переробників. Наприклад, Росія ввела експортне мито на насіння усіх основних олійних

культур: соняшнику, сої та ріпаку в обсязі 20%, а Аргентина, що є членом СОТ і світовим флагманом виробництва і експорту насіння соняшнику, на початку 2002 року ввела експортне мито на насіння соняшнику в розмірі 23,5 %.

У зв'язку із значним подорожчанням олійної сировини у 2007/2008 МР і, відповідно, подорожчанням продуктів харчування, що виробляються на основі рослинної олії, одною із основних проблем було вирішення на урядовому рівні питань щодо збереження економічних взаємовідносин, які склалися на внутрішньому ринку між товаровиробниками олійної сировини, виробниками олії та споживачами, стабілізації цінової ситуації на внутрішньому олійно-жировому. Урядові зусилля були направлені в напрямку виробників та продавців олійно-жирової продукції для споживання всередині країни, а також для експорту.

Таблиця 1 - Основні показники виробництва олійно-жирової продукції в Україні (без врахування дрібних олійниць), тис. тонн

Показники	1998/ 1999 МР	1999/ 2000 МР	2000/ 2001 МР	2001/ 2002 МР	2002/ 2003 МР	2003/ 2004 МР	2004/ 2005 МР	2005/ 2006 МР	2006/ 2007 МР	2007/2008 МР (прогноз)
Олія - всього	460,1	784,1	944,0	809,8	1272,3	1367,9	1182,1	1975,9	2084,7	1860,0
В т. ч. Олія соняшникова	432,8	770,1	914,3	785,3	1257,5	1344,1	1128,2	1929,5	2029,3	1800,0
Олія соняшникова рафінована	73,1	127,3	155,0	168,2	256,8	321,8	420,5	449,0	517,9	500,0
Олія соняшникова фасована	62,0	108,2	138,8	149,3	184,7	225,8	277,7	307,6	306,5	325,0
Експорт олії соняшникової	206,1	405,3	590,6	427,0	911,2	979,0	624,6	1514,3	1863,9	1064,6 (9 міс. МР)
Експорт олії соняшникової, млн. $ США	123,9	189,0	235,2	248,0	533,8	585,1	427,6	850,8	1190,6	1322,0 (9 міс. МР)
Експортна ціна, $ США/тонну	601,2	466,4	398,3	580,8	585,8	597,7	665,5	561,9	638,8	1241,8 (9 міс. МР)
Маргаринова продукція	110,9	140,7	184,1	193,6	209,4	286,7	306,9	285,9	300,4	290
Майонез	40,8	60,0	78,8	104,2	110,1	125,4	155,4	169,7	178,1	180,0

Між Кабінетом Міністрів України та олійно-жировими підприємствами 24 вересня 2007 року було підписано Меморандум про узгоджені дії, яким передбачалось здійснення спільних дій щодо стабілізації олійного ринку. Меморандумом, зокрема, було передбачено, що Кабінет Міністрів України забезпечуватиме збереження протягом маркетингового року діючого порядку митно-тарифного регулювання при експортно-імпортних операціях на даному ринку для недопущення значних цінових коливань. Після підписання Меморандуму, незважаючи на заходи, які вживались олійно-жировими підприємствами, у торговельній мережі продовжувало спостерігатись значне підвищення цін на олію соняшникову. При цьому у пресі постійно порушувалися питання про підвищення цін на олію соняшникову та її дефіцит на ринку. Олійно-жирові підприємства звинувачувалися у підвищенні цін на олію соняшникову, а також у незабезпеченні внутрішнього ринку. Від ряду облдержадміністрацій та безпосередньо від населення надходили скарги до Уряду. Це стало причиною нового розгляду ситуації на олійно-жировому ринку. Інтенсивно проводилися наради, засідання, консультації провідних виробників олійно-жирової

Таблиця 2 - Виробництво та використання олійних культур в Україні

Показники	1998/ 1999 МР	1999/ 2000 МР	2000/ 2001 МР	2001/ 2002 МР	2002/ 2003 МР	2003/ 2004 МР	2004/ 2005 МР	2005/ 2006 МР	2006/ 2007 МР	2007/ 2008 МР (прогноз)	2008/ 2009 МР (прогноз)
Насіння соняшнику											
Валовий збір у заліковій вазі, тис. тонн	2261	2794	3457	2251	3270	4247	3050,1	4706	5324,3	4173,7	5300,0
Урожайність, ц/га	9,3	10,0	12,2	9,4	12,0	11,2	8,9	12,8	13,6	12,2	13,0
Площі, тис. га	2428	2800	2834	2393	2719	3803	3427	3686	3912	3412	4073
Внутрішнє використан-ня, тис. тонн	1352,5	2371,6	2416,1	2168	3320	3757	3038,6	4486,2	4988,1	4098,4	5200,0
Експорт, тис. тонн	908,5	422,4	1040,9	83	330	928	11.5	219,8	336,2	75,3	100,0
Експорт/Ва-ловий збір, %	40,2	15,2	30,1	3,7	10,1	21,9	0,4	21,4	6,3	1,8	1,9
Насіння ріпаку											
Валовий збір, тис. тонн	-	147,8	131,8	134,6	60,9	57,4	135,3	284,7	605,7	1053,4	2200,0
Урожайність, ц/га	-	6,6	8,4	12,4	8,7	9,9	12,7	13,7	15,7	13,1	13,7
Площі, тис. га	-	222,9	156,7	108,5	70,0	58,0	104,3	206,9	386,8	802,7	1600,0
Внутрішнє використан-ня, тис. тонн	-	121,1	63,2	51,7	40,3	13,8	54,2	97,7	119,0	53,4	300,0
Експорт, тис. тонн	-	26,7	68,6	82,9	20,6	43,6	81,1	187,0	486,7	1000,0	1900,0
Експорт/ Валовий збір, %	-	18,1	52,1	61,6	33,8	76,0	59,9	65,7	80,4	94.9	86,4
Соєві боби											
Валовий збір, тис. тонн	35,6	45,4	64,4	73,9	124,7	231,8	295,2	616,0	889,6	721,7	762,2
Урожайність, ц/га	11,4	10,7	10,6	10,1	12,7	12,2	12,2	14,1	12,4	12,4	14,0
Площі, тис. га	31,2	42,3	60,6	73,0	98,2	189,6	242,0	453,1	714,8	582,8	544,4
Внутрішнє використан-ня, тис. тонн	-	-	56,6	72,7	124,6	171,2	259,8	390	472,3	526,7	362,2
Експорт, тис. тонн	-	-	7,8	1,2	0,1	60,6	35,4	226,0	417,3	195,0	400,0
Експорт/ Валовий збір, %	-	-	12,1	1,6	0,1	26,1	12,0	36,7	46,9	27,0	52,5

продукції з Кабінетом Міністрів України, Антимонопольним комітетом України, Міністерством аграрної політики. В середині листопаду цінову ситуацію на ринку вдалося стабілізувати. Представники виробників зазначили, що з метою стабілізації цінової ситуації на ринку олії та на виконання положень Меморандуму про узгодження дій між Кабінетом Міністрів України та олійно-жировими підприємствами оптово-

відпускні ціни на олію були знижені. Заявки торгівлі виконувались в повному обсязі. Впродовж жовтня було відвантажено олії до торговельної мережі на 80 % більше, ніж за відповідний період минулого року.

Однак, стабільною ситуація тривала недовго і, починаючи з середини січня 2008 року, ситуація на ринку олії ще більше загострилася. Обсяги експорту олії соняшникової збільшувалися і склали 95% від виробництва. Зростання цін на олію у роздрібній торгівлі у порівнянні з початком 2008 року становило 8,1 % (див. табл. 3,4). Наслідком такого загострення ситуації, що загалом віддзеркалювало ринкову ситуацію в країні в цілому, стало волюнтаристичне рішення Кабінету Міністрів України впровадженням Постанови №189 від 12. 03. 2008 року „Про затвердження обсягів квот на олію соняшникову та насіння соняшнику, експорт яких підлягає ліцензуванню до 1 липня 2008 року, та порядку видачі ліцензій" (із змінами, внесеними Постановою Кабінету Міністрів України від 19. 03. 2008 року № 229). На виконання цієї Постанови в Мінагрополітики України була створена комісія з питань розгляду заявок на видачу довідок про наявність обсягів олії соняшникової та/або забезпеченості сировиною для її виробництва. За підсумками роботи комісії були видані довідки суб'єктам господарської діяльності про наявність олії соняшникової та насіння соняшнику (в перерахунку на олію) для забезпечення виробництва олії соняшникової, заявленої на експорт, в обсязі 703,56 тис. тонн, в тому числі залишки саме олії склали 216,9 тис. тонн, що значно менше експортних можливостей при умові повного забезпечення внутрішніх потреб.

Таблиця 3 - Середні ціни на олію соняшникову та насіння соняшнику в Україні

Показники	Закупівельні ціни на насіння соняшнику, грн./тонну			Відпускні ціни на олію нерафіновану соняшникову, грн./тонну		
	2007/08 МР	2006/07 МР	Відхилення +,-	2007/08 МР	2006/07 МР	Відхилення +,-
Вересень	2700	1250	+1450	5910	3373	+2537
Жовтнн	2850	1090	+1760	6710	3110	+3600
Листопад	2950	1145	+1805	6812	3120	+3692
Грудень	3260	1160	+2100	7200	3260	+3940
Січень	4200	1167	+3033	8200	3133	+5067
Лютий	4250	1175	+3075	9400	3200	+6200
Березень	4200	1210	+2990	9300	3255	+6045
Квітень	4100	1308	+2792	9050	3345	+5705
Травень	3900	1660	+2240	8800	4067	+4733
Середня ціна	3601	1240	+2361	7931	3318	+4613

Таблиця 4 – Світові ціни на олію соняшникову, $ США/тонну

Показники	Аргентина, FOB			Порти Західної Європи, CIF		
	2007/08 МР	2006/07 МР	Відхилення +,-	2007/08 МР	2006/07 МР	Відхилення +,-
Вересень	1101	576	+525	1230	658	+572
Жовтнн	1264	580	+684	1431	664	+767
Листопад	1258	596	+662	1425	704	+721
Грудень	1278	617	+661	1403	708	+785
Січень	1505	620	+885	1659	705	+954
Лютий	1645	613	+1032	1814	707	+1107
Березень	1698	626	+1072	1867	711	+1156
Квітень	1665	665	+1000	1805	755	+1050
Травень	1800	724	+1076	1920	829	+1091
Середня ціна	1468	624	+844	1627	716	+911

Асоціація „Укроліяпром”, що об’єднує всіх крупних виробників олійно-жирової продукції України і виступає на захист їх інтересів, у своїх листах-зверненнях особливу увагу акцентувала на тому, що олійно-жирова галузь експортноорієнтована. Обмеження експорту олії призведе до зупинки підприємств та зменшення обсягів виробництва продукції, зменшення надходжень до бюджету, до вимушеного вивільнення більше 10 тис. працівників та неотримання заробітної плати. Наявні ресурси олії соняшникової та розрахункові обсяги її виробництва до кінця маркетингового року перевищують потреби внутрішнього ринку у 5 разів, що підтверджує висновок щодо недоцільності застосування квотування експорту олії.

Представники асоціації „Укроліяпром”, Української Зернової Асоціації та Аграрної Конфедерації ініціювали зустріч з Президентом України 14 травня 2008 року. За підсумками зустрічі Президент звернувся з листом до Прем’єр-міністра, де звернув увагу на те, що під загрозою зриву стабільна промислова переробка урожаю соняшнику через зупинку 13 заводів олійно-жирової галузі, що за оцінками науковців від запровадження квотування експорту вітчизняні сільгоспвиробники вже втратили від 1,1 до 1,4 млрд. $ США. З огляду на вищевикладене, Президент запропонував Уряду: провести зустріч з сільськогосподарськими товаровиробниками та представниками аграрного бізнесу щодо ситуації в галузі та прийняти рішення щодо скасування обмежень на експорт зерна та олії; забезпечити діалог з сільськогосподарськими товаровиробниками та представниками аграрного бізнесу з метою розробки виваженої, узгодженої та ефективної політики регулювання аграрних ринків у 2008/2009 МР; передбачити зобов’язання виробників та експортерів щодо недопущення в поточному маркетинговому році зростання оптових цін на зерно та соняшникову олію, недопущення скорочення обсягів поставки зерна на хлібопекарські та борошномельні підприємства, а також соняшнику та соняшникової олії на олійноекстракційні, олійно-жирові заводи та в роздрібну мережу.

Враховуючи бездіяльність Уряду з вище приведених питань Президент України своїм Указом № 478/2008 від 26. 05. 2008 року зупинив дію постанов Кабінету Міністрів України № 189 і №229.

Необхідно відмітити, що світові ціни на олійні культури та продукти їх переробки визначаються виключно балансом виробництва і споживання олій, в якому головну роль відіграють пальмові і соєва олії. Їх питома вага у структурі загальносвітового виробництва олій складає 66%. При цьому виробництво пальмових олій (пальмової, пальмоядрової і кокосової) здійснюється постійно завдяки цілорічному збиранню урожаю. Виробництво соєвої олії зумовлене світовим попитом на білок для виробництва кормів і частково продовольчих товарів. При переробці соєвих бобів олія є побічним продуктом, вихід якої складає 16-18%. Саме обсяги виробництва і торгівлі пальмовими та соєвою оліями, в основному, визначають цінову ситуацію на світовому олійному ринку. Соняшникова олія к структурі світового виробництва займає 8-8,5 % і відноситься до категорії елітних олій, які виробляються у світі обмежено через специфічні агротехнічні особливості вирощування соняшнику, а не лише через кліматичні умови.

При цьому загальне світове виробництво олійних культур (сировина для виробництва пальмових олій не враховується) має тенденцію до зростання. Очікується, що у 2008/09 МР воно досягне 419,3 млн. тонн проти 387,75 млн. тонн у 2007/08 МР або на 31,57 млн. тонн більше (на 8,1 %). У світовому виробництві олійних культур основне місце займають соєві боби – 58%, ріпак – 13%, соняшник – 7%, інші культури – 22 %. Соняшник – культура, яка переробляється, головним чином, безпосередньо у країнах, що його вирощують – 92%, а експортується тільки 8%. У 2008/09 МР світове виробництво соняшнику очікується на рівні 31,48 млн. тонн проти 27,49 млн. тонн у

2007/08 МР або на 4,0 млн. тонн більше (на 14,6%). Україна по виробництву соняшнику вийде на друге місце у світі після Росії, а Аргентина займе третє місце.

Враховуючи ланцюжок ціноутворення на продукти харчування, державне управління було розповсюджено не тільки на виробників та експортерів олійно-жирової продукції, а також і на продавців продовольчих товарів. Між Кабінетом Міністрів України, виробниками продовольчих товарів та суб'єктами мережевої роздрібної торгівлі 3 квітня 2008 року підписано Меморандум порозуміння з метою необхідності стабілізації цінової ситуації на споживчому ринку країни та забезпечення населення соціально значущими товарами за доступними цінами. Термін дії Меморандуму встановлено з 7 квітня до 1 вересня 2008 року. Його дія розповсюджується на 33 позиції харчових продуктів, в тому числі і на олію соняшникову.

Згідно підписаному Меморандуму виробники соціально значущих продовольчих товарів взяли на себе зобов'язання: не допускати необґрунтованого зростання оптових цін на соціально значущі продовольчі товари та скорочення обсягів поставки таких товарів в роздрібну мережу і гарантувати їх належну якість; укладати прямі договори з суб'єктами роздрібної торгівлі щодо поставки таких товарів; забезпечувати співпрацю з Держцінінспекцією в частині проведення моніторингу оптових цін виробників на такі товари.

Суб'єкти мережевої роздрібної торгівлі взяли на себе такі зобов'язання:

- встановлювати на соціально значущі продовольчі товари, що реалізуються в\ мереженій роздрібній торгівлі, торговельну націнку не вище 10 відсотків від оптових цін виробника;

– гарантувати недопущення скорочення обсягів реалізації соціально значущих продовольчих товарів в роздрібній мережі;

– укладати прямі договори з виробниками щодо поставки в роздрібну мережу соціально значущих продовольчих товарів;

– не застосовувати для виробників соціально значущих продовольчих товарів системи платежів, різних бонусів та інших надбавок за присутність таких товарів у мережевій роздрібній торгівлі;

– в повному обсязі виконувати вимоги актів законодавства щодо термінів перерахування інкасової виручки від реалізації соціально значущих продовольчих товарів їх виробникам;

– забезпечувати співпрацю з Держцінінспекцією в проведенні моніторингу цін та торгівельних націнок на соціально значущі продовольчі товари, що реалізуються в мережевій роздрібній торгівлі;

– надавати Мінекономіки України 1 раз на тиждень інформацію щодо виконання Меморандуму.

В свою чергу Кабінет Міністрів України взяв на себе слідуючі зобов'язання: залучати виробників та суб'єктів мережевої роздрібної торгівлі до підготовки урядових рішень щодо регулювання ринків продовольства та торговельних відносин шляхом проведення нарад, консультацій, круглих столів тощо; створювати рівні умови доступу виробників до державної фінансової підтримки, яка надається через механізм здешевлення кредитів; сприяти укладанню прямих договорів між виробниками та продавцями щодо поставки соціально значущих продовольчих товарів; здійснювати заходи по наповненню споживчого ринку товарними ресурсами для виробництва соціально значущих продовольчих товарів, насамперед тих, попит на які не задовольняються за рахунок вітчизняного виробництва повною мірою; забезпечити контроль за дотриманням дисципліни цін на продовольчі товари; забезпечити

законодавче впровадження контролю діяльності підприємців – фізичних осіб, зайнятих виробництвом продовольчих товарів та торговельною діяльністю.

Діяльність олійно-жирового комплексу України може не обмежуватись тільки виробництвом продуктів харчування та кормів для тварин, а також є реальна можливість широко задіяти олійні культури у виробництві різних видів енергії.

Виробництво біопалива є прогресуючою тенденцією енергозабезпечення у світі. Так, Європейський Союз є найбільшим виробником у світі біодизельного пального. Крім того, біодизель складає близько 75% всього біопалива, що виробляється в Європі. Подорожчання нафти та активне використання урядами європейських країн різноманітних пільг дало поштовх бурхливому розвитку галузі. В 2006 році в ЄС-27 було вироблено 4,5 млн. тонн біодизеля, а в 2007 році – 5,35 млн. тонн, що приблизно відповідає використанню 3,9 млн. тонн і 4,6 млн. тонн нафти відповідно. В 2007 році на долю Германії, Франції та Італії прийшлось 80% всього випуску біодизельного пального в ЄС. Очікується, що до 2010 року до трійки ввійдуть країни Бенілюкса, відтіснивши Італію. Розвитку галузі в Бельгії, Нідерландах і Люксембурзі сприяє близькість до крупних портів і наявність переробних підприємств що дозволяє здешевити імпорт і переробку сировини. Нарощуванню виробництва у Франції сприяє збільшення виробничих квот. В цій країні митні пільги розповсюджуються тільки на обмежені об'єми біопалива що випускаються окремими французькими підприємствами які попередньо отримали дозвіл від уряду. Нарощування виробництва в Германії пояснюється збільшенням споживання. На відміну від США, де біодизель виробляється в основному із соєвої олії, в ЄС основною сировиною є ріпакова олія, а використання соєвої і пальмових олій обмежено стандартом DIN EN 14214. Біодизель на основі соєвої олії не відповідає стандарту щодо вмісту йоду, а продукція на основі пальмових олій є недостатньо холодостійкою в умовах північної Європи. В той же час, паливо , що вироблене з використанням суміші рапсової, соєвої і пальмових олій відповідає вимогам стандарту. Очікується, що в 2008 році споживання біодизельного палива в Євросоюзі зросте в порівнянні з попереднім роком на 9,8% до 6,7 млн. тонн. Доля біодизеля в загальному споживанні дизельного пального в Євросоюзі склала в 2006 році 2,3%, а в 2007 році – 3%. До 2010 року цей показник зросте до 4,6%.

Питання про необхідність інноваційного розвитку виробництва альтернативних видів енергоресурсів на основі біологічної сировини, наприклад, біодизеля із насіння ріпаку, піднімається в Україні на різних державних рівнях [9]. Ще у 2003 році було видано Указ Президента України від 26 вересня № 1094 „Про заходи щодо розвитку виробництва палива із біологічної сировини". За час, що минув з моменту виходу Указу, посіви ріпаку в Україні дійсно збільшилися в 2007/2008 МР (маркетинговий рік - вересень-серпень) майже в 14 разів в порівнянні з 2003/2004 МР, однак стимулом для цього стало не виконання Указу з розвитку виробництва біодизельного пального. Причиною розширення посівів послужила сприятлива кон'юнктура на світовому ринку олійних культур. Вирощений ріпак в ці роки, як і в попередні, в основному експортувався. Наприклад, із зібраного насіння ріпаку в 2006/2007 МР році в обсязі більше 600 тис. тонн експортовано більше 80% врожаю [10].

Співвідношення експорту насіння ріпаку до валового збору мають тенденцію до зростання з незначними спадами в роки, що були обумовлені низькою врожайністю та малими площами посіву культури. А в натуральному вираженні експорт насіння ріпаку має тенденцію до стрімкого зростання і в останній час збільшується щорічно вдвоє. Як видно з таблиці 2, експортується не ріпакова олія, не біодизель, а первинна сировина для подальшої переробки на біодизель – ріпакове насіння. Тобто вирощування ріпаку має експортно-сировинну направленість, а Україна по цій позиції господарської діяльності має статус сировинного придатку для переробних підприємств більш індустріально

розвинених країн Європи та світу [4, 6]. Внаслідок цього Україна втрачає робочі місця, недоотримує податкові відрахування в бюджет, в недостатній мірі отримує розвиток олійно-жирового комплексу країни.

Виробництво біодизеля в Україні все ж таки є. Деякі малі фермерські господарства забезпечують свої 5-6 тракторів паливом власного виробництва [7]. Собівартість виробництва дизельного пального з власної ріпакової олії, за словами фермерів, вдвічі нижча за ринкову ціну солярки. Також існують малі підприємства або дослідні цехи, що офіційно виробляють біодизель.

В деяких регіонах місцева влада приймає посильну участь у розвитку біодизельного виробництва. Так на Львівщині, завдяки допомозі місцевого бюджету, побудовано три цехи по виробництву біодизеля загальною потужністю близько 15 тис. тонн в рік [8]. При цьому необхідно зауважити, що всі сільськогосподарські підприємства області використовують за рік до 17-18 тис. тонн дизельного пального. Тобто область в стані майже повністю забезпечити аграрний сектор цим пальним. Але поки що ці підприємства працюють тільки на половину своєї потужності.

Таке потужне виробництва, як виробництво біодизеля, не може виникнути без серйозної державної підтримки. Сьогодні вартість одного літра біодизеля в Україні досягає 1,5 €. Це значно дорожче, ніж пальне з нафти. Рядовий покупець не буде використовувати такий дорогий продукт. Норм його обов'язкової добавки до мінерального пального в Україні немає. В Західній Європі виробництво біопалива позбавлене акцизних зборів, що робить його рентабельним. Це при тому, що акциз на дизельне пальне та бензин там складає 40 %. Крім того, виробники біопалива отримують державні дотації.

В найближчий час все ж таки планується побудувати великі підприємства для виробництва біопалива в різних місцях країни. Як заявлено, що в зв'язку з необхідністю зменшення імпорту нафти та дотримання світових екологічних стандартів Кабінет Міністрів України прийняв Постанову від 22.12.06 №1774 „Про затвердження Програми розвитку дизельного біопалива". Програма розрахована до 2010 року і передбачає фінансування в розмірі 8904,9 млн. грн., в тому числі 69,7 млн. грн. за рахунок держбюджету. В рамках програми передбачається інтенсифікація вирощування ріпаку за рахунок створення регіональних зон його концентрованого вирощування площею 50-70 тис. га. Прогнозується до 2010 року збільшити площі посівів ріпаку до 10% загальної площі ріллі і досягнення щорічних обсягів його вирощування на рівні 7,5 млн. тонн [10].

В рамках програми передбачається також будівництво не менше 23 заводів загальною потужністю не менше 623 тис. тонн біопалива. Програма буде реалізовуватися в два етапи. На першому етапі (2007-2008 рр.) передбачається сформувати сировинну, технічну і технологічну бази для виробництва дизельного біопалива, а також розробити нормативні документи щодо виробництва і використання такого палива. На другому етапі (2008-2010 рр.) планується реалізувати пріоритетні інноваційно- інвестиційні проекти будівництва заводів по виробництву дизельного біопалива в зонах концентрованого вирощування ріпаку. Будівництво 23-х таких заводів дасть змогу створити 4,8 тис. нових робочих місць. Роботою також буде забезпечено понад 24,4 тис. працівників, пов'язаних з вирощуванням рослинної сировини. За розрахунками додаткові надходження в держбюджет від сплати ПДВ при реалізації 623 тис. тонн дизельного біопалива, а також інших податків в державний та місцеві бюджети будуть складати близько 530 млн. грн. при ціні дизельного біопалива в межах 3 250 – 3 950 грн за тонну. Здійснення Програми сприяє виконанню Україною міжнародних зобов'язань щодо охорони навколишнього природного середовища, зокрема, зменшенню викидів вуглекислого газу згідно з вимогами Кіотського протоколу.

Для реалізації Програми необхідні суттєві стимули для аграріїв у вигляді державних дотацій та податкових пільг. Нині реальна державна допомога існує тільки в одиничному вигляді. В 2006 році виділена дотація на гектар посівної площі в розмірі 100 грн для озимого ріпаку і 65 грн для ярого ріпаку. Не вирішить цю проблему і обмеження експорту, проти його введення рішуче виступають сільгоспвиробники. Ще одним фактором, що стримує виробництво українського біодизеля є відсутність нормативно-правової бази, яка зобов'язувала б нафтопереробні компанії змішувати біопаливо з продуктами переробки нафти.

Національним агентством з питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів в 2006 році було ініційовано виробництво чистого і енергопоновлюваного біопалива, аналогічного бензину. Згідно вимог ЄС відносно використання біологічного та інших видів палива із поновлюваних ресурсів, їх доля в структурі енергоспоживання країн-членів ЄС буде складати 2,75% до кінця 2006 року і 5,75% - до кінця 2010 року. Таким чином, Україна, проголосивши свій політичний вибір відносно вступу до ЄС, повинна виробляти і споживати в 2010 році не менше 520 тис. тонн біопалива. Існуючий сьогодні підхід до використання спирту як добавки до бензину в кількості 2-3% може бути замінений випуском альтернативного палива, в якому доля спирту складе майже 70%. Етиловий спирт є найбільш перспективною октанопідвищуючою добавкою до бензину. Його висока детонаційна стійкість, низька токсичність і можливість виробництва із поновлюваних джерел сировини роблять доцільним використання етанолу. По своїх якостях новий бензин аналогічний бензинам А-95 і А-98. При використанні цього бензину шкідливі викиди в атмосферу значно менші: кількість СО у відпрацьованих газах в порівнянні з бензином, нижчі в 5 разів, а окиси азоту – в 1,5 рази. Варто враховувати, що із більш ніж 80 спиртових заводів України 8 знаходяться у державній власності і саме їх пропонується об'єднати для виготовлення нового виду бензину.

В Україні було прийнято багато законів, створено багато програм розвитку нетрадиційних видів енергетики, включаючи біоенергетику, але, на жаль, більшість із них – непродумані, не прораховані фінансово, не враховано світовий досвід, і тому не знайшли необхідної підтримки та впровадження. На сьогодні країни Європейського Союзу, США, Бразилії, Австралії та інші перейшли до поетапного впровадження біоенергетики і, значить, у них існують відповідні напрацювання як в законодавчій базі, так і щодо програм взаємодії, фінансової підтримки держави виробництва біопалива. Україні варто запозичити їх досвід з врахуванням своїх національних особливостей.

Паливо на основі сировини біологічного походження може використовуватись не тільки у двигунах внутрішнього згорання, а, також, і для отримання теплової та електричної енергії. Використання біомаси як джерела поновлюваної енергії є нейтральними по відношенню до клімату: викиди CO_2, що утворюються при спалюванні біомаси, не приймають участі у створенні парникового ефекту на відміну від таких корисних копалин як нафта, кам'яне вугілля, газ [9]. Особливо актуальним це стає після підписання Україною Кіотського протоколу до Рамкової конвенції ООН про зміну клімату.

В 1992 році на Конференції ООН щодо навколишнього середовища в Ріо-де-Жанейро 155 країн разом з Україною підписали Рамкову конвенцію ООН про зміну клімату, а в 1997 році в Кіото (Японія) на конференції Сторін прийнято протокол, в якому запропоновані кількісні зобов'язання щодо обмеження і скорочення викидів в атмосферу (скоротити загальносвітові викиди до 2008 року на 5% від рівня 1990 року). Кіотський протокол 16 лютого 2005 року вступив в силу, а Сторони, що збільшили свої викиди від рівня 1990 року, повинні виконати свої кількісні зобов'язання за допомогою внутрішніх заходів або за допомогою 3-х передбачених ринкових механізмів:

міжнародна торгівля викидами; механізм спільного здійснення; механізм чистого розвитку.

Україна в 1996 році ратифікувала Рамкову конвенцію ООН про зміну клімату, а в 1997 році стала Стороною цієї конвенції. В 1999 році Україна підписала, а 4 лютого 2004 року ратифікувала Кіотський протокол. За розпорядженням Прем'єр-міністра № 346-р від 18 серпня 2005 року було затверджено національний план заходів щодо реалізації положень Кіотського протоколу. Міністерство охорони навколишнього середовища Указом Президента України № 1239 від 12 вересня 2005 року призначено координатором здійснення заходів щодо виконання Україною зобов'язань перед Рамковою конвенцією ООН та Кіотським протоколом. Подальші дії держави були направлені на створення юридичної бази та механізму реалізації прийнятих зобов'язань. Постановою Кабінету Міністрів України № 206 від 22 лютого 2006 року був затверджений порядок розгляду, схвалення і реалізації проектів спільного здійснення, а від 22 лютого 2008 року Кабінет Міністрів України прийняв постанову № 221 „Про затвердження Порядку розгляду, схвалення та реалізації проектів цільових екологічних (зелених) інвестицій у період дії зобов'язань сторонами Кіотського протоколу до Рамкової конвенції ООН про зміну клімату". Цей порядок визначає процедуру розгляду, схвалення та реалізації проектів цільових екологічних інвестицій як комплексу заходів, спрямованих на скорочення викидів або збільшення абсорбції парникових газів в обсягах, встановлених для України додатком В до Кіотського протоколу і визначених міжнародними договорами про передачу частин установленої кількості викидів парникових газів.

Перший в Україні промисловий проект (не враховуючи дрібні олійниці) по спалюванні твердої біомаси (соняшникового лушпиння) для виробництва технологічної пари та електроенергії впроваджено на ВАТ „Кіровоградолія". Проект включає 2 робочих котла, що працюють на соняшниковому лушпинні, потужністю 16 тонн пари за годину з можливістю використання природного газу як резервного палива; парова електротурбіна потужністю 1,7 МВт; резервний котел потужністю 16 тонн пари за годину, який буде працювати в тому випадку, коли обсяг соняшникового лушпиння перевищить обсяг двох робочих котлів або у випадку ремонту одного із них. Проектом також передбачено встановлення резервного газового котла який буде працювати тільки у випадку аварійної ситуації на заводі а також в період капітального ремонту всього технологічного обладнання заводу (1 міс./рік). З технологічної точки зору та забезпечення стабільності діяльності підприємства проект бездоганний. Очікується зниження викидів парникових газів за рахунок заміни палива з природного газу на біомасу близько 27 тонн CO_2екв/рік; за рахунок відмови від вивезення лушпиння на звалище – 17 тонн CO_2екв/рік; за рахунок заміщення електроенергії із мережі – 1,8 тонн CO_2екв/рік. Загальна кількість ОСВ (Одиниць Скорочених Викидів) за період виконання зобов'язань (2008-2012) складе 228000 тонн CO_2екв, а виплати за ОСВ при їх ціні 6,5 €/тонну CO_2екв покриють близько 25 % загальних витрат на проект сукупні інвестиції в який складають 6 млн. €. Без продажу ОСВ і отримання відповідних виплат згідно положень Кіотського протоколу даний проект буде фінансово недоцільним. Також без допомоги держави, яка створила відповідну юридичну та методологічну бази, впровадження цього проекту було б неможливим.

Висновки. Олійно-жирова продукція має стратегічне значення для України, як один із трьох ключових складових в харчуванні людини разом з білками і вуглеводами, а також, в значній мірі як експортноорієнтована продукція. Виробництво і споживання олійно-жирової продукції увесь час збільшується, як в Україні, так і у світі в цілому. Враховуючи стратегічне значення олійно-жирового комплексу для продовольчої безпеки України державний контроль та регулювання його діяльності має бути

обов'язковим. Ступінь впливу держави на ринок олійно-жирової продукції повинен бути прозорим і виваженим. Державне регулювання може відродити підгалузь, а може і загальмувати її розвиток. Важливою умовою ефективного державного регулювання олійно-жирового комплексу України повинно стати повне нівелювання політичного аспекту у прийнятті рішень.

Також держава своїми управлінськими діями стимулює підприємства до всебічного інноваційного використання основних і побічних продуктів переробки олійного насіння у вигляді біомаси для вироблення екологічно чистих поновлюваних видів енергії. Ми бачимо задоволення підприємствами суспільної потреби у збереженні навколишнього природного середовища шляхом реалізації відповідних екологічно направлених інноваційних проектів, що мають державну підтримку.

Подальші дослідження в сфері державного регулювання олійно-жировим комплексом України доцільно направити в напрямку дослідження тенденцій світового ринку і на їх основі розробити реальні програми взаємодії держави з суб'єктами підприємницької діяльності у визначеній сфері.

Список літератури

1. Державне регулювання економіки: Навч. посібник / С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко та ін.-К.: КНЕУ, 2000.-216 с.
2. Дмитрук Б.Н. Організація біржової діяльності в агропромисловому комплексі: Навч. посібник.-К.: Либідь, 2001.-344 с.
3. Ковтун О.І. Державне регулювання економіки: Навч. посібник. – Львів: „Новий Світ - 2000", 2006, - 432 с.
4. Окландер М.А. Проблеми формування маркетингової системи країни.-К.: Наукова думка, 2002.-167 с.
5. Островський П.І. Аграрний маркетинг: Навч. посібник.-К.: Центр навчальної літератури, 2006.-224 с.
6. Столлкамп Т.Т. Поставщики: от противостояния к сотрудничеству / Пер. с англ.-М.: ООО „И.Д. Вильямс", 2007.-256 с.
7. Таршин С. І. Біопаливо як напрямок інноваційної політики держави // Матеріали Першої міжнар. наук.-практ. конф. „Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу". – Суми: СДУ, 2007. – С.144-146.
8. Худицкий В. Тени на рапсовом поле // Зеркало недели, 2008. - №33. – С. 13.
9. Шульман Р.Ф. Энергосберегающая энциклопедия биотопливных технологий и альтернативных источников энергии. – К.: Украинский биоэнергетический фонд, 2006. – 560 с.
10. www.ukroilprom.kiev.ua

В статье представлен обзор государственных регуляторных действий на рыночные процессы, что происходят на рынке масличных культур и продуктов их переработки. Показана прогрессивная и деструктивная роль государственного влияния на деятельность и эффективность масло-жирового комплекса. Отмечено, что важным условием эффективного государственного регулирования подотрасли должно стать полное нивелирование внутриполитического аспекта в принятии экономических решений на государственном уровне.

УДК 339.138

І.В. Лилик, доц., канд. екон. наук
Генеральний директор Української асоціації маркетингу, м. Київ

Саморегулювання секторів економіки як основа формування умов для впровадження маркетингових засад підприємницької діяльності (на прикладі підприємств харчової промисловості)

Наявність та розвиток підприємницького середовища є одним з основних факторів впровадження маркетингових методів ведення господарства. Маркетингові методи ведення господарства, з іншого боку потребують розвитку не просто конкурентного підприємницького середовища, а саморегулюючого конкурентного середовища основою якого є регуляторна політика в державі.. Від досконалості нормативно-законодавчої бази та рівня контролю за її дотриманням безпосередньо залежать умови діяльності, технологічний розвиток, фінансовий стан, а нерідко і саме існування підприємств.
маркетинг, підприємницька діяльність, харчова промисловість

Вступ. На сучасному етапі провідний вектор розвитку вітчизняної нормативно-законодавчої бази, утому числі регуляторної, визначається орієнтацією України на вступ до Світової Організації Торгівлі (СОТ) та Європейського Союзу (ЄС). У загальному випадку для вступу до СОТ та ЄС необхідне приведення законодавства України у відповідність до законодавства цих організацій не менш як на 80%. Це стосується як тарифного (митного, податкового тощо), так і нетарифного законодавства. Згідно Програми заходів щодо завершення вступу України до СОТ, затвердженої Указом Президента України, проведено значний обсяг робіт щодо вдосконалення нормативно-законодавчої бази.

Є підстави стверджувати, що на сьогодні в Україні в цілому створене правове поле економічної діяльності в умовах ринкових відносин. Зокрема, прийнято Бюджетний, Земельний, Митний, Господарський, Цивільний, Кримінальний кодекси. Доопрацьовується проект Податкового кодексу України, який має на меті створення умов для подальшого інтегрування України до світової спільноти, адаптації податкового законодавства України до законодавства Європейського Союзу.

В той же час, ряд дослідників підтримуючи нашу думку, що в нових ринкових економіках держава повинна відігравати роль налагодження діалогу між владою та підприємництвом, відзначають, що її роль дещо інша, ніж в розвинених ринкових країнах. Звертаючись до молодих незалежних країн на міжнародної конференції "Ліберальна програма для нового століття" (Москва, 2004) Мільтон Фрідман, лауреат Нобелевської премії, відмітив, що якщо молоді країни будуть орієнтуватися на роль держави, якою вона є сьогодні у Сполучених Штатах чи в Європі, то вони завжди будуть країнами третього світу. Задля керованості процесів економічного розвитку слід збільшити роль інститутів самоорганізації ринку, громадянського суспільства.

Найбільш поширеними критеріями, які як правило відзначаються у працях економістів [1, 2, 3, 4] наявного конкурентного середовища є: ставлення до приватної власності та безпека бізнесу; питання ринку землі; зниження рівня корупції; наявність в країні середнього класу; рентабельність виробництва; стабільність в економіці та суспільстві.

© І.В. Лилик. 2008

Згідно визначеним критеріям формування конкурентного суспільства в Україні лише відбувається. Оголошення реприватизації в 2005 році показує, що інститут приватної власності в Україні ще не закріплений, земля вже здебільшого сконцентрована в одних руках. Так за даними Юрія Єханурова 74% землі Дніпропетровської області сконцентровано у 18% мешканців області. Наявність середнього класу в Україні вказують такі показники, як те, що українці в 2006 році по кількості куплених нових автомобілів знаходяться на шостому місці в Європі, на 70% зросла кількість закуплених мобільних телефонів, зареєстровано в 2006 році 2,5 млн. суб'єктів малого підприємництва.

Розвиток економіки та умови впровадження маркетингу залежить від економічної свободи підприємств та громадян. На сьогоднішній день діяльність підприємств різних галузей регулюється міністерством (за виключенням нових галузей), або відповідними міністерствами, які регулюють окремі види діяльності, та зокрема такими установами, як Міністерство охорони здоров'я, Держспоживстандарт, Податкова адміністрація, місцеві органи влади.

Постановка завдання. Основною метою проведеного дослідження було виявлення того, наскільки виконується регуляторне законодавство та як воно впливає на впровадження маркетингового інструментарію в діяльність підприємств в Україні. Дослідження ґрунтується на розробці та аналізі інформації, отриманої з різних джерел з використанням статистичних та аналітичних методів.

Результати дослідження. Для проведення дослідження, як первинні джерела інформації використовувались інтерв'ю з експертами м'ясної галузі та сектору переробки овочів та фруктів. Експерти представляли різних учасників ринку. Для м'ясної галузі використовувались інтерв'ю з експертами галузі, які представляли наступних учасників ринку: місцевих виробників м'ясних продуктів (м'ясо, ковбаси, консерви, напівфабрикати), оптових посередників на ринках м'ясної сировини та готової продукції; підприємства роздрібної торгівлі; державних службовців, а також результати анкетного опитування керівників та менеджерів підприємств м'ясної галузі, проведеного на замовлення Проекту USAID/БІЗПРО.

Як вторинні джерела інформації використані дані: Державного комітету статистики України; бухгалтерської звітності підприємств м'ясного сектору, розміщеної на Інтернет-сайті www.istock.com.ua (оприлюднення звітності відкритих та закритих акціонерних товариств), а також публікації у друкованих засобах масової інформації, публікації у Інтернет.

Для вивчення внутрішніх та зовнішніх перешкод для ведення бізнесу у секторі переробки м'яса та виробництва м'ясних продуктів використовувались дані анкетного опитування керівників та менеджерів підприємств сектору переробки м'яса, проведеного на замовлення Проекту USAID/БІЗПРО. Дослідження характеризувалося такими показниками:

- опитування проводиться серед керівників підприємств-юридичних осіб всіх розмірів, що належать до вибраного сектору за основним видом діяльності;
- метод опитування – особисте структуроване інтерв'ю ;
- опитування проводиться тільки серед виробничих підприємств і не включає опитування підприємств торгівлі і споживачів.

При проведенні дослідження забезпечене рівномірне представництво всіх регіонів та областей України, а саме: Крим - 4,8 %; Вінницька - 4,8 %; Волинська - 3,8 %; Дніпропетровська - 2,9 %; Донецька - 5,7 %; Житомирська - 2,9 %; Закарпатська - 1,9 %; Івано-Франківська - 5,7 %; Київська - 1,0 %; Кіровоградська - 1,0 %; Львівська - 9,5 %; Миколаївська - 3,8 %; Одеська - 2,9 %; Полтавська - 7,6 %; Рівненська - 2,9 %; Сумська - 2,9 %; Тернопільська - 8,6 %; Харківська - 6,7 %; Херсонська - 5,7 %;

Хмельницька - 3,8 %; Черкаська - 2,9 %; Чернівецька - 2,9 %; Чернігівська - 3,8 %; Київ - 1,9 %.

Обстежені підприємства розташовані у таких типах населених пунктів:

- обласний центр 63,8%;
- місто – не обласний центр з понад 100 тис. мешканців 4,8%;
- місто до 100 тис. мешканців 20,0%;
- селище міського типу 7,6%;
- село 3,8%.

Групування підприємств за розміром мало такі показники: великі – 19%, середні – 36,2%, малі – 44,8%.

Для сектору переробки овочів та фруктів як первинні джерела інформації використовувались інтерв'ю з експертами галузі, які представляли різних учасників ринку: місцевих виробників овочів та фруктів, оптових посередників на ринках овочевої сировини та готової продукції; керівників підприємств роздрібної торгівлі; державних службовців, а також результати анкетного опитування керівників та менеджерів підприємств овочевої галузі, проведеного на замовлення Проекту USAID/БІЗПРО.

Як вторинні джерела інформації використані дані: Державного комітету статистики України; бухгалтерської звітності підприємств плодоовочевого сектору, розміщеної на Інтернет-сайті www.istock.com.ua (оприлюднення звітності відкритих та закритих акціонерних товариств), а також публікації у друкованих засобах масової інформації; публікації у Інтернет.

Для вивчення внутрішніх та зовнішніх перешкод для ведення бізнесу у секторі переробки овочів та фруктів та виробництва плодоовочевої продукції дані анкетного опитування керівників та менеджерів підприємств сектору переробки овочів та фруктів, проведеного на замовлення Проекту USAID/БІЗПРО. Дослідження характеризувалося такими показниками:

- опитування проводиться серед керівників підприємств-юридичних осіб всіх розмірів, що належать до вибраного сектору за основним видом діяльності;
- метод опитування – особисте структуроване інтерв'ю ;
- обсяг вибіркової сукупності – 100 підприємств сектора плодоовочевих виробів і при цьому передбачалося, що підприємства різних розмірів представлені рівномірно;
- опитування проводиться тільки серед виробничих підприємств і не включає опитування підприємств торгівлі і споживачів.

При проведенні дослідження забезпечене рівномірне представництво всіх регіонів та областей України, а саме: Крим - 8,2 %; Вінницька - 5,2%; Волинська - 4,1%; Дніпропетровська - 1,0 %; Донецька - 2,1 %; Житомирська - 4,1%; Закарпатська - 5,2 %; Запорізька - 2,1%; Івано-Франківська - 4,1 %; Кіровоградська - 1,0 %; Львівська - 7,2 %; Миколаївська - 5,2 %; Одеська - 7,2 %; Полтавська - 3,1 %; Рівненська - 3,1%; Сумська - 1,0 %; Тернопільська - 4,1%; Харківська - 3,1 %; Херсонська - 8,2 %; Хмельницька - 8,2 %; Черкаська - 4,1 %; Чернівецька - 4,1 %; Чернігівська - 2,1 %; Київ - 2,1 %.

Обстежені підприємства розташовані у таких типах населених пунктів:

- обласний центр 52,6%;
- місто – не обласний центр з понад 100 тис. мешканців 6,2%;
- місто до 100 тис. мешканців 18,6%;
- селище міського типу 7,2%;
- село 15,5%.

Групування підприємств за розміром мало такі показники: великі – 16,5%, середні – 40,2%, малі – 43,3%.

Спираючись на результати проведеного дослідження, можна стверджувати, що експерти-підприємці обох секторів відзначали факт того, що багато в чому законодавство для впровадження ринкових засад вже прийняте в Україні. Однак, на думку експертів, чиновництво продовжує ігнорувати його, а легальні, законні методи впливу на чиновників практично відсутні. Це призводить до того, що основним важелем впровадження маркетингових методів господарювання є особливості технологічних процесів та продукту.

За оцінками експертів, одним із кращих напрямків рішення зазначеної вище проблеми була б розробка й уточнення відповідного законодавства. Поточні закони не дають дійсних важелів впливу на чиновників.

Згідно з проведеними дослідженнями, у підприємницькому середовищі присутнє розуміння необхідності докорінного реформування взаємодій між державної системою, з одного боку, та суб'єктами господарювання і їхніми громадськими об'єднаннями – з іншого, а також регулювання господарської діяльності операторів ринку. За нашими оцінками, образ «бюрократична система» виступає для підприємців загальною характеристикою неефективної системи державного регулювання господарської діяльності.

Про зрозуміння необхідності та важливості ролі держави у цьому процесі свідчить те, що підприємці порівняно низько і негативну оцінують роль практично всіх часткових бар'єрів (обмежені строки користування документів, процедури експорту/імпорту, сертифікація, стандартизація тощо).

Головна ж проблема у взаємодії державної системи та бізнес-середовища полягає у практично одноголосній оцінці всіма учасниками опитування (операторами ринку м'яса та сектору переробки овочів) великого обсягу часу, необхідного для обслуговування «бюрократичної системи» (перевірки, дозволи, ліцензії й таке інше).Відповідно до опитувань, причини такого положення включають наступне:

- витрати необґрунтовано високої частки часу на обслуговування механізмів регулювання. Останні побудовані таким чином, що споконвічно вимагають високих затрат працівників, не дозволяючи одночасно досягти високої продуктивності праці у сфері обслуговування. У такий спосіб зменшується час для ведення власно бізнесу й вільного часу підприємця;
- відношення до податків як до однієї з перешкод розвитку бізнесу, тому що вони забирають необґрунтовано високу частку доходів;
- відсутність бюджетної дисципліни й корупція чиновництва також зменшує ефективність регуляторної системи держави (зібрані податки однаково розкрадуть);
- реальна відсутність галузевих саморегульованих організацій /асоціацій або їхня низька ефективність (діяльність тільки для обраних, як правило – в інтересах великих підприємців, недостатній потенціал у сфері лобіювання об'єктивних корпоративних інтересів сектору, слабкість організаційних, інформаційних та фінансових ресурсів для виконання своїх функцій тощо).

Експертні висновки підтверджують, що легальному бізнесу потрібні тверді, зрозумілі, прозорі, по можливості фінансово не обтяжливі та стабільні «правила гри», які держава має виробляти спільно з громадськими галузевими (національними) об'єднаннями підприємців відповідно до чітких юридичних процедур.

У той же час опитуванні підприємці вказують, що готовність м'ясного сектору та сектору переробки овочів та фруктів до роботи у таких умовах недостатня. Як свідчить опитування, насамперед мова йдеться про наступні чинники цієї ситуації:

- велика частка тіньовою економіки, низька податкова дисципліна;
- досить висока прибутковість м'ясної галузі і без будь-яких асоціацій; рівень доходів влаштовує власників навіть з урахуванням «податку на систему»;

- користування “дірками” у законодавстві, як важливий метод конкурентної боротьби.

Експерти обох галузей відмічають, що статус бізнес-асоціацій є занадто низький. У кращому випадку для чиновників вони є лише чинником, який не дає працювати спокійно. Згідно дослідженню Світового банку Україна посіла 125 місце (всього 174 країни приймали участь у дослідженні) під кутом зору безпеки бізнесу, а щодо рентабельності бізнесу під кутом зору сприятливого податкового законодавства на 174 місті. В Україні, згідно тому ж дослідженню, держава забирає до 60% доходу бізнес-структур у вигляді податків та відрахувань. Центр конкурентоспроможності Лозанського інституту розвитку менеджменту у “Світовий щорічник конкурентоспроможності –2007” (World Competitiveness Yearbook) за загальними порівняннями Україна зайняла 46 місце серед 55 країн, а за характеристиками бізнес-законодавства найнижчі рейтинги отримали : митні служби (55), протекціонізм (54), доступ до ринків капіталу (54), законодавство щодо підтримки конкуренції (54), регуляторні вимоги (54), тощо (7).

Крім того, на думку експертів проведеного дослідження, законодавство має передбачати, що порядок роботи операторів ринку мусить бути прийнятим тільки після погодження з громадськими організаціями. Такий підхід має бути оформлений законодавчо і носити універсальний характер (стосуватися не тільки досліджуваних в цьому параграфі галузей), не виключаючи певної специфіки розробки нормативних актів у відповідних галузевих документах.

Стандарти, умови та процедури ліцензування, сертифікації, надання дозволів, тощо мають розробляти і затверджувати громадські організації підприємців (інший варіант - самостійно виробники), але ж в робочій взаємодії з відповідними державними органами – відповідно до юридично визначених процедур. Держава має визнати це на законодавчому рівні та відповідно побудувати власну діяльність. Уряд/держава також слідкує за дотриманням усіх процедур, насамперед у так званих регульованих галузях та професіях – за допомогою своїх органів.

Саморегулювання галузі спрямоване на підвищення якості продукції та встановлення таких правил ведення господарства, де основною конкурентною перевагою стає якість продукції та наскільки споживач обізнаний з цим продуктом. Не треба розуміти, що маркетинговими засадами роботи в галузі є наявність великої кількості операторів на ринку. Наприклад, згідно з експертним висновком генерального директора ТОВ «Троянда» Павло Іванова в незалежній Україні тривалий час не існувало єдиних стандартів виробництва морозива. Внаслідок цього були відсутні чіткі нормативи щодо використання жирів рослинного походження, нових харчових добавок та компонентів. За різними оцінками, ринок неякісної продукції складав 20-30%. Сьогодні на ринку налічується до 100 різних виробників, із них біля 10 заповнюють своєю продукцією майже весь ринок. Решта виробників «прокидаються» в сезон, працюють декілька місяців і знов «засинають». Неякісна сировина, брак контролю за технологічними процесами, відсутність витрат на логістику, склади, дистрибуцію тощо дозволяють сезонникам мінімізувати витрати та встановлювати низькі ціни на кінцеву продукцію. Вирішити проблему демпінгу та якості продукції можливо лише через посилення контролю над виробництвом морозива на національному рівні, через впровадження обов’язкових стандартів якості.

Процес створення стандартів – це складний процес, в роботі з формування стандартів активно задіяні громадська асоціація «Українське морозиво», УКРЦСМ, представники Держспоживстандарту, МОЗ, інші зацікавлені організації та установи. Станом на середину 2007 року підготовлено вже другий робочий проект ДСТУ та переданий на доробку експертам Технічного Інституту Молока та М’яса (ТІММ)

Академії аграрних наук України для узагальнення та внесення в проект нормативного документу. Процес роботи над єдиними стандартами призвів до доповнень та уточнення деяких положень Закону України «Про безпеку та якість продуктів харчування», і розробники стандарту сподіваються, що вже починаючи з 2008 року єдині стандарти будуть діяти.

Це сприятиме структуризації ринку. Зменшиться кількість дрібних підприємств та підвищиться конкуренція серед лідерів ринку. Дрібні виробники переважно не зможуть дозволити собі працювати з природними наповнювачами та з високоякісними добавками, якісно упаковувати продукт, організовувати рекламну підтримку та при цьому ще й підтримувати конкурентоспроможну низьку ціну. Однак розраховувати на те, що вони зупинять виробництво, не доводиться. Скоріш за все вони просто перейдуть працювати в «тінь», будуть виробляти морозиво кустарними методами та дрібними партіями.

Від впровадження єдиних обов'язкових стандартів, згідно з думкою експертів, виграють великі виробники. Вони не будуть витрачати кошти на додаткову модернізацію, оскільки майже всі великі виробництва вже встановили імпортні лінії. Це також надасть можливість для вітчизняних виробників розвивати експорт, особливо в країни Європи. Традиційно основним імпортером українського морозива була Росія, однак у зв'язку з несприятливою ситуацією у 2006 році (запровадження заборон на імпорт з України), експорт в Росію склав лише 15% від показників попереднього року. Всього ж в 2006 році українські підприємства експортували 1,87 тис. тонн морозива.

Однак, найбільш, на нашу думку, виграють від єдиних стандартів споживачі морозива. Морозиво з рослинними жирами смачніше і більш корисне, воно не має холестерину, менше містить насичених жирних кислот і більше ненасичених жирних кислот порівняно з молочним жиром.

Практика взаємодії урядових регулюючих систем та громадських організацій показує, що в умовах відносно високої ефективності функціонування та прибутковості будь-якою галузі, наприклад, у м'ясопереробної промисловісті роль та значення громадських організацій менші, ніж у кризових галузях. На думку експертів ринку, у справі реформуванні зв'язків «уряд-громадські організації» у галузі м'ясопереробної промисловості провідну роль на себе мають брати урядові структури. Але їх дії мають базуватися на відповідному законодавстві, розробленому та прийнятому для універсального застосування в економіці Україні.

Членство в асоціації насамперед мають крупні підприємства, які декларують чесну та прозору діяльність. Вони першими відчули необхідність в організації, що спроможна озвучити та захистити їх інтереси на будь-якому рівні, а також яка змогла б концентрувати консолідований масив необхідної інформації - законодавчої, технологічної і маркетингової.

Основні бізнес-асоціації, що працюють в досліджуваних секторах є: Український союз промисловців і підприємців; Українська Аграрна Конфедерація; Національна Асоціація виробників м'яса та м'ясопродуктів України «Укрм'ясо», що є єдиним національним профільним фаховим об'єднанням, яке представляє інтереси м'ясного сектора. Вона об'єднує понад 50 членів. Свою діяльність асоціація координує з Міністерством аграрної політики.

У травні 2006 р. Антимонопольний комітет України (АМКУ) дав дозвіл ТОВ "Сандора" (Миколаївська область), ДП "Миколаївський соковий завод" (Миколаївська область) і українсько-австрійському спільному підприємству ТОВ " Поділля-Обст" (Вінницька область) на створення асоціації „Союз виробників сокової продукції України" (Київ). Аналогічне галузеве об'єднання було засновано в Росії у жовтні 1999 року і його дії досить успішні. У 1999 році уряд РФ знизив ввізні та вивізні мита на ряд

товарів: з 15% до 5% - ставки ввізних мит на концентрати для виробництва соків, що не виробляються в Росії; з 15% до 10% - на концентрати, вироблені в Росії у недостатній кількості. Наступним вагомим досягненням Російської сокової асоціації можна вважати впровадження держстандартів на сокову продукцію, що загалом відповідає європейським нормам. Провідні "соковики" Росії також підписали декларативний документ „Угода про заходи сумлінної конкуренції".

Зростаюча конкуренція на ринку та необхідність застосування маркетингових інструментаріїв при веденні бізнесу привело до того, що основні оператори ринку визначають основними завданнями такого союзу наступні :

- популяризація продукції галузі;
- удосконалювання режиму оподатковування імпортної сировини та готової продукції;
- впровадження нових стандартів.

Переважна більшість опитаних підприємців не порушує питання про оптимізацію систем реєстрації, сертифікації, ліцензування і перевірок господарської діяльності як таких, а також про свою участь в обговоренні та прийнятті законодавчих актів, що регулюють діяльність галузі. Причиною цього є той факт, що державні органи влади, як на національному, так і місцевому рівні, практично не залучають представників підприємств до розробки й обговорення нормативних актів, які регулюють їх діяльність. Отже, налагоджений належним чином взаємозв'язок виробника й держави є практично відсутнім.

Таким чином, Уряд не проявляє достатнього інтересу до дійсної співпраці з досліджуваними секторами. Певні зусилля у напрямку активізації взаємодій з урядом докладали більшість галузевих асоціацій, у тому числі і Українська асоціація маркетингу. Зокрема, Українська асоціація маркетингу приймала участь в підготовці та узгодженні меморандумів про взаємодії галузі та уряду.

Однак ефективність таких меморандумів, як свідчать учасники опитувань, невелика. У своїй основі меморандуми, як правило, мають встановлення „справедливих" цін на ту чи іншу продукцію галузі. Наприклад, у 2006 році уряд намагався встановити граничні ціни на м'ясо птиці. Меморандум був підписаний на самому високому рівні, однак не зміг попередити підвищення цін на ринку України.

Необхідно відмітити, що різні галузеві асоціації досягали різних результатів. Наприклад, Асоціація виробників м'яса та м'ясопродуктів України „Укрм'ясо" у цьому аспекті є краще спрямована на результат. Для лобіювання інтересів сфери виробництва й переробки м'яса в органах влади ця Асоціація провела певну роботу. Зокрема:

1. Підготовлена концепція стратегії розвитку м'ясної галузі. Програма поетапна й розрахована мінімум до 2020 року.

2. Асоціація буде ініціювати створення державного фонду інвестиційного розвитку, розглядаючи його як один з ефективних елементів формування потужного виробництва у м'ясопереробному секторі. До створення фонду мають залучитися банки. У перспективі підприємства асоціації мають намір створити свій банк, а також інвестиційну компанію.

3. Розглядається можливість одержання устаткування по лізингу, залучення засобів населення шляхом випуску облігацій, акцій та використання інших фінансових механізмів.

4. Асоціація також готова користуватися такою організаційною формою ведення господарської діяльності, як кластери. Вони мають поєднувати підприємства різних секторів (виробники сировини, обладнання, упаковки тощо), але працювати на кінцевий результат – насичення ринку якісною, конкурентоспроможною продукцією.

5. Розвивається галузева виставкова діяльність. Це щорічні міжнародні виставки «М'ясний салон», «Молочна та м'ясна індустрія XXI сторіччя», «Весь світ харчування» тощо. Крім цього, здійснюється робота щодо проведення наукових-практичних конференцій та навчальних заходів (семінарів, стажувань та інше).

Однак, незважаючи на певні досягнення, станом на 2006 р. рівень організації та впливовості організацій галузевого саморегулювання у м'ясному секторі залишається дуже обмеженим. Це було підтверджено керівництвом Асоціації „Укрм'ясо" після наради у Президента Україні щодо питань розвитку м'ясного сектору, яка мала місце у середині травня 2006 р. Було підкреслено, що діяльність Уряду щодо м'ясної галузі залишається недостатньою, а потенціал громадських організацій щодо сприяння розвитку сектора ігнорується.

Висновки. На підставі викладеного матеріалу та проведених досліджень можна зробити слідуючі висновки:

- рівень організації та впливовості галузевого саморегулювання на розвиток економіки залишається дуже обмеженим і Україна лише починає проходити шлях формування прозорих та стабільних правил ведення господарства тому впровадження маркетингового інструментарію та розвиток маркетингу залежить від конкуренції в галузі;
- для підвищення рівня саморегулювання галузі потрібне вдосконалення чинного законодавства та налагодження робочої взаємодії відповідних державних органів, суб'єктів господарювання та їх громадських об'єднань у процесі підготовки всіх нормативних документів;
- рівень саморегулювання досліджуваних галузей економіки досить низький, а головне, побудований нерівномірно, часто спираючись лише на ентузіазм та прогресивність лідерів галузі, а, в той же час, існуючі інструменти саморегулювання зменшують затрати на бюрократичну систему для дотримання якості продукції та підвищують конкурентність в галузі;
- необхідно визначити на законодавчому рівні статус органів саморегулювання та розробити механізм взаємодії міністерств та відомств з об'єднаннями підприємств.

Список літератури

1. Аакер Д.А. Бизнес-стратегия: от изучения рыночной среды до выработки беспроиграшных решений / Пер. с англ. – М.: Эксмо, 2007. – 464 с.
2. Гайдаенко Т.А. Маркетинговое управление.Полный курс MBA. Принципы управленческих решений и российская практика.-М.: Изд-во Эксмо, 2005.-480 с.
3. Котлер Ф. Десять смертних гріхів маркетингу: Ознаки і методи вимірювання: Пер. з англ. – К.: Вид. Дім „Києво-Могилянська академія", 2006. – 143 с.
4. Павленко А.Ф., Войчак А.В. Маркетинг: Підручник.-К.: КНЕУ, 2003. -246 с.

Существование и развитие предпринимательской среды это один из основных факторов внедрения маркетинговых методов ведения хозяйства. Маркетинговые методы ведения хозяйства с другой стороны требуют развития не просто конкурентной предпринимательской среды, но и саморегулируемой конкурентной среды основой которой есть регуляторная политика в государстве. От совершенства нормативно-законодательной базы и уровня контроля за ее исполнением непосредственно зависят условия деятельности, технологическое развитие, финансовое состояние, а часто и само существование предприятия.

УДК 331.108.45

О.В. Ткачук, асп.
Кіровоградський національний технічний університет

Діагностика культури якості як засіб підвищення ефективності професійного розвитку персоналу

Стаття присвячена розгляду категорії „культура якості” на основі вивчення поглядів провідних вітчизняних та зарубіжних вчених. Підкреслено можливість використання результатів діагностики культури якості на підприємствах для розробки відповідних заходів, спрямованих на підвищення ефективності управління професійним розвитком персоналу.
культура якості, організаційна культура, діагностика, моніторинг, навчання і розвиток персоналу

Одним з важливих напрямів стратегії подальшого соціально-економічного розвитку України є створення передумов для повноправної участі країни у світових інтеграційних процесах. Вирішення цього завдання потребує насамперед підвищення якості вітчизняної продукції до рівня кращих світових аналогів, забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств на національному та міжнародному ринках. При цьому, підвищити рівень якості продукції можливо лише за умови, що у самій організації повинен бути високий рівень культури, спрямованої на постійний розвиток персоналу та сприйняття людини як найвищої цінності.

Важливість формування відповідної культури обумовлюється також тим, що будь-які норма, правило, стандарт (у тому числі міжнародні стандарти якості ISO серії 9001), що впроваджуються в організації, потребують утвердження у відповідних цінностях у свідомості співробітників. Тільки у цьому випадку буде забезпечена дійсна мотивація до виконання норми, а, отже, і найбільш якісна її реалізації. Якщо на підприємстві впроваджуються певні норми, правила тощо, які не відповідають тому набору цінностей, що домінує у свідомості співробітників на даний момент, вони будуть внутрішньо або відкрито протистояти цим нормам, що у кінцевому підсумку негативно позначиться на реалізації цих норм у практичній діяльності [1].

Тому, у даний час нагальною є потреба у ретельному вивченні умов і перспектив підвищення якості продукції підприємств промислового сектору економіки нашої держави, зокрема, на основі формування загальної культури якості, що визначено одним з пріоритетних завдань згідно з Концепцією державної політики у сфері управління якістю продукції (товарів, робіт, послуг) у 2002 р. [2].

У вітчизняній та зарубіжній економічній науці налічується велика кількість досліджень, присвячених питанням управління якістю. Вагомий внесок у сфері управління якістю з визнанням ролі людського фактору внесли Адлер Ю., Бейлстрексі Д., Веллінгтон П., Віткін Л., Демінг Е., Джуран Дж., Зубкова А.Б., Ільєнкова С., Ісікава К., Лапідус В., Левченко О., Світкін М., Тагуті Г., Фейгенбаум А., Фомічьов С., Шаповал М., Шухарт В. та інші вчені.

Водночас, теоретичні та прикладні аспекти формування та діагностики культури якості на вітчизняних підприємствах, а також використання результатів такої діагностики для підвищення ефективності управління розвитком персоналу залишаються недостатньо вивченими на сучасному етапі.

Тому, метою дослідження є обґрунтування можливості використання результатів діагностики культури якості на підприємствах для розробки заходів,

© О.В. Ткачук. 2008

спрямованих на підвищення ефективності управління професійним розвитком персоналу.

Достатньо широке висвітлення знайшли питання формування і ролі культури якості у працях основоположників концепції загального менеджменту якості – концепції TQM. Так, Е. Демінг, Ф. Кросбі визначають „якість як культуру організації". При цьому вона повинна бути спрямована на: „інтеграцію із загальною виробничою діяльністю організації" (Дж. Джуран); „формування духу безкомпромісної якості" (А. Фейгенбаум); „безперервне покращення якості" (Г. Тагуті); „безперервне покращення – організацію, що навчається" (К. Ісікава).

Отже, одним з основоположних принципів концепції TQM є забезпечення якості роботи персоналу переважно за рахунок формування і розвитку культури якості [3].

Як відзначає вітчизняний вчений Шаповал М.І. [4], корпоративною культурою у сфері якості називають встановлювану і підтримувану керівництвом систему цінностей, в якій центральна роль відводиться якості. Основними принципами такої культури повинні бути наступні: особистість заслуговує уваги; покупцеві – найкраще обслуговування; слід безперервно прагнути до досконалості й найвищих показників.

Отже, культура є сполучною ланкою, яка об'єднує і мобілізує персонал організації для вирішення проблем якості. Важливе місце у ній має займати відданість персоналу ідеалам якості, яка виховується у процесі залучення всіх працівників до вирішення проблем якості.

В організації мають розроблятися і дотримуватися правила моралі і поведінки, які становлять своєрідний „кодекс якості". Прикладами таких правил виступають наступні: не можна робити ніяких поступок, які могли б знизити якість; необхідно чесно визнавати свої помилки в роботі із забезпечення якості і приймати заходи до їх виправлення; потрібно прагнути до встановлення чесних і неупереджених відносин з колегами по роботі щодо питань якості [4].

На думку Зубкової А.Б. [5], культура якості являє собою систему поділяємих цінностей щодо постійного покращення діяльності шляхом розвитку творчого та лідерського потенціалу співробітників підприємства відносно підвищення ступеню задоволення потреб та очікувань всіх зацікавлених сторін.

Загальна схема формування й підтримки культури якості на підприємстві наведена на рис. 1:

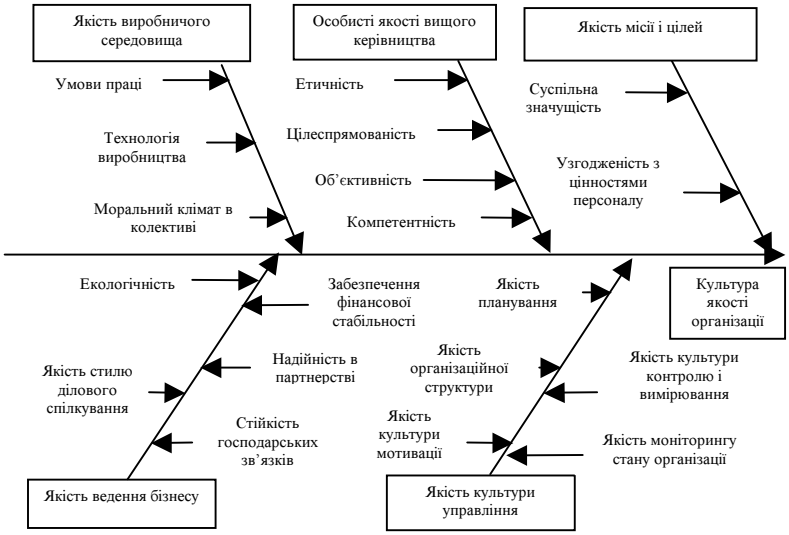


Рисунок 1 – Схема формування і підтримки культури якості організації [6]

Впровадження безперервного удосконалення, що є одним з ключових принципів сучасних концепцій управління якістю, відбувається на рівні корпоративної філософії, яка проголошує основними цінностями: бездефектну працю, залучення персоналу до управління процесами, орієнтацію на потреби внутрішніх і зовнішніх клієнтів, командний стиль роботи, заохочення позитивних результатів, що створює довгострокову мотивацію і атмосферу підтримки ініціативи.

Аналіз особливостей сучасного суспільства дозволяє зробити висновок про закономірне перетворення культури із характеристики організації, що складається хаотично під дією внутрішніх та зовнішніх впливів, на інструмент цілеспрямованого управління розвитком персоналу. Переосмислення ролі людського фактору об'єктивно пов'язане з необхідністю зміни самого змісту праці, із необхідністю адекватно реагувати на постійні зміни у зовнішньому середовищі організації, зі значним розширенням можливостей працівника впливати на кінцеві результати виробничо-господарської діяльності.

У зв'язку з цим діагностика культури якості організації постає дуже актуальним кроком на шляху безперервного удосконалення.

В економічному значенні термін „діагностика" означає діяльність з оцінки стану організації з метою визначення проблем її розвитку та ймовірності настання кризи [7] або процес розпізнавання і визначення негативних (кризових) явищ у діяльності підприємства на основі помічених локальних змін, установлених залежностей, а також особливо помітних явищ поточної підприємницької діяльності [8].

Таким чином, під діагностикою культури якості підприємства у даній роботі розуміємо діяльність із визначення проблем та слабких місць у якості процесів, управління і прийняття рішень, інформаційного забезпечення і комунікацій, взаємовідносин та поведінки, індивідуальних та групових цінностей і переконань персоналу, які перешкоджають ефективному управлінню якістю на підприємстві та повинні бути змінені у бажаному для нього напрямку.

Загальна схема проведення діагностики культури якості на підприємстві зображена на рис. 2.

Моніторинг системи управління якістю підприємства передбачає постійне відстеження поточної і нової інформації щодо її функціонування. У разі виявлення проблем щодо забезпечення ефективного функціонування системи управління якістю, опору з боку персоналу та недостатнього рівня підтримки нових форм і методів забезпечення якості співробітниками організації доцільним є проведення діагностики культури якості підприємства.

Метою такої діагностики є ідентифікація та оцінка тих складових, що перешкоджають впровадженню та реалізації ефективних методів управління якістю процесів на підприємстві, та визначення основних заходів щодо їх зміни у бажаному напрямку за допомогою навчання і професійного розвитку персоналу.

Діагностика передбачає визначення суті та особливостей проблеми на основі всеохоплюючого аналізу, застосовуючи певний набір принципів та методів його проведення. Діагностика потребує, згідно з обраною методологією, вибору певних джерел інформації, збору та обробки необхідної інформації з використанням відповідних методів аналізу, підготовки всіх заходів для подальшого їхнього успішного розв'язання. При діагностиці використовують такі методи, як: спостереження; опитування виконавців; вивчення документів, анкетування тощо [9].

Вірний вибір необхідних форм і методів проведення діагностики культури якості на підприємстві має вагоме значення. Зважаючи на складність вивчення такого явища, як організаційна культура, складовою якої є культура якості, а також необхідність уникнення суб'єктивності, все більшого поширення у вітчизняній та зарубіжній

практиці набуває застосування методів експертних оцінок – методів організації роботи зі спеціалістами-експертами і обробки думок експертів.

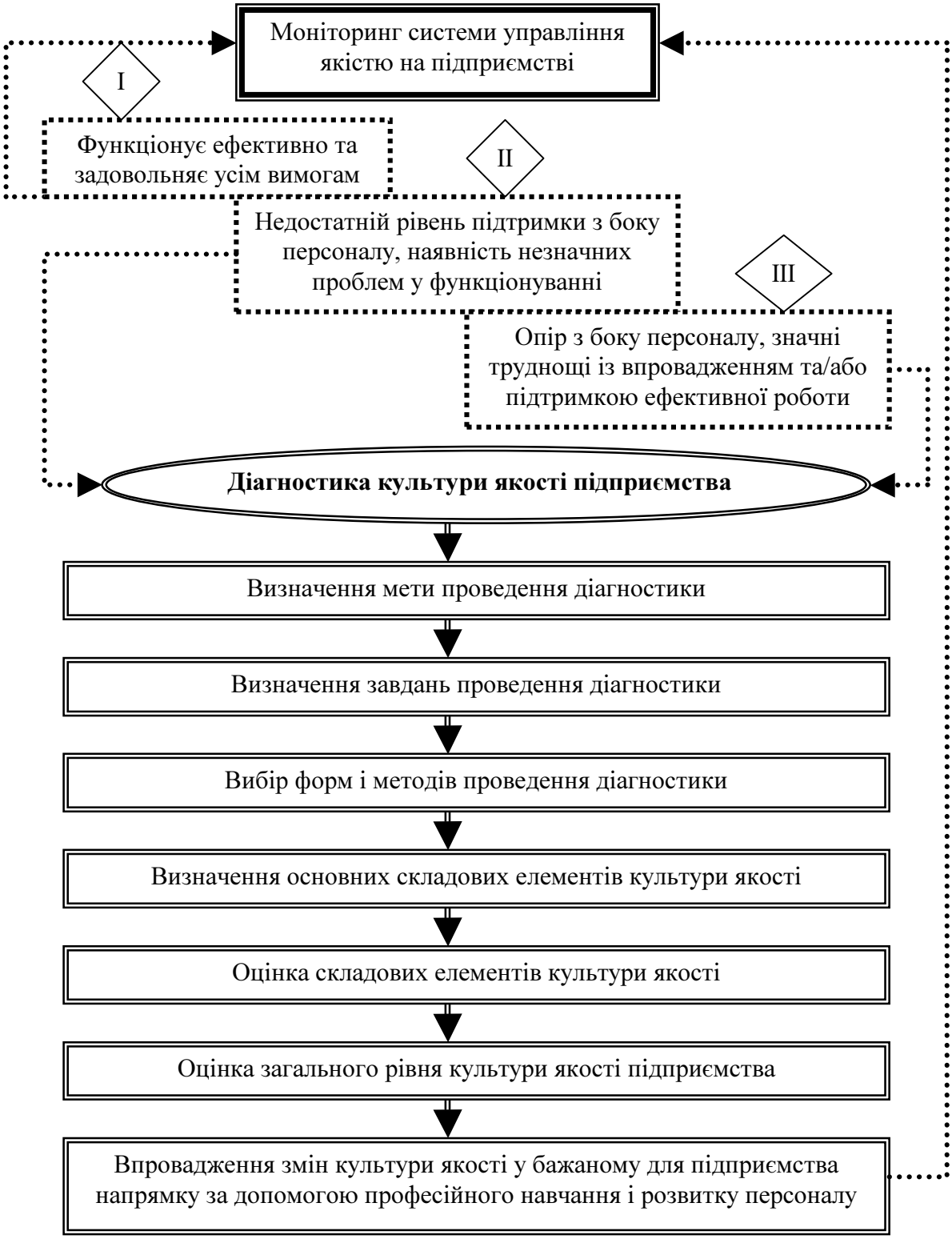


Рисунок 2 – Загальна схема діагностики культури якості на підприємстві

Діагностика культури якості на підприємстві повинна забезпечити вирішення таких основних завдань:

–чітко сформулювати ключові цінності, пріоритети, настанови, здатні підтримати формування сильної культури якості в організації;

–виявити, які складові культури будуть допомагати (або заважати) реалізації такої культури на підприємстві;

–оцінити наявний рівень невідповідності між фактичною ситуацією та бажаним результатом та розробити відповідні заходи із навчання і професійного розвитку персоналу, спрямовані на вирішення проблемних аспектів та усунення слабких сторін у культурі якості на підприємстві.

При цьому слід враховувати, що підвищення ефективності і якості не є результатом однієї великомасштабної реформи; це результат постійного усунення багатьох дрібних проблем і зміна систем управління організацією таким чином, щоб ці проблеми не повторювались. Навчання з питань підвищення якості повинно бути постійним процесом і відповідати змінам у навколишньому середовищі організації.

Тому, перспективи подальших досліджень у даному напрямку обумовлені можливістю використання діагностики культури якості у практичній діяльності вітчизняних підприємств, виявлення проблемних аспектів у сфері якості та інтенсивного навчання відповідних категорій персоналу із цих питань, що сприятиме підвищенню якості усіх процесів, які відбуваються на підприємстві, а отже, і покращенню якості та зростанню конкурентоспроможності продукції на національному та міжнародному ринках.

Список літератури

1. Ронзина М.Д. Корпоративная культура как инструмент управления персоналом // Известия ЛЭТИ. – №2/2005. – С. 47-51 // http://hr-portal.ru.
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України „Про затвердження Концепції державної політики у сфері управління якістю продукції (товарів, робіт, послуг)” від 17.08.02р. №447-р // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Доступний з: http://www.rada.kiev.ua.
3. Левченко О.М. Економіка знань: управління розвитком людських ресурсів Великобританії. – К.: Видавничий дім „Корпорація”, 2005. – 292 с.
4. Шаповал М.І. Менеджмент якості: Підручник. – К.: Т-во “Знання”, КОО, 2003. – 475 с. – (Вища освіта XXI століття).
5. Зубкова А.Б. Формування культури якості при впровадженні систем управління якістю // Культура народов Причерноморья. Проблемы материальной культуры. Экономические науки. – №8. – С.48-54.
6. Пучка О.В. Влияние организационной структуры контроля качества предприятия на конкурентоспособность продукции. – Электронный ресурс // http://hr-portal.ru.
7. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: Теория и практика: Учебное пособие для вузов. — М.: Аспект Пресс, 2002. — 415 с.
8. Швиданенко Г.О., Олексюк О.І. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства: Монографія. – К.: КНЕУ, 2002. – 192 с.
9. Нємцов В.Д., Довгань Л.Є. Стратегічний менеджмент. Навч. Пос. – К.: УПВК „ЕксОб”, 2001. – 560 с.

Статья посвящена рассмотрению категории «культура качества» на основе изучения взглядов ведущих отечественных и зарубежных ученых. Подчеркнута возможность использования результатов диагностики культуры качества на предприятиях для разработки соответствующих мероприятий, направленных на повышение эффективности управления профессиональным развитием персонала.

The article is dedicated to the category of ‘quality culture’ at the base of national and foreign researches point of view observing. The possibility of using the results of quality culture diagnostics for working out actions, aimed at the growth of personnel professional development efficiency, is marked.

УДК 336.146:351.84

Т.О. Мартинова, асп.
Кіровоградський національний технічний університет

Бюджетне фінансування соціально-культурних видатків

В статті аналізуються особливості бюджетного фінансування соціального сектору в Україні та за кордоном. Пропонуються напрямки наповнення дохідної частини бюджетів як основного джерела забезпечення соціальних видатків.
соціокультурна сфера, суспільні потреби, соціальний сектор, місцеві податки

На розвиток економічної та соціальної сфери будь-якої держави впливають бюджетні видатки, які є джерелом забезпечення суспільних потреб. Бюджетні асигнування на соціокультурні заходи є фінансовою гарантією конституційних прав громадян на одержання мінімального розміру соціально-культурних послуг.

На сьогодні питома вага видатків соціального спрямування в бюджетах демократичних країн світу перевищує половину всіх витрат бюджету, що свідчить про соціальну спрямованість економіки. В Україні діяльність держави в соціальному секторі має також важливе значення для життя суспільства. Це пов’язано з тим, що більшість частини населення отримує незначні та нестабільні доходи, в суспільстві є найменш забезпечені верстви населення, що потребують постійної допомоги, а також це пов’язано з наявністю широкої мережі соціальної інфраструктури, що залишилася в спадок після розпаду СРСР і потребує значних витрат на її утримання.

Проблемам формування коштів державного і місцевого бюджетів та напрямкам використання цих коштів, у тому числі на фінансування соціокультурної сфери приділяють увагу багато вчених-економістів, зокрема, О.Д. Василик, О.П. Кириленко, В.І. Кравченко, І.О. Луніна, К.В. Павлюк та ін. Проте у цій важливій сфері ще залишається багато невирішених проблем. Зокрема, мова йде про пошук можливого розширення джерел фінансування соціальної сфери та запровадження дієвого контролю за цільовим та ефективним витрачанням бюджетних коштів.

Метою даної статті є дослідження стану та розробка напрямків удосконалення бюджетного фінансування соціального сектору.

Витрати на соціальну сферу включають видатки на фінансування науки і освіти, охорони здоров’я, культури і мистецтва, засобів масової інформації, фізичної культури і спорту, соціального захисту та соціального забезпечення населення.

Соціальний сектор покликаний реалізовувати основні соціальні цілі, такі як: гарантія конституційних прав громадян на соціальний захист населення, освіту, охорону здоров’я, духовний та фізичний розвиток; нормалізація демографічної ситуації, зниження рівня смертності громадян в працездатному віці.

Фінансування видатків для забезпечення суспільних потреб може здійснюватися як за рахунок коштів державного, так і місцевих бюджетів. Тому постає проблема розподілу повноважень на здійснення видатків між різними рівнями бюджетів. Основний принцип розмежування видаткових зобов'язань між центральною владою та місцевим самоврядуванням сформулював ще в середині XVIII ст. Адам Сміт. Учений зазначав: "Витрати, що мають місцеве чи обласне значення, мають покриватися з місцевих чи обласних доходів і не обтяжувати собою загальний дохід суспільства.

© Т.О. Мартинова. 2008

Несправедливо, аби суспільство в цілому давало кошти на оплату витрат, здійснених на користь лише однієї частини цього суспільства" [4].

Наприкінці XX ст. американський учений Річард Масґрейв, підтверджуючи правильність запропонованого принципу, зауважив: "Забезпечення суспільних послуг має визначатися і оплачуватися тими, хто отримує від них вигоду. Суспільні блага і послуги, користь від яких має все населення країни, мають забезпечуватися і оплачуватися централізовано, тоді як ті, що поширюються тільки на якийсь певний регіон, мають забезпечуватися на місцевому рівні". У вирішенні питання забезпечення суспільних послуг за рахунок бюджетних коштів слід зважати на те, що при децентралізованому підході є можливість повніше враховувати інтереси споживачів, а при переході до централізованого забезпечення – знизити вартість послуг [1].

В останні роки приблизно 60-70% бюджетних ресурсів зосереджується в Державному бюджеті України, з якого фінансуються загальнодержавні програми та установи. Але до 60% видатків на соціально-культурні заходи фінансувалося з місцевих бюджетів [2, с.76,79]. Отже, фінансування суспільних послуг загальнодержавного значення здійснюється за рахунок коштів Державного бюджету України, але основна частина соціальних видатків забезпечується за рахунок місцевих бюджетів.

Щодо закріплення видаткових повноважень за органами місцевого самоврядування та за органами центральної влади, то у кожній країні вони здійснюється по-різному, з урахуванням історичних особливостей країн, традицій формування дохідних джерел місцевим самоврядуванням, політики фінансового вирівнювання місцевих бюджетів. Однак є деякі види державних послуг, що майже в усіх країнах закріплені за органами місцевого самоврядування. Передусім до них належать послуги житлово-комунального господарства, місцевого громадського транспорту, пожежної охорони, видатки, які забезпечують сприятливі умови для проживання населення [2, с.205].

Що ж до питання віднесення інших напрямів видатків до місцевих бюджетів, то відповідь тут не настільки однозначна. Наприклад, для фінансування видатків на соціальне забезпечення потрібна детальна об'єктивна інформація про рівень добробуту осіб, які отримують соціальну допомогу, а краща можливість отримувати інформацію є у органів місцевого самоврядування. Тому повноваження щодо здійснення таких витрат можуть розмежовуватися між рівнями влади.

Забезпечення послуг освіти в зарубіжних країнах покладається на усі рівні влади. Якщо фінансування вищої освіти здійснюється переважно за рахунок бюджетів вищого рівня, то надання початкової та середньої освіти здебільшого здійснюється за рахунок місцевих бюджетів. Наслідком закріплення видаткових зобов'язань щодо послуг освіти за органами місцевого самоврядування може бути диференціація якості цих послуг залежно від фінансової спроможності місцевих бюджетів. Для уникнення такого стану справ розвинуті країни запроваджують стандарти надання освітніх послуг, яких мають дотримуватися органи місцевого самоврядування. Крім того, вживаються заходи з вирівнювання фінансового забезпечення цього напряму видатків на всій території країни.

Видатки на охорону здоров'я у багатьох країнах розмежовані між різними рівнями державної влади. Наприклад, видатки на утримання закладів першої медичної допомоги, санітарно-епідеміологічних служб зазвичай здійснюють органи місцевого самоврядування. Утримання закладів, які надають спеціалізовану медичну допомогу, здійснюється із місцевих бюджетів вищих рівнів. Видатки, котрі мають загальнонаціональне значення, такі як заходи щодо боротьби з епідеміями, запобігання поширенню інфекційних захворювань, як правило, здійснюються із центрального бюджету [2, с.206].

Отже, можна констатувати про те, що в Україні, як і в більшості розвинутих країн світу, зберігається багатоканальна система фінансування соціального сектору. Нині видатки місцевих бюджетів більшості зарубіжних країн характеризуються

соціальною спрямованістю і пов’язані із задоволенням першочергових життєвих потреб громадян – утримання закладів освіти, охорони здоров’я, спорту, соціальний захист та соціальне забезпечення, розвиток культури та мистецтва. На фінансування цих потреб витрачається більше половини коштів місцевих бюджетів [3, с.80,81].

В Україні ж на сьогоднішній день спостерігається проблема браку фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування для належного фінансування всіх галузей соціальної сфери. Тому постає потреба пошуку нових альтернативних джерел наповнення дохідної частини місцевих бюджетів. Зокрема, мова йде про врегулювання правових питань щодо випуску та розміщення місцевих позик, визначення механізму повернення вкладених населенням коштів у випадках фінансової неспроможності органів, які випустили ці позики, реформування місцевого оподаткування.

В багатьох країнах світу одним з основних джерел доходів місцевих бюджетів, а також основою фінансової незалежності місцевої влади виступають місцеві податки, перелік яких досить широкий, що зумовлює їх досить вагому фіскальну роль. Всі місцеві податки в зарубіжних країнах можна поділити на чотири групи [2, с.91; 5, с.33,34]:

а) власні місцеві податки встановлюються місцевими органами самоврядування і справляються лише на території місцевої громади. До них належать як прямі, так і непрямі податки: особисті прибуткові, податки на прибуток корпорацій, майнові, земельні, промислові, на автомобілі, на професії, місцеві акцизи, на покупки тощо. Найбільше фіскальне значення мають податки на доходи (громадян та підприємств) і майнові;

б) надбавки до державних податків на користь місцевих бюджетів. Крім того, до цієї групи належать відрахування від загальнодержавних податків, які залишаються в доходах місцевих бюджетів. Обсяги відрахувань, а також граничні рівні надбавок визначаються центральним урядом;

в) податки, що стягуються у вигляді плати за послуги, які надаються місцевою владою (за користування електроенергією, газом, водопроводом, каналізацією, послугами зв'язку, автостоянками, за надання різних документів органами місцевої влади);

г) податки, які відображають політику місцевої влади, в основному, це екологічні податки.

Одним з напрямків реформування місцевого оподаткування має бути запровадження такого важливого податку, як податок на нерухоме майно, який належить до групи податків на власність. В доходах бюджетів країн з ринковою економікою податки на власність є вагомим джерелом наповнення місцевих бюджетів. Як свідчить практика розвинутих країн, податки на власність, у тому числі на нерухоме майно, мають наступні переваги [2, с.112,113]:

- ці податки відповідають засадам справедливого оподаткування, тому що володіння землею, нерухомістю, транспортними засобами є ознаками певного рівня доходів і оподаткування таких цінностей не суперечить вимозі врахування платоспроможності платників;

- податки на нерухомість мають характерні особливості, які роблять їх зручними для застосування як місцевих: нерухомість неможливо приховати, перемістити на іншу територію, отже, зводяться до мінімуму природні прагнення платників ухилятися від сплати податку. Крім того, саме на місцевому рівні легше обліковувати, оцінювати і спостерігати за всіма змінами, які можуть бути в складі бази оподаткування;

- податки на власність характеризуються стабільністю надходження; циклічність економічного розвитку не здійснює на них такого безпосереднього впливу, як, скажімо, на податок на прибуток підприємств чи податок на додану вартість. Як фінансовий

ресурс органів місцевого самоврядування, податок на нерухомість забезпечує їм власні надходження і гарантує певну незалежність, навіть, у періоди економічного спаду;

- податки на нерухомість заохочують до більш ефективного використання майна: землі, будівель, споруд тощо. Оподаткування майна, а не власника (фізичної особи) з його доходами зумовлює протиріччя, суть якого полягає в тому, що існує багато власників майна, які не мають достатніх доходів, щоб сплатити податок (пенсіонери, особи з фіксованими доходами). Податок на нерухомість може змусити їх відмовитись від належного їм майна. Дилема сплатити податок чи продати (здати в оренду) власність є болісною і небезпечною за своїми соціальними наслідками. Проте система пільг, відпрацьована в країнах, які використовують майнові податки, дає змогу деякою мірою вирішити цю проблему і захистити найбільш вразливі верстви населення.

Узагальнюючи результати дослідження, можна зробити наступні висновки. Основною метою діяльності закладів соціокультурної сфери є створення духовних цінностей в суспільстві, а також надання соціально-культурних, освітніх, медичних та інших видів послуг для населення. Фінансування зазначених галузей може здійснюватися як за рахунок коштів державного, так і місцевих бюджетів. В Україні, як і в більшості країнах світу, з Державного бюджету фінансуються загальнодержавні програми та заходи, але основна частина соціальних видатків забезпечується за рахунок місцевих бюджетів. В зарубіжних країнах на задоволення суспільних потреб витрачається більше половини всіх коштів місцевих бюджетів. В Україні ж хоча місцеві бюджети і характеризуються соціальною спрямованістю, однак на сьогоднішній день спостерігається проблема нестачі коштів для належного утримання закладів соціокультурної сфери. Тому доцільним постає питання зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів, передусім за рахунок реформування місцевого оподаткування шляхом посилення фіскальної ролі місцевих податків та зборів, надання самостійності органам місцевого самоврядування щодо запровадження на їхній території власних місцевих податків та зборів. Варто також звернути увагу на закордонний досвід в галузі місцевого оподаткування. Одним з напрямів реформування місцевого оподаткування має бути розширення переліку місцевих податків, які відображають політику органів місцевого самоврядування та запровадження місцевих екологічних податків, а деякі види загальнодержавних податків України (податок на прибуток підприємств, податок на доходи громадян, майнові податки, акцизи) доцільно внести до складу місцевих. Зазначені напрямки сприятимуть зміцненню дохідної бази місцевих бюджетів і мають стати вагомим чинником соціального розвитку територій.

Список літератури

1. Б"юкенен Дж.М., Масґрейв Р.А. Суспільні фінанси та суспільний вибір: Два протилежних бачення держави: Пер. з англ. – К.: Вид. дім «КМ Академія», 2004. – С.105.
2. Місцеві фінанси: Підручник / За ред. О.П. Кириленко. – К.: Знання, 2006. – 677с.
3. Павлюк К.В., Ахмед Т.В. Концептуальні підходи до аналізу державних видатків // Фінанси України. – 2007. - № 8. – С.73 – 90.
4. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй. – К.: Port-Royal, 2001. – С.499.
5. Худоба А.Г. Роль і значення місцевих податків і зборів у доходах бюджетів Волині // Фінанси України. – 2003. - № 4. – С. 33 – 34.

В статье анализируются особенности бюджетного финансирования социального сектора в Украине и за рубежом. Предлагаются направления наполнения доходной части бюджетов як основного источника обеспечения социальных расходов.

The budget financing of the social sector in Ukraine and abroad is analyzed in the article. Suggesting the direction of filling in the incoming part of the budgets as a general source of the social expenditure providing.

УДК 331.101.38

І.С. Кизима, ст. викл., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Ефективність праці медичних працівників в контексті проблеми людського розвитку

У представленій статті встановлено зв'язок між ефективністю праці медичного персоналу і людським розвитком суспільства. Особливу увагу приділено виявленню чинників, що спричиняють погіршення ефективності праці медичного персоналу, і визначенню шляхів їх усунення з метою прискорення темпів людського розвитку.
людський розвиток, ефективність праці, медичний персонал, здоров'я, оплата праці

Одним із провідних чинників, покликаних забезпечити швидкі темпи людського розвитку в Україні, виступає високоефективна праця медичних працівників, результатом якої є поліпшення здоров'я нації. Особливо гостро потреба у покращенні результатів праці в сфері охорони здоров'я постає на сучасному етапі розвитку нашої держави, для якого характерним є катастрофічне зростання показників захворюваності та смертності населення.

Дослідженню особливостей людського розвитку в Україні присвятили свої наукові праці такі видатні вчені, як О. Грішнова, Е. Лібанова, В. Новіков, О. Новікова, В. Онікієнко, М. Семикіна, Л. Ткаченко та ін. Водночас, недостатньо вивченим залишається питання впливу ефективності праці медичного персоналу на забезпечення сталих темпів людського розвитку, що призводить до недооцінки важливості стимулювання ефективності праці у сфері охорони здоров'я.

Метою статті є дослідження окремих аспектів ефективності праці медичних працівників в контексті проблеми людського розвитку в Україні. З окресленої мети витікають наступні завдання: встановити, яким чином ефективність праці у сфері охорони здоров'я позначається на людському розвитку; проаналізувати чинники, що гальмують покращення результатів праці медичних фахівців; визначити шляхи їх усунення з метою прискорення темпів людського розвитку.

Швидкі темпи людського розвитку будь-якого суспільства є неможливими без ефективного функціонування сфери охорони здоров'я, в забезпеченні якого провідну роль відіграє людський фактор. Саме ефективна праця медичного персоналу, формуючи психофізіологічні характеристики особистості, створює підґрунтя для подальшого нарощування її інтелектуального потенціалу, оскільки від рівня здоров'я багато в чому залежать здібності та прагнення до навчання. Спонукає людину до постійного розширення та оновлення знань і зростання тривалості життя, внаслідок чого вона може використовувати свої трудові здобутки протягом більш тривалого періоду часу. Поряд з цим, покращення найголовніших складових людського капіталу – здоров'я та освіченості – підвищує конкурентоспроможність людини на ринку праці, надає їй можливість працювати більше і продуктивніше, що дозволяє отримувати значно вищі доходи, підвищувати власний добробут та добробут своєї сім'ї.

Стан здоров'я особистості позначається не лише на якості її життя, а й знаходить своє відображення на показниках роботи підприємства, де вона працює [1; 2; 3; 4]. Це обумовлюється тим, що саме від психофізіологічних, освітніх та духовних характеристик працівників прямо залежить можливість підвищення продуктивності праці, поліпшення якості продукції та послуг, активізації інноваційної діяльності, що в

© І.С. Кизима. 2008

загальному підсумку дає змогу підприємству отримати конкурентні переваги на ринку та підвищити свої прибутки. Здорові робітники є більш активними і сильними, як фізично, так і інтелектуально; вони показують високу продуктивність праці і отримують більші доходи [3, с. 42].

Поряд із поліпшенням добробуту сімей та покращенням показників діяльності підприємств, здоров'я населення в цілому виступає чинником, який сприяє підвищенню рівня життя в державі, розвитку економіки в масштабах всього суспільства [1; 2; 3; 4]. Світова практика доводить, що країни з високим рівнем захворюваності зазвичай відчувають багато складностей на шляху до економічного прогресу. І навпаки, найбільш великі злети в історії економіки супроводжувалися успіхами у суспільній охороні здоров'я. Відповідно до статистичної оцінки, зростання тривалості життя при народженні (ТЖН) на кожні 10% призводить до збільшення економічного зростання не менше ніж на 0,3 – 0,4% на рік, за умови, що всі інші фактори залишаються незмінними. Таким чином, виражені через ТЖН відмінності у річному рості країн з високим рівнем доходів (ТЖН = 77 років) і найменш розвинених країн (ТЖН = 49 років) складають біля 1,6% на рік, що з часом накопичується і набуває величезного значення [3, с. 30–38].

Підсумовуючи викладене вище можна дійти висновку, що праця медичного персоналу відіграє виключно важливу роль – позначаючись на якісних характеристиках людського капіталу кожного окремого члена суспільства, вона визначає загальний вектор його розвитку (рис. 1).

Рисунок 1 - Вплив ефективності праці медичних працівників на людський розвиток (розроблено автором)

Тому з метою прискорення темпів людського розвитку, вкрай важливим є виявлення та усунення дії чинників, що стримують зростання ефективності праці медичних фахівців.

На жаль, рівень ефективності праці в сфері охорони здоров'я України знаходиться на сьогодні у вкрай критичному стані. Яскравим свідченням цього виступає той факт, що на протязі останніх п'ятнадцяти років захворюваність населення зросла майже у три рази і у 2005 р. на одного жителя нашої держави припадало понад 1,7 захворювань [5, с. 12]. Поряд з цим, показники смертності населення також не залишилися незмінними і протягом зазначеного періоду збільшилися на 32 %. Певна річ, не можна нехтувати результатами досліджень низки вчених, які стверджують, що діяльність у сфері охорони здоров'я впливає на показники здоров'я населення лише частково. Проте, навіть за умови припущення, що збитки від захворюваності, смертності та інвалідності населення лише на 10 % обумовлюються поганими результатами праці у сфері охорони здоров'я, то отримаємо щорічні втрати суспільства у розмірі понад 3 % від річного обсягу національного доходу. Крім того, за підрахунками видатного українського вченого М.І. Шутова, 13 % смертей в Україні можна було б уникнути за рахунок покращення якості медичної допомоги [6, с. 336].

Однією з головних причин, що викликають погіршення стану здоров'я населення в Україні, виступає низька зацікавленість медичних працівників у наданні високоякісних медичних послуг. Зокрема, результати моніторингу стимулів до ефективної праці у сфері охорони здоров'я, проведеного на території Кіровоградської області, засвідчили, що понад 36 % медичних фахівців (лікарів, середніх та молодших медичних працівників) не отримують морального задоволення від праці. Водночас, розміром отримуваної матеріальної винагороди задоволений один медичний працівник із сотні, тоді як купувати предмети першої необхідності має змогу лише 8 % респондентів. Не дивно, що за таких обставин у разі звільнення сферу охорони здоров'я готові покинути майже 40 % опитаних, з яких 28 % прагнуть виїхати за кордон.

Окрім вкрай низьких розмірів оплати праці, вагомим гальмом на шляху до підвищення ефективності праці у сфері охорони здоров'я виступає відсутність сучасних професійних знань та належного рівня професійної майстерності у медичних фахівців. Зокрема, результати опитування засвідчують, що понад 35 % медичних працівників протягом останнього року не мали змоги жодним із можливих способів підвищити свою професійну майстерність. Особливо високим даний показник є серед молодшого медичного персоналу (94,1%), 2/3 якого взагалі не бачать потреби у збагаченні знань. Цікавим є те, що більшість опитаних проявляє низький інтерес до професійного навчання не у результаті дефіциту грошових коштів, а внаслідок відсутності стійкого зв'язку між зростанням професійних знань та оплатою праці.

Серед причин, які спричиняють погіршення результатів праці у сфері охорони здоров'я, вагоме місце посідають і погані умови праці. Відсутність належної матеріально-технічної бази робить неможливим своєчасне надання необхідної медичної допомоги, внаслідок чого людина може втратити своє здоров'я або навіть життя. Придбанню такого обладнання перешкоджає гостра нестача фінансових ресурсів, адже біля 75–80 % від виділених на охорону здоров'я коштів витрачається на оплату праці.

Ситуація, що склалася, вимагає негайних рішучих дій. Зокрема, на нашу думку, доцільно:

– переглянути основні засади організації оплати праці медичних працівників з метою поновлення справедливих співвідношень в оплаті різної за складністю праці та встановлення тісного зв'язку між результатами праці і заробітною платою. Останнє вбачається можливим на основі розробки та введення в дію гнучкої тарифної сітки;

– вдосконалити систему безперервної освіти та атестації медичних працівників. Зокрема, пропонуємо запровадити практику прийняття участі у різноманітних науково-практичних конференціях та семінарах щонайменше двічі на рік. Поряд з цим, під час проведення атестації медичних кадрів до уваги мають братися, насамперед, результати ефективності їх праці, а не стаж роботи за спеціальністю;

– збільшити розміри коштів, що виділяються на капітальні видатки у сфері охорони здоров'я, за рахунок підвищення обсягів фінансування галузі до 10% ВВП (відповідно до норм чинного законодавства).

Сподіваємось, що реалізація наведених рекомендацій сприятиме підвищенню ефективності праці у сфері охорони здоров'я, наслідком чого стане зміцнення здоров'я населення та прискорення темпів людського розвитку.

Список літератури

1. Дишловий І. Фактор здоров'я людей у відтворенні людського капіталу України // Економіка України. – 2004. – № 2. – С. 83–89.
2. Людський розвиток в Україні: 2003 рік. Щорічна науково-аналітична доповідь / За ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2004. – 290 с.
3. Макроэкономика и здоровье: инвестиции в здоровье в целях экономического развития: Доклад Комиссии по макроэкономике и здоровью. – Минск, 2001. – 224 с.
4. Новіков В.М. Організація і розвиток соціальної сфери (зарубіжний і вітчизняний досвід). – К.: Ін-т економіки НАН України, 2000. – 246 с.
5. Показники здоров'я населення та використання ресурсів охорони здоров'я в Україні за 2006 рік / Міністерство охорони здоров'я України. Центр медичної статистики. – К., 2007. – 704 с.
6. Шутов М.І. Актуальні проблеми реформування економіки України: Навч. пос. – Одеса: Юридична література, 2004. – 392 с.

В представленной статье установлена связь между эффективностью труда медицинского персонала и человеческим развитием общества. Особое внимание уделяется выявлению факторов, которые вызывают ухудшение эффективности труда медицинского персонала, и определению путей их преодоления с целью ускорения темпов человеческого развития.

In this article connection between labor efficiency of health staff and human development is established. Particular attention is devoted to investigation of factors which cause worsening of health staff labor efficiency and establishing methods of their overcoming in order to make acceleration of human development more possible.

УДК 519.868

Б.В. Дмитришин, ас.
Кіровоградський національний технічний університет

Складання матриць коефіцієнтів прямих та повних матеріальних витрат на базі балансових таблиць регіонального міжгалузевого балансу

В статті розраховані технологічні матриці коефіцієнтів прямих та повних матеріальних витрат, що складені на основі балансових таблиць міжгалузевого балансу Кіровоградської області у 2005 та 2006 роках.
міжгалузевий баланс, валовий випуск, галузь, регіон, коефіцієнт прямих витрат, коефіцієнт повних витрат, продуктивність, Кіровоградська область

Невід'ємним елементом в управлінні розвитком будь-якого регіону є визначення цілей його розвитку, зокрема, галузевих пріоритетів. Дуже перспективним при цьому представляється широке застосування в регіональному управлінні сучасних економіко-математичних методів для вибору пріоритетних напрямків стійкого розвитку соціально-економічної системи. Теорія і практика підтверджують, що виявлення та підтримання усталених взаємозв'язків і пропорцій між галузями регіонального господарського комплексу можливі шляхом використання балансового методу аналізу і планування економічних процесів, тобто взаємного співставлення наявних матеріальних, трудових і фінансових ресурсів та потреб у них. Важливим етапом при цьому виступає складання технологічних матриць коефіцієнтів прямих та повних матеріальних витрат, що і являється метою написання даної статті.

Взагалі, теоретичні основи створення моделей міжгалузевого балансу (МГБ) закладені американським вченим російського походження, лауреатом Нобелівської премії з економіки 1973р. В.В.Леонтьєвим та продовжені російським академіком А.Г.Гранбергом. Ключова праця В.Леонтьєва під назвою «Межотраслевая экономика» була перекладена з англійської та надрукована у Москві в 1997р. Головним редактором перекладу цієї фундаментальної праці, а також автором передмови виступив А.Гранберг [1]. Значними працями останнього, крім названої, є «Валовой региональный продукт: межрегиональные сравнения и динамика», «Основы региональной экономики», «Статистическое моделирование и прогнозирование» та ін.

В Росії, Японія, США, Німеччині та деяких інших країнах розробкою регіональних моделей МГБ займаються урядові органи та наукові інститути. Що ж стосується України, то незважаючи на те, що на макроекономічному рівні нами вже досягнуті значні успіхи у розробленні й використанні моделей МГБ, на регіональному рівні такими розробками ми похвалитися поки що не можемо. На сьогоднішній день на цьому рівні робляться лише перші спроби, перші кроки зі створення та дослідження вищезазначених моделей. Одним із таких кроків можна вважати працю Є.Ю Сахно, А.Г. Долодаренко та А.В. Ребенок під назвою „Регіональна модель міжгалузевого балансу" [2]. На жаль, в даній праці коефіцієнти прямих та повних матеріальних витрат не обчислюються, що суттєво обмежує аналітичні можливості та перспективи практичного застосування побудованої моделі. Проте, звичайно, слід зауважити, що в межах однієї невеликої статті розробити та проаналізувати повнофункціональну модель МГБ практично не представляється можливим.

© Б.В. Дмитришин. 2008

Таким чином, проблема розробки регіональних моделей МГБ та, зокрема, практичні розрахунки їх коефіцієнтів прямих і повних матеріальних витрат, у вітчизняній науковій літературі висвітлені недостатньо.

Вирішенню цієї проблеми і буде присвячена дана стаття. Основна задача, яку поставив перед собою автор – складання матриць коефіцієнтів прямих та повних матеріальних витрат на основі балансових таблиць міжгалузевих потоків продукції Кіровоградської області у 2005-2006 роках.

При побудові балансових таблиць припускається, що виробничий сектор економіки поділяється на *n* так званих чистих, або технологічних, галузей. Це умовні галузі, кожна з яких поєднує виробництво певного виду продукції. Чиста галузь є економічною абстракцією, тому необов'язковим є її організаційне оформлення як міністерства. В процесі виробництва кожна така галузь використовує (принаймні опосередковано) продукцію, виготовлену іншими галузями [3, с.9].

На жаль, вітчизняна статистика не оцінює валові випуски та проміжне споживання по чистим галузям. Тому в якості останніх найбільш зручно брати види економічної діяльності, які затверджені державним Класифікатором видів економічної діяльності (КВЕД) і входять до переліку СНР. Починаючи з 2000 року Міністерством економіки України щороку складаються звітні міжгалузеві баланси функціонування національної економіки, які базуються на КВЕД. Проте, на регіональному рівні такі баланси не формуються, що суттєво знижує можливості місцевих органів виконавчої влади для ефективного управління економічною системою.

Розрахуємо та проаналізуємо технологічні матриці коефіцієнтів прямих та повних матеріальних витрат МГБ Кіровоградської області за 2005 та 2006 роки. Зробити це ж саме за даними 2007 року не представляється можливим навіть наприкінці 2008 року у зв'язку з відсутністю необхідних статистичних даних (так, наприклад, середня затримка подання остаточної інформації про найбільш загальний показник функціонування економіки як національного, так і місцевих рівнів – валовий випуск продукції – становить більше року).

При побудові балансових таблиць виділимо окремо наступні види економічної діяльності:

A – сільське господарство, мисливство, лісове господарство;

B – рибне господарство;

C – добувна промисловість;

D – обробна промисловість;

E – виробництво та розподілення електроенергії, газу та води;

F – будівництво;

I – транспорт та зв'язок.

Тільки ці види економічної діяльності (галузі) представляють реальний сектор виробництва, всі ж інші галузі аж ніяким чином не є виробничими, проте з метою збереження збалансованості системи виробництва і споживання продукції у таблицю МГБ додано по одному окремому рядку і стовпчику, в яких розміщені узагальнені дані по цих видах економічної діяльності (розділи класифікатора G, H та від J до O).

Об'єднаний МГБ Кіровоградської області за 2005-2006 роки представлений далі у вигляді табл. 1. Вихідна статистична інформація надана Головним управлінням статистики у Кіровоградській області. Основним найбільш часто використовуваним показником у даній таблиці є міжгалузеві потоки продукції x_{ij} – сумарні обсяги використання продукції *i*-ї галузі при виробництві продукції *j*-ї галузі (джерелом такої інформації є статистична форма звітності №1 – споживання "Обстеження споживання продуктів та послуг у виробництві продукції (робіт, послуг)"). Вказані потоки продукції формують матрицю проміжного споживання $X = \left| x_{ij} \right|$.

Таблиця 1 – Баланс виробництва і розподілу продукції Кіровоградської області у 2005-2006 роках, млн. грн.

--- 2005 рік ---												
Міжгалузеві потоки продукції		**Галузі-споживачі продукції за КВЕД, *j***								**Всього спожито (X_i)**	**Кінцева продукція (Y_i)**	**Валовий випуск (Q_i)**
		A	B	C	D	E	F	I	Інші			
Галузі–виробники продукції за КВЕД, *i*		кількість підприємств – 1411, в т.ч.										
		385	6	16	173	35	117	81	598			
A	Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	*219,9*	*0,1*	–	*610,6*	–	*0,2*	*1,2*	*33,1*	865,1	2773,9	**3639**
B	Рибне господарство	–	*0,1*	–	*0,6*	–	–	–	–	0,7	9,3	**10**
C	Добувна промисловість	*3,3*	*0,6*	*5,0*	*16,5*	*1,1*	*9,5*	*0,3*	*1,0*	37,3	251,7	**289**
D	Переробна промисловість	*405,0*	*0,5*	*25,6*	*957,7*	*46,3*	*128,1*	*55,1*	*100,9*	1719,2	2252,8	**3972**
E	Виробництво та розподіл електроенергії, газу та води	*23,2*	*0,1*	*6,3*	*108,5*	*81,1*	*2,4*	*9,1*	*26,2*	256,9	119,1	**376**
F	Будівництво	*1,9*	–	*0,2*	*21,5*	*6,9*	*24,6*	*1,8*	*9,4*	66,3	707,7	**774**
I	Транспорт та зв'язок	*6,6*	–	*0,3*	*8,7*	*0,3*	*1,7*	*1,8*	*3,2*	22,6	1709,4	**1732**
G,H, J-O	Інші	*0,5*	–	*1,2*	*0,4*	*0,8*	–	–	*0,2*	3,1	3516,9	**3520**
Сума матеріальних витрат (X_j)		660,4	1,4	38,6	1724,5	136,5	166,5	69,3	174	***2971,2***	***11340,8***	
Умовно чиста продукція (Z_j)		2978,6	8,6	250,4	2247,5	239,5	607,5	1662,7	3346	***11340,8***		
Валовий випуск (Q_j)		**3639**	**10**	**289**	**3972**	**376**	**774**	**1732**	**3520**			**14312**

--- 2006 рік ---												
Міжгалузеві потоки продукції		**Галузі-споживачі продукції за КВЕД, *j***								**Всього спожито (X_i)**	**Кінцева продукція (Y_i)**	**Валовий випуск (Q_i)**
		A	B	C	D	E	F	I	Інші			
Галузі–виробники продукції за КВЕД, *i*		кількість підприємств – 1121, в т.ч.										
		283	3	9	177	20	52	55	522			
A	Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	*262,8*	*0,8*	–	*410,8*	–	–	*0,5*	*4,8*	679,7	3127,3	**3807**
B	Рибне господарство	*0,1*	*0,1*	–	*3,7*	–	–	–	–	3,9	4,1	**8**
C	Добувна промисловість	*0,9*	*0,2*	*7,5*	*32,9*	*1,3*	*9,8*	*0,4*	*0,8*	53,8	306,2	**360**
D	Переробна промисловість	*416,3*	*0,9*	*42,1*	*1211*	*59,5*	*196*	*60,5*	*170,7*	2157	2701	**4858**
E	Виробництво та розподіл електроенергії, газу та води	*25,4*	*0,1*	*7,7*	*128,3*	*102,6*	*2,9*	*11,4*	*24,9*	303,3	138,7	**442**
F	Будівництво	*1,3*	–	*0,2*	*4,2*	*4,5*	*2,1*	*3,4*	*5,7*	21,4	1112,6	**1134**
I	Транспорт та зв'язок	*5,6*	–	*0,1*	*17*	*0,4*	*6,1*	*1,4*	*2,4*	33	1867	**1900**
G,H, J-O	Інші	*1,5*	–	*1,1*	*0,6*	*1,5*	*0,1*	*0,1*	*0,9*	5,8	4258,2	**4264**
Сума матеріальних витрат (X_j)		713,9	2,1	58,7	1808,5	169,8	217	77,7	210,2	***3257,9***	***13515,1***	
Умовно чиста продукція (Z_j)		3093,1	5,9	301,3	3049,5	272,2	917	1822,3	4053,8	***13515,1***		
Валовий випуск (Q_j)		**3807**	**8**	**360**	**4858**	**442**	**1134**	**1900**	**4264**			**16773**

Розрахунковими показники таблиці є вектор кінцевої продукції ($Y = |y_i|$, де y_i – обсяг кінцевого використання продукції *i*-ї галузі (включає витрати на кінцеве споживання та валове нагромадження капіталу), а також вектор умовно чистої продукції ($Z = |z_j|$, де z_j – умовно чиста продукція *j*-ї галузі (включає суму амортизаційних витрат, витрат на оплату праці та обсяг чистої продукції) [5].

Аналіз балансових таблиць „витрати – випуск" головним чином здійснюється при допомозі наборів коефіцієнтів, які входять до двох матриць. Перша з них – матриця коефіцієнтів прямих витрат, друга – матриця коефіцієнтів повних витрат.

Коефіцієнти прямих витрат є безрозмірні величини, які характеризують кількість одиниць продукції *i*-ї галузі, необхідних для виготовлення одиниці *j*-го продукту.

Якщо позначити коефіцієнти прямих матеріальних витрат як a_{ij}, то буде справедливою наступна рівність:

$$a_{ij} = \frac{x_{ij}}{Q_i}, \tag{1}$$

де Q_i – валовий випуск *i*-ї галузі.

Очевидно, що $0 < a_{ij} \le 1$.

Розраховані коефіцієнти прямих витрат представлені вашій увазі в табл. 2.

Таблиця 2 – Коефіцієнти прямих витрат МГБ Кіровоградської області у 2005-2006 роках

Галузі	A	B	C	D	E	F	I	Інші
	--- 2005 рік ---							
A	0,06043	0,00003	–	0,16779	–	0,00005	0,00033	0,00910
B	–	0,01000	–	0,06000	–	–	–	–
C	0,01142	0,00208	0,01730	0,05709	0,00381	0,03287	0,00104	0,00346
D	0,10196	0,00013	0,00645	0,24111	0,01166	0,03225	0,01387	0,02540
E	0,06170	0,00027	0,01676	0,28856	0,21569	0,00638	0,02420	0,06968
F	0,00245	–	0,00026	0,02778	0,00891	0,03178	0,00233	0,01214
I	0,00381	–	0,00017	0,00502	0,00017	0,00098	0,00104	0,00185
Інші	0,00014	–	0,00034	0,00011	0,00023	–	–	0,00006
	--- 2006 рік ---							
A	0,06903	0,00021	–	0,10791	–	–	0,00013	0,00126
B	0,01250	0,01250	–	0,46250	–	–	–	–
C	0,00250	0,00056	0,02083	0,09139	0,00361	0,02722	0,00111	0,00222
D	0,08569	0,00019	0,00867	0,24928	0,01225	0,04035	0,01245	0,03514
E	0,05747	0,00023	0,01742	0,29027	0,23213	0,00656	0,02579	0,05633
F	0,00115	–	0,00018	0,00370	0,00397	0,00185	0,00300	0,00503
I	0,00295	–	0,00005	0,00895	0,00021	0,00321	0,00074	0,00126
Інші	0,00035	–	0,00026	0,00014	0,00035	0,00002	0,00002	0,00021

Згідно теорії В.Леонтьєва вважається, що ці коефіцієнти є досить стабільною величиною в часі та не залежать від обсягу виробництва в галузі (статична модель

МГБ). Водночас з табл. 2 наглядно видно, що в нашому випадку гіпотеза про стабільність коефіцієнтів прямих витрат не справджується, у зв'язку з чим представляється неможливим використання статичної моделі МГБ для аналізу та прогнозування функціонування економіки області. Набагато більш ефективнішим при цьому буде використання динамічних моделей МГБ (наприклад, моделі фон Неймана або моделі Гейла).

На практиці всі структурні матриці (тобто, матриці коефіцієнтів прямих витрат) звичайно розраховуються у вартісному вираженні. Проте, для аналітичних цілей, вказані коефіцієнти мають інтерпретуватися як відношення двох кількостей, виражених у фізичних одиницях [2, с.26]. Окрім цього оскільки процес відтворення не можна було б здійснювати, якби для власного відтворення в галузі витрачалася більша кількість продукту, ніж створено, то очевидно, що діагональні елементи матриці A менше одиниці: $a_{ij} < 1$.

Якщо позначити матрицю коефіцієнтів прямих матеріальних витрат через $A = |a_{ij}|$, вектор-стовпчик валової продукції через X і вектор-стовпчик кінцевої продукції через Y, то буде справедливою наступна тотожність:

$$X = AX + Y. \tag{2}$$

Рівняння (2) записане в матричній формі називається економіко-математичною моделлю Леонтьева, або моделлю „витрати – випуск".

Нехай E – одинична матрицю n-го порядку, а $|E - A|^{-1}$ позначає матрицю, обернену до матриці $|E - A|$. Матриця A, яка входить у даний вираз, характеризує економіку виробництва, і природною є вимога, згідно якої потрібно виробити хоча би один набір кінцевих продуктів. Для існування рішення досить, щоб виконувалася так звана умова Хаукінса-Саймона, тобто ненегативна квадратна матриця A була продуктивною. При цьому обов'язково існує щонайменше один вектор $X>0$, такий, що $X>AX$, або в перетвореному вигляді $(I - A)\ X > 0$. Економічний сенс умови Хаукінса-Саймона полягає в наступному: економічна система, в якій кожна галузь функціонує, безпосередньо або побічно споживаючи продукцію інших галузей, повинна бути здатна забезпечувати не тільки саму себе, але і здійснювати позитивні поставки продукції для кінцевого попиту. В теорії міжгалузевих моделей ця властивість і називається продуктивністю. Останню характеризує деяке число $\lambda_A>0$, яке є коренем характеристичного рівняння матриці A і називається числом Фробеніуса.

Таким чином, якщо визначник матриці $|E - A|$ не дорівнює нулю, тобто ця матриця невироджена, то обернена до неї матриця існує (математично доведено, що матриці коефіцієнтів прямих витрат A всіх реальних МГБ є продуктивними і їх визначник не дорівнює нулю). Позначимо зворотну матрицю $|E - A|$ через $B = |E - A|^{-1}$, тоді справедливим буде рівняння $X = BY$.

Якщо елементи матриці B позначити через b_{ij}, для будь-якої i-ї галузі є справедливим наступне співвідношення:

$$X_i = \sum_{j=1}^{n} b_{ij} Y_j, \quad i = \overline{1,n}. \tag{3}$$

З цього співвідношення випливає, що валова продукція виступає як зважена сума величин кінцевої продукції, причому вагами є коефіцієнти b_{ij}, які показують, скільки всього потрібно виробити продукції в i-й галузі для випуску в сферу кінцевого використання одиниці продукції j-ї галузі. На відміну від коефіцієнтів прямих витрат a_{ij} коефіцієнти b_{ij} називаються коефіцієнтами повних матеріальних витрат і містять у собі як прямі, так і непрямі витрати всіх порядків. Якщо прямі витрати відбивають кількість

засобів виробництва, витрачених безпосередньо при виготовленні даного продукту, то непрямі відносяться до попередніх стадій виробництва і входять у виробництво продукту не прямо, а через інші (проміжні) засоби виробництва.

Якщо коефіцієнт непрямих матеріальних витрат *k*-го порядку позначити через $a_{ij}^{(k)}$, то має місце формула:

$$c_{ij} = a_{ij} + a_{ij}^{(1)} + a_{ij}^{(2)} + ... + a_{ij}^{(k)} + ..., \quad (4)$$

або у матричному виді:

$$C = A + A^{(1)} + A^{(2)} + ... + A^{(k)} + ... \quad (5)$$

Виходячи зі змістовного змісту коефіцієнтів непрямих матеріальних витрат можна записати ряд матричних співвідношень:

$$A^{(1)} = AA = A^2; A^{(2)} = AA^{(1)} = AA^2 = A^3;...; A^{(k)} = AA^{(k-1)} = AA^k = A^{k+1}. \quad (6)$$

з використанням яких матрична формула може бути переписана в наступному виді:

$$C = A + A^2 + A^3 + ... = \sum_{k=1}^{\infty} A^k . \quad (7)$$

Якщо матриця коефіцієнтів прямих матеріальних витрат *A* є продуктивною, то існує матриця $B = (E - A)^{-1}$, що є сумою збіжного матричного ряду:

$$B = (E - A)^{-1} = E + A + A^2 + A^3 + ... = \sum_{k=0}^{\infty} A^k . \quad (8)$$

Із зіставлення двох останніх співвідношень встановлюється наступний зв'язок між двома матрицями коефіцієнтів повних матеріальних витрат: $B=E+C$, або у поелементному запису:

$$b_{ij} = \begin{cases} c_{ij}, & якщо \quad i \neq j \\ 1 + c_{ij}, & якщо \quad i = j. \end{cases} \quad (9)$$

Даний зв'язок визначає економічний зміст розходження між коефіцієнтами матриць *B* і *C*: на відміну від коефіцієнтів матриці *C*, що враховують тільки витрати на виробництво продукції, коефіцієнти матриці *B* містять у собі крім цих витрат також і обсяг кінцевої продукції, що виходить за сферу виробництва [4, с.94-98].

Процес розрахунку коефіцієнтів повних витрат без використання комп’ютерної техніки представляє собою дуже складний і трудомісткий процес. Так у нашому випадку, для цього потрібно було б скласти 8 систем рівнянь, кожна з яких містила б по 8 рівнянь та 8 невідомих. Звичайно, не лише балансові, але і багато інших економічних задач мають велику розмірність, що утрудняє їх аналіз і рішення. Ці завдання раніше вирішувалися або блоковими, або ітеративними, або комбінованими методами. Блокові методи часто більш прийнятні з точки зору прискорення розрахунків, а ітеративні дозволяють отримувати розв’язок будь-якого наперед заданого ступеня точності. Одним із перших економістів, хто використав для своїх розрахунків новітні досягнення обчислювальної техніки (тоді ще механічної, а не електронної), був уже згадуваний нами В.Леонтьєв. Результатом його кропіткої і складної роботи була 44-галузева таблиця „витрати – випуск” США за 1919р. Проте, наявні на той час обчислювальні засоби дозволяли знаходити розв’язок для систем, що містять не більше 10 рівнянь, тому В.Леонтьєв змушений був агрегувати вихідну 44-галузеву таблицю до матриці 10х10. Оскільки, наша балансова таблиця „витрати – випуск” має ще меншу розмірність (лише 8х8), а обчислювальні можливості сучасної комп’ютерної техніки на багато порядків вищі, то очевидно, що ні до якого агрегування ми вдаватися не будемо.

Обчислимо коефіцієнти повних витрат по Кіровоградській області у 2005 та 2006 роках. Для знаходження матриці $B = |E - A|^{-1}$ використаємо електронні таблиці

Microsoft Excel. Зауважимо, що для здійснення розрахунків над матрицями більшої розмірності, ніж у нашому випадку, доцільніше застосовувати програму Mathcad американської фірми Mathsoft, причому починаючи з версії 13 (вона відноситься до 2005 року).

Результати здійснених обчислень представлені вашій увазі в табл. 3.

Таблиця 3 – Коефіцієнти повних витрат МГБ Кіровоградської області у 2005-2006 роках

Галузі	A	B	C	D	E	F	I	Інші
	--- 2005 рік ---							
A	1,09100	0,00007	0,00167	0,24310	0,00372	0,00824	0,00385	0,01647
B	0,00905	1,01011	0,00056	0,08250	0,00126	0,00278	0,00119	0,00230
C	0,02221	0,00215	1,01829	0,08561	0,00664	0,03747	0,00250	0,00682
D	0,14940	0,00020	0,00931	1,36120	0,02081	0,04582	0,01957	0,03801
E	0,14152	0,00047	0,02536	0,52243	1,28324	0,02677	0,03848	0,10447
F	0,00838	0,00001	0,00078	0,04452	0,01243	1,03442	0,00333	0,01465
I	0,00495	–	0,00024	0,00792	0,00036	0,00129	1,00116	0,00214
Інші	0,00021	–	0,00035	0,00034	0,00030	0,00003	0,00001	1,00009
	--- 2006 рік ---							
A	1,08887	0,00026	0,00145	0,15790	0,00256	0,00645	0,00220	0,00711
B	0,07318	1,01280	0,00586	0,63944	0,01037	0,02610	0,00833	0,02330
C	0,01521	0,00060	1,02256	0,12997	0,00706	0,03320	0,00304	0,00743
D	0,12682	0,00029	0,01246	1,36101	0,02208	0,05556	0,01773	0,04957
E	0,13000	0,00044	0,02805	0,52997	1,31110	0,03094	0,04059	0,09294
F	0,00226	–	0,00034	0,00740	0,00530	1,00221	0,00324	0,00561
I	0,00438	–	0,00018	0,01280	0,00050	0,00374	1,00092	0,00177
Інші	0,00045	–	0,00028	0,00047	0,00047	0,00005	0,00004	1,00026

Розраховані в табл. 3 коефіцієнти повних витрат $b_{ij} \in B$ показують, на скільки грошових одиниць збільшиться виробництво X_i галузі при збільшенні Y_i тобто, кількості товару *j*, який споживається домогосподарствами та іншими секторами сфери кінцевого попиту, на одну грошову одиницю. Таке збільшення буде впливати на галузь *i* прямо, якщо *i=j* та побічно, якщо $i \neq j$.

Щоб пересвідчитися у вищевказаному, перезапишемо співвідношення (3) у вигляді наступної системи рівнянь, рішення якої дозволяє визначити вектор валового випуску:

$$\begin{cases} x_1 = b_{11}y_1 + b_{12}y_2 + \ldots + b_{1j}y_j + \ldots + b_{1n}y_n \\ x_2 = b_{21}y_1 + b_{22}y_2 + \ldots + b_{2j}y_j + \ldots + b_{2n}y_n \\ \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \\ x_i = b_{i1}y_1 + b_{i2}y_2 + \ldots + b_{ij}y_j + \ldots + b_{in}y_n \\ \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \\ x_n = b_{n1}y_1 + b_{n2}y_2 + \ldots + b_{nj}y_j + \ldots + b_{nn}y_n. \end{cases} \quad (10)$$

Припустимо, що кінцевий випуск галузі переробної промисловості (код класифікатора D; j=4) у 2007р. збільшився на 1 млн. грн. порівняно з 2006р., а в інших галузях залишився незмінним. Тоді i-е рівняння системи (10) запишеться наступним чином:

$$x_i' = b_{i1}y_1 + b_{i2}y_2 + ... + b_{ij}(y_j + 1) + ... + b_{in}y_n . \quad (11)$$

Віднявши від (11) i-е рівняння системи (10), отримаємо, що $x_i' - x_i = b_{ij}(y_j + 1) - b_{ij}y_j$; $x_i' - x_i = b_{ij}$.

Нехай i дорівнює 3 (код класифікатора С, який відповідає добувній промисловості). Тоді коефіцієнт b_{34}=0,12997, який знаходиться на перетині третього рядка та четвертого стовпчика матриці B (ця матриця подана у нижній половині табл. 3) показує, що валовий випуск галузі добувної промисловості повинен збільшитися на 0,12997 млн. грн. Тільки таке зростання забезпечить збільшення кінцевого випуску галузі переробної промисловості на 1 млн. грн.

Аналогічним чином, інші коефіцієнти b_{i4} з четвертого стовпця таблиці показують нам, на скільки має збільшитися валовий випуск відповідних i-их галузей.

Підводячи підсумок, можна сказати, що на сучасному етапі розвитку засобів електронно-обчислювальної техніки розрахунок матриць коефіцієнтів прямих і повних матеріальних витрат не є складною задачею. Головні труднощі полягають в методологічній будові існуючої статистики і отриманні необхідної інформаційної бази, оскільки МГБ по концепції СНР не розробляється в жодному з регіональних органів статистики. На жаль, нічого іншого в нашому розпорядженні ми поки що не маємо, а тому доводиться брати ту статистику, яка є, не дивлячись на всі її недоліки. В умовах такої недостачі інформаційного забезпечення моделей регіонального МГБ, основне завдання економістів-аналітиків полягає в тому, щоб на базі наявного матеріалу зібрати сукупність саме таких, що не суперечать один одному статистичних характеристик, а також володіють певним ступенем повноти для системного підходу до аналізу економічних процесів на регіональному рівні.

Список літератури

1. Леонтьев В.В. Межотраслевая экономика: пер. с англ. / автор предисл. и науч. ред. А.Г.Гранберг. – М.: Экономика, 1997. – 479с.
2. Сахно Є.Ю., Долодаренко А.Г., Ребенок А.В. Регіональна модель міжгалузевого балансу // Регіональна економіка. – 2005. – №2. – С.114-122.
3. Сучасний економічний аналіз: У 2 ч. Ч.2 Макроекономіка: Навч. посіб. / Пономаренко О.І., Перестюк М.О., Бурим В.М. – К.: Вища школа, 2004. – 207с.
4. Шарапов О.Д., Дербенцев В.Д., Семьонов Д.Є. Економічна кібернетика: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 231с.
5. Архангельський Ю.С. Межотраслевой баланс: Учеб. пособие. – К.: Выща школа, 1988. – 245с.

В статье рассчитанные технологические матрицы коэффициентов прямых и полных материальных расходов, которые составлены на основе балансовых таблиц межотраслевого баланса Кировоградской области в 2005 и 2006 годах.

In the article are calculated technological matrixes of coefficients of direct and complete material costs, which are made on the basis of interbranch balance tables of Kirovograd region in 2005 and 2006 years.

УДК 631.372

В.Є. Мороз, проф., канд. техн. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Визначення залежності зміни затрат часу від двох або більшої кількості нормоутворюючих факторів

У статті обґрунтовується методика визначення норм часу на виконання ручних та машино-ручних операцій які виконуються при ремонті сільськогосподарської техніки.
затрати часу, нормування, фактори, таблиці, лінійний закон, нормативна лінія, вільний член, кутовий коефіцієнт, хронометраж, середнє числове значення ряду

Розробка методик для визначення затрат робочого часу та норм виробітку на виконання ручних та машино-ручних операцій при ремонті сільськогосподарської техніки має велике значення у реформуванні сільського господарства та створення функціонуючої економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій в яких розглянуті питання техніко-економічного та соціального нормування показав, що великий внесок у вирішенні питань пов'язаних з техніко-економічним нормуванням, належить відомим вітчизняним вченим Л. Фільштейну, В. Плаксову, В. Рижикову та іншим.

Проте, незважаючи на численні дослідження у сфері технічного нормування, методика визначення норм та нормативів праці у ремонтному виробництві потребує подальшого удосконалення. Тому метою написання статті є застосування розробленої методики визначення норм та нормативів праці у ремонтному виробництві агропромислового комплексу України, яка здатна значно підвищити продуктивність праці ремонтників та якість ремонту.

При визначенні залежності зміни часу від двох та більшої кількості нормоутворюючих факторів для кожного фактора будують свій графік, відображаючий зміну вивчаємої величини у залежності від змін одного фактора при постійних значеннях усіх останніх.

Встановлюють аналітичний вираз нормативної лінії за кожним графіком шляхом підставлення конкретних значень у рівняння:

$$y = aX + в \tag{1}$$

тоді для 1 графіка: $y_1 = a_1 X_1 + в_1$;

для 2 графіка: $y_2 = a_2 X_2 + в_2$.

Встановлюють загальну залежність зміни затрат часу для двох факторів за виразом:

$$y = a_1 X_1 + a_2 X_2 + в'; \tag{2}$$

де X_1 та X_2 – значення першого та другого факторів;

a_1 та a_2 – значення кутових коефіцієнтів при нормоутворюючих факторах;

в′ – вільний член виразу.

Вільний член виразу визначають за рівнянням:

$$в' = \frac{\left(в_2 - a_1 X_1'\right) + \left(в_1 - a_2 X_2'\right)}{2}, \tag{3}$$

де $в_1$ – вільний член для одного нормоутворюючого фактора;

$в_2$ – вільний член для другого нормоутворюючого фактора;

© В.Є. Мороз. 2008

X_1' – постійне значення X_1, при котрому вивчався вплив X_2 на зміну часу;

X_2' – постійне значення X_2, при котрому вивчався вплив X_1 на зміну часу.

Примітка. За постійні значення приймають середнє числове значення ряду.

При досліджені зміни витрат часу від трьох нормоутворюючих факторів загальна залежність може бути виражена формулою:

$$y = a_1X_1 + a_2X_2 + a_3X_3 + в', \quad (4)$$

де X_1, X_2, X_3 – значення кожного нормоутворюючого фактора;

a_1, a_2, a_3 – значення кутових коефіцієнтів при нормоутворюючих факторах;

$в'$ – вільний член рівняння;

Вільний член рівняння для трьох факторів визначають за формулою:

$$в' = \frac{\left[в_1 - \left(a_2X_2' + a_3X_3'\right)\right] + \left[в_2 - \left(a_1X_1' + a_3X_3'\right)\right] + \left[в_3 - \left(a_1X_1' + a_2X_2'\right)\right]}{3}, \quad (5)$$

де X_1, X_2, X_3 – постійні значення факторів, при котрих проводились дослідження.

Розглянемо приклад будови нормативної лінії та встановлення аналітичної залежності зміни затрат часу від двох нормоутворюючих факторів.

Приклад. Необхідно вивести емпіричну формулу для визначення затрат оперативного часу на електродугове зварюванню листової сталі стиковим V – подібним швом у залежності від товщини зварюємого металу та довжини шва. Зварювання виконується електродом з обмазкою із крейди. Відомо, що зміна затрат часу від довжини шва та товщини зварюємої деталі підкорюються лінійному закону.

Рішення:

1. Встановлюємо межі зміни нормоутворюючих факторів:
   а) товщина зварюємого металу «*h*» змінюється в межах від 5 до 25мм;
   б) довжина зварюємого шва «*L*» змінюється в межах від 50 до 500мм.
2. Визначаємо кількість значення нормоутворюючих факторів за формулою:
   а) для товщини деталі:

$$n_h = \sqrt{\frac{h\max}{h\min}} + 3 = \sqrt{\frac{25}{5}} + 3 = 5;$$

   б) для довжини шва:

$$n_L = \sqrt{\frac{L\max}{L\min}} + 3 = \sqrt{\frac{500}{50}} + 3 = 6;$$

3. Визначаємо інтервали поміж значеннями факторів за формулою:

$$H_h = \frac{h\max - h\min}{n-1} = \frac{25-5}{5-1} = 5мм;$$

$$H_L = \frac{L\max - L\min}{n-1} = \frac{500-50}{6-1} = 90мм;$$

4. Визначаємо числові значення факторів за формулою:

$$h_i = h_{\min} + H_h\left(i-1\right);$$
$$h_1 = h_{\min} = 5мм;$$
$$h_2 = 5 + 5\left(2-1\right) = 10мм;$$
$$h_3 = 5 + 5\left(3-1\right) = 15мм;$$
$$h_4 = 5 + 5\left(4-1\right) = 20мм;$$
$$h_5 = h_{\max} = 25мм.$$

$$L_i = L_{min} + H_L(i-1);$$
$$L_1 = L_{min} = 50мм;$$
$$L_2 = 50 + 90(2-1) = 140мм;$$
$$L_3 = 50 + 90(3-1) = 230мм;$$
$$L_4 = 50 + 90(4-1) = 320мм;$$
$$L_5 = 50 + 90(5-1) = 410мм;$$
$$L_6 = L_{\max} = 500мм.$$

Результат розрахунків заносимо до таблиці 1.

Таблиця 1

Порядковий номер значення фактора	1	2	3	4	5	6
Числове значення товщини зварюємого металу, мм	5	10	15	20	25	–
Числове значення довжини зварюємого шва, мм	50	140	230	320	410	500

Приймаємо середнє значення кожного фактора, як «постійне», при дослідження залежності часу від змінюємого фактора, так:

$$h_{const} = 15 мм;$$

$$L_{const} = 230 мм.$$

5. Проводимо хронометражні спостереження по кожному фактору при постійному значенні другого фактора. Спостереження та обробку результатів спостережень проводимо у відповідності до методики викладеної у розділі «Хронометраж».

Результати хронометражу заносимо до таблиць 2, 3.

Таблиця 2

Товщина зварюємого металу, мм	5	10	15	20	25
Затрати часу на зварювання, хв.	12	14,5	16	19	23

Затрати час зварювання у залежності від зміни товщини зварюємого металу при незмінній довжині шва L_{const} = 230мм.

Затрати часу зварювання у залежності від зміни довжини зварюємого шва при незмінній товщині металу h_{const} = 15мм.

Таблиця 3

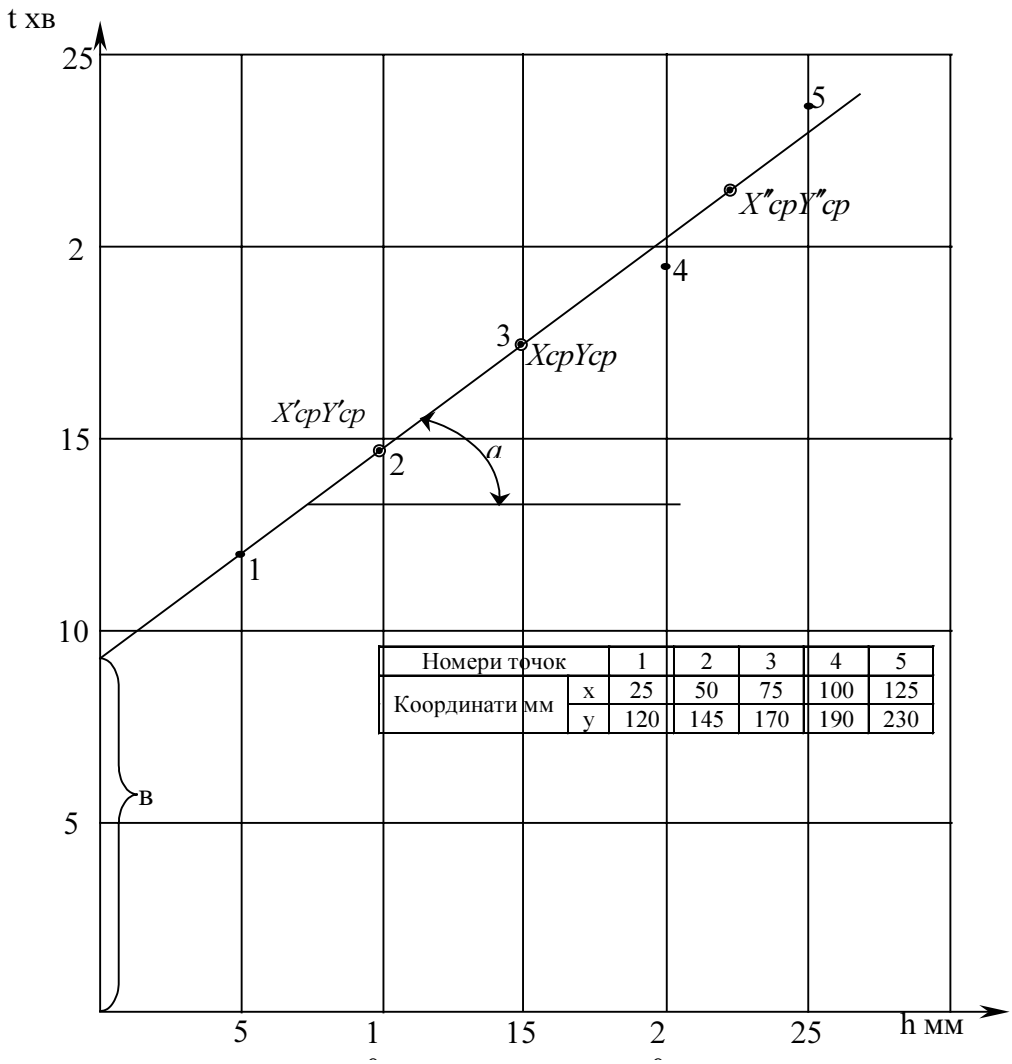
Довжина зварюємого шву, мм	50	140	230	320	410	500
Затрати часу на зварювання, хв.	11	14	16	18	21	24

6. Наносимо на графік (рис.1) точки зміни затрат часу у залежності від товщини зварюємого металу, для чого встановлюємо масштаби: по вісі абсцис відкладаємо значення товщини зварюємого металу у масштабі в 1см 2мм товщини, т.є. M_x=2.

По вісі ординат відкладаємо час у масштабі в 1см 1хв, т.є. M_x=1. Координати точок приведені у таблиці 4.

Таблиця 4

Номери точок		1	2	3	4	5
Координати:	по вісі *X*, мм	25	50	75	100	125
	по вісі *Y*, мм	120	145	160	190	230



Номери точок		1	2	3	4	5
Координати мм	x	25	50	75	100	125
	y	120	145	170	190	230

Рисунок 1 – Точки зміни затрат часу

7. Виводимо аналітичну залежність зміни затрат часу від зміни товщини зварюємого металу при незмінній довжині шва 230мм.

а) знаходимо координати точки середніх значень ряду за формулами і наносимо її на графік:

$$X_{ср} = \frac{25+50+75+100+125}{5} = \frac{375}{5} = 75мм.$$

$$Y_{ср} = \frac{120+145+160+190+230}{5} = \frac{845}{5} = 169мм.$$

б) знаходимо середнє арифметичне значення координат для групи точок з величинами меншими $X_{ср}$, $Y_{ср}$ та групи точок з величинами більшими $X_{ср}$ і $Y_{ср}$ за формулами:

$$X'_{ср} = \frac{25+50+75}{3} = \frac{150}{3} = 50мм; \qquad Y'_{ср} = \frac{120+145+160}{3} = \frac{425}{3} = 141мм;$$

$$X''_{ср} = \frac{100+125}{2} = \frac{225}{2} = 112,5мм; \qquad Y''_{ср} = \frac{190+230}{2} = \frac{420}{2} = 210мм;$$

в) наносимо на графік дві середні точки з координатами (50;141); (112,5;210) і проводимо

через них пряму, котра і є нормативною лінією;

г) визначаємо тангенс кута нахилу прямої до вісі абсцис

$$tga = \frac{210-141}{112,5-50} = \frac{69}{62,5} = 1,10;$$

д) знаходимо поправочний коефіцієнт, який враховує неоднакові масштаби шкал

$$K = \frac{M_y}{M_x} = \frac{1}{2} = 0,5;$$

є) визначаємо кутовий коефіцієнт нормативної лінії

$$a_1 = K \cdot tga = 0,5 \cdot 1,10 = 0,55;$$

ж) визначаємо вільний член «*в*» за формулою $в = y - aX$, підставляючи до неї заміст X

товщину металу, а заміст y відповідний час з графіка. Наприклад, h=10*мм* та час t=14,5*хв*, тоді

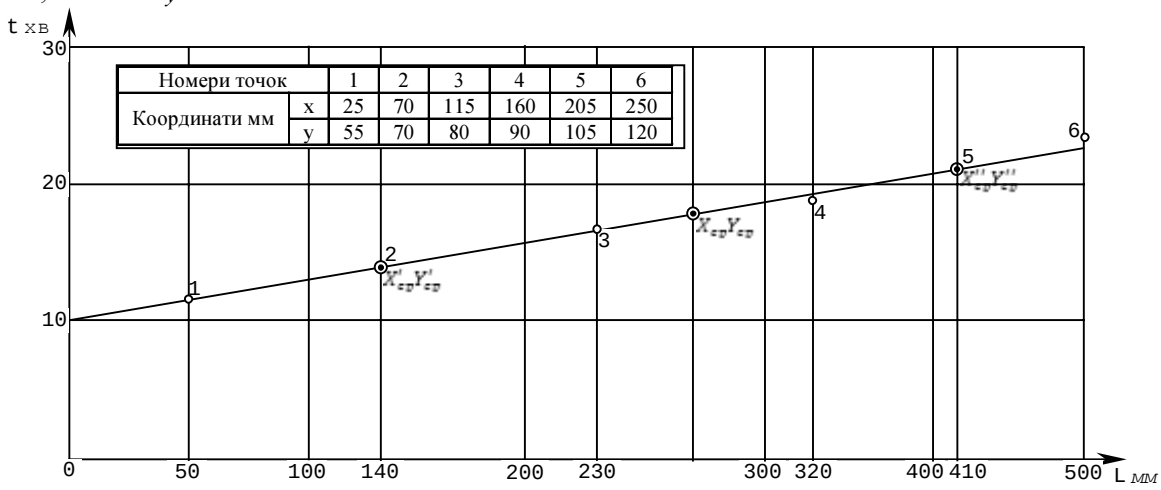
$$в_1 = t - a_1 h = 14,5 - 0,55 \cdot 10 = 9хв;$$

з) підставляємо значення у формулу $y = aX + в$, одержимо аналітичне вираження

нормативної лінії

$$t = 0,55h + 9хв;$$

8. Будуємо нормативну лінію залежності затрат часу від довжини зварюємого шва, для чого наносимо на графік (рис.2) точки за результатами спостережень у масштабі: по вісі X-в 1см. 20мм. Шва тобто M_x=20, а по вісі Y-в 1см. 2мм., тобто M_y=2.



Номери точок		1	2	3	4	5	6
Координати мм	x	25	70	115	160	205	250
	y	55	70	80	90	105	120

Координати точок заносимо до таблиці 5.

Таблиця 5

Номери точок		1	2	3	4	5	6
Координати:	по вісі X, мм	25	70	115	160	205	250
	по вісі Y, мм	55	70	80	90	105	120

9. Виводимо аналітичну залежність зміни затрат часу від зміни довжини шва при незмінному значенні товщини зварюємого шва (h_{const}=15мм.):

а) знаходимо координати середніх значень фактора

$$X_{cp} = \frac{25+70+115+160+205+250}{6} = \frac{825}{6} = 137,5мм;$$

$$Y_{cp} = \frac{55+70+80+90+105+120}{6} = \frac{520}{6} = 87мм;$$

б) знаходимо середнє арифметичне значення координат для групи точок з величинами менше $X_{ср}$

і $Y_{ср}$ і групи точок з величинами більшими $X_{ср}$ та $Y_{ср}$ за формулами

$$X'_{cp} = \frac{25+70+115}{3} = \frac{210}{3} = 70мм; \qquad Y'_{cp} = \frac{50+70+80}{3} = \frac{205}{3} = 68мм;$$

$$X''_{cp} = \frac{160+205+250}{3} = \frac{615}{3} = 250мм; \qquad Y''_{cp} = \frac{90+105+120}{3} = \frac{315}{3} = 105мм;$$

в) наносимо на графік дві середні точки з координатами (70;68)(205;105) та проводимо

через них пряму, котра і є нормативною лінією;

г) визначаємо тангенс кута нахилу прямої до вісі абсцис

$$tga = \frac{105-68}{205-70} = \frac{37}{135} = 0,275;$$

д) визначаємо поправочний коефіцієнт, який враховує неоднакові масштаби шкал

$$K = \frac{M_y}{M_x} = \frac{2}{20} = 0,1;$$

є) визначаємо кутовий коефіцієнт нормативної лінії

$$a_1 = K \cdot tga = 0,1 \cdot 0,275 = 0,0275;$$

ж) визначаємо вільний член «*в*» за формулою підставляючи до неї заміст *X* довжину шва

L=410мм., а заміст *Y* відповідну довжину часу *t*=21хв., визначене з графіка, тоді

$$в_2 = t - aL = 21 - 0,0275 \cdot 410 = 9,8хв;$$

з) підставляємо значення до формули $y = aX + \hat{a},$ одержимо аналітичний вираз нормативної лінії

$$t = 0,028L + 9,8хв.;$$

10. Одержані величини заносимо до таблиці 6.

Таблиця 6

Фактори	у хв.	*a*	Постійні значення факторів, мм
h	9,0	0,55	15
L	9,8	0,028	230

11. Підставляємо значення у формулу (3), визначаємо вільний член «$\hat{a}'$». Рівняння для двох факторів

$$в' = \frac{(в_1 - a_1 h_2) + (в_1 - a_2 L_2)}{2} = \frac{(9 - 0,55 \cdot 15) + (9,8 - 0,028 \cdot 230)}{2} = 2,06хв.;$$

12. Підставляємо значення у формулу (2), встановлюємо загальну залежність затрат часу від зміни товщини зварюємої деталі та довжини зварюємого шва:

$$t = 0,55h + 0,028L + 2,06\tilde{o}\hat{a}.$$

Користуючись цією формулою, розраховуємо оперативний час таблиці нормативів для стикового електрозварювання стальних листів V–подібним швом.

Таким чином, використання розробленої методики визначення норм часу на виконання ручних та машино–ручних операцій, при ремонті сільськогосподарської техніки, дасть можливість реформувати ремонтне виробництво у сільському господарстві та підвищені якість ремонту техніки.

Список літератури

1. Л. Фільштейн Праця. Техніко-економічне та соціальне нормування. – Кіровоград: РВЛ КНТУ, 2007.–88с.
2. Рижиков В.С. Основи нормування праці. – К.: ЦУЛ, 2006.–200с.
3. Фільштейн Л.М., Малаховській Ю.В. Економіка праці в машинобудівному комплексі. – ПП. „Інвест-груп”, Кіровоград, 2004. – 295с.
4. Мороз В.Є. Розробка норм час на розбирання та збирання машин при ремонті – Наукові праці: КНТУ: економічні науки. Збірник наукових праць. Випуск 10. – Кіровоград 2006. – С.75-79.
5. Мороз В.Є. Вивчення затрат робочого часу у ремонтному виробництві. – Наукові праці: КНТУ: економічні науки. Збірник наукових праць. Випуск 11. – Кіровоград 2007. – С.98-106.
6. Мороз В.Є. Розробка нормативів праці у ремонтному виробництві. Наукові праці: КНТУ: економічні науки. Збірник наукових праць. Випуск 12 частина 2. – Кіровоград 2008. – С. 32-43

В статье обоснована методика определения норм времени на выполнение ручных операций, которые выполняются при ремонте тракторов, автомобилей и их двигателей.

In the article the method of determination of norms of time is grounded on implementation of hand operations, which execute at repair of tractors, cars, and their engines.

УДК 331.01:331.6

О.В. Абашина, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Молодь як суб'єкт економічної зайнятості

У статті приведені результати дослідження молоді, як суб'єкта економічної зайнятості. Встановлено, що молодь є частиною загальних трудових ресурсів суспільства з притаманними їй рисами і має ряд особливостей і певну специфіку.
молодь, суб'єкт економічної зайнятості, вікові межі, риси молоді, особливості, зайнятість

Серед основних соціально-економічних проблем, які стоять сьогодні перед Україною, однією із найактуальніших є проблема забезпечення повної і продуктивної зайнятості економічно активного населення. Особливо гостро ця проблема стосується молоді – тієї частки економічно активного населення, яке тільки-но розпочинає свою трудову діяльність. Неефективне включення молоді в економічну сферу гальмує забезпечення сталого розвитку України, передбачене законодавством. Інтеграції молоді в економіку регіону присвячена і наукова тематика Кіровоградського національного технічного університету МОН України, зокрема тема "Підвищення рівня зайнятості молоді в регіоні" (ДР № 0104U005814). Оскільки дану проблему без вивчення молоді як суб'єкта економічної зайнятості ефективно вирішити не можливо, тема статті є актуальною.

В Україні і Росії цій проблемі наукові дослідження присвячував ряд науковців. Так, В.В. Онікієнко, Я.В. Кружельницька, Е.М. Лібанова, М.І. Хмелярчук та ін. розробляють проблеми зайнятості молоді і соціально-економічний механізм захисту молоді від безробіття. Адаптаційні процеси в молодіжній сфері досліджує Н.А. Свиридов, а економічну активність молоді - І.Л. Демченко. Проблеми становлення ринку праці молоді розробляють О.В. Ягірська, О.А. Морозова, О.С. Лаврук, В. Пухлій, Г.М. Мкртчян, І.М. Чистяков, В.І. Шкаредний, Л. Колешня. Соціально-політичні цінності та життєві орієнтації студентської молоді досліджують В.В. Лутаєв і А.С. Циганчук. О.О. Юшкевич розглядає молодь як соціально-економічну категорію. В той же час молодь як суб'єкт економічної зайнятості комплексно не досліджується.

Метою даної роботи є розкриття характеристик молоді як суб'єкта економічної зайнятості.

Поняття "молодь" в різних галузях науки (філософії, соціології, економіці, політології, педагогіці, психології) трактується досить різноманітно. Узагальнений варіант тлумачення цього терміну, запропонований в енциклопедичних виданнях, також не є універсальним. Молодь – це окрема соціально-демографічна група, яка вирізняється за сукупністю вікових характеристик, особливостей соціального становища та обумовлених тим і іншим соціально-психологічних якостей, що визначаються суспільним ладом, культурою, закономірностями соціалізації, вихованням в умовах певного суспільства [1, с.749].

Найбільш важливим родовизначальним критерієм, який дає змогу виділити молодь як окрему соціально-економічну групу людей, є вік. Необхідні фізичні та інтелектуальні здібності залежать від віку людини. В ранній та зрілий періоди життя людини вони формуються та примножуються, а в старості втрачаються. Вік виступає свого роду критерієм, що, по-перше, дозволяє виділити з усього населення трудові ресурси, а, по-друге, з трудових ресурсів – їх певні вікові категорії, які мають свої

© О.В. Абашина. 2008

особливості в процесі формування та використання робочої сили. Такий висновок, зокрема, підтверджують дані, які отримали російські соціологи. Вони свідчать, що промисловий робітник досягає максимальної ефективності праці до 45 років; серед 30-річних порушників дисципліни в два рази більше, ніж серед 40-річних; брак в групі 25-30-річних допускає кожний десятий, а в групі 40-45-річних – практично ніхто [1, с.42].

При дослідженні соціально-економічної категорії „молодь" важливе значення має визначення вікового цензу. Він на сьогодні достатньо строго не встановлений. О.О. Юшкевич дає наступне визначення предмета досліджень: „Молодь як соціально-економічна категорія – це частка населення з рухливими віковими межами, діапазон між якими збільшується або зменшується у залежності від рівня залучення молоді до продуктивної зайнятості" [2, с.116]. За даними ООН, ЮНЕСКО представниками цієї соціальної групи вважають молодих юнаків та дівчат віком від 17 до 25 років. Соціологи США період молодості визначають від 12 до 24 років. Молодь поділяють на „юнацтво" (12-18 років) і „молодих дорослих" (19-24 роки). Крім того ООН визначає молодь, як „період між закінченням дитинства і початком трудової діяльності". Вчені різних країн відмічають, що у 70-80-і рр. минулого століття завдяки акселерації та ускладненню процесу соціалізації, вікові межі молоді розширилися. Нижня межа знаходиться між 14 і 16 роками, а верхня – між 25 і 30 роками. В окремих країнах вона досягає 35 років. Відомі вчені І. Кон, В. Борез вважають, що вікові межі складають 16-30 років. Реальні соціальні процеси, які відбуваються в суспільстві, піднімають верхню межу молодості до 35 років. У найбільш повному статистичному збірнику, підготовленому у колишньому Радянському Союзі в 1980 р., до молоді були віднесені особи віком 16-30 років. Аналогічний збірник, підготовлений у 1991 році в Українському науково-дослідному інституті проблем молоді, містить матеріали, в яких верхньою межею вікової групи „молодь" є 29 років. У визначенні вікових меж молоді, особливо верхньої, закладають різні критерії, інколи досить умовні – економічна незалежність, можливість самим розпоряджатись власним майном, приймати самостійні рішення з усіх питань свого життя, наявність власного житла. Згідно Закону України від 1993 р. „Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні" до соціальної групи „молодь" відносять громадян України віком від 15 до 28 років. Пізніше вікові межі визначення молоді законодавчо були змінені віком від 14 до 28 років. Вікова межа молоді 14-28 років науково не обґрунтовувалась. Різні дослідники, які займаються проблемами молоді, наводять дані з точки зору своїх бачень об'єкта, який вивчається. Наприклад, статистики раніше схильні були цей період молодості відзначати у межах 16-29 років. В демографії цей показник приймають таким же, оскільки даний віковий проміжок для жінок є найбільш репродуктивним. Історики відносять до молоді осіб, які володіють виборчим правом, але не досягли 30-ти років. Біологи вважають, що після 25 років молоді особи виходять за межі молодіжного віку [2, с.114]. На думку японського спеціаліста у галузі психології здоров'я людини М. Сакамото-Моміямі цей показник складає 15-24 роки [2, с.114]. Більшість вчених СНД до молоді відносять осіб віком 16-30 років [3, с.47].

Верхня вікова межа, не дивлячись на її умовність, передбачає такий вік, у якому молода людина стає економічно незалежною, спроможною створювати будь-які матеріальні та духовні цінності. Верхня межа молоді (28 років) обумовлена періодом закінчення навчання, отримання професії, тобто завершенням підготовки до продуктивної праці у народному господарстві. М.Ф. Головатий відмічає, що з часом вікові межі молоді, в тому числі і в Україні, доведеться переглядати і визначати з урахуванням нових соціально-економічних, політичних та інших умов формування і становлення української державності [4, с.40]. На думку О.О. Юшкевича верхню вікову межу необхідно збільшити порівняно з 28 роками [2, с. 115]. До такого ж висновку

приходить і Ю. Зубок стосовно молодіжного середовища в Росії. Він відмічає: „Більшість молодих росіян живе на грані бідності або за межею бідності, що обумовлює пролонгацію їх соціальної транзиції і міцну залежність від батьків, від суспільства та держави. Подолання економічної і соціальної маргінальності стає можливим лише за досягненням верхньої межі молодіжного віку” [5, с.197]. Виходячи з аналогічних умов, які стосовно молоді склалися і в Україні, з 2004 р. верхня вікова межа соціальної групи „молодь” встановлена на рівні 35 років. Однак вона чітко не обґрунтована і входить в протиріччя з тривалістю життя людини в Україні та її пенсійним віком. Тож, в економічних дослідженнях нині верхню вікову межу молоді необхідно уточняти, виходячи з соціально-економічних умов.

Що стосується нижньої вікової межі соціально-економічної категорії “молодь”, то вона викликає менше суперечностей. Однак в економічній літературі вона майже не досліджувалась, тому на сьогодні важливим є обґрунтування нижньої вікової межі молоді в контексті її економічної поведінки. Приблизно з 14 років молода особа починає усвідомлювати власні соціальні права, місце в суспільстві та своє призначення. З 15 років розпочинається період пошуку, коли молода людина починає замислюватись над тим – ким бути, яку професію, спеціальність обрати, де реалізувати свої здібності. Умови формування молодого покоління змушують багатьох 15-річних займатись трудовою діяльністю заради власного матеріального забезпечення. Економічна активність вікової групи молоді 15-24 років у 2006 році складала 13,8%, рівень зайнятості – 35,1%, а рівень безробіття – 14,1% [6, с.360]. Тому 15 років доцільно рахувати нижньою віковою межею молоді.

Верхня вікова межа молоді в даних умовах повинна визначатись в основному професійним становленням, створенням продуктивної сім’ї, репродуктивним фактором та відтворенням освітнього рівня.

Професійне становлення здійснюється в основному у трьох напрямках – отримання робітничої професії, вищої освіти та наукового ступеня. При отриманні робітничої професії молодь здебільшого закінчує професійно-технічні училища у віці до 19 років. Після цього півтора-два роки знаходиться на службі в Збройних Силах України, а потім розпочинає працевлаштування, здійснюючи достатньо складні процеси на цьому шляху, які в сучасних умовах можуть тривати біля трьох років. Таким чином, десь у 24 роки молода людина знаходить місце роботи, яке її задовольняє. Для того, щоб оволодіти на достатньому рівні професією, необхідно пропрацювати не менше 5 років, що відповідає віку 29 років. Якщо молода людина вирішила отримати вищу освіту, то це буде досягнуто у 22 роки. Служба у Збройних Силах займає один рік, другий рік буде витрачено на пошук роботи. Після отримання п’ятирічного стажу роботи молодій людині виповнюється 29 років.

При здобутті наукового ступеня після закінчення вищого навчального закладу молодь навчається рік в магістратурі, потім три роки в аспірантурі. Оскільки з другого року навчання в аспірантурі здійснюється реальна наукова робота, то два роки стажу при навчанні в аспірантурі і три роки після її закінчення будуть дорівнювати п’яти рокам стажу роботи. Тому і в даному випадку професійне становлення відповідає 29 рокам.

Молодь посідає важливе місце у відтворенні населення [7]. Вона створює продуктивні сім’ї. У вікових групах 15-19, 20-24, 25-29 років існують більш сприятливі демографічні умови створення сім’ї, оскільки на 1000 жінок припадає дещо більше 1000 чоловіків. У віковій групі 30-34 років чисельність чоловіків зменшується, виникає кількісна невідповідність між чоловіками і жінками, яка поглиблюється до кінця вікового ряду. Отож, «шлюбний ринок» має нормальні умови для створення продуктивних сімей до 29 років.

Дітей народжують в основному молоді жінки. Максимум народжуваності дітей припадає на вікову групу жінок 20-24 роки, однак цей показник ще є високим до 29 років, у віковій групі 30-34 роки він – незначний. Важливим також є своєрідний освітній цикл, який триває від освіти батьків до початку освіти дітей. Батьки отримують освіту, здобувають професію, входять до шлюбу, народжують і виховують першу дитину. У шестирічному віці дитина сама розпочинає навчання. Враховуючи, що середній вік наречених в Україні, які беруть вперше шлюб, складає 22 роки, а народження дитини частіше всього відбувається через один рік після шлюбу, то дитині шість років виповнюється в 29-річному віці матері.

Проведений аналіз дає змогу зробити висновок, що в сучасних соціально-економічних умовах України слід рахувати вікові межі молоді від 15 до 29 років. Увага, приділена саме такому осередку молодих людей, дасть найбільші зрушення у суспільстві.

Окрім вікових особливостей, молодь як економічна категорія, має інші специфічні для цієї групи населення характеристики. Слід відмітити, що у вчених, які займаються молодіжною проблематикою, не встановилось єдиного підходу щодо визначення молоді як соціально-економічної категорії. Разом з тим аналіз різноманітних підходів та визначень молоді дає змогу виявити найбільш важливі її риси. В. В. Онікієнко, Я. В. Кружельницька, Е.М. Лібанова виділяють молодь як „найбільш динамічну соціальну групу і порівнюють її з барометром „соціальної погоди" в суспільстві". Вони вважають, що молодь відрізняється нестабільністю та примхливістю, внутрішньою неоднорідністю. Є. Сметанін в молоді вбачає групу людей з високим ступенем адаптації, яка відзначається активністю і є найбільш винахідливою у прагненні знайти себе в нових умовах. С.І. Пирожков вважає, що молодь в суспільстві виступає у двох основних формах: як елемент природного відтворення і як соціальна сила, яка здатна забезпечити складний процес прогресивного розвитку суспільства. І.В. Франюк та Н.В. Анішина рахують, що від стану та динаміки молодіжного сектора значною мірою залежить кон'юнктура ринку праці [2]. О.О. Яременко вбачає в молоді активний суб'єкт людського розвитку, фактор поступового розвитку поколінь, забезпечення їх спадкоємності [3, с.25, 29].

Застосувавши методологію системного аналізу до розгляду основних теорій молоді, що сформувалися в різнопрофільних наукових дослідженнях, М.І. Хмелярчук дає наступне визначення молоді: „…молодь – це специфічна соціально-демографічна група суспільства, якій притаманні специфічні риси й потреби демовідтворювальної, мотиваційної, адаптивної до соціальних ризиків і мобільної в залежності від суспільних умов поведінки, і яка переживає період становлення зрілості (фізичної, соціальної, духовної), здобуття економічної свободи, входження й адаптації до світу дорослих" [8, с.9].

Для поглибленого вивчення предмета досліджень розглянемо детальніше основні риси молоді, які обумовлені фізіологічними і соціальними процесами.

До 18 років практично завершується формування основних психофізичних особливостей людини, а до 24 років завершуються процеси розвитку людського організму і формується соціальний статус особи. В умовах України до цього віку передбачається здобуття освіти та певного фаху, проходження обов'язкової військової служби і набуття певного трудового та життєвого досвіду. Більшість вчених, до яких можна віднести Є.В. Касімовського, М.Х. Тітму та інших, життя молодої людини поділяють на три періоди: перший 16-19 років; другий – 20-24 роки; третій 25-29 років [2]. Вони характеризуються наступними особливостями:

- здобуття середньої, загальної та спеціальної освіти, початок трудової діяльності, залучення до багатьох сфер суспільного життя;

- завершення навчання за обраною спеціальністю, працевлаштування та початок самостійного трудового і сімейного життя;

- участь у трудовій діяльності, зацікавленість у перспективності праці, дотримання певних позицій та розв'язання питань сімейно-побутового влаштування.

В той же час М.П. Перепилиця приводить іншу характеристику даних періодів життя молодих людей:

- ким бути, якою людиною бути, яку професію, спеціальність обрати, де реалізувати свої здібності (період пошуку);

- інтеграція в суспільство (початок трудової біографії в будь-якій сфері);

- інтенсивна творча праця, завершення соціалізації та становлення (обрано фах, здобуто освіту, набуто професійних навичок, створено сім'ю, придбано житло) [9, с.13-14].

З розглянутого витікає, що молодь як специфічна соціально-демографічна група суспільства визначається за віковими категоріями, за місцем, яке вона посідає в соціальній структурі суспільства, та за особливостями соціального становлення і розвитку. Це в сукупності відрізняє молодь від інших вікових соціальних груп суспільства і надає їй змогу об'єктивно посісти своєрідне місце і бути задіяною в усіх сферах та видах життєдіяльності.

Слід особливо відмітити таку відмінну рису молоді від інших соціальних груп населення, як проміжний стан. Молодь як певна соціальна група суспільства не є відособленою від нього стабільною групою, в якій кожен її член зберігає родовизначальні риси тривалий час або впродовж всього періоду свого існування. Кожен член суспільства вступає в цю соціально-економічну групу населення і через певний час залишає її, однак вже в іншій якості, збагатившись певними якісними характеристиками: професійною освітою, сімейним становищем, сформованою соціально-економічною та політичною свідомістю тощо.

Аналіз життєдіяльності молоді дозволяє виділити ряд важливих соціально-економічних функцій, які ця соціальна група населення виконує в суспільстві та які забезпечують відтворення народонаселення, соціуму та трудового потенціалу:

- освітньо-професійна. Саме на етапі своєї молодості люди завершують загальну освіту, обирають професію, здійснюють первинну професійну підготовку в навчальних закладах або на робочому місці;

- інтеграційна, яка забезпечує інтеграцію молоді в трудову та соціальну діяльність, тобто отримання першої роботи, виконання певних соціальних функцій;

- соціодемографічна, яка пов'язана з формуванням сім'ї та забезпеченням демографічного відтворення населення;

- функція соціалізації, вона забезпечує завершення соціалізації і періоду становлення особи та здобуття певного соціального статусу.

Молодь як група людей, об'єднаних за певними ознаками, має і свою внутрішню структуру, своєрідні відмінності. Не дивлячись на спільність багатьох характеристик, легко встановлюємо різницю в питаннях розвитку працюючої сільської молоді і тієї, що навчається. Це дає змогу визначити окремі категорії всередині кожної з цих груп. Існує значна різниця між сільською та міською молоддю за рівнем освіти, кваліфікації, умовами праці, проживанням та ін. Можна помітити і інші розмежування, враховуючи специфічні особливості, інтереси і потреби кожної із зазначених груп. В залежності від сфери діяльності молодь можна структурувати за дев'ятьма основними групами.

На рис. 1 представлена структура молоді з точки зору економічної активності та зайнятості.

До економічно активного населення, згідно міжнародної статистики праці, відносяться зайняті та безробітні. Це стосується і молоді. Слід відмітити, що в сучасних умовах в Україні вся зайнята молодь може бути розділена на дві групи: зайняті у

формальній економіці та зайняті у тіньовій економіці, що є досить поширеним явищем. Дослідники відмічають, що тіньова зайнятість молоді здебільшого здійснюється у формах перепродування товарів, випадкових заробітків у приватних осіб, „економічного туризму”, обміну валют та репетиторства [10, с.96].

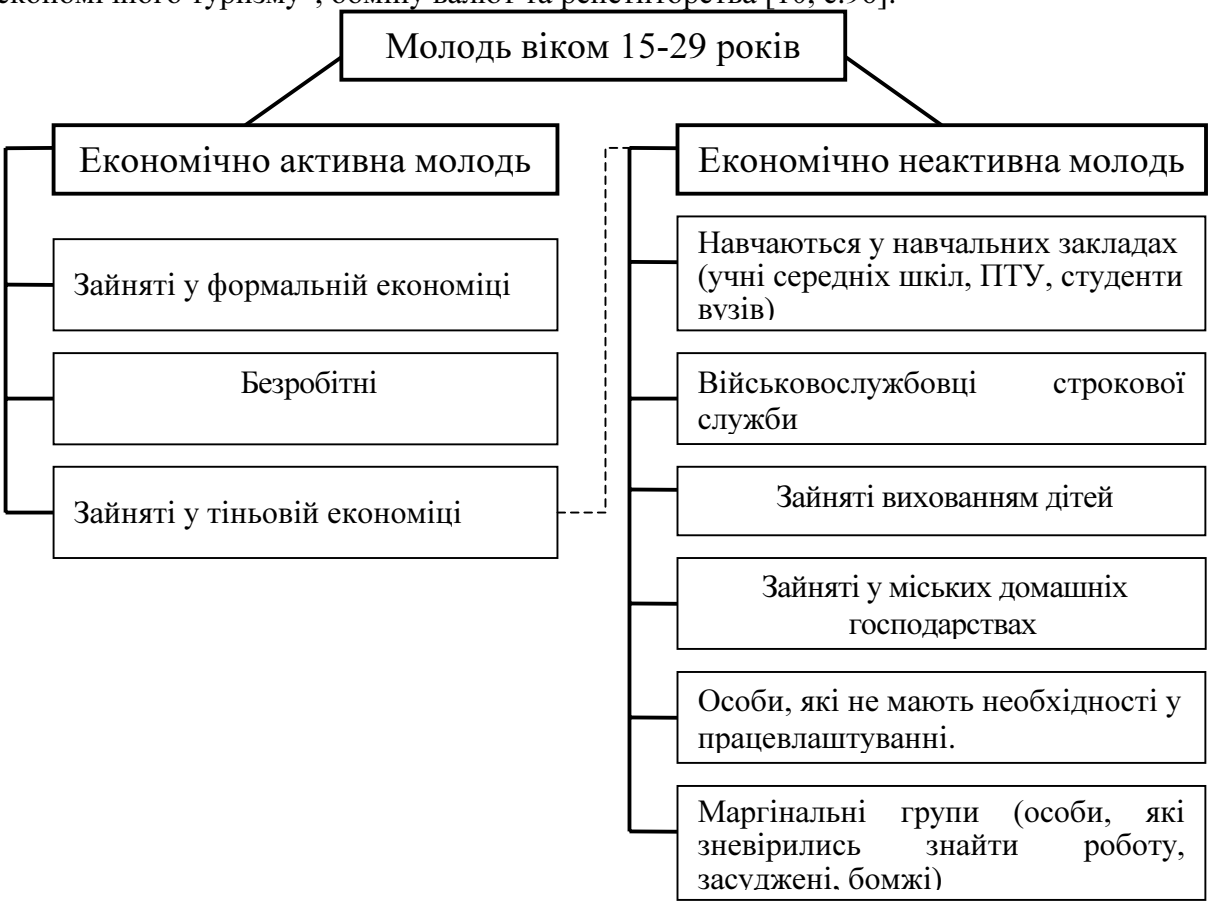


Рисунок 1 – Структура молоді за сферами діяльності та її зв’язок з економічно активною молоддю

Розглядаючи структуру молоді за видами діяльності, слід акцентувати увагу на певних її особливостях. Ця категорія людей здійснює вибір професії і сфери реалізації своїх здібностей, інтеграцію в суспільство та завершує соціалізацію і становлення. Величезна частка даної категорії населення не приймає участі у трудовій діяльності, а навчається в системі освіти (учні середніх шкіл, професійно-технічних училищ, студенти вищих навчальних закладів). Служба у Збройних Силах країни практично повністю забезпечується представниками цієї соціальної групи населення. На дану соціальну групу практично повністю покладені функції відтворення населення. Кожний представник даної соціальної групи поєднує одночасно кілька видів діяльності – навчання, створення сім’ї, виховання дітей, соціально-політична робота. Велика частка даної категорії громадян, що не входять до складу економічно активного населення, реалізує дуже важливі функції для суспільства. Тому серед молоді частка економічно неактивного населення значно більше, порівняно з іншими віковими групами. Це обумовлено тими функціями, які виконує молодь. У структурі економічно неактивної молоді виокремлюються значні групи осіб, які навчаються, які проходять військову строкову службу та які зайняті вихованням дітей. Інші три групи економічно неактивного населення присутні не тільки у структурі молоді, але й в інших вікових групах населення.

Питанням використання економічно неактивної частини населення в сучасних умовах в розвинутих країнах починає приділятись значна увага. Наприклад, в роботі

Гельмута Зайгера сказано: „В „активному суспільстві громадян” поняття праці охоплює не тільки класичну найману працю, але й діяльність задля загального блага спільноти” [11, с. 45]. В розвинутих країнах існує тенденція переходу від повного до неповного робочого дня і посилення ролі громадської праці. З цього приводу в умовах переходу П. Гроттіан вказує: „Ми виступаємо за те, щоби остаточно поставити на молоде покоління – побудувати з молоддю нове суспільство праці – це дало би більше шансів на майбутнє, полегшило би адаптацію до моделей самостійного життя та праці в нових умовах” [12, с.42].

Таким чином, економічно неактивне населення можна представити шістьма групами молоді. Три групи виконують суспільно необхідну роботу – навчаються у навчальних закладах, відбувають строкову службу у Збройних Силах, виховують дітей. Три інші групи молоді мають обмежені стосунки з суспільством – це зайняті у міських домашніх господарствах, особи, які не мають необхідності у працевлаштуванні, та маргінальні групи. Покращити використання трудових ресурсів молоді можливо особливо за рахунок значного зменшення чисельності зайнятих у міських домашніх господарствах, кількості правопорушень та підвищення рівня зайнятості молоді.

Отже, молодь, як суб’єкт економічно зайнятості, з одного боку, є частиною загальних трудових ресурсів суспільства з притаманними їй рисами, з іншого боку, вона має ряд особливостей і певну специфіку.

Перспективи подальших розвідок у цьому напрямі полягають у тому, що, виходячи з проведеного аналізу, можна виділити і розкрити специфічні характерні риси, притаманні молоді як суб'єкту ринку праці. Це дозволить більш ефективно впливати на ринкові процеси з метою покращення адаптації молоді в економічній сфері.

Список літератури

1. Забельский М.Г. Экономика и социология труда. – М.: "Catallaxy, при участии ЗАО "КноРус", 1998. – 208 с.
2. Юшкевич О.О. Молодь як соціально–економічна категорія // Вісник ЖІТІ. Економічні науки. - 2000. –№6. – С. 113–116.
3. Яременко О.О. Молодь у стратегії людського розвитку України // Вивчення молоді на сучасному етапі: питання методології і методики. – К.: А.Л.Д., 1996. – 232 с.
4. Головатий М.Ф. Молодіжна політика в Україні: проблеми оновлення. – К.: Наук. думка. – 1993. – 236 с.
5. Зубок Ю.А. Молодёжь между интеграцией и исключением: социально–экономический аспект // Социально–гуманитарные знания.– 2000. – №7. – С. 183–198.
6. Статистичний щорічник України за 2006 р. / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2007. – 551 с.
7. Голубєва І.Є. Молодь у відтворенні населення: теоретико-методологічні підходи дослідження // Економіка АПК. – 2005. – №7. – С. 140-145.
8. Хмелярчук М.І. Зайнятість і соціальний захист молоді: Автореф. дис. … к–та еконм. наук: 08.09.01/ Ін–т регіон. досл. – Львів, 2002. – 26 с.
9. Перепелиця М.П. Державна молодіжна політика в Україні (регіональні аспекти). – К.: Український інститут соціальних досліджень, Український центр політичного менеджменту, 2001. – 242 с.
10. Буда Т. Й. Вторинна зайнятість молоді // Регіональна економіка. – 1998. – №3. – С. 96–97.
11. Зайгер Х. Про майбутнє поняття праці // Deutschland. – 1999. – №6. – С. 44–45.
12. Гроттіан П. Майбутнє праці: нові концепції праці завтрашнього дня // Deutschland, 1999. – №6. – С. 40–43.

В статье приведены результаты исследования молодежи как субъекта экономической занятости. Установлено, что молодежь является частью общих трудовых ресурсов общества с присущими ей чертами, имеет ряд особенностей и некоторою специфику.

In the article the resulted results of research of young people, as subekta of economic employment. It is set that young people are part of shareable labour resources of society with inherent it lines and has a row of features and certain specific.

УДК: 331

В.Я. Пыхтин, доц., канд. экон. наук
Кировоградский национальный технический университет

Негативный аспект рыночной экономики переходного периода

В статье рассматриваются негативные явления и процессы, порождаемые спецификой рыночной системы переходного периода, и их влияние на нравственное состояние общества. Обращается внимание на актуальность данной проблемы с точки зрения повышения эффективности реформирования общества. Исследуются две стороны денег – экономическая и психологическая, формулируется роль и значение государства в борьбе с отрицательными явлениями и процессами.
базовые ценности, антиценности, двойственность денег, экономическая и психологическая сущность денег, правовой нигилизм, социальный цинизм, бездуховность общества, эрозия сознания

В становлении и развитии рыночных отношений переходной экономики наблюдаются многие противоречивые явления и процессы. С одной стороны, хотя и непоследовательно, продолжается становление и развитие всего того, что можно назвать положительным. С другой, - быстро набирает силу противоположная тенденция, тенденция негативного, что деформирует здоровье общества, тормозит рыночные реформы. Это особенно заметно на стыке экономики и морали, где в жесткой борьбе проявляют себя и то, и другое.

Проблемы рыночной экономики переходного периода достаточно полно и всесторонне исследуются украинскими и зарубежными учеными (Богиня Д.П., Гальчинский А.С., Гриценко А.К., Галиця И.А., Гош А.П., Чухно А.А., Абалкин Л.И., Ясин Е.Г. и др.). Но исследуется в основном положительная сторона денежно-рыночных отношений. Что же касается их негативных особенностей, то они рассматриваются недостаточно глубоко, как бы мимоходом, изучение их отодвинуто на второй план. К тому же нередко значение положительного преувеличивается. Такой подход к проблеме сущности рыночных отношений – только положительное и ничего отрицательного – затрудняет выяснение всего многообразия и противоречивости их содержания. В стороне от изучения остаются многие отрицательные явления и процессы.

Восхваление только положительного и замалчивание отрицательного стало одной из причин тех ошибок реформирования, которые допущены в обществе. Поэтому следует считать ошибкой, что упускается научная разработка проблемы негативного в рыночной системе. А между тем, оно, отрицательное, постоянно возникает и напоминает о себе различными обстоятельствами. Правомерны вопросы: почему они появляются? Что порождает их?

Исследование этой стороны рыночной системы имеет большое теоретическое и практическое значение, поскольку облегчает разработку более оптимального варианта действий по реформированию общества. Без осмысления отрицательных процессов и явлений рыночной системы общество не сможет продвинуться к истине в сложнейших вопросах развития рыночных отношений. Этим и объясняется выбор данной проблемы в качестве темы для предлагаемой статьи.

В ней рассматривается малоизученный аспект отрицательного влияния денежно-рыночных отношений на морально-нравственное состояние человека и общества в

© В.Я. Пыхтин. 2008

целом в условиях переходной экономики. Акцентируется внимание на некоторых негативных явлениях и процессах, порождаемых этими отношениями, и на некоторых направлениях их локализации и устранения.

Предметом исследования является только один аспект этой многогранной и сложной проблемы – этическая, нравственная сторона рыночной системы на примере такого ее атрибута, каким являются деньги. Несмотря на определенное внимание к данной проблеме, многие ее аспекты в плане "деньги - нравственность общества" остаются малоисследованными. В условиях, когда взаимосвязи и взаимозависимости между экономикой и моралью все больше усиливаются, а роль человека в социально-экономической жизни общества все больше возрастает, значение изучения нравственной стороны денежно-рыночных отношений приобретает актуальность. Это объясняется еще и тем, что в обществе наблюдается значительный рост негативных процессов и явлений, порождаемых, в частности, механизмами этих отношений.

Рассмотрение предлагаемой проблемы построено на основе следующих исходных положений.

Во-первых, учитывалось, что для современного этапа развития экономической теории характерно стремление ученых глубже проникнуть во внутреннее строение экономических отношений, квалифицированнее разобраться в законах их функционирования. Одновременно прослеживается тенденция как можно подробнее выяснять и описывать внешние формы и явления экономической действительности. Необходимость такого подхода к изучению экономической жизни особенно важно для понимания содержания и особенностей переходной экономики, которая по своей сущности и структуре весьма сложна. Во-вторых, учитывалось, что изучение любого явления или процесса предполагает выяснение их двойственного характера, диалектического взаимодействия положительного и негативного, содержащегося в них.

И ещё одно замечание: рассматривая негативное рыночной экономики, вовсе не ставится задача запугивания им населения. Критический анализ этой стороны данной системы не означает недооценки ее положительных моментов. Безусловно, положительное – основное, главное в рыночной системе, а исследование негативного в денежно-рыночной экономике должно упреждать его возникновение, облегчать борьбу с отрицательным, дает возможность познать эту систему, в чем остро нуждается общество.

Перейдем к рассмотрению общих положений, имеющих непосредственное отношение к исследуемой проблеме.

Одной из особенностей современного периода развития нашего общества является следующее: в нем все большее значение приобретает тот факт, что мировоззрение многих наших граждан, миропонимание ими современной действительности ограничивается, прежде всего, денежной оценкой явлений социально-экономической жизни. Моральные факторы, моральная оценка их отодвигается в сторону. Негативным последствием такой ситуации стала незаметная, на первый взгляд, подмена в общественном сознании системы базовых ценностей. Многие из них оказались размытыми, граница между добром и злом сместилась, утрачивают свое прежнее значение труд, совесть, доверие, порядочность, ответственность, все более уступая место таким явлениям, как крайний эгоизм и радикальный индивидуализм, своекорыстие, мошенничество, зависть, агрессивность. Разрастается теневая экономика и коррупция, социальный цинизм и правовой нигилизм.

Выразителем сущности сегодняшнего состояния общества, сегодняшней жизни для определенной части населения стал человек в значительной степени лишенный моральных принципов и понятий. Постепенно усиливается доминанта сугубо

экономического интереса по отношению к моральным ценностям. Но его содержание в настоящее время значительно деформировано. Он несет в себе корыстолюбие, рвачество, обман, мошенничество и другие экономические и правовые злоупотребления. Причем, это затронуло все слои населения. Так, у наемного работника возникает желание не зарабатывать деньги, а получать их любыми путями, в том числе и нечестными. Для части предпринимателей характерным является безответственный, аморальный индивидуализм в поведении с сознательным пренебрежением социальными интересами. В их среде серьезно нарушается этика деловых отношений. Все более четко прослеживается тенденция, когда существующие условия заставляют нестойкого человека переходить от зарабатывания денег к "деланию" их. Но "делать деньги" – это безнравственно, аморально.

В обществе все переводится в деньги, все становится ими и отождествляется с ними. Вирус наживы и необузданного обогащения распространяется стремительно, сметая все преграды, которые встречаются на их пути.

Денежный вирус поражает людей крайним индивидуализмом, необузданным эгоизмом. Он действует по разным направлениям и в разных формах, порождая теневую экономику, коррупцию, рэкет, деформируя социальную справедливость и разрушая духовность общества. В конечном счете формируется общество с фальсифицированными ценностями. Мораль с ее гуманизмом и запретами на все низменное, с ее строгим разграничением добра и зла теперь отменила так называемая рыночная свобода, породившая вседозволенность и иные виды негативного.

Значительная часть населения стала жить по законам обогащения и наживы. Основная забота – что и как выгодно купить и продать. В таких условиях, разумеется, на продажу идет все, что имеет спрос. Но разве нравственное может иметь спрос в безнравственное время?! Конечно, нет! И тогда в дело, в торговлю идет все – безнаказанность воровства, развращение юности, полная неразборчивость в достижении своих целей. Продается и покупается сама жизнь.

Сложившаяся в обществе ситуация отрицательно сказывается на моральном состоянии людей. Все отчетливее дает о себе знать нравственное одичание человека, повсеместное распространение социального цинизма [11, с. 24].

Безосновательное накопление денег, обогащение как высшая цель независимо от того, как оно достигается, демонстративное расточительное потребление – все это негативным образом влияет на настроение человека, деморализуя его, порождая эрозию сознания.

Общество все больше погружается в мир бездуховности и аморальных страстей, а культ денег и наживы стал всеохватывающим. Что это так, проиллюстрируем несколькими примерами. Так, рыночная среда переходного периода фактически разорвала связь между трудом, условием оплаты за него и условиями жизни. Статус заработной платы фактически сведен к варианту социальной пенсии. Такая ситуация оказывает глубокое деформирующее влияние на работника. Он теряет инициативу, интерес к повышению квалификации, получению знаний. Непрестижной стала считаться качественная работа, потому что она не поощряется надлежащим образом. Отсюда – широко распространилось представление, что улучшить свое благосостояние можно путем накопления нечестным путем денег, за счет спекуляции, посреднической деятельности, подлога и обмана, сомнительной торговли и в этом, дескать, нет ничего антиморального. Здесь дает о себе знать ещё одно негативное явление – отток квалифицированной рабочей силы за границу. По оценке экспертов за рубеж уже выехало 7-8 млн. человек, из которых около половины – наиболее продуктивная в социально-экономическом понимании часть населения, и, прежде всего,

высококвалифицированные работники. Естественно, это отрицательно сказывается на дальнейшем социально-экономическом развитии страны.

О падении духовности общества свидетельствуют и негативные тенденции, охватившие сферу образования. Здесь все отчетливее прослеживается картина абсолютной ненужности знаний, но и одновременного роста всемогущества денег. Нынешний уровень знаний большинства школьников и студентов свидетельствуют об интеллектуальной и духовной катастрофе общества. Безграмотность молодых людей – только вершина айсберга безнравственности как результат коммерциализации системы образования. Молодежь вместо того, чтобы учиться читать, учится считать. Корни проблемы лежат в девальвации жизненных ценностей прошлого периода и появлении новых ценностных ориентиров. Общая атмосфера безнравственности, вседозволенности, низменного все больше охватывает общество, проникая во все ниши и поры государства. Но это большая опасность, грозящая катастрофой нации. Подчеркнем, что "общество, лишенное главных нравственных ориентиров, функционирующее на ложных моральных устоях и идеалах, неизбежно переживает процесс моральной деградации, стремительного разложения государства и народа" [1, с.9].

Но почему же на данном этапе развития нашего общества так быстро и широко проявляет себя негативное рыночной системы? В чем та притягательная сила, которая порождает властвование денег над человеком, дает им такую черную мощь, когда они становятся кумиром, а их вирус быстро распространяется, порождая отрицательную энергетику? Вопросы эти сложные и ответить на них однозначно невозможно. Здесь, видимо, играют важную роль многие как объективные, так и субъективные факторы специфичности экономики переходного периода, проблема "потребности-интересы" человека. В связи с этим, прежде всего, обратимся к выяснению двух сторон чисто рыночной системы – положительной и негативной, а также к проблеме "потребности-интересы" человека.

Рыночная система исторически доказала свою эффективность. Она наиболее динамичный способ хозяйственной организации из всех известных истории. Влияние рыночного механизма саморегулирования на повышение эффективности производства многообразно и гибко. В частности, рынок оперативно реагирует на изменения текущих общественных потребностей, выявляет степень эффективности деятельности товаропроизводителей, рационализирует общественное производство. В конечном счете, рыночные принципы деятельности – это рациональность, экономичность и эффективность. Рынок делает то, для чего он предназначен – производить и предоставлять товары в распоряжение тех, кто может за них заплатить. Надо согласиться с утверждением: рынок не лучшая система, но все другие ещё хуже. Эта система необходима, поскольку она наиболее эффективна. Человечество ничего более лучшего и разумного не придумало. В то же время она недостаточное условие для успешного развития и процветания человечества. Эта система имеет много недостатков, которые делают ее далеко небезупречной. Вот только некоторые из них. Она не способна улавливать долгосрочные потребности и обеспечивать стратегическую сбалансированность народного хозяйства. Даже идеальный цивилизованный рынок навязывает потребителю ненужные товары, что делает систему расточительной. Игнорируются общественные блага. Спорным является и утверждение о способности рынка в оптимальном режиме распределять ресурсы или успешно использовать результаты НТР. Да и свобода предпринимательской деятельности претерпела крах во время кризисов 1929-1933 годов и 2008-2009 годов. Но особенно недостатки и уязвимость рыночной системы дают о себе знать в социальной сфере. У нее отсутствует механизм, который обеспечивал бы поддержание равенства, соответствующего представлениям общества о социальной справедливости. Обеспечивая высокую

эффективность экономики, эта система, сама по себе, постоянно порождает многие явления социальной несправедливости. Как, например, можно оправдать наличие нищеты и безработицы, глубокого и необоснованного расслоения населения? В целом – эта система весьма жестка по отношению к человеку. У нее есть и много других недостатков. Так, в плане рассматриваемой проблемы к месту подчеркнуть, что "все больше ученых, общественных деятелей высказывают тревогу в связи с таким явлением рыночной экономики, как радикальный агрессивный индивидуализм, что угрожает разрушить современное общество. Рынок рождает "рыночный характер" – бездуховного субъекта, обеспокоенного только успехом, часто призрачным, недостижимым" [2, с.168].

Все эти и другие недостатки значительно снижают положительное начало рыночной системы, что позволяет утверждать – она далека от совершенства. И хотя государство стремится погасить отрицательное этой системы, "придушить", нейтрализовать его, оно прорывается, дает о себе знать постоянно, негативно влияя на человека, порождая в нем страх, неуверенность, разрушая его духовно-нравственную суть. Здесь к месту привести положение из известного американского учебника "Экономикс" о том, что "рыночная система – это бесстрастный механизм, она не имеет совести, не приспосабливается к моральным нормам, определяющим, что есть "беспристрастное" или "справедливое" распределение дохода" [10, с. 279]. И об этом следует говорить чаще и открыто: не скрывая те сложности и трудности, которые поджидают людей в процессе создания рыночной системы. Не следует в очередной раз впадать в эйфорию по поводу высокой степени ее эффективности и считать ее наиболее справедливой. Нельзя настолько поддаваться чарам механизмов этой системы, чтобы считать ее самим совершенством, воплощением предопределенной свыше и не подвластной человеку гармонии. В наших условиях только восхваление рыночной системы представляется, по крайней мере, неуместным.

Далее о потребностях и интересах человека в плане рассматриваемой проблемы. В обыденной жизни люди прежде всего руководствуются своекорыстным личным интересом, как бы он ни назывался ("разумный эгоизм", "благотворный эгоизм" и т.п.). Но как же быть с интересами других, с интересами общества? Человечество постоянно сталкивалось и сталкивается с противоречием: с одной стороны, "разумный эгоизм" – это двигатель развития общества. А с другой стороны, он порождает своекорыстные желания, обман, стремление к быстрому, но нечестному обогащению порождает "теневые" отношения. Именно "благотворный эгоизм" стал нормой поведения многих, породив такие негативные явления, как двойная бухгалтерия, подлоги, уклонение от уплаты налогов, коррупция и т.п.

Известна истина: человек раб своих потребностей и интересов, которые по-разному проявляют себя в различных обстоятельствах. Что происходит с ними, например, в условиях незрелой рыночной экономики? Какие изменения происходят с базовыми ценностями, на которые опирается и держится социальная справедливость? Человек является частичкой природы и частичкой общества. Поэтому он вынужден подчиняться и законам природы, и законам общества. А законы природы подчас сильнее законов общественного развития. Негативные особенности и черты человека, притаившиеся в природной сути его, ожидают того момента, когда обстоятельства общественного характера вызовут их к жизни, и они дадут о себе знать через неблаговидные действия и поступки. Примитивная начальная рыночная экономика и порождает такие условия, когда низменные свойства человека оживают, становясь негативной движущей силой общества.

Назовем некоторые обстоятельства неблагоприятного характера нашей сегодняшней действительности, которые формируют среду, оживляющую в человеке отрицательное.

Во-первых, происходит глубокая поляризация людей по уровню жизни, когда основная масса населения оказалась на грани элементарного выживания. Растущее материальное неравенство и бедность являются не только политической и экономической проблемами, способными нагнетать социальное напряжение, но также и нравственной, порождая также антиморальные явления, как рост преступности, рэкет, коррупция, зависть, вирус наживы.

Во-вторых, происходит резкое сокращение национального производства, рост безработицы и инфляции, а вместе с этим резкое снижение жизненного уровня основной массы населения. Современные темпы развития экономики настолько низкие, что надеяться на улучшение жизни в ближайшее время не приходится. Это не лучшим образом влияет на нравственное состояние человека.

В-третьих, в связи с неправильной ориентацией производства (основная цель бизнеса – максимальная прибыль) общество захлестнули разные аферы (газовая, зерновая, строительная и др.), теневая экономика. Все это создает атмосферу вседозволенности, зависти, правового нигилизма, социального цинизма.

В-четвертых, социальная сфера (наука, образование, медицина, коммунальное хозяйство, социальная защищенность и т.п.) запущена до критического уровня, что порождает чувство заброшенности, ненужности человека государству.

В-пятых, люди потеряли доверие к власти, не верят ей. Большинство граждан уверено, что во всех властных структурах находятся их враги – коррумпированные дельцы, которые грабят народ, решают свои личные интересы, набивая государственными средствами свои карманы. Такое недоверие порождается многими обстоятельствами политического, экономического и морального характера. Особенно отрицательно повлияло на настроение людей в плане доверия их к власти ее популистские заверения и невыполнение обещаний, обман, породив в обществе социальный цинизм.

Все перечисленные особенности нашего переходного периода и приводят к нарушениям социальной справедливости. У человека, оказавшегося в условиях социальной несправедливости, просыпаются зависть, злоба, обман, неуважение к труду. Как результат – падение духовности, нравственности общества. Мораль как один из факторов здоровья нации, положительного влияния на экономику все больше теряет свою силу. В поисках выхода из тяжелого материального положения люди обращаются к таким антиморальным факторам, которые не столько связаны со стремлением заработать деньги, сколько получить их любыми путями, часто антизаконного характера. Такая ситуация и порождает чиновника-взяточника, рабочего-неумеху, слесаря-алкоголика. Движущей силой общества становятся погоня за деньгами, незаконное обогащение, неуважение к окружающим, суперэгоизм. Все чаще зло побеждает добро, а честь, совесть, благородство оцениваются деньгами, ложь принимается за правду, а правда за преступление. То негативное, что порождается чисто рыночной системой, "учит" людей выживать, где силой, где хитростью, где приспособленчеством, где и просто преступлением, т.е. будит в человеке низменные чувства.

В конечном счете, все большей силы набирает конфликт между нравственностью и жаждой обогащения, а негативное - стремительно вытесняет положительное.

Все это что называется "ломает" человека, деформирует его нравственную основу, порождает в нем такие отрицательные черты, как крайний эгоизм, жестокость, агрессивность. Тем самым формируется тип "людей, которые не умеют ни любить, ни ненавидеть, которые не имеют ближайших друзей и не дорожащих собой" [2, с. 169]. И

в этой "ломке" человека не последнее место занимают деньги, которые принимают форму культа с его негативной энергетикой.

Рассмотрим более подробно этот атрибут рыночной системы. Дело в том, что как в капле воды отражаются все ее признаки и свойства, так и в деньгах воплощаются и дают о себе знать и положительное и отрицательное этой системы.

Сущность денег и вопросы их использования занимают важное место в экономической теории и практике хозяйственной деятельности, в жизни каждого человека. Исследованию этой проблемы уделяется большое внимание. Это и понятно: деньги важнейший инструмент рыночной системы. Ее невозможно представить без этого феномена. Они являются не нейтральной составляющей рыночного механизма. Наоборот, это активная сила, влияющая как положительно, так и негативно на действия и поступки людей.

Различные аспекты проблемы денег рассмотрены в работах как украинских ученых (Гальчинский А., Евтух О., Савлук М., Чухно А., Гриценко А., Мочерный С. и др.), так и зарубежных экономистов (Красавина Л., Косой А., Гаррис Л. и др.). Но несмотря на значительное число научных работ по этой проблеме, многие ее стороны остаются вне внимания исследователей и требуют своего дальнейшего изучения. В частности, малоизученным остается именно вопрос о негативном воздействии денег на человека, на морально-нравственное состояние общества в целом.

Деньги – одно из наиболее выдающихся приобретений человечества. В них заключена огромная сила, очаровывающая и обвораживающая людей. Ради них человек трудится и мучается, придумывая утонченные, честные и нечестные способы их получения и способы избавления от них. Этот феномен рыночной системы всесильный, но и коварный инструмент воздействия на человека.

Деньги напоминают о себе постоянно и во всем. Их господство стало всеохватывающим. Они сделали товаром все – здоровье, совесть, саму жизнь. Покупается и продается сам человек – политик, бизнесмен, актер, врач, футболист. И все это делают деньги. Все переводится в деньги, становится ими и отождествляется с ними. Общество погрузилось в стихию денег. Они стали кумиром многих, для которых главный лозунг – "добывай деньги любыми путями и средствами". Но такое властвование денег подавляет самого человека, делая его бездуховным, циничным, жестоким. Они могут дать человеку многое, но они же и отбирают у него еще больше, даже саму жизнь.

Наше сегодняшнее общество – это "общество потребления", где деньги стали решающим фактором жизнедеятельности, отвергающим цивилизованные ценности, деформирующий психику человека. В этом состоит их патология.

В человеке самой природой заложены как положительные, так и негативные склонности и чувства. Как отмечалось выше, при определенных условиях, когда вокруг складывается "отрицательное поле", просыпаются и приходят в действие механизмы негативного. Так, например, в условиях экономических трудностей – низкого уровня жизни, безработицы, роста цен – они подталкивают человека к удовлетворению потребностей и реализации интересов любыми путями. А поскольку путь к плохому легче, чем к положительному, то негативное и подчиняет себе действия и поступки человека. И в этом случае деньги проявляют свое темное всевластие, становясь мерилом возможностей человека, его авторитета.

Сила денег в том, что они могут решить любую проблему, устранить любое препятствие. Но почему и каким образом? Попытаемся хотя бы в какой-то степени разобраться в этом. При исследовании сущности теневой стороны денег тоже следует исходить из теории "потребности-интересы" как стимулов жизнедеятельности человека. Какая же связь существует между потребностями и интересами, с одной

стороны, и властвованием денег над человеком, их заразным вирусом, который подавляет его, с другой стороны? Может быть в деньгах заложена какая-то мистическая сила? Чтобы ответить на этот вопрос, напомним, что человек – существо, как принято говорить, биопсихосоциальное. С его биологической, природной сутью общество, разумеется, не может не считаться. Было бы абсурдно не замечать эту сторону человека, игнорировать принадлежность его к природе со всеми вытекающими отсюда закономерными процессами и их последствиями. Как общественное явление он носитель потребностей и интересов, а они реализуют себя путем достижения их носителями конкретных целей. Например, реализация личных интересов достигается путем роста и получения индивидуальных доходов. Обеспечивается это разными путями и средствами. Так, удовлетворение потребностей и реализация интересов в условиях товарного производства происходит с помощью денег, которые человек получает за свой труд, т.е. он их зарабатывает. Но человек может приобрести их и не зарабатывая, а получая их нечестным путем, прежде всего за счет воровства, обмана, подлога. Таким образом, деньги делятся на две части – деньги честные (заработанные) и деньги нечестные (незаработанные, полученные путем махинаций). При рассмотрении данной проблемы автор, как указано выше, учитывает положение, что любые экономические явления и процессы характеризуются двойственностью. В деньгах это особенно четко просматривается как сочетание положительного и негативного. В живой действительности постоянно происходит их взаимодействие и взаимовлияние. С одной стороны, экономическая жизнь немыслима без денег, денежных отношений. Они играют важную роль в человеческом обществе и прежде всего в экономике, способствуя эффективному функционированию производства и обмена. Хорошо работающая денежная система способствует наиболее полному использованию производственных мощностей, более полной занятости, ускоряет "экономическое кровообращение". Это весьма удобный и эффективный социальный инструмент. С помощью денег, например, усиливается материальная заинтересованность работников в результатах их производственной деятельности. С другой стороны, они порождают много антинравственного, деформируя здоровье общества, порождая в нем зло, бездуховность, эрозию сознания.

Самая большая "заслуга" денег – раскол общества на различные социальные группы, раздел на бедных и богатых, глубокое нарушение социальной справедливости. Они формируют новое поколение людей – хамоватых, агрессивных, бессердечных. А в целом под влиянием черной силы денег нравственное состояние нации все больше деформируется, становится аморальным, несправедливым и жестоким. В стране остро чувствуется интеллектуальная и цивилизационная недостаточность. Культ денег вместо культа труда изменил даже структуру общества – сократился рабочий класс и инженерно-техническая интеллигенция.

Такой подход к проблеме денег, к их положительному и негативному началу, позволяет более глубоко проникнуть в сущность денег и осмыслить их силу.

В плане рассматриваемой проблемы необходимо подчеркнуть, что двойственность денег проявляется и в следующем. С одной стороны, они – явление экономическое, их сущность проявляется через экономические функции, феномен, который активно влияет на формирование взглядов, сознание, поведение людей. Эту двойственность денег достаточно точно сформулировал Евтух О.Т. Он подчеркивает: "С одной стороны, человек распоряжается деньгами, стремится эффективно руководить ими, а с другой стороны – деньги руководят нами. Феномен денег, который состоит в их способности беспрекословно подчиняться нам и одновременно руководить нами, породил в обществе двойственное отношение к ним. Во-первых, мы относимся к деньгам как к способу достижения наших целей; во-вторых, они сами являются целью

наших устремлений" [6, с.27]. Другими словами психологический аспект денег состоит в том, что они для человека являются своеобразным стимулом развития его способностей, деловитости, предприимчивости. Они заставляют людей повышать свою квалификацию, дорожить своим рабочим местом, карьерой. То есть в этом случае деньги выступают стимулом здорового образа жизни.

Вместе с тем в психологическом плане деньги порождают массу негативного – крайний эгоизм и радикальный индивидуализм, вирус наживы и необузданного обогащения, социальный цинизм. Они перестают быть показателем деловых качеств человека, в конечном счете деньги формируют безнравственность и бездуховность личности и общества в целом. Культ денег становится одним из основных стимулов жизнедеятельности нации. Естественно, в таком случае этот атрибут рыночной системы превращается в тормоз цивилизованного развития общества.

Таким образом, в силе денег нет ничего сверхъестественного, мистического. В них – все земное и объяснимое. Срабатывают законы природы и экономического развития, механизм личных потребностей и интересов. Деньги лишь социально-экономический инструмент, с помощью которых происходит их удовлетворение и реализация.

Исследуя предложенную проблему, нельзя обойти вниманием вопрос о роли государства в разрешении противоречий между положительным и негативным рыночной системы. Рынок сам по себе не имеет механизмов со встроенными регуляторами, которые автоматически препятствовали бы образованию негативного. Наоборот, эта система с ее стихией, банкротствами, стремление каждого выжить любыми способами и средствами является одной из причин порождения и распространения отрицательных явлений, подталкивая многих к нарушению принципов морали. Отсутствие механизмов самоочищения от темного, антинравственного предполагает внешнюю силу, которая бы насильственно это делала. Таковой является государственная власть. Государство как система институтов регулирования общественных отношений, в том числе и денежно-рыночных, своими действиями обязано активно проявлять себя особенно на стыке экономики и морали. Здесь в первую очередь зарождается и дает о себе знать негативное. Опыт развитых стран Запада подтверждает необходимость государственного вмешательства в экономику в тех случаях, когда рынок порождает отрицательное, антиморальное. Именно государство должно возлагать на себя ответственность за очищение общества от всего того, что порождает скверню, темное. К сожалению, отход его в 90-х годах от непосредственного регулирования социально-экономических процессов породил своеобразный вакуум, который способствовал возникновению многочисленных теневых, псевдорыночных отношений. Развитие коррупции, теневой экономики, нарушение социальной справедливости следует рассматривать как объективный результат низкой дееспособности государства, его пассивности.

Однако было бы ошибкой считать, что государство самоустранилось от борьбы с негативным. Наработано значительное количество законодательных актов и нормативных документов, которые направлены на локализацию отрицательного, порождаемого несовершенными механизмами рыночных отношений. Но многие из них имеют существенные недостатки. В этих документах отсутствует конкретика, они носят декларативный характер. Их содержание часто никого ни до чего не обязывает, не указывается как, кто, что, когда должен реализовывать мероприятия по борьбе с антиобщественными действиями физических и юридических лиц. Но что могут дать положительного такие документы?! Если к этому добавить неисполнение уже принятых законов, отсутствие достаточно жестких механизмов принуждения и неотвратимости наказания, то становится понятной низкая эффективность имеющейся

правовой базы и наличие правового нигилизма. А ведь все это "касается сферы, где действуют ненасытные силы и страсти людей, готовых игнорировать не только мораль и здравый смысл, но и закон и власть" [5, с. 76].

Преодолеть или хотя бы притормозить негативное невозможно за счет разовых, эпизодических мероприятий. Эта работа требует не только более эффективных нормативных документов, но и внедрения на всех уровнях государственной власти целостной, научно обоснованной системы регулярных действий и мероприятий по недопущению и искоренению причин возникновения подобных явлений. Здесь особенно важен авторитет власти, который порождает ту или иную степень доверия населения к ней. К сожалению, как отмечалось выше, нынешний период развития нашего общества характеризуется низким уровнем доверия граждан к власти. Следует подчеркнуть, что усилия государства по борьбе с негативным не является "волшебной палочкой", которая автоматически устраняет отрицательное. В условиях "больного" общества только правовые усилия его не могут дать положительные результаты. Чтобы самортизировать последствия отрицательного, локализовать их, необходима комплексная программа взаимосвязанных экономических, политических, социальных и правовых мероприятий, направленных против антинравственных действий физических и юридических лиц. Разработка и реализация такой программы должны строится на строгом соблюдении Конституции страны. Любые нарушения ее положений должны строго пресекаться.

Сделаем некоторые обобщения и выводы.

Социально-экономическая ситуация в Украине характеризуется заторможенностью становления рыночных отношений. Это объясняется многими факторами экономического, политического, социального и нравственного характера. Один из них – наличие в обществе массы негативных явлений, порожденных начальной стадией становления рыночных отношений, к которой психологически наше население не подготовлено.

Психологическое состояние большинства населения достаточно сложно и противоречиво. Люди мало знакомы с рынком, его двойственной сутью. Наш гражданин оказался незащищенным от пагубного воздействия негативного, что таится в рыночной системе, поскольку он не "варился" в рыночном котле и не прошел определенных этапов рыночного становления. Отсюда их настороженность в отношении трансформационных процессов. А если иметь в виду, что на данном этапе реформирования общества государство оставило людей на произвол судьбы, то станут понятны причины негативного, чем так богата современная украинская действительность.

В современных условиях проблема нравственности социально-экономических отношений особенно остра. За годы реформирования степень их моральности значительно снизилась, а рост негативного возрос. Это серьезно тормозит движение к цивилизованному рынку, что требует дальнейшего изучения негативного аспекта рыночной системы, разработки теории поведения человека в условиях отрицательного поля рынка. Негативные процессы и явления уже глубоко проникла в социально-экономическую жизнь общества, что весьма опасно для нации.

Теневой аспект рыночной системы переходного периода проявляет себя через многие негативные процессы и явления – теневую экономику, коррупцию, рэкет, воровство, подлог, нищету и т.п. Многие базовые ценности вытесняются антиценностями, коммерционализация охватывает все стороны жизни общества, снижая его духовность. Негативная энергетика рыночной системы все больше сказывается на морально-нравственной стороне общества, а далее – на его экономическом состоянии.

Требуется отказаться от одностороннего исследования рыночной системы, когда в ней видится только положительное и замалчивается отрицательное. Необходимо дальнейшее глубокое изучение такого феномена рынка, каким являются деньги, их двойственного влияния на человека и общество в целом. Здесь особого внимания заслуживает философско-психологический аспект этого атрибута рыночной системы.

В условиях тотальных деформированных товарно-денежных отношений украинского капитализма, коммерционализации всех сфер жизни общества практически неистребимы такие "ценности", как коррупция, поборы, обман, теневая экономика. Их можно лишь несколько сократить различными широко известными репрессивными способами. Но полностью победить их пока невозможно. Однако усиливать борьбу против негативного необходимо всеми средствами – экономическими, политическими, социальными и правовыми. Особенно важны здесь усилия государства, его законодательная власть. Необходима разработка и реализация единой научно обоснованной общегосударственной программы экономических, политических и правовых мероприятий, направленных против проявлений правового нигилизма, экономических преступлений, социального цинизма.

Как объективная необходимость, должен быть установлен и постоянно поддерживаться гражданский контроль за деятельностью судебных органов.

Список литературы

1. Абдулаев Ч. Заговор в начале века. Ростов н/Д.: 1995.
2. Воробьев Е. и др. Экономическая теория. Учебное пособие. – К. – Харьков: 2006.
3. Гриценко А. Деньги: возникновение, сущность, функции и агрегаты. – Экономика Украины, № 2, 1999.
4. Гальчинский А. Теория денег. – К.: Основы. – 1996.
5. Гош А. Рынок как средство возрождения переходной экономики Украины. – Экономика Украины, № 9, 2005.
6. Евтух О. Система законов денег и принципы их использования. – Финансы Украины, № 3, 2004.
7. Евтух О. Информационная суть денег через призму современных финансов. – Финансы Украины, № 7, 2003.
8. Красавина Л. Проблемы денег в экономической науке. – Деньги и кредит, № 10, 2001.
9. Косой А. Современные деньги. – Деньги и кредит, № 6, 2002.
10. Кэмпбелл Р. Макконнел, Стэнли Л. Брю. Экономикс. Принципы, проблемы и политика, т. 2. – М.: Республика, 1992.
11. Ясин Е. Модернизация и общество. – Вопросы экономики, № 5, 2007.

У статті розглядаються негативні явища та процеси, породжені особливостями ринкової системи перехідного періоду і їх вплив на моральний стан суспільства. Звертається увага на актуальність цієї проблеми з погляду підвищення ефективності реформування суспільства. Досліджуються дві сторони грошей – економічна і психологічна, формулюється роль та значення держави у боротьбі з негативними явищами та процесами.

The negative phenomena and processes caused by the specific character of market system in transient period and their influence on the moral state of society are considered in the article. The urgency of this problem from the point of view of effectiveness increase in society reforming is emphasized. Both economical and psychological aspects of money are investigated; the state's importance and functions in struggle against negative phenomena and processes are formulated.

УДК 334.716

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

Проблеми удосконалення організації управління інноваційною діяльністю промислових підприємств в сучасних умовах господарювання

У статті досліджуються сучасні проблеми удосконалення організації управління інноваційною діяльністю промислових підприємств.
інноваційна діяльність, організаційна структура управління, промислове підприємство

Підвищення ефективності сучасних промислових підприємств та забезпечення конкурентоспроможності їх продукції ґрунтується не тільки на нових рішеннях у галузі науки і технології, а й на застосуванні нових організаційних форм господарювання, які використовуються на різних стадіях циклу „наука-виробництво” і реалізують відповідні ланки управління на рівні підприємств, об’єднань, наукових і проектних організацій. Організаційні нововведення охоплюють процеси впровадження нових форм і методів організації наукової і виробничої діяльності трудових колективів, таких як: нові форми і методи організації виробництва у всіх виробничих підрозділах виробництва; нові організаційні структури управління науковою та виробничою діяльністю підприємства; нові форми та методи організації праці на підприємстві.

Слід зазначити, що нагальна необхідність застосування нових організаційних структур управління обумовлене тим, що саме, організаційна структура управління, будучи невід'ємною складовою господарського механізму, покликана створювати необхідні передумови для реалізації всіх функцій управління виробництвом, визначає зовнішні умови розвитку його різних ланок, їх роль в досягненні поставлених цілей. Вона значною мірою обумовлює порядок взаємодії цих ланок, можливості використання переваг від постійного оновлення всіх їх складових.

З особливостями формування організаційних структур управління безпосередньо пов'язується рівень використання потенціалу сучасних знарядь праці, і перш за все, техніки і технології останніх поколінь. Ці чинники здійснюють значний вплив і на якість виконання функцій планування, організації, стимулювання, контролю і аналізу виробничо-господарської діяльності конкретних осередків виробництва. Місце структури управління як в системі виробництва взагалі, так і в інноваційній діяльності визначає особливу важливість її послідовного поліпшення, приведення у відповідність з вимогами розвитку НТП. Адже саме в результаті її раціональної побудови досягається як найповніша реалізація вимог економічних законів, проведення прогресивних змін в економіці, перехід її на якісно нову технічну основу. Один з головних заходів у всій цій складній і багатогранній роботі — корінне вдосконалення своєрідного каркаса системи управління — її організаційної структури, яка сприяє побудові оптимальної організації виробництва, прояву дії всіх інших компонентів системи господарювання.

Проблемам створення і удосконалення організаційних структур управління в інноваційній діяльності присвячено великий доробок як зарубіжних так і вітчизняних вчених[1-4,7-9]. В той же час, на нашу думку, подальшого дослідження потребують питання реалізації вироблених напрямів вдосконалення механізму господарювання, що

© А.Б Немченко, Т.А. Немченко. 2008

органічно пов'язані з активним використанням досконалих прийомів та способів формування і раціоналізації організаційних структур управління виробництвом в цілому і його складовими ланками. Ці прийоми і способи, перш за все, призначені для створення передумов ефективного використання прогресивних методів і техніки управління, активізації людського чинника і, врешті решт, рішення задач оновлення виробництва на основі новітніх науково-технічних досягнень. Вони повинні в кожній конкретній виробничій ланці забезпечувати подолання тих труднощів і проблем у налагодженні дієвого механізму господарювання, які породжуються недоліками організаційних структур управління, що склалися в діяльності конкретних органів і підрозділів апарату управління.

Вченими і фахівцями обґрунтований і рекомендований широкий набір різноманітних методів побудови і поліпшення організаційних структур управління, підготовлені методичні матеріали щодо їх практичного використання. Разом з тим, необхідно визнати, що розроблені численні рекомендації і методичні матеріали не завжди в повній мірі відповідають сучасним конкретним вимогам національної економіки України та її структурних складових, не завжди націлені на стимулювання якісних перетворень у виробництві і, головне, в його організації. В більшості випадків вони забезпечують рішення питань, пов'язаних в основному з формуванням апарату управління окремими підприємствами, визначенням складу його підрозділів і чисельності персоналу. По суті за допомогою цих методів відбувається розповсюдження одних і тих же форм організаційних структур управління. Процес утворення таких структур фактично зводиться до «прив'язки» якої-небудь апробованої схеми шляхом уточнення набору управлінських підрозділів у зв'язку з особливістю проекту створення нового або умов функціонування діючого підприємства. Врешті решт, заданий склад або той, що склався у виробничо-господарському осередку, зумовлює структуру її системи управління.

Зазначені властивості методів формування і вдосконалення організаційних структур управління, що склалися в Українській економіці, пояснюються наступним. Перш за все, екстенсивний розвиток промисловості за адміністративно-командної системи, що виявлявся в створенні все нових і нових підприємств з традиційною структурою виробництва, практично повним набором основних, забезпечуючих і обслуговуючих цехів, вимагав застосування загальноприйнятих структур управління. Розробка проекту заданого типу підприємства із встановленими масштабами виробництва і набором виробничих підрозділів завершувалася в процесі введення його в експлуатацію вибором і обґрунтовуванням відповідної організаційної структури управління з урахуванням галузевих типових схем, що рекомендувалися. Зрозуміло, що при цьому особливості галузевого комплексу і ліміти капітальних вкладень диктували розміри і склад нової виробничої системи як самостійного господарського осередку.

Важливу роль тут відігравала і структура вищестоящого органу управління, набір його підрозділів, які, як правило, вимагають свого продовження в нижче підпорядкованих ланках. Іншими словами, відтворення традиційної форми побудови виробництва вело певною мірою до тиражування раніше прийнятої схеми структури управління. Таким чином, основним призначенням методів формування таких структур практично ставало всього на всього лише певне «підстроювання» раніше розроблених типових схем.

Специфічними рисами характеризувався і процес вдосконалення організаційних структур управління. Даний процес, як правило, зводився до деякої операції з раніше утвореними управлінськими підрозділами у зв'язку із збільшенням розмірів виробництва, створенням в його складі нових цехів або інших подібних виробничих одиниць. При цьому структурні зміни, як у виробництві, так і в управлінні, нерідко

здійснювалися без зв'язку один з одним, відбувалися без урахування їх взаємних потреб.

Обмеженість видів виробничо-господарських осередків, відносна простота «підстроювання» типових схем зумовили можливість використання на практиці в основному найпростіших методів створення і вдосконалення організаційних структур управління. Повільні темпи розвитку виробничих структур, не дивлячись на проведення серйозних змін в організації їх виробництва, також не висували нових вимог до розробки досконаліших методів побудови організаційних структур управління. У зв'язку з цим значне число рекомендацій і пропонованих нових схем використовувалося фактично лише на окремих об'єктах і не отримували широкого розповсюдження.

Переважна частина таких методів також призначалася, головним чином, для вирішення питань вдосконалення організаційних структур управління основною ланкою і не зачіпала відповідних проблем на більш високих рівнях управління виробництвом. Ці рівні, маючи справу з конгломератами різних поєднань і підприємств, перетворювалися практично на організаційні надбудови, інваріантні до особливостей реального виробництва, його розвитку і функціонування. Їх діяльність в цих умовах зводилась значною мірою до інформаційного процесу.

Вивчення проблеми показує, що в розробці методичного забезпечення — важливої ланки у вдосконаленні механізму господарювання — явно намітилося відставання. Все ще не отримала належної розробки проблема розподілу прав і відповідальності за вирішення питань формування і вдосконалення організаційних структур між різними рівнями управління виробництвом. Звичайно, мається на увазі не порядок утворення того або іншого управлінського підрозділу в рамках якого-небудь конкретного підприємства або виробничого об'єднання. Йдеться про уточнення функцій і задач, сфери діяльності, а також про розподіл повноважень між різними ланками управління. Зазначимо, що найважливішим в розробці структур управління все більше стає рішення проблем взаємозв'язку організації виробництва і управління, забезпечення відповідності процесів їх розвитку і вдосконалення. Необхідно так відладити ці процеси, щоб функціонування організаційних структур управління формувало конкретні напрями послідовного поліпшення побудови виробництва, створювало передумови для якнайповнішого і ефективного використання інноваційного потенціалу, скорочувало час від виникнення інноваційної ідеї до її впровадження. Потрібна підготовка глибоко і всебічно обґрунтованих матеріалів, призначених для побудови організаційних структур управління такими складними виробничими системами, як інноваційні.

На наш погляд, в розробці методів формування і вдосконалення структур управління ключовою є проблема синтезу процесів побудови цих структур і вибору прогресивних форм організації виробництва. Особливе значення ця проблема набуває, перш за все, на рівні взаємодії підприємств, інтеграції їх потреб у використанні інноваційного потенціалу. Іншими словами, йдеться про збалансований розвиток всіх технологічних систем не просто в рамках окремих підприємств, а в масштабах, пов’язаних між собою коопераційними і інтеграційними зв’язками виробників. Саме з врахуванням цього відповідне налаштування структурних ланок відкриває найширші можливості для ефективного і повного використання виробничого потенціалу і націленість його на постійне оновлення.

Головне в забезпеченні органічного взаємозв'язку в побудові оптимальних структур виробництва і управління — розробка перспективної моделі (проекту) інноваційного розвитку. Ця модель повинна представляти схему формування сукупної виробничої структури подібної системи, форми її матеріального втілення, що

забезпечують отримання високих кінцевих результатів. Вона могла б розроблятися відповідно до установок стратегічних планів суб'єктів господарювання, нових цілей, критеріїв і обмежень їх розвитку та функціонування.

Словом, ця модель, як засіб реалізації найважливішої функції управління, пов'язаної з організацією, покликана забезпечувати розгортання показників стратегічних і тактичних планів в інноваційні проектування просторового і часового розвитку всієї виробничо-технічної системи. При цьому ці проектування, вільні від організаційних обмежень, призначаються для визначення сукупності оптимальних за розміром виробничо-технічних осередків даного комплексу відповідно до економічних вимог і задач задоволення потреб споживачів. Розробка перспективної моделі побудови виробництва — органічна складова частина формування програм технічної реконструкції і переозброєння підприємств. В ході складання таких програм можливе обґрунтовування оптимальних за розмірами виробничих одиниць для виконання певних технологічних процесів або для виготовлення конструктивно однорідних видів виробів або їх складових частин. Зрозуміло, що визначення подібних одиниць доцільно здійснювати без зв'язку з організаційною структурою підприємства, що склалася у минулому. При цьому, таким чином слід розглядати як створення нових, так і подальший розвиток діючих виробничих одиниць. При необхідності особливу увагу необхідно приділяти формуванню гнучких виробничих систем.

Розгляд проблем розвитку виробництва, здійснення необхідних інноваційних проектувань поза зв'язком з діючою в даний момент організаційною структурою управління, на нашу думку, створюють ряд нових потенційних переваг. По-перше, відкриваються можливості визначення раціональних шляхів використовування сучасної високопродуктивної техніки і технології, вільних від утворюваних організаційними структурами адміністративних рамок обмежень. Відповідно, це дозволяє більш повно вивчати особливості побудови нових виробничих одиниць з погляду досягнення щонайвищої економічної ефективності їх діяльності, повного і збалансованого використання їх виробничого потенціалу.

По-друге, подібний підхід створює інформаційні передумови для формування таких організаційних структур управління, які відкривають простір як для якнайповнішого використання діючого потенціалу, так і для його перспективної реалізації. При такому підході, ймовірно, може здійснюватися і певне перегруповування відповідно до стратегічних цілей раніше утворених виробничо-господарських осередків, їх перепідпорядкування в повному або частковому складі. Формована з урахуванням довготривалих потреб ефективного розвитку виробництва нова організаційна структура характеризується строгою визначеністю цілей і точністю встановлення функцій всіх її підрозділів.

Регулярна розробка стратегічних планів інноваційного розвитку, розгортання їх показників в технічні проектування як єдиного цілісного організму дозволяють своєчасно визначати напрями уточнення розвитку виробництва, його організаційної структури, шляхи перебудови його діючих підрозділів, потреба створення нових. Таким чином може бути забезпечена належна синхронізація змін в структурі виробництва і управління, його постійна орієнтація на перспективні задачі оновлення виробництва на основі всебічного використання новітніх досягнень науки і техніки. Структурні зміни в управлінні отримають міцні матеріальні підстави, ясні перспективні цілі в розвитку виробничо-господарських осередків.

Структурні перетворення повинні забезпечити раціональне поєднання великих, середніх і малих підприємств інноваційного типу. Без зв'язку з організаційними обмеженнями, що склалися, в процесі цих перетворень, можна було б оперативно вирішувати питання розвитку не тільки цілісних ланок, але і конкретних виробничих

одиниць в інтересах вищезазначених поєднань. Іншими словами, можливе виділення з складу підприємств окремих цехів або одиниць і перетворення їх в спеціалізовані виробництва, які б обслуговували потреби багатьох споживачів. Очевидно, допустимо і об'єднання декількох подібних підрозділів в самостійні виробничі утворення, які задовольняли б потреби інших об'єднань і підприємств в конкретних видах продукції або послуг.

Подібний підхід додасть організаційним структурам більшу гнучкість, дозволить здійснювати перегруповування потужностей, швидко формувати необхідні осередки для розгортання випуску нової продукції. Високий рівень уніфікації виробничих процесів і їх організації додасть значне розмаїття набору виробничих одиниць, розширить можливості для формування тих або інших організаційно-виробничих комплексів в цілях випуску готової продукції.

Таким чином, підходити до формування і вдосконалення структур управління підприємствами і їх організаційними поєднаннями, на нашу думку, потрібно не в рамках адміністративних меж діючої організації виробництва, а за допомогою обґрунтовування конкретної форми його оптимальної побудови з урахуванням вимог нової техніки і технології, забезпечення їх якнайповнішого і ефективного використання

Проектована організаційна структура управління покликана служити швидкому становленню, функціонуванню і безперервному розвитку прогресивних форм побудови виробництва. Саме при такому підході організаційні структури можуть в більшій мірі стати інструментом реалізації потенціалу нової техніки і технології, створення передумов для швидкого розгортання випуску нової продукції.

Зрозуміло, що виробничо-економічні вимоги є не єдиними в побудові і вдосконаленні організаційних структур управління. Далеко не останню роль в цьому процесі відіграють і інші чинники — психологічні, правові і ін. Проте вони виступають лише додатковими обмеженнями і враховуються на подальших етапах проектування структур апарату управління.

Розробка проектів створення нових і вдосконалення діючих організаційних структур управління — складний, трудомісткий і динамічний процес. В його здійсненні, як правило, бере участь велика кількість фахівців науково-дослідних установ і різних органів управління. Проте ці роботи в даний час носять епізодичний характер. Їх проведення нерідко визначається не потребами розвитку виробництва, методів і техніки управління, а суб'єктивними чинниками, ініціативою деяких керівників, фінансовими можливостями окремих об'єднань або підприємств. Організація управління і виробництва як найважливіша функція управління в принципі не отримала дотепер належного визнання в діяльності виробничо-господарських осередків. В їх апараті управління, як правило, немає спеціальних підрозділів, не готуються відповідні кадри працівників. В той же час загальновідомим є те, що створення структур виробництва і управління на основі традиційних підходів не дозволить повною мірою реалізувати можливості найважливішої складової науково-технічного прогресу — організації потенціалу прогресивних форм побудови виробничо-господарських осередків.

Ізольованість цих взаємозв'язаних робіт і в майбутньому може привести до збереження тих недоліків, які породжуються структурами управління, що склалися, до відриву цих структур від потреб переходу до інноваційного типу організації виробництва.

Ринкова система господарювання і декларований перехід до інноваційної системи відтворення припускає активне і повне використання можливостей теорії і практики організації, мобілізацію всіх організаційних резервів. Рішенню цієї проблеми слід було б надати послідовний і регульований характер. Рекомендації і технічні

проектування, що розробляються, необхідно органічно включити в реальний процес оновлення виробництва, перебудови його організаційних структур.

Задачі якісного вдосконалення організації виробництва і управління діяльністю виробничо-господарських осередків і підприємств, як найважливішій функції управління, обумовлюють на сучасному етапі необхідність більш ретельного, системного підходу до проведення всіх, пов'язаних з цим робіт. Особливого значення вони набувають в умовах необхідної глибокої технічної реконструкції, переведення на якісно нову технічну основу суспільного виробництва. Названа функція управління покликана створити простір для якнайповнішого і ефективного використовування високопродуктивної техніки, зняти адміністративні бар'єри в мобілізації її потенціалу. При цьому саме організаційна структура повинна стати могутнім чинником реалізації можливостей сучасних досягнень науки і техніки.

Рішення проблем створення організаційної структури управління необхідно органічно поєднання з обґрунтуванням нових прогресивних форм побудови виробництва, забезпечити таким чином діалектичний зв'язок цих процесів. З одного боку, розробка нових прогресивних форм побудови виробництва повинна висувати початкові умови утворення досконалих організаційних структур управління. З другого боку, створювані структури управління важливо із самого початку орієнтувати на практичне втілення інноваційних проектувань розвитку виробництва. Все це визначає особливості діяльності відповідних управлінських підрозділів, їх місце в апараті, склад і кваліфікацію персоналу.

Задачі підрозділу апарату, що пов'язані з виконанням функції організації виробництва і управління, носять специфічний характер. Їх вирішення пов'язано з дослідженням як техніко-економічних, так і організаційно-структурних питань розвитку виробництва. Персоналу даного підрозділу належить займатися визначенням оптимальних розмірів виробничих одиниць, організовувати розробку проектів їх створення і розвитку, здійснювати вибір місць розміщення. Одночасно в рамках цих же підрозділів повинна розгортатися робота по формуванню організаційних структур управління, складанню проектів їх функціонування.

Словом, такі підрозділи є своєрідним структурним блоком системи управління, призначений для вирішення задач розвитку і оновлення виробництва. Цей блок зобов'язаний формувати стимули для послідовного вдосконалення і необхідної зміни структур управління об'єднаннями і підприємствами, приведення їх у відповідність з вимогами нової техніки і технології, раціоналізації всього процесу праці. Зазначений структурний блок системи управління забезпечує реалізацію результатів діяльності організаційно-економічних і технічних служб органу. Використовуючи планові показники стратегічного і тактичного розвитку виробництва і очікувані науково-технічні розробки, цей блок вирішує задачі практичного з'єднання всіх елементів в майбутні виробничі системи, забезпечує формування їх інноваційних проектувань і організаційних структур управління.

Розвиток структури виробництва і управління вимагає спеціально підготовлених кадрів. Майбутні працівники таких служб повинні мати інженерно-економічну освіту, знання кон’юнктури ринку, розвитку бізнесу, певний практичний досвід в питаннях проектування виробництва і створення систем управління, глибоко розбиратися у всіх аспектах вдосконалення механізму господарювання. Системний характер підготовки фахівців покликаний сприяти інтеграції в їх діяльності всіх сторін розвитку виробництва і управління, новітніх науково-технічних досягнень в цих сферах.

Зрозуміло, що блок розвитку виробництва і управління може успішно виконувати свої функції лише в тому випадку, якщо він опиратиметься на наукові установи. Очевидно, саме ця служба стане центром координації техніко-економічних і

організаційно-структурних досліджень в рамках відповідних виробничо-господарських осередків.

Принципового значення у вдосконаленні організаційних структур набуває розподіл пов'язаних з цим робіт між різними рівнями управління великими підприємствами або їх поєднаннями. В теорії і на практиці центр тяжіння в здійсненні заходів по поліпшенню структур виробництва і управління перенесений на вищий інституційний рівень основної ланки. При цьому система управління більш високого рівня має в своєму розпорядженні всі права і можливості для зміни цих меж, задач і функцій підлеглих їм різних структурних ланок, для уточнення їх цілей, напрямів розвитку і технічних засобів їх досягнення. Важливо тут і те, що подібні ланки одержують обґрунтовані стратегічні плани своєї діяльності, реальні проекти оновлення виробництва, перебудови його організації.

Досвід переконливо підтверджує доцільність зосередження робіт із створення і вдосконалення структур виробництва і управління у вищестоящих ланках управління. Зрозуміло, що в цих роботах необхідна участь і середніх та нижчих ланок управління, що мають у своєму розпорядженні більш повну інформацію про особливості своїх об'єктів. Формування для цих цілей тимчасових комплексних груп, очевидно, дозволить з'єднати можливості різних рівнів, забезпечити якісне рішення проблем, що виникають. Словом, розподіл задач, пов'язаних із здійсненням структурних перетворень, вимагає більшої чіткості і гнучкості, органічної взаємодії всіх підрозділів органів управління виробництвом у виконанні заходів щодо реалізації технічних проектувань.

Таким чином, короткий аналіз проблем створення і вдосконалення організаційних структур управління виробництвом ілюструє гостру необхідність інтенсифікації всього фронту досліджень в цій області. Якість організаційних структур управління стає все більш важливим елементом науково-технічного рівня підприємств і їх різних поєднань. Рішення цих проблем є умовою підвищення ефективності їх інноваційної діяльності.

І головне тут створення таких структур, які б виникали з потреб реалізації інноваційних програм перспективної моделі розвитку виробництва на основі всебічного використання прогресивних форм. Важлива інтеграція зусиль фахівців, що здійснюють не тільки вирішення питань формування організаційних структур, але і розробку проектів побудови і розвитку виробництва. Саме на цій основі можливий комплексний, системний розгляд умов побудови структур виробництва і управління, досягнення їх взаємної відповідності. Звичайно, в цій роботі повинні брати участь і інші фахівці, що забезпечують вдосконалення механізму господарювання, всієї системи управління виробництвом.

Було б доцільно здійснити розробку комплексної програми наукових досліджень і експериментів з формування і вдосконалення організаційних структур управління виробництвом. Така програма могла б зосередити діяльність спеціалізованих наукових установ і крупних виробничих поєднань на рішенні актуальних проблем, перевірці вироблених рекомендацій і підготовці нових методичних матеріалів.

Названа програма може мати не тільки вузько теоретичне значення. Її прикладні результати було б слід використовувати при розробці і реалізації перспективних програм інноваційного розвитку всієї системи підприємств і їх різних поєднань. Особливе значення використання цих результатів мало б в галузях машинобудування. Тут, в першу чергу належить здійснити розробку і виконання великомасштабних програм технічного оновлення виробництва. В машинобудуванні можливе накопичення досвіду формування структур управління з урахуванням потреб розвитку виробництва, широкого освоєння новітніх досягнень науки і техніки. Така організація справи

дозволила б перевірити нові підходи до вдосконалення організаційних структур управління виробництвом, накопичити певний досвід для здійснення подібних робіт в інших галузях народного господарства.

Список літератури

1. Блехерман М.Х. Гибкие производственные системы: (Организационно-экономические аспекты). – М.: Экономика., 1998. – 221 с.
2. Бутирська І. Основні проблеми інноваційної моделі розвитку економіки України // Галицький економічний вісник. – 2007. - №2. – С.11-15.
3. Гальчинський А., Геець В., Кінах А., Семиноженко В. Інноваційна стратегія українських реформ. — К.: Знання України, 2002. — 336 с.
4. Геєць В.М. Нестабільність та економічне зростання /НАН України; Інститут економічного прогнозування. — К.: 2000. —344с.
5. Друкер П. Ф. Практика менеджмента: Пер. с англ. - М.: СПб.; К.: Издательский дом "Вільямс", 2002. - 397 с.
6. Закон України "Про інноваційну діяльність" / Відомості Верховної Ради, 2002, №36, ст. 266.
7. Кирич Н.Б. Від стабілізації суспільного виробництва – до сталого розвитку суспільства: Монографія. – Тернопіль: ТДТУ, 2003. – 203 с.
8. Кирич Н., Андрушків Б. Вдосконалення інноваційної діяльності підприємств зернопереробної промисловості // Вісник економічної науки України. – 2008. - №1. – С. 50-54.
9. Кленін О.В. Перспективи інноваційно-інвестиційного розвитку промислових підприємств// Вісник економічної науки України. – 2008. - №1. – С. 54-58.
10. Проблеми та пріоритети формування інноваційної моделі розвитку економіки України/ Аналітична доповідь Національного інституту стратегічних досліджень та центру антикризових досліджень. – К.: 2005.
11. Стадник В. В., Скиба Г. В. Напрями та моделі інноваційного розвитку регіонів України //Вісник КНУТД. — 2003. - № 3. - С 111—117.
12. Селівановський В., Дехтяренко В. Деякі практичні аспекти інноваційної діяльності. Досвід Києва //Економіст. -2004. -№6. –С. 40.

УДК 336.71

Д.В. Василенко, асп.
Київський національний економічний університет

Особливості здійснення банківської інвестиційної діяльності в Україні

Статтю присвячено висвітленню особливостей інвестиційної діяльності банків України в контексті основних тенденцій і закономірностей розвитку національної економіки в умовах ринкових перетворень.
інвестиції, банківські інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційний портфель, інвестиційний ризик

Постановка проблеми На сучасному етапі одним з найважливіших шляхів мобілізації і перерозподілу фінансових ресурсів між секторами економіки є банківська система - найстабільніший сегмент національної економіки. Функціонуючи в економічному середовищі та працюючи на інвестиційному ринку, вітчизняні банки є потужним засобом структурного реформування економіки, що сприяє активізації інвестиційних процесів та покращенню інвестиційного клімату країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань організації банківської інвестиційної діяльності частково висвітлюється в роботах відомих українських та зарубіжних вчених: І.А. Бланка, В.В. Вітлінського, О.В.Васюренко, Б.Л. Луціва, Т.В. Майорової, А.М. Мороза, А.А. Пересади, Л.О. Примостки, М.І. Савлука, І. Г. Скоморович, В.Я. Шевчука, П. Роуза, Д. Сінкі, У. Шарпа, Г. Марковіца тощо.

Метою статті є обґрунтування концептуально-теоретичних засад інвестиційної діяльності банків, визначення місця інвестиційних операцій банків в економічному механізмі і їх роль в управлінні банком та пошук шляхів ефективного використання банківських інвестицій у становленні економіки України.

Виклад основного матеріалу. В умовах переходу до ринкової економіки України, де новітня історія банківської справи нараховує лише сімнадцять років, питання про специфіку здійснення інвестиційної діяльності комерційними банками заслуговує особливого розгляду.

Термін „банківські інвестиції" є похідним поняття "інвестиції", яке в свою чергу походить від латинського слова "investire", що означає одягати, убирати.

У загальноприйнятому трактуванні інвестиції – це вкладення капіталу з метою його подальшого збільшення за умов, що приріст капіталу буде достатнім для того, щоб компенсувати інвесторові відмову від користування наявними ресурсами для споживання в поточному періоді, винагородити його за ризик, відшкодувати майбутні збитки від інфляції [1].

Законом України "Про інвестиційну діяльність" від 18 вересня 1991 року інвестиціями визначаються "всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект"[2].

На сьогоднішній день не існує чіткого визначення поняття «банківські інвестиції». Окремі автори по-різному представляють це визначення у своїх наукових працях, розглядаючи банківські інвестиції за основними елементами, які входять до їх складу, як елемент фінансового ринку тощо.

© Д.В. Василенко. 2008

Так, Капран В. І., Кривченко М. С., Коваленко О. К. та Омельченко С. І. [3, с.128] під банківськими інвестиціями передусім розуміють інвестиції, які здійснюються комерційними банками як суб'єктами інвестиційної діяльності. Але таке визначення можна вважати неповним з огляду на розкриття сутності інвестиційних операцій та специфічну роль банківської установи в інвестиційному процесі.

Розкриваючи сутність поняття "банківські інвестиції", Мороз А.М. розглядає їх як непрямі вкладення банківських коштів в економіку, які відображають рух фіктивного капіталу у формі інвестиційного портфеля банків [4]. Таке трактування не повною мірою розкриває напрями інвестиційних операцій банку, які пов'язані із вкладанням ресурсів (грошових, майнових, фінансових та інтелектуальних цінностей) з метою одержання вигоди в майбутньому.

Інвестиційні операції комерційних банків пов'язані в основному з операціями з цінними паперами, що здійснюються банками на комісійних засадах або за власний рахунок. Тому в економічній літературі нерідко зустрічаються визначення банківських інвестицій, як інвестиції у цінні папери. Наприклад, Мещеряковим А.А., Лисяком Л.В. [5, с.143] банківські інвестиції розглядаються як кошти, вкладені на певний період у цінні папери, випущені урядом, місцевими органами влади, недержавні боргові зобов'язання, акції і облігації акціонерних товариств, похідні фінансові інструменти, деривативи та інші види цінних паперів.

Проте об'єктами банківської інвестиційної діяльності крім цінних паперів можуть бути й інші фінансові інструменти та реальні інвестиції. Відповідно до Закону України „Про банки і банківську діяльність" інвестиційні операції передбачають як придбання цінних паперів, так й інші напрями вкладання коштів, такі як інвестиції в нерухомість, інтелектуальні цінності, науково-технічну продукцію, майнові права і т. ін. [6].

Розглядаючи зміст банківських інвестицій, професор О.В.Васюренко виділяє три групи активів:

а) інвестиції у сферу економічних проектів (промисловість, транспорт, будівництво, сільське господарство тощо);

б) інвестиції у цінні папери;

в) інвестиції у передові технології та у виробничу й нематеріальну сферу (мистецтво, навчання та ін.) [7].

Більш точним є трактування Пересади А.А. та Майорової Т.В., які під банківською інвестиційною діяльністю розуміють ті операції, в яких банки виступають у ролі «ініціатора вкладення коштів» як у реальні активи, матеріальні або нематеріальні (у розвиток власного банківського бізнесу або в розвиток іншого суб'єкта підприємницької діяльності), так і у фінансові інструменти, через формування кредитно-інвестиційного портфеля банку [8, с.22].

Поєднуючи в собі властивості, притаманні інвестиціям в цілому, для них характерними також є специфічні риси. Вони опосередковують процес використання тимчасово вільних грошових капіталів у вигляді фінансування (кредитування) капіталовкладень або іншої форми вкладень у реальні активи інвестиційних товарів безпосередньо для обслуговування процесу відтворення та характеризуються пропозицією грошових фондів з боку банківської системи, котра виступає як продавець, і попитом на ці фонди з боку потенційних учасників інвестиційної діяльності, які виступають у ролі покупців банківських інвестицій. На цьому ринку формується попит і пропозиція на банківські кредити, портфельні та інші інвестиції банківських установ.

Функціонуючи на фінансовому ринку, банки характеризуються трьома основними напрямами участі в інвестиційному процесі:

- споживання інвестиції - здійснення посередницької діяльності;
- участь в інвестиціях - здійснення комісійно-посередницьких та позикових операцій;
- інвестування - здійснення банком функцій інвестора або інвестиційного кредитора.

Відповідно до останнього, комерційні банками можуть здійснювати інвестиційні та позикові операції в різних формах інвестування, а саме як:

- пайова участь в інших підприємствах;
- створення дочірніх структур;
- участь у фінансово–промислових групах;
- випуск і розміщення банками акцій промислових підприємств.

Різна спрямованість інвестиційної діяльності комерційних банків тісно взаємопов'язана, проте кожна з них керується своєю метою:

- збільшення доходів;
- досягнення ліквідності;
- зменшення ризиків шляхом диверсифікації інвестиційної діяльності;
- посилення впливу фінансового капіталу на інвестиційний процес.

Незважаючи на різну спрямованість інвестиційної діяльності, власне інвестиційна діяльність банку націлена на збільшення доходів банку та контроль за рівнем ризику. Якщо банк у своїй діяльності робить ставку на отримання швидких і високих доходів від активних операцій, він тим самим втрачає свою ліквідність, наражаючи себе на ризик стати неплатоспроможним і, навпаки, якщо банк надає перевагу високому рівню своєї ліквідності, він, як правило, втрачає дохідність. Це дві умови ефективності й надійності роботи комерційних банків залежать від здійснюваної ними політики прибуткового розміщення банківських ресурсів в інвестиційній сфері.

Забезпечуючи необхідний рівень ліквідності, банку важливо не мати в надлишку ліквідні кошти, оскільки це знижує можливості одержання доходів. Тобто перед банками постає проблема ефективної диверсифікації банківських операцій, насамперед розширення інвестиційних вкладень банку, вирішення якої можливе за умов точного передбачення зміни вкладів і попиту на інвестиції, і на цій основі визначення необхідних ліквідних коштів. Для виконання цієї умови банку, перш за все, необхідно правильно сформувати структуру інвестиційного портфеля.

Структурування банківського інвестиційного портфеля спрямовано на вирішення двох завдань: по-перше, виділення груп вкладання коштів комерційного банку за певними ознаками; по-друге, створення можливості їх адекватного обліку.

У світовій та вітчизняній економічній літературі залежно від об'єкта вкладення капіталу інвестиції до складу інвестиційного портфеля банку включають фінансові та реальні інвестиції. Фінансові інвестиції — це вкладення коштів у різноманітні фінансові інструменти, такі як цінні папери, депозити, цільові банківські вклади, паї, частки, вкладення в статутні фонди компаній. Реальні інвестиції — це вкладення коштів у матеріальні та нематеріальні активи [9, с.197].

Одним із критеріїв поділу банківських інвестицій є характер участі в інвестуванні, згідно з яким вони діляться на *прямі* та *непрямі* інвестиції. Під *прямими* і*нвестиціями* розуміють особисту участь інвестора у виборі об'єктів інвестування і вкладенні коштів. *Непрямі інвестиції* – це інвестування, що опосередковується іншими особами (інвестиційними або іншими фінансовими посередниками) .

В економічній літературі відповідно до класифікації банківські інвестиції залежно від *періоду інвестування* пропонується розглядати короткострокові (до 1 року), середньострокові (від 3 до 5 років) та довгострокові (понад 5 років) інвестиції. Проте в банківській практиці інвестиційні операції прийнято поділяти на короткострокові, які

здійснюються на період вкладання не більше року (наприклад, короткострокові депозитні вклади, ощадні сертифікати, облігації, казначейські білети, облігації підприємств тощо) та довгострокові інвестиції з вкладанням коштів на період більше 1 року (довгострокові облігації, казначейські білети та реальні інвестиції).

Важливою ознакою розподілу інвестицій є *джерела фінансування*. За цією ознакою інвестиції класифікуються на такі, що здійснюються за рахунок:

- власних фінансових ресурсів інвестора (прибуток, амортизаційні відрахування, відшкодування збитків від аварій, стихійного лиха, грошові нагромадження і заощадження громадян, юридичних осіб тощо);
- позичкових коштів інвестора (облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити);
- залучених коштів інвестора (кошти, одержані від продажу акцій, пайові та інші внески громадян і юридичних осіб);
- бюджетних інвестиційних асигнувань;
- безоплатних і благодійних внесків, пожертвувань організацій, підприємств і громадян.

Оскільки неакціонерні вкладення комерційного банку в статутні капітали організаційно-правових форм поза своєю економічною сутністю так само, як і акції, виражають відносини співволодіння, пропонується виділити такі складові інвестиційного портфеля комерційного банку - борговий, дольовий вексельний та реальний сектори. У зв'язку з цим інвестиційні операції пропонується розділити відповідно до внутрішнього складу інвестиційного портфеля на боргові, дольові, вексельні та реальні (рис.1).

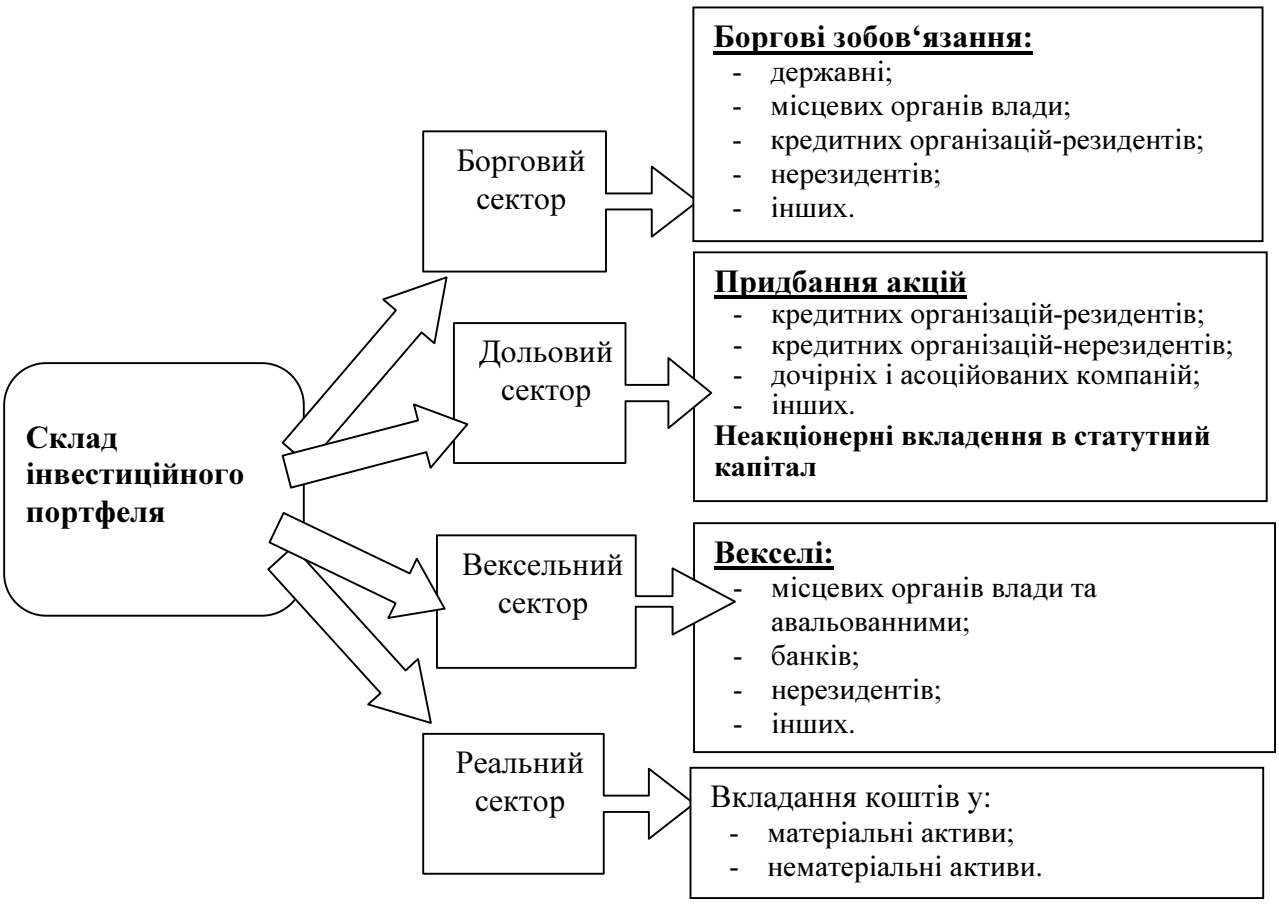


Рисунок 1 – Структура банківського інвестиційного портфеля

Представлена структура інвестиційного портфеля має такі переваги: орієнтована на чинну систему банківського обліку, зручна для використання, універсальна, оскільки при появі нових інвестиційних інструментів їх легко інтегрувати у цю систему.

Для виконання другої умови представляється необхідним конкретизувати інвестиційні операції українських комерційних банків у балансовому розрізі. Структура інвестиційного портфеля відповідно до цього складається з двох блоків: інвестиції у цінні папери та прямі банківські інвестиції. Структура портфельних інвестицій у балансовому розрізі згідно з Положенням „Про порядок визначення справедливої вартості та зменшення корисності цінних паперів" [10] має такий вигляд:

- цінні папери у торговому портфелі банку;
- цінні папери в портфелі банку на продаж;
- цінні папери в портфелі банку до погашення;
- інвестиції в асоційовані та дочірні компанії .

Торговий портфель банку – це частина інвестиційного портфеля комерційного банку, у склад якого входять цінні папери, придбані банком для перепродажу з метою отримання прибутку від короткотермінових коливань їх ціни або дилерської маржі. До торгових цінних паперів можуть бути віднесені будь-які цінні папери щодо яких банк під час первісного визначення прийняв рішення про їх облік за справедливою вартістю з визнанням переоцінки через прибутки/ збитки.

Цінні папери на продаж – це цінні папери, що придбані банком на короткий термін з наміром подальшого його продажу. За своєю природою цінні папери на продаж вільно реалізуються та знаходяться у власності банку до 1 року.

Цінні папери у портфелі банку на продаж враховуються за справедливою вартістю із включенням до дисконту (премії) витрат на придбання та переоцінюються в кінці місяця згідно з розрахунком справедливої вартості відповідно до внутрішньобанківських положень.

У портфелі цінних паперів на продаж обліковуються акції, інші цінні папери з нефіксованим прибутком та боргові цінні папери, а саме:

- боргові цінні папери з фіксованою датою погашення, які банк не має наміру і/або змоги тримати до дати їх погашення або за наявності певних обмежень щодо обліку цінних паперів у портфелі до погашення;
- цінні папери, які банк готовий продати у зв'язку зі зміною ринкових відсоткових ставок, його потребами, пов'язаними з ліквідністю, а також наявністю альтернативних інвестицій;
- акції та інші цінні папери з нефіксованим прибутком, за якими неможливо достовірно визначити справедливу вартість;
- фінансові інвестиції в асоційовані та дочірні компанії, що придбані та/або утримуються виключно для продажу протягом 12 місяців;
- інші цінні папери, придбані з метою продажу.

У портфелі до погашення обліковуються придбані боргові цінні папери з фіксованими платежами або з платежами, що можна визначити, також з фіксованим строком погашення. Боргові цінні папери обліковуються в портфелі до погашення, якщо банк має намір та здатність утримувати їх до строку погашення з метою отримання процентного доходу.

Інвестиції в асоційовані компанії та дочірні установи розглядаються як інвестиції за методом участі в капіталі. На відміну від вже розглянутих банківських вкладень вони належать до довгострокових вкладень банку.

Крім операцій з цінними паперами як інвестиційних операцій, банк здійснює прямі банківські інвестиції, які можна класифікувати так:

а) інвестиції у власну діяльність, це, насамперед, інвестиції у власні основні фонди та інші вкладення, які збільшують вартість власних активів банку;

б) інвестиції в інші види діяльності;

в) продаж-купівля цінних паперів на вторинному ринку, портфельне управління фінансовими активами. Крім купівлі-продажу цінних паперів від імені клієнтів інвестиційні банки також ведуть операції і здійснюють інвестування від власного імені;

г) інвестиційне проектування, моніторинг реалізації планів розвитку;

д) довгострокове кредитування під заставу цінних паперів.

Наведена класифікація інвестицій та їх класифікаційних ознак не є вичерпною. При бажанні її можна доповнити або змінити. Проте серед них необхідно відзначити дві основні форми – це реальні і фінансові інвестиції. Саме вони визначають напрями банківського інвестування.

У результаті банківської інвестиційної діяльності формується інвестиційний портфель банку, під яким, на думку Примостки Л.О., розуміють діяльність із вкладення грошових коштів банку на відносно тривалий період часу в цінні папери, нерухомість, статутні фонди підприємств, колекції, дорогоцінні метали та інші об'єкти інвестування, ринкова вартість яких має здатність зростати і приносити власнику дохід у вигляді процентів, дивідендів, прибутків від перепродажу та інших прямих і непрямих доходів [9, с.197].

Основні функції, які виконує інвестиційний портфель, сформульовані П.Роузом [11 с.283] і надані нижче:

а) підтримка ліквідності завдяки тому, що цінні папери можуть бути продані для одержання необхідних коштів або використані як застава при запозиченні банком додаткових фондів;

б) використання як застави кредитів центрального банку;

в) забезпечення гнучкості банківського портфеля активів, тому що інвестиційні активи можуть бути швидко придбані або продані для реструктуризації активів банку відповідно до поточної ринкової кон'юнктури;

г) поліпшення фінансових показників банківського балансу завдяки високій якості більшості інвестицій, що зберігаються банками;

д) страхування банку від втрат, що можуть відбутися в результаті зміни ринкових процентних ставок;

е) стабілізація прибутків банку незалежно від фаз ділового циклу: коли прибутки за позиками знижуються, прибутки за інвестиціями можуть зрости;

ж) компенсація кредитного ризику портфеля банківських позичок. Окремі інвестиційні інструменти можуть бути придбаними і зберігатися з метою зрівноважити ризик за банківськими кредитами;

з) забезпечення географічної диверсифікації. Інвестиційні інструменти найчастіше пов'язані з іншими регіонами більше, ніж об'єкти банківського кредитування, що сприяє більш ефективній диверсифікації банківських прибутків;

і) зниження податкового тягаря банку, зокрема за рахунок компенсації надходжень, які генеруються позиками та обкладаються податками;

к) управління діяльністю дочірніх структур, чиї акції входять в інвестиційний портфель банку.

Зазначені функції портфеля інвестицій банку необхідно враховувати при здійсненні управління інвестиційним процесом. Крім того, при розподілі коштів на здійснення інвестиційних операцій потрібно вирішувати протиріччя між їх ризиковістю і дохідністю. Інвестиційний ризик супроводжує реалізацію практично всіх інвестиційних проектів, у яких би формах вони не здійснювались, можна констатувати, що він є об’єктивним явищем. У кожному випадку причиною збитків можуть бути

випадкові події, що спричинили виникнення і реалізацію ризиків. Можливі прояви негативного впливу чинників інвестиційних ризиків представлено на рис.2.

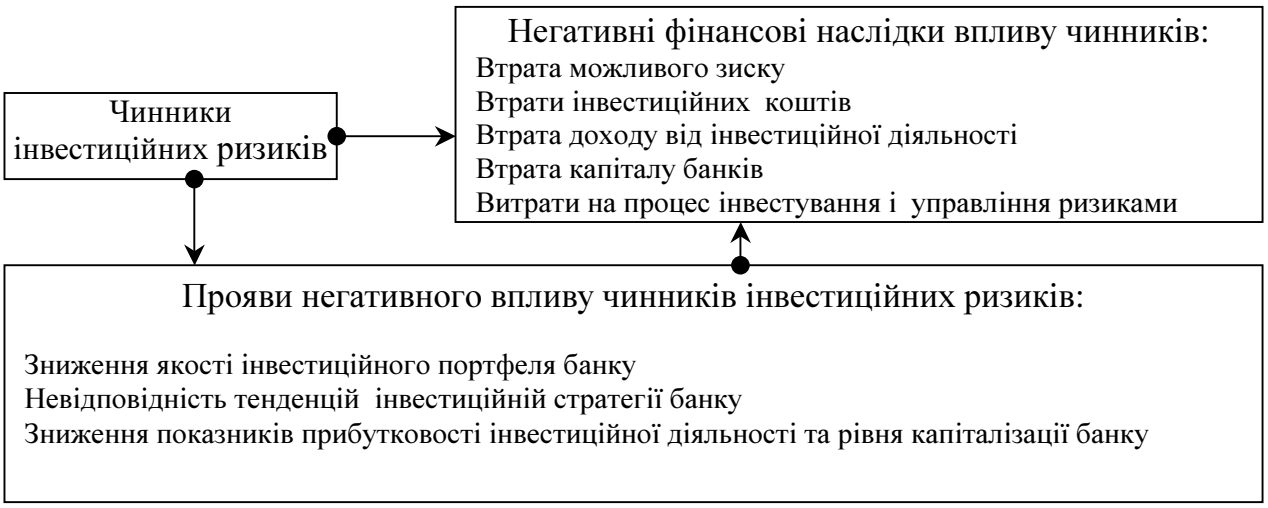


Рисунок 2 – Прояви негативного впливу чинників інвестиційних ризиків

Враховуючи думку вчених щодо визначення економічної природи та основних характеристик інвестиційного ризику, пропонуємо відзначити такі моменти:

- інвестиційний ризик породжується принципово непереборним елементом невизначеності, тому будь-які фінансові інструменти є ризикованими;
- інвестиційний ризик – це „можливості” настання подій, що спричиняють ті або інші наслідки;
- негативними наслідками інвестиційних ризиків можуть бути фінансові наслідки у вигляді втрати очікуваного інвестиційного доходу; невиконання цілей інвестування; втрата вкладених у потенційні інвестиційні засоби.
- ризикова ситуація характеризується певними умовами: невизначеністю, наявністю альтернатив і необхідністю вибору однієї з них, можливістю оцінити наслідки кожного вибору з урахуванням інтересів того, хто приймає рішення;
- інвестиційний ризик можна оцінити, виміряти і врахувати при прийнятті рішення.

Необхідно зазначити, що повністю нейтралізувати ризик при здійсненні інвестиційної діяльності комерційного банку майже не можливо, але можна зменшити його вплив за допомогою ефективних методів управління ризиком.

До способів зниження ризику, який приймає на себе банк, займаючись інвестиційною діяльністю, можна віднести:

- імунізацію - статистичний метод зниження ризику, який передбачає здійснення постійної ревізії та збалансування інвестиційного портфеля;
- диверсифікацію - придбання різних видів інвестицій із різним ступенем ризику – прибутковістю й ліквідністю;
- лімітування – метод управління інвестиційним ризиком, який полягає в завчасному обмеженні можливих втрат;
- страхування - спосіб мінімізації інвестиційного ризику за допомогою сплати страхових внесків;
- хеджування - підхід, при якому свідомо використовується протилежна реакція різних паперів на одну і ту саму подію. Він заснований на такому розподілі активів, при якому сумарний вплив тієї або іншої події на їхню вартість виявився нульовим.

Висновки. Врахування специфічних особливостей банківських інвестицій, взаємозалежності банківської інвестиційної діяльності від структурних чинників розвитку економіки та використання банківськими і фінансово-кредитними установами нових методів управління інвестиційним портфелем дозволить вдосконалити діючу практику управління інвестиційними вкладеннями банків, підвищити обґрунтування управлінських рішень банками при розробці стратегії і тактики на основі підтримання оптимального співвідношення ліквідності, дохідності та надійності банку і реально збільшити ефективність банківських інвестицій.

Список літератури

1. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции: Пер. с англ. - М.: ИНФРА-М, 2003. - XII, 1028 с., 971 с.
2. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18 вересня 1991 р. №1560-12 // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 47. – С.646; – №10. – С.138.
3. Капран В. І. Кривченко М. С, Коваленко О. К, Омельченко С.І. К 20 Банківські операції. Навчальний посібник – К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 208 с
4. Банківська енциклопедія / Під ред. Мороза А.М. – К.: Ельтон, 1993. – 330 с.
5. Мещеряков А.А. Лисяк Л.В. Фінансовий менеджмент у банках: Навчальний посібник. — К: Центр навчальної літератури, 2006. — 208 с.
6. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7 грудня 2000 р. №2121-III: із змінами та доповненнями за станом на 2 червня 2005 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 5-6. – С. 30.
7. Васюренко О.В. Банківські операції: Навч. посібник. – 4-те вид., перероб. і доп. - К.: Знання, 2004. – 324 с.
8. Пересада А.А., Майорова Т.В. Управління банківськими інвестиціями: Монографія.- К.: КНЕУ, 2005. - 388 с.
9. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: Підручник / 2-е вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2004. – 467 с.
10. Положення про порядок визначення справедливої вартості та зменшення корисності цінних паперів: Затверджено постановою Правління НБУ від 17.12.2003 р. № 561.
11. Роуз П.С. Банковский менеджмент: Пер. с англ. – М.: “Дело ЛТД”, 1995.– 768 с.

Статья посвящена раскрытию особенностей инвестиционной деятельности банков Украины в контексте основных тенденций и закономерностей развития национальной экономики в условиях рыночных преобразований.

The given article is devoted to the description of investment activity peculiarities of Ukrainian banks in the context of the main tendencies and regularities of national economics development under the conditions of market changes.

Key words: investment, bank investment, investment activity, investment portfolio, investment risk.

УДК 332.146.2

О.В. Василенко, ст. викл.
Кіровоградський інститут комерції

Обгрунтування параметрів інвестиційної компетенції місцевих бюджетів

У статті досліджуються питання інвестиційної компетенції місцевих бюджетів.
бюджетне інвестування, місцеві бюджети, інвестиційна компетенція, інвестиційний потенціал

Постановка проблеми. Актуалізація проблеми реалізації регіональної політики вимагає чіткого позиціювання та підвищення рівня присутності ресурсів, передусім інвестиційного характеру, місцевих бюджетів в забезпеченні її вирішення. Таке позиціювання, власне, передбачає визначення параметрів інвестиційної компетенції місцевих бюджетів відповідно до закріплених за місцевим самоврядуванням функцій і повноважень щодо формування відтворювального потенціалу основних підсистем підпорядкованої території.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням бюджетного інвестування приділяється достатньо уваги в наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених. У цьому напрямі активно працюють О.П.Кириленко, Б.С.Малиняк, О.О.Сунцова, І.О.Луніна, Р.Граверт, Г.В.Чапала та інші. В центрі уваги знаходяться питання фінансової компетенції місцевої влади та місцевого самоврядування, формування та здійснення інвестиційних видатків місцевих бюджетів тощо. Водночас питання інвестиційної компетенції місцевих бюджетів (суті, параметрів, механізмів реалізації), виходячи з повноважень місцевої влади та місцевого самоврядування у сфері інвестицій, залишаються мало розробленими, що, власне, і зумовлює актуальність даної статті.

Метою статті є обгрунтування параметрів інвестиційної компетенції місцевих бюджетів як визначальної умови розробки ефективних механізмів фінансового забезпечення їх інвестиційного потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Інвестиційну компетенцію місцевих бюджетів логічно, на нашу думку, розглядати в двох аспектах:

перший – з позицій системи повноважень органів місцевого самоврядування;

другий – з точки зору фінансової спроможності місцевих бюджетів щодо здійснення інвестиційних видатків. Тобто, якщо у першому випадку йдеться про сферу (характер) присутності бюджетного ресурсу в інвестиційній сфері, виходячи з закріплених за органами місцевого самоврядування та органами місцевої влади повноважень інвестиційного характеру, то в другому – про фінансові можливості забезпечення такої присутності або про рівень платоспроможності.

Водночас і фінансову спроможність місцевих бюджетів щодо здійснення інвестиційних видатків доцільно розглядати в двох аспектах.

Перший – передбачає визначення параметрів інвестиційної складової в загальній системі бюджетного фінансування на основі наявного фінансового ресурсу, на який місцевий бюджет того чи іншого рівня може розраховувати, виходячи з чинної податкової бази, системи міжбюджетних відносин, щорічно закріплюваної законом про держбюджет, чинними механізмами муніципальних займів тощо. При цьому,

© О.В. Василенко. 2008

параметри інвестиційної спроможності та інвестиційних повноважень місцевих бюджетів можуть зовсім не збігатися, причому у двох напрямах.

Другий – базується на оцінці параметрів потенційної інвестиційної спроможності місцевих бюджетів, виходячи з функцій та повноважень місцевого самоврядування, закріплених відповідним спеціальним законодавством, у даному випадку Законом України "Про місцеве самоврядування в Україні". За таких умов обсяг інвестиційних функцій та повноважень місцевих бюджетів, як правило, виходячи з реальної дійсності, перевищує рівень фактичної інвестиційної спроможності останніх, що, у свою чергу, актуалізує проблему розробки ефективних механізмів формування ресурсної бази місцевих бюджетів як в частині податкової складової, так й інших складових на кшталт системи запозичень, спільного інвестування тощо. У зв'язку із цим, логічним видається реалізація інвестиційної компетенції місцевих бюджетів в межах системи прав органів місцевої влади, які визначають їх загальну фінансову компетенцію. До таких прав, як зазначає О.О.Сунцова, належать "… право податкової ініціативи (право встановлення місцевих податків і зборів), право утворення позабюджетних, валютних, страхових, резервних, пенсійних та інших цільових фондів. … право на залучення кредитних ресурсів, право на надання кредитів і надання гарантій фізичним та юридичним особам за кредитами, право на встановлення цін і тарифів на продукцію та послуги комунальних підприємств, право на запровадження штрафів та інших фінансових санкцій, право на створення власних фінансово-кредитних установ. … право участі в капіталі й доходах господарських підприємств, право на користування, володіння і розпорядження комунальною власністю, право розпорядження прибутками комунальних підприємств та інших підприємств, які перебувають у власності місцевих органів влади …". [1]

Вихідною базою при оцінці потенційних параметрів інвестиційної компетенції місцевих бюджетів, як вже зазначалося, можна вважати Закон України "Про місцеве самоврядування в Україні", яким визначаються виключна компетенція та повноваження органів місцевого самоврядування різних рівнів. Такі, у свою чергу, сформульовані в контексті загального концептуального положення цього ж Закону, згідно з яким місцеве самоврядування визначається як гарантоване державою право та реальна здатність територіальної громади самостійно або під відповідальність органів та посадових осіб місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення. При цьому, як вірно на нашу думку, зазначає Г.В.Чапала, посилаючись на Р.Граверта, "надання місцевим владам фінансових повноважень виправдане лише за умов, що вони гарантують рішення своїх завдань на основі самоврядування". [2]

Про інвестиційну компетенцію місцевих бюджетів можна говорити в контексті наступних основних положень виключної компетенції сільських, селищних, міських рад: затвердження програм соціально-економічного розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць, місцевих містобудівних програм, генеральних планів забудови відповідних населених пунктів, іншої містобудівної документації; прийняття рішень щодо випуску місцевих позик, отримання позик з інших місцевих бюджетів та джерел, а також щодо передачі коштів з відповідного місцевого бюджету; вирішення питань про створення підприємствами комунальної власності спільних підприємств, у тому числі з іноземними інвестиціями.

Перші дві позиції передбачають присутність бюджетного ресурсу шляхом як безпосереднього (повного або часткового) фінансування інвестиційних проектів, так і через опосередковану участь. Остання ж стосується виключно опосередкованої форми участі бюджетного ресурсу у фінансуванні інвестиційних проектів – шляхом формування статутного фонду підприємств. Адже безпосередніми потенційними інвесторами у даному випадку виступатимуть саме такі підприємства.

Певною мірою про опосередковану форму участі місцевого бюджету в інвестиційному процесі в межах підпорядкованої території можна говорити в контексті таких положень виключної компетенції сільських, селищних, міських рад, як, зокрема: встановлення місцевих податків і зборів та розмірів їх ставок у межах, визначених законом; прийняття рішень щодо надання відповідно до чинного законодавства пільг по місцевих податках і зборах; встановлення для підприємств, установ та організацій, що належать до комунальної власності відповідних територіальних громад, розміру частки прибутку, яка підлягає зарахуванню до місцевого бюджету; затвердження відповідно до закону ставок земельного податку, розмірів плати за користування природними ресурсами, що є у власності відповідних територіальних громад; прийняття рішень, пов'язаних із створенням спеціальних вільних та інших зон.

Зазначені повноваження органів місцевого самоврядування стосуються виключно фіскальних механізмів впливу на господарюючих суб'єктів, за допомогою яких здійснюється стимулювання інвестиційної активності останніх. Інвестиційна складова бюджетної участі у цьому процесі проявляється у зменшенні податкових надходжень до бюджету. В структурі форм участі місцевих бюджетів в інвестиційному процесі зазначена форма видається досить перспективною. Адже у такий спосіб створюється реальна можливість суттєвої економії бюджетних коштів при реалізації доволі масштабних інвестиційних проектів, спрямованих на підвищення рівня інфраструктурного облаштування території. Застосування фіскальних механізмів слід розглядати в контексті вирішення проблеми стимулювання участі суб'єктів бізнесу в реалізації програм соціально-економічного розвитку території. Величина прямих поточних (ситуативних) втрат місцевих бюджетів від недоотриманих податків, зборів (обов'язкових платежів) у такому разі виявиться набагато меншою за отриманий соціально-економічний ефект від реалізації відповідних інвестиційних проектів. Більш того, за умови реалізації прибуткових проектів, наслідком чого має стати розширення податкової бази, місцеві бюджети можуть розраховувати на суттєве збільшення власних доходів. в тому числі в обсязі, що має компенсувати обсяг прямих бюджетних втрат від надання податкових пільг.

Повний спектр параметрів інвестиційної компетенції місцевих бюджетів дозволяють визначити сформульовані Законом України "Про місцеве самоврядування в Україні" повноваження органів місцевого самоврядування різних рівнів. Такі, на нашу думку, видаються недостатньо структурованими, частково дублюють один одного тощо. Проте вони дають можливість окреслити параметри інвестиційних завдань, а відтак й інвестиційної компетенції місцевих бюджетів, що, власне, дає підстави опрацьовувати концептуальні напрями розробки нових, трансформації чинних механізмів зміцнення інвестиційного потенціалу місцевих бюджетів, який слугував би реальною основою здійснення місцевого самоврядування у відповідності до покладених на нього функцій.

Визначена група повноважень органів місцевого самоврядування, виходячи із згадуваного вже концептуального положення Закону України "Про місцеве самоврядування в Україні", згідно з яким кошти бюджету розвитку спрямовуються на реалізацію програм соціально-економічного розвитку відповідної території, пов'язаних із здійсненням інвестиційної та інноваційної діяльності, а також на фінансування субвенцій та інших видатків, пов'язаних з розширеним відтворенням, загалом дозволяє окреслити спектр форм участі ресурсів місцевих бюджетів в реалізації інвестиційної політики в межах підпорядкованої території.

Інвестиційну компетенцію місцевих бюджетів доцільно розглядати в контексті функцій суспільних (передусім в частині державних, а в їх складі – регіональних та муніципальних) фінансів. Хоча в даній сфері існує низка проблем, пов'язана з

неоднозначним трактуванням змісту безпосередньо функцій. Кириленко О.П. та Б.С.Малиняк, зокрема, роль бюджетних видатків розглядають в контексті реалізації стабілізаційної, перерозподільчої та алокаційної функцій суспільних фінансів. [3] Стабілізаційна функція ними, зокрема, зводиться до зменшення амплітуди економічних циклів через зміну доходів і видатків бюджету, роль в якому місцевих бюджетів оцінюється як обмежена внаслідок обмежених можливостей дохідної бази місцевого самоврядування в умовах економічного спаду. Очевидно, що інвестиційна складова місцевих бюджетів в таких умовах зазнає найбільшого дискримінаційного впливу. Перерозподільча функція полягає у зменшенні нерівності доходів членів суспільства за рахунок прогресивного оподаткування та надання трансфертів населенню. Алокаційна функція реалізується у напрямі забезпечення населення товарами та послугами, які не може надати ринкова економіка в потрібному обсязі.

У запропонованій структурі функцій суспільних фінансів досить слабо, як на нашу думку, представлений регіональний та муніципальний рівні, а тим більше їх інвестиційна складова, передусім в частині бюджетного інвестування. Хоча остання цілком могла б бути присутня в перших двох функціях, особливо у другій – перерозподільчій. Адже така, виступаючи в якості однієї з головних функцій бюджету, що розглядається як форма грошових засобів, сформованих внаслідок первинного та вторинного розподілу та використання валового внутрішнього продукту, полягає, в акумулюванні таких засобів в бюджеті з подальшим їх спрямуванням на розвиток виробничої та соціальної інфраструктури, інвестування в капіталомісткі галузі, на структурну перебудову тощо. [4]

Через призму розподільчої та стимулюючої функцій фінансів проблему місцевих фінансів, в тому числі інвестиційної складової місцевих бюджетів, розглядають О.Й.Вівчар, О.Я.Побурко, О.Б.Курило, Т.О.Смірнова. Перша, на їх думку, “знаходить свій прояв у порядку формування доходів і видатків місцевих бюджетів, ... за допомогою яких відбувається складний процес забезпечення їх фінансовими ресурсами, необхідними для виконання покладених на місцеве самоврядування функцій і завдань. Кошти, які акумулюються в місцевих бюджетах ..., розподіляються і використовуються на задоволення різноманітних місцевих потреб”. [5] Такі потреби, безперечно, включають й інвестиційні потреби. Друга ж “полягає у створенні таких умов, за яких органи місцевого самоврядування стають безпосередньо зацікавленими у збільшенні обсягів доходів бюджетів, додатковому залученні надходжень як загальнодержавних, так і місцевих податків і зборів, пошуку альтернативних джерел доходів, ефективному використанні фінансових ресурсів, які надходять у їхнє розпорядження”. [6] При цьому, як на нашу, стимулююча функція розглядається досить однобоко, виключно з позицій стимулювання органів місцевого самоврядування у збільшенні доходної бази місцевих бюджетів. Адже у даному випадку не враховується такий важливий зріз проблеми як орієнтація місцевих фінансів на виконання завдання зміцнення відтворювального потенціалу території через реалізацію інвестиційних проектів, спрямованих на розвиток ділової активності, підвищення рівня інфраструктурної облаштованості як безпосередніх складових елементів життєвого середовища територіальної громади. В частині останнього положення, зокрема, як зазначає О.П.Крайник, посилаючись на висновок Світового банку, “нарощування потужності інфраструктури іде пліч-о-пліч з обсягом виробництва: зростання фондів інфраструктури на 1% супроводжується зростанням на 1% ВВП у всіх країнах”. [7] Зворотній ефект проявляється у збільшенні надходжень до місцевих бюджетів, в тому числі до бюджету розвитку як джерела інвестиційних видатків.

Одночасно виконання місцевими фінансами, зокрема в частині їх бюджетної інвестиційної складової, низки важливих суспільних функцій доцільно, на нашу думку,

розглядати в контексті реалізації функцій загальнодержавного, регіонального та місцевого рівнів. У такому контексті в частині функцій загальнодержавного рівня інтерес представляє блок "державна регіональна політика". Функціями ж регіонального та місцевого рівня, як зазначають О.Й.Вівчар, О.Я.Побурко, О.Б.Курило, Т.О.Смірнова, є виконання державних, регіональних та місцевих програм соціально-економічного розвитку. [8] Зміни, що постійно відбуваються в структурі цих функцій, зумовлені кроками у напрямі централізації чи децентралізації влади та бюджетної системи, відповідним чином позначаються на порядку формування місцевих фінансів та їх складової – місцевих бюджетів, а також на рівні навантаження на останніх в частині реалізації інвестиційної політики. З посиленням курсу на децентралізацію влади та бюджетної системи слід очікувати, що рівень такого навантаження збільшуватиметься. Такий процес, відповідним чином, має супроводжуватись адекватним підкріпленням фінансових можливостей місцевого самоврядування.

В умовах децентралізації влади, посилення бюджетного федералізму, а також зміцнення позицій регіоналістики посилюється роль інвестиційної діяльності місцевих бюджетів в якості інструмента реалізації державної політики сталого збалансованого регіонального розвитку, орієнтованої на підвищення конкурентного статусу регіонів, усунення значних територіальних диспропорцій в рівні соціально-економічного розвитку регіонів, створення передумов забезпечення відтворювальних процесів в основних підсистемах їх життєзабезпечення та життєдіяльності (в контексті взаємозв'язку якості життєвого та бізнесового середовища). Нагальність вирішення проблеми підвищення рівня фінансового забезпечення інвестиційного потенціалу місцевих бюджетах зумовлена, передусім, загальним занепадом місцевого господарства, його інфраструктурної складової, а також завданнями, які стоять перед місцевим самоврядуванням в контексті визначених законодавством його функцій, завдань регіонального розвитку.

Достатньо чіткі пріоритети трансформації бюджетної системи у напрямі підвищення ролі місцевих бюджетів в реалізації регіональної політики окреслені у затвердженій у 2001 р. Концепції державної регіональної політики. [9] Присутність інвестиційного ресурсу проглядається, зокрема, в реалізації наступних основних завдань регіональної політики:

- забезпечення здатності територіальних громад та органів місцевого самоврядування в межах, визначених законодавством, самостійно та відповідально вирішувати питання соціально-економічного розвитку, створення ефективних механізмів забезпечення їх активної участі у формуванні та проведенні державної регіональної політики;
- забезпечення спільного (із залученням коштів державного бюджету) фінансування пріоритетних проектів регіонального розвитку;
- формування такої фінансової спроможності місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, яка б створювала можливості для ефективного розвитку, подолання диспропорцій з урахуванням особливостей регіонів, їх потенціалу щодо адаптації до ринкових умов господарювання;
- поетапне реформування бюджетної системи та міжбюджетних відносин на основі бюджетного унітаризму в поєднанні з елементами бюджетної децентралізації, що, зокрема, передбачає: розроблення та впровадження бюджетних трансфертів, включаючи дотації, субвенції, субсидії, та механізму їх надання для забезпечення виконання функцій, які зараз виконуються центральними та місцевими органами виконавчої влади і можуть бути делеговані органам місцевого самоврядування; посилення заінтересованості місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у розширенні та виконанні доходної частини місцевих бюджетів

шляхом закріплення за ними на довгостроковій основі часток загальнодержавних податків і зборів (обов'язкових платежів) та трансфертів; дальше вдосконалення системи місцевих податків і зборів, підвищення їх ролі у формуванні місцевих бюджетів; стимулювання місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування до об'єднання на договірних засадах фінансових та інших ресурсів для вирішення місцевих, регіональних та міжрегіональних проблем розвитку; впровадження механізмів заохочення заощаджень населення з метою збільшення інвестиційного потенціалу регіонів.

Висновки. Підвищення присутності ресурсу місцевих, передусім самоврядних, бюджетів в реалізації регіональної інвестиційної політики, орієнтованої на вирішення комплексу завдань в межах загальної стратегії регіонального розвитку, слід розцінювати як об'єктивність, зумовлену природою місцевого самоврядування, чиї повноваження, в тому числі й в інвестиційній сфері, чітко визначені законодавством, витікають з реалій територіального розвитку та підтверджуються багаторічним світовим досвідом. Ефект такої присутності, у свою чергу, залежний від фінансової спроможності місцевого самоврядування щодо реалізації своїх повноважень, що, відповідним чином, зумовлює необхідність опрацювання концептуальних напрямів формування дієвих механізмів фінансового забезпечення інвестиційного потенціалу місцевих бюджетів.

Список літератури

1. Сунцова О.О. Місцеві фінанси: Навч. пос. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – С. 63-64.
2. Чапала Г.В. Місцеве самоврядування в системі публічної влади: теоретико-правовий аналіз: Монографія. – Харків: Право, 2006. – С. 146.
3. Кириленко О.П., Малиняк Б.С. Теорія і практика бюджетних інвестицій. Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – С. 8-9.
4. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д.Базилевича. – 2-ге вид., випр. – К.: Знання-Прес, 2003. – С. 404-405.
5. Місцеві фінанси / О.Й.Вівчар, О.Я.Побурко, О.Б.Курило, Т.О.Смірнова. – Львів: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2007. – С. 8.
6. Там же, – С. 9.
7. Крайник О.П. Місцеві бюджети: Навчальний посібник. – Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2007. – С. 72.
8. Місцеві фінанси / О.Й.Вівчар, О.Я.Побурко, О.Б.Курило, Т.О.Смірнова. – Львів: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2007. – С. 10-11.
9. Указ Президента України від 25.05.2001 р. "Про Концепцію державної регіональної політики". – Офіційний вісник України від 15.06.2001 - 2001 р., №22, стор. 20, стаття 983, код акту 18982/2001.

В статье рассмотрены вопросы инвестиционной компетенции местных бюджетов.

The questions to investment competency local budget are researched in article.

УДК 364.48

Г.Т. Костромін, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Соціальний переустрій села: сучасний стан, шляхи розвитку

В статті автор аналізує сучасний стан соціального розвитку села, рівень забезпечення сільського населення об'єктами соціальної інфраструктури, динаміку їх розвитку. Центральне місце в дослідженні займає розкриття необхідності переустрою життя сільського населення, покращення їх соціально-побутових і культурних умов. Вносяться обґрунтовані пропозиції щодо вирішення цих питань.
соціальна нфраструктура, зайнятість сільського населення, мотиваційні чинники працевлаштування, малий бізнес, соціальний розвиток села

Розвиток соціальної сфери села є важливою умовою сталого економічного розвитку агропромислового комплексу України. Все більшого значення набуває реалізація на практиці тих організаційно-економічних і соціальних заходів мотиваційного механізму, які пов'язані із соціальним перетворенням на селі. Аграрна політика має перспективу й загальне визнання, а також підтримку лише тоді, коли вона стосується глибокої суті соціально-економічних інтересів не тільки селянства в цілому, а й кожного селянина зокрема.

Нажаль, трансформації у вітчизняному агропромисловому виробництві, які затягнулися на десятиріччя, супроводжуються не лише певними позитивними зрушеннями, а й значними деструктивними процесами у виробничій і соціальній сфері українського села. Актуальність цього напряму зумовлена ще тим, що на сьогодні, з поглибленням кризових явищ загальноекономічного характеру, на селі, загострюється демографічна криза, зростає безробіття селян, знижуються реальні доходи сільського населення, більшість з них опинилася за межею бідності. Оплата праці в сільському господарстві набагато менша, ніж в інших галузях економіки, деградує соціальна інфраструктура села. В свою чергу соціальний прогрес на селі можливий лише за умови економічного прогресу, оскільки це абсолютно взаємозалежні речі, що мають перспективу лише в цілісності, при одночасному економічному і соціальному розвитку.

Наведені та інші чинники спонукають до пошуків шляхів збереження діючих об'єктів соціальної інфраструктури і більш ефективних моделей їх функціонування, а також джерел фінансування в умовах реформування аграрного сектора економіки України. На підставі вищевикладеного, можна зробити висновок, що забезпечення функціонування та розвитку соціальної сфери села є одним з головних напрямів реформування аграрного сектора країни і розбудови соціально орієнтованої ринкової економіки.

Соціальна інфраструктура села визначає матеріальну основу задоволення життєвих потреб населення, що є необхідною умовою всебічного розвитку людини як особистості для здійснення її активної трудової діяльності. Тому, соціальний розвиток села – один з найважливіших напрямів аграрної політики країни, який спрямований на досягнення високої продуктивності сільськогосподарського виробництва та підвищення на цій основі життєвого рівня сільського населення.

Відомі вчені економісти-аграрники О.Г.Булавка, І.Ф.Гнібіденко, Г.І.Купалова, М.К.Орлатий, Б.Й.Пасхавер, І.В.Прокопа, П.Т.Саблук, К.І.Якуба та інші в поняття соціальна інфраструктура села вкладають, що це «сукупність організацій і підприємств,

© Г.Т. Костромін. 2008

які забезпечують сприятливі умови життєдіяльності людей на виробництві та в побуті. Галузі соціальної інфраструктури не виробляють продукції, але вони створюють умови для її виробництва. Соціальна інфраструктура має множинність інтегрованих галузей і підгалузей». Сюди в основному входять: житло, установи охорони здоров'я, праці, навколишнього середовища, освіти, культури, житлово-комунального господарства, побутового обслуговування, торгівлі, громадського харчування, транспорту, зв'язку, інформаційної служби, дитячих установ, спортивних та культових організацій тощо.

Таким чином, зміст соціальної сфери села необхідно розглядати як сукупність умов життєдіяльності сільського населення. Вона повинна включати соціально-екологічні умови відтворення населення, соціально-економічні умови трудової діяльності, культурно-побутові умови життя й інституційні умови суспільного життя, що визначатиме комплексний підхід до добробуту сільського населення шляхом створення належних умов для проживання та продуктивної трудової діяльності.

Сучасний стан і шляхи розвитку соціальної інфраструктури села в статті розглядаються під кутом зору приближення умов життя сільського населення до міських, більш активної роботи по залученню молоді до роботи у сільськогосподарських підприємствах, підвищуючи роль малого та середнього бізнесу у вирішенні даної проблеми, фінансового забезпечення соціальної інфраструктури села.

Тому, метою статті є аналіз сучасного стану соціального розвитку села та виробка шляхів вирішення даної проблеми.

Сучасний стан, загальна структура об'єктів соціальної інфраструктури села та їх зміни в динаміці в цілому по Україні показані в табл. 1.

Таблиця 1 – Наявність об'єктів соціальної інфраструктури за роками, тис.од.

					2005 у % до		
	1990	1995	2000	2005	1990	1995	2000
1	2	3	4	5	6	7	8
Житловий фонд: кількість житлових будинків, млн. од.	6,3	6,3	6,2	6,1	96,8	96,8	98,4
загальна площа, млн. $м^2$	348	362	372	376	105,8	103,9	101,1
У середньому на одного сільського жителя припадає площі, $м^2$	20,6	21,9	23,5	24,6	119,4	112,3	104,5
Дошкільні дитячі заклади	12,6	10,9	8,9	8,4	66,7	77,1	94,4
У них місць, тис.	615	551	285	283	46,0	51,4	99,3
Загальноосвітні школи	15,1	15,2	14,9	14,3	97,7	94,1	96,0
Сільські професійно-технічні училища, од.	259	331	155	241	93,0	72,8	155,5
Вищі навчальні заклади рівня акредитації: I-II	101	121	112	113	111,9	93,4	100,9
III-IУ	18	20	20	22	122,2	110,0	110,0
Клубні заклади	21,0	19,8	17,7	16,8	80,0	84,5	94,9
Бібліотеки	18,7	18,0	15,7	15,1	80,8	83,9	96,2
Кіноустановки	22,2	13,6	5,9	2,5	11,3	18,4	42,4
Культові установи, тис. од.	5,9	8,8	11,6	-	-	-	-
Дільничні лікарні	1,5	1,4	0,9	0,7	46,7	50,0	77,8

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Амбулаторно-поліклінічні заклади	1,6	1,8	2,4	3,1	У 1,9 рази	У 1,7 раза	У 1,3 раза
Фельдшерсько-акушерські пункти	16,4	16,4	16,1	15,5	94,5	94,5	96,3
Пологові будинки	0,5	-	-	-	-	-	-
Аптеки, тис.од.	-	3,0	3,2	1,6	-	53,3	50,0
Станції швидкої медичної допомоги, од.	-	231	203	181	-	78,4	89,2
Стадіони	517	309	291	293	56,7	94,8	100,7
Спортивні зали	-	7764	7680	7772	-	100,7	101,2
Плавальні басейни, од.	-	50	33	40	-	80,0	121,2
Стрілецькі тіри, тис.од.	-	4,2	3,6	2,9	-	69,0	80,6
Спортивні майданчики і поля	23,3	10,8	19,2	21,3	91,4	У 2 рази	110,9
Дитячі оздоровчі табори, од.	123	98	-	-	-	-	-
Магазини	60,5	48,2	33,5	19	31,4	39,4	56,7
Заклади громадського харчування	18,3	10,9	10,3	8,1	44,3	74,3	78,6
Будинки побуту	1,5	0,2	0,1	0,5	33,3	В 2,5 раза	У 5 разів
Лазні, тис.од.	-	5,4	2,2	0,4	-	У 7,4 раза	У 1,8 раза
Телефонні станції	9,9	10,4	10,8	11,0	111,1	103,9	101,9
Відділення зв’язку, тис.од.	-	11,9	11,7	11,6	-	97,5	99,2

Аналіз даних таблиці свідчить про загальне погіршення майже всіх параметрів функціонування об’єктів соціальної сфери. Особливе занепокоєння викликає зменшення дошкільних дитячих закладів (від 12,6 тис.од. у 1990 році до 8,9 тис.од у 2005 році) при одночасному скороченні в них місць майже вдвічі (до 46 % від 1990 р.), клубних закладів – від 21 тис.од. до 16,8 тис.од., бібліотек – від 18,7 тис.од. до 15,1 тис.од, кіноустановок – від 22,2 тис. до 2,5 тис.од., стадіонів – від 517 до 293 од. Аналогічними показниками характеризується функціонування інших об’єктів соціальної інфраструктури. Виняток становлять вищі навчальні заклади, амбулаторно-поліклінічні заклади, відділення зв’язку та культові споруди, кількість яких в останні роки зростає.

Наведений комплекс основних чинників сільської соціальної інфраструктури умовно можна поділити на три напрями: житло та житлові умови; умови життя населення і безпосередньо соціальну сферу села. Критерієм віднесення цих категорій до певного виду соціальної інфраструктури виступає спрямованість результатів їх функціонування на забезпечення фізичних чи духовних потреб людини, тобто усе пов'язується з відтворенням робочої сили та створенням нормальних умов життя і праці сільського населення. Кожна з наведених груп має автономну, суспільну і господарську систему.

Історично склалося, що першою нагальною потребою й життєвою необхідністю людства, після їжі, є житло. Житловий фонд сільських населених пунктів на кінець 2005 р. налічував 6,1 млн. житлових будинків, або 6,5 млн. квартир загальною площею 376 млн.м^2. На кожного сільського мешканця припадало в середньому 24,6 м^2 загальної площі. Порівняно з 1990 р. середній розмір площі на одного жителя збільшився на 4 м^2, а з 1995 р. – на 2,7 м^2 завдяки деякому збільшенню загального розміру житлового фонду. Проте, таке збільшення в основному відбулося за рахунок зменшення чисельності сільського населення (депопуляційні процеси та від'ємний міграційний рух).

Поряд з цим слід звернути увагу на строки побудови житлового фонду сільських поселень. До 1943 р. на селі збудовано 16 % житлового фонду, з 1944 по 1970 р. – 51,7, з 1971 по 1990 р. – 27,1, за останні 14 років – лише 5,2%. Найбільше будов за останнє десятиріччя було зведено в сільських населених пунктах Закарпатської, Київської, Івано-Франківської, Рівненської, Вінницької областей; найменше – в Луганській, Кіровоградській, Запорізькій, Чернігівській, Тернопільській областях. На нашу думку, таке явище пов'язане з рівнем заробітної плати в регіонах для проведення житлового будівництва, оскільки вона в регіонах недостатня, а з процесами зовнішньої міграції сільського населення в західних областях України з найвищим рівнем новобудов спостерігається від'ємне сальдо міждержавної міграції населення. Тобто, члени сімей заробляють гроші за кордоном і, як правило, вкладають їх в житлове будівництво в Київській області, природно, найбільше новобудов здійснюється найближчих до столиці районах.

Щодо якості житлового фонду, то дві третини сільських будівель побудована з природних недовговічних матеріалів (дерево, саман тощо). Низький рівень забезпечення житла інженерним обладнанням (табл. 2).

Таблиця 2 – Рівень забезпечення житла інженерним обладнанням

Регіон	У % від загальної кількості населених пунктів					
	центральним опаленням	водопостачанням	каналізацією	природним газом	скрапленим газом	телефоном
1	2	3	4	5	6	7
Україна	58,8	55,3	62,8	64,1	14,1	20,2
Автономна Республіка Крим	53,7	13,0	35,4	80,0	8,9	17,5
Вінницька	72,4	64,1	68,7	72,6	3,5	13,5
Волинська	43,0	42,2	51,1	67,6	8,3	7,8
Дніпропетровська	62,1	55,2	64,2	49,6	24,6	29,4
Донецька	77,6	52,1	62,8	78,4	36,1	36,7
Житомирська	76,6	85,8	87,2	77,2	6,8	18,0
Закарпатська	32,8	12,1	13,0	54,2	27,3	18,0
Запорізька	52,8	35,7	51,1	84,4	4,4	13,3

Продовження табл. 2

1	2	3	4	5	6	7
Івано-Франківська	62,0	57,1	60,6	40,6	35,9	9,6
Київська	28,4	46,9	54,6	30,7	14,6	13,9
Кіровоградська	44,0	67,2	72,5	85,2	3,3	36,3
Луганська	79,5	48,3	58,3	62,6	34,1	45,4
Львівська	62,1	64,1	71,2	46,9	46,1	15,8
Миколаївська	66,8	55,7	62,9	74,8	4,6	29,1
Одеська	87,6	53,9	68,0	85,8	5,3	30,2
Полтавська	40,6	52,8	54,8	37,9	13,6	21,8
Рівненська	61,9	53,1	59,7	61,9	9,7	13,0
Сумська	51,4	68,3	71,7	73,2	4,8	32,5
Тернопільська	66,9	55,0	66,9	38,5	20,5	5,1
Харківська	54,4	62,2	64,0	61,7	12,6	24,1
Херсонська	71,0	11,1	34,4	85,5	1,5	27,6
Хмельницька	54,9	68,0	78,6	65,8	6,7	12,3
Черкаська	21,2	32,8	36,0	64,1	2,2	11,0
Чернівецька	80,2	59,3	73,9	71,6	3,0	8,5
Чернігівська	66,5	76,6	79,9	77,6	4,3	11,8

Недостатній рівень забезпечення сільського населення й об’єктами побутового та культурного призначення. Так, в цілому по Україні, у відповідності до норм, необхідно додатково відкрити 3600 дитячих дошкільних закладів , 1072 школи, 1322 лікарняних заклади, 2832 торгівельних заклади, 1880 їдалень і кафе, 1500 відділень зв’язку. Аналогічне положення і в Кіровоградській області, де цих об’єктів не вистачає відповідно 47; 12; 26; 39; 38; 21 об’єктів. Мають місце дуже серйозні проблеми і в забезпеченні населення сіл і селищ питною водою, шляхами з твердим покриттям і іншими послугами і об’єктами. Рівень забезпеченням клубами в цілому по Україні складає 55%, бібліотеками – 52,6%, фельдшерсько-акушерськими закладами – 53%.

У порівнянні з промисловістю, в сільському господарстві значно нижчий рівень оплати праці. В порівнянні з промисловістю він вдвічі нижчий (табл. 3.).

Таблиця 3 – Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників за видами економічної діяльності, грн.

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Всього	73	230	311	376	462	590	806	1041
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	37	114	154	183	219	311	437	581
Промисловість	89	302	406	485	591	743	967	1212

За всіма вищеперерахованими причинами здійснюється процес скорочення сільського населення (табл. 4)

Таблиця 4 – Щорічне скорочення та чисельність сільського населення

	1991	1996	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Наявне населення, млн.	51,9	51,3	48,9	48,5	48,0	47,6	47,3	46,9	46,6
- міське	35,1	34,8	32,9	32,6	32,3	32,1	32,0	31,9	31,8
- сільське	16,8	16,5	16,0	15,9	15,7	15,5	15,3	15,0	14,8
відсотків до всього населення									
- міське	67,5	67,8	67,3	67,2	67,3	67,4	67,7	68,0	68,1
- сільське	32,5	32,2	32,7	32,8	32,7	32,6	32,3	32,0	31,9

Проблему поглиблює і висока смертність населення у порівнянні з народжуваністю (табл.5).

Таблиця 5 – Загальні коефіцієнти народжуваності, смертності та природного приросту населення у 2006 році

	Кількість народжених			Кількість померлих			Природний приріст населення		
	всього	У міських поселеннях	У сільській місцевості	всього	У міських поселеннях	У сільській місцевості	всього	У міських поселеннях	У сільській місцевості
Україна	9,8	9,6	10,3	16,2	14,5	19,8	-6,4	-4,9	-9,5
Кіровоградська область	9,2	9,2	9,2	18,0	16,0	21,2	-8,8	-6,8	-12,0

Не дивлячись на те, що кількість сільського населення постійно зменшується, збільшується кількість пенсіонерів, рівень зайнятості сільського населення в працездатному віці низький і складає лише 67 %, а у молоді у віці до 24 років ще нижча – 41,5 %.

Таблиця 6 – Рівень зайнятості сільського населення за статтею, віковими групами та місцем проживання, % до загальної чисельності населення відповідної вікової групи

Вікові групи	Сільське населення	
	2005	2006
Усього	60,5	60,5
15-24	40,4	41,5
25-29	72,4	73,1
30-39	77,4	77,9
40-49	79,1	78,6
50-59	65,1	64,4
60-70	35,9	35,7
Працездатного віку	67,1	67,0

Безумовно, для сучасної молоді, особливо на етапі вибору спеціальності, вкрай важливим є показник престижності роботи. Щодо показника престижності сільськогосподарської праці, то дана оцінка показова, адже відображає загальносуспільну думку, яка негативно її оцінює. Зазначимо, що навіть ті молоді люди, які обрали свій фах, пов'язаний з аграрним виробництвом, не вважають її престижною (табл. 7).

Таблиця 7 – Оцінка престижності праці в сільському господарстві, %

Варіант відповіді	Категорії респондентів			Середній показник
	Випускники сільських шкіл	Студенти молодших курсів	Студенти старших курсів	
1	2	3	4	5
Цілком престижне місце праці	9,7	1,4	9,9	7,4
Працювати в селі настільки ж престижно, як і інших сферах	9,1	6,4	15,7	10,7
Колись було престижним, в на сьогодні – ні	23,4	20,7	28,9	26,5
Це може бути престижно, але за певних умов	40,3	62,0	38,0	44,6
Працювати в сільськогосподарському підприємстві абсолютно не престижно	17,5	9,4	7,4	10,7
Усього	100	100	100	100

Отже, позитивно оцінює рівень престижності сільськогосподарської праці лише 18,1 % респондентів. Найбільша частина респондентів (майже 50%) вказує на те, що при забезпеченні певних умов сільське господарство може стати за рівнем престижності на рівні з іншими галузями виробництва. Позитивним, на нашу думку, є те, що лише 10,7 % опитаних вважають працю на селі абсолютно не престижною. Тобто, можна стверджувати, що це ті студенти, які є цілком випадковими у навчальних аграрних закладах, а це, вважаємо, незначний відсоток.

Важливим резервом у підвищенні зайнятості населення, і, перш за все, молоді, є створення і функціонування малих підприємств у всіх галузях економіки, в тому числі і в сільському господарстві. Як показує аналіз, тут є значні можливості.

Досвід функціонування економіки розвинутих країн доводить, що малий і середній бізнес – основа їхнього господарювання і забезпечує значну частину надходжень до бюджету. За останні роки спостерігається значне зростання малого бізнесу в Центральній та Східній Європі (Польщі, Чехії, Угорщині). Так, на 1000 осіб населення Франції налічується 35 малих та середніх підприємств, Німеччині – 37, Великобританії – 46. По Україні цей показник дорівнює в 2006 році – 6,6 одиниць (табл. 8)

Таблиця 8 – Рівень розвитку малого підприємства

Показник	США	Японія	Велика Британія	Італія	Німеччина	Франція	Україна
Кількість МП, тис	19300	6450	2630	3920	2290	1980	307
Кількість МП на 1 тис осіб населення	74,2	49,6	46,0	68	37	35	6,6
Частка МП у кількості зайнятих, %	54,0	78	49	73	46	54	8
Частка МП у ВВП, %	50-55	53-55	50-53	57-60	50-54	55-62	10

Розвиток малого підприємництва в Україні має велике значення для вирішення проблеми занятості населення, в т.ч. і сільській місцевості, скорочення рівня безробіття. Воно здатне створювати нові робочі місця, задіяти надлишкову робочу силу.

В Кіровоградській області недостатній рівень розвитку малого та середнього бізнесу і в сфері комунального і побутового обслуговування, що суттєво впливає на забезпечення ними населення, особливо в сільській місцевості. По даним статистики з 1019 сільських населених пунктів (СНП) водопровід мають лише 271 або 26 %, газ – 125 (12 %). З 214 тис. квартир (домів) водопровід мають 19 тис. квартир (9%), каналізацію 12 тис. квартир (5,7 %), центральне опалення 41 тис. квартир (19,4%). Рівень газифікації квартир природним газом всього 10 %, телефонізовані – 12 %.

Недостатня кількість малих підприємств, які здійснюють побутові послуги. Так, в сфері розваг, культури та спорту від загальної кількості малих підприємств по області їх всього 6 %. Малих підприємств, які здійснюють індивідуальні послуги – всього 7,5 % від загальної кількості.

Тому, для розвитку малого підприємництва на селі, вирішення проблеми зайнятості сільського населення, і, перш за все молоді, необхідна більш активна державна підтримка цього сектору економіки, і, перш за все, у пільговому фінансуванні, оподаткуванні та інших напрямках.

Таким чином, вирішення проблеми соціального переустрою села у відповідності із затвердженою цільовою програмою потребує більш активних дій всіх органів управління по створенню престижного життя на селі, поступово доводячи її до рівня життя міського населення, вирішення всіх життєво важливих проблем жителів українського села.

Список літератури

1. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року. Затверджена Постановою Кабінету Міністрів України 19.09.2007 р.
2. Соціальний і трудовий потенціал українського села: стан, проблеми, шляхи вирішення. Міністерство агро політики України. – К.: 2007.
3. Закон України “Про державну підтримку малого підприємництва” від 19 жовтня 2000 року № 2063-III.
4. Костромін Г.Т. Розвиток малого та середнього бізнесу – стратегічний напрямок економічного зростання України. Колективна монографія АЕН України. Майбутнє України: стратегія поступу – К.-Донецьк.: – 2008.

5. Микитюк О.І. Фінансове забезпечення розвитку малих підприємств / “Фінанси України”. – 1999. - № 6. – С.55.
6. Стеблій Г.Я., Савенко І.Л. Розвиток малого і середнього бізнесу: проблеми і шляхи вирішення / Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Проблеми формування і реалізації політики сприяння розвитку підприємництва в Україні. – Збірник наукових праць НАН України, Інститут регіональних досліджень. – Львів: – 2002. – Випуск 1 (XXXII). – С.28
7. Липчук В.В., Линдюк А.О. Мотиваційні чинники працевлаштування молоді у сільськогосподарських підприємствах. – Економіка АПК, - 2008. - №7. – С.131.
8. Статистичний щорічник України за 2006 рік.
9. Статистичний щорічник Кіровоградської області за 2006 рік.

УДК 330.322

С.А. Фрунза, ас.
Кіровоградський національний технічний університет

Удосконалення інформаційного забезпечення інноваційно-інвестиційної підтримки об'єктів агропромислової сфери

В статті розглянуто питання щодо удосконалення інформаційного забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності об'єктів аграрної сфери на основі застосування сучасних інформаційних технологій для аналізу поточної ситуації, прийняття рішень на поточну та подальшу перспективу.
інформаційне забезпечення, інноваційно-інвестиційна діяльність, аграрна сфера, інформаційні технології

Вступ. Концентрація фінансових та інтелектуальних ресурсів на реалізації пріоритетних напрямів інвестування бачиться у запровадженні індикативного планування фінансового забезпечення об'єктів інвестування на основі передбачення майбутнього та з огляду на регуляцію, яка стосується економіки в цілому та її складових в аграрній сфері. У контексті науково-технологічних позицій йдеться про необхідність гармонізувати систему формування, зберігання, обробки, передавання, розповсюдження, використання статистичної інформації, узагальнити досвід функціонування інформаційно-технологічних парків, опрацювати довгострокову програму розвитку їхньої діяльності, створити ефективну інформаційну інфраструктуру, розробити механізми стимулювання інформаційного забезпечення діяльності вітчизняних та іноземних інвесторів.

Постановка завдання. Вагомий внесок у розробку теоретико-методологічних аспектів проблеми інформаційного забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності АПК зробили вчені, такі як: М.Бриль, О. Бутенко, Євнух О. Т., Казанцеві А.К., Миндели Л.Є., Яковенко С.І. та ін. Водночас, теоретико-методологічна сутність та організаційно-економічний механізм розвитку інформаційного механізму інвестиційної діяльності у сфері агропромислового виробництва залишаються недостатньо висвітленими. Тому метою написання статті є обґрунтування інвестиційно-інноваційної діяльності АПК та удосконаленні інформаційного забезпечення розвитку інвестиційної підтримки об'єктів агропромислової сфери.

Результати. В аграрному секторі, як і в інших секторах національної економіки, розвиток інвестиційно-інноваційних складових економічної діяльності визначається значною мірою тим, наскільки ефективно організовано їх інформаційне забезпечення. Положення про те, що "інформація – не лише один із найважливіших економічних ресурсів, але й кінцевий продукт всієї економіки" [1] зайвий раз посилює вагомість такого твердження. Конкурентоспроможність окремих компаній, галузей, зрештою, національної економіки в цілому, їх привабливість для вітчизняних та іноземних інвесторів багато в чому залежать від рівня розвитку інформаційної інфраструктури: за сучасних умов у виграшному стані виявляється той, хто володіє доступом до інформаційних баз (комп'ютерними комунікаціями), вміє швидше (оперативніше) отримати якісну (точну, об'єктивну, максимально повну) інформацію щодо певної економічної ситуації, прийняти виважене (оптимальне) рішення щодо власних господарських дій.

Враховуючи розвиток ринку інформаційних технологій, все більші обсяги інформації отримують можливість швидше та з меншими фінансовими витратами розпо-

© С.А. Фрунза. 2008

всюджуватися серед усе більшого кола організацій, підприємств, установ, фізичних осіб. Індустрія розробки програмних засобів забезпечує користувачів вишуканим арсеналом засобів автоматизованої обробки інформації та прийняття рішень на основі аналізу, прогнозування, імітаційного моделювання. Зріє перехід від згаданої вище "індустріальної економіки" до "інформаційної економіки", а через неї до "економіки, побудованій на знаннях" [2], потенційні можливості якої безумовно сприятимуть активізації суттєво "знаннєво орієнтованих" її складових – інвестиційної та інноваційної. Останнє, у свою чергу, сприятиме економічному розвитку, адже, за оцінкою економістів [3], приріст ВВП на 79-80% визначається інноваціями, передумовою яких є інвестування розумової праці людини та спрямування інвестицій на створення умов, які сприяють найбільш ефективному використанню її розумових здібностей та набутих знань.

Національна програма інформатизації України, що розроблена, спроможна забезпечити інформаційну підтримку інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств, але потрібні якісні зміни щодо формування інформаційних ресурсів та організацій доступу до них, перше всього – мотивація зацікавлених структур до становлення ефективної Національної системи науково-технічної інформації та її інтеграції у світовий інформаційний простір. У цьому напрямку діють міждержавні угоди, створено Всеукраїнську асоціацію інформаційних служб, продовжується формування інформаційних ресурсів, функціонують інформаційні мережі. Незалежно від того, які з них використовуються, бізнес-проекти, розроблювані на їх основі, знаходяться під істотним впливом ринкових факторів – фінансових, організаційних та виключно інформаційних.

Пропонована схема інформаційного забезпечення механізму інвестиційної підтримки об'єктів АПК представлена на рис. 1. Вважаємо, що інформація має надходити від реального підприємства (можливо, підприємця), де виникли потреби щодо інвестування, чи реального потенційного інвестора, через системний вхід (механізм інвестиційної підтримки, як підкреслювалося раніше, розглядається як складна організаційна система) до підсистеми інформаційних технологій, де має пройти (залежно від ситуації) послідовність етапів обробки – від попереднього аналізу до оцінки наслідків від дії виявлених закономірностей (тенденцій, регламенту тощо). На кожному з етапів обробки використовуються бази даних (нормативних, оперативно-тактичних, стратегічно перспективних тощо) та банки знань щодо розвитку агропромислової сфери, цільових орієнтирів, діючих механізмів розвитку тощо. Отримані результати обробки інформації повертаються тому ж підприємству (підприємцю) чи інвестору, звідки надходили первинні дані, для прийняття виваженого рішення щодо актуалізації процесу інвестиційної діяльності за адресною ознакою (з даними щодо потенційної іншої сторони): для підприємства – інвестора, для інвестора – підприємства. Одночасно в інформаційних технологіях передбачається створення й підтримка віртуально діючого кіберпростору з об'єктами, що є електронним аналогом реальних об'єктів – віртуальним підприємством, віртуальним інвестором, віртуальними зв'язками між ними. Останнє уявляється особливо необхідним для виявлення шляхів підвищення ефективності від прийняття тих чи інших інвестиційних рішень, адже експерименти, необхідні для виявлення наслідків від прийняття тих чи інших рішень, які б проводилися на реальних об'єктах, неможливі, а імітаційне моделювання віртуальних об'єктів у кібернетичному просторі, що є електронним (віртуальним) аналогом дійсності – річ допустима.

Щодо інформаційного фактору в інформаційних технологіях, то на рівні підприємства АПК слід мати на увазі три аспекти його впливу – як функції забезпечення виробничого процесу, як інтегральної складової кінцевого продукту виробництва, як організаційного інструменту для створення віртуальних форм підприємства.

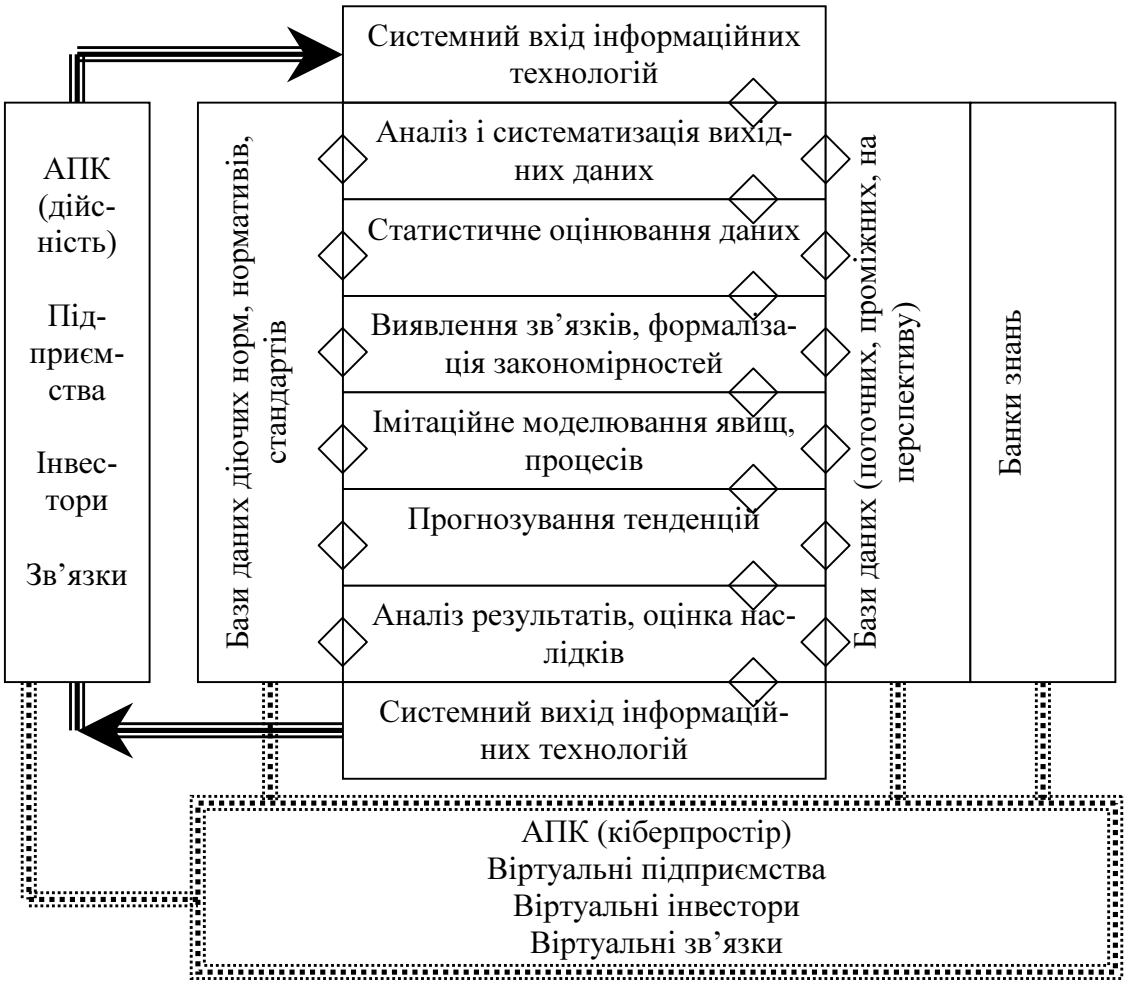


Рисунок 1 – Схема інформаційного забезпечення механізму інвестиційної підтримки об'єктів агропромислової сфери

Проблеми, що виникають у випадку застосування інформаційних технологій, поділяються (умовно) на три узагальнені групи: типові, перехідного періоду, актуальні [4]. Ці проблеми пов'язані переважно зі специфікою автоматизації бізнес-проектів (BPA – business process automation): автоматизація сама по собі призводить лише до прискорення існуючих процесів, але не до багаторазового збільшення ефективності, якої бажано було б домогтися. Збільшення ефективності досягається не стільки за рахунок автоматизованої обробки даних, скільки за рахунок системного аналізу стану справ, імітації впливу прийнятих рішень на зміну стану, прогнозування цих наслідків на ближню й дальню перспективу. Такі задачі стосовно інвестиційно-інноваційної діяльності як інформаційно насичені, мають бути підтримані засобами математичного (зокрема, імітаційного) моделювання, експертного оцінювання ситуацій, прогнозування та прийняття науково обґрунтованих рішень.

Інформаційна підтримка інвестиційної діяльності, відповідаючи вимогам сучасних інформаційних технологій, не позбавлена ризику як для підприємств, так і для економіки країни в цілому. Широке застосування останніх торкатиметься рівня регулювання економічних процесів з боку банків, який закономірно повинен зменшитися, проникнення іноземної валюти на територію країни, яке має розширитися (явище, відоме під назвою "валютна субституція"), реалізації національної економічної політики, можливості якої мають звузитися, переміщення капіталу та виробництва туди, де їхнє функціонування виявлятиметься нижчим, тощо. Цьому сприятиме розповсюдження таких елементів, притаманних інформаційній складовій інформаційних технологій, як

електронні платіжні інструменти (е-банкінг, пластикові картки, електронна готівка), електронні розпорядження, електронні підписи, віртуальні підприємства. Створюються сприятливі умови для мобільності капіталу та розвитку податкової конкуренції без обмежень щодо відстані та кордонів.

Висновки. Не виключено, що використання інформаційних технологій без відповідної умовам національної економіки інформаційної підтримки, потенційно розрахованої на сприяння економічному розвитку, може стати загрозою економічній безпеці, суверенітету, що не можна залишити поза увагою при вирішенні таких важливих завдань як інвестиційна діяльність та інноваційна активність підприємств. Для уникнення небажаних наслідків варто на державному рівні розробити відповідну програму інформаційної підтримки інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств, яка б враховувала потреби фінансової підтримки розвитку, можливості впровадження нововведень, особливості новітніх інформаційних технологій та тенденції поширення кіберпростору.

Розглядаючи інвестиційну діяльність підприємств АПК як об'єктивну необхідність їх економічного розвитку, пропонується застосування сучасних інформаційних технологій для аналізу поточної ситуації, виявлення варіантів впливу на її зміну, прогнозування наслідків впливу, прийняття рішень на ближню та дальню перспективу. Такі технології потребують подальшого дослідження на рівні інформаційної підтримки, від вибору шляхів реалізації якої залежить ефективність інвестиційної діяльності підприємств. Для підвищення ефективності необхідно мотивувати діяльність, спрямовану на розробку програм інформаційної підтримки інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств АПК, які б враховували потреби фінансового розвитку, можливості впровадження нововведень, особливості новітніх інформаційних технологій та тенденції поширення кібернетичного простору агропромислової сфери.

Список літератури

1. Євнух О. Т. Інформаційна епоха й проблеми економіки. Ж. "Актуальні проблеми економіки", №12(42), 2004.
2. Инновационный менеджиент: справ. пособие / Под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. – М.: ЦИСН, 1998. – 568 с.
3. Санто Б. Инновация как средство эффективного развития. – М.: Прогресс, 1996. – 312 с.
4. Яковенко С.І. Реіжиніринг бізнес-процесів шляхом інформатизації управління на підприємствах України. Ж. „Актуальні проблеми економіки", № 9(39), 2004.

В статье рассмотрен вопрос об усовершенствовании информационного обеспеченния инновацинно-инвестиционной деятельности объектов в аграрной сфере на основании применения современных информационных технологий для анализа поточной ситуации, принятия решений на поточную и дальнейшую перспективу.

УДК 658.27:657

О.В. Доценко
Одеський державний економічний університет

Про деякі питання взаємозв'язку основних засобів і капіталу як джерела їх формування – минулий досвід і сучасні рішення

У статті досліджено теоретичні засади ведення обліку процесів формування та використання основних засобів у різні періоди реформування бухгалтерського обліку, обґрунтовано та запропоновано зміни у діючий порядок їх обліку.
бухгалтерський облік основних засобів, власний капітал, власний основний капітал, статутний капітал, амортизаційний фонд, амортизація, знос

Проблема удосконалення обліку основних засобів займає значне місце у вітчизняній науці. Серед багаточисленних наукових робіт з обліку пріоритетними є питання обліку основних засобів відповідно до П(С)БО 7 „Основні засоби", гармонізації його з податковим обліком та поліпшення амортизаційної політики підприємств. Водночас більшість робіт не виходить за межі діючого стандарту та Закону України „Про оподаткування прибутку". Тому в даній проблемі є ще багато невирішеного, помилкового, що потребує подальших досліджень.

Реформування бухгалтерського обліку призвело ще і до того, що фінансування капітальних інвестицій не розглядається взагалі, амортизація перестала бути інвестиційним джерелом витрат на придбання основних засобів, їх капітального ремонту й модернізації, а стала виступати лише в значенні витрат і зносу об'єктів. Тому кошти на оновлення основних засобів використовуються не за цільовим призначенням.

Отже в загальному значенні проблема полягає в тім, щоб обґрунтувати концептуальний підхід і розробити таку модель обліку формування та використання основних засобів, яка була б адекватною змісту та цільовим напрямам цих процесів.

Серед дослідників, які займалися проблемою економічної та фінансової природи амортизації, необхідності створення амортизаційного фонду, його обліку, доцільності контролю використання амортизаційних відрахувань, слід виділити провідних вчених С. Голова, П.Житного, Г. Кірейцева, А. Твердомеда, І.Чалого, М.Чумаченка та М.Проданчука [1, С.29 – 33]. Також слід відмітити В. Рудницького та Р.Бойко, які у своїй статті вказували на необхідність окремого виділення грошових ресурсів, що будуть забезпечувати процес капітального інвестування [2, с. 41]. Методику обліку створення та використання фонду на відтворення необоротних активів запропонувала Т.Остапчук, згідно з якою необхідно введення трьох рахунків 157 „Внески на здійснення капітальних інвестицій", 315 „Поточний рахунок для відтворення необоротних активів " та 426 „Фонд на відтворення необоротних активів". На її думку, це надасть можливість відшкодувати з отриманої на поточний рахунок виручки від продажу готової продукції затрачених при придбанні необоротних активів грошових коштів та створення фонду на заміну зношених активів [3, с. 10].

В зазначених та інших роботах містяться плідні рішення, проте є ще багато невирішеного й помилкового, і це потребує подальших досліджень.

© О.В. Доценко. 2008

Окремою частиною загальної проблеми є сукупність питань, пов'язаних із відображенням процесів формування та використання основних засобів у системі бухгалтерського обліку. Існуючий спрощений механізм фінансування створив ще низку проблем із неузгодженості залишкової вартості основних засобів і статутного капіталу, що є джерелом їх формування.

Мета дослідження полягає таким чином у тому, щоб прослідити зміни, які відбулися в порядку відображення операцій, пов'язаних із формуванням та використанням основних засобів у зв'язку з реформуванням бухгалтерського обліку, визначити переваги та недоліки кожного з них, запропонувати зміни в існуючу методику обліку основних засобів, яка б враховувала зазначені недоліки.

Власний капітал уявляє собою фінансову основу підприємства. Створення власного капіталу підприємства необхідно для формування його необоротних та оборотних активів. Складовими частинами власного капіталу, за словами сучасних економістів, виступають статутний фонд, амортизаційний фонд, резервний фонд, спеціальні фонди, нерозподілений прибуток та інші форми власного капіталу. [4, С.224, 5, С. 313]. Причому якщо у І. Бланка амортизаційний фонд є складовою частиною спеціальних фондів, то у В. Осипова він виступає окремим елементом у складі пасивів (власного капіталу). На нашу думку, правильним є другий варіант, тому що спеціальні фонди утворюються за рахунок прибутку, чого не можна сказати про амортизаційний фонд.

Але слід замітити, що створення та використання амортизаційного фонду на відновлення основних засобів на державних підприємствах існувало до введення П(С)БО. З реформуванням бухгалтерського обліку він почав виконувати роль зносу. Але це, як зазначалось вище, не відповідає його економічній сутності. Тому, на нашу думку, слід повернути амортизаційний фонд до складу власного капіталу.

Сума власного капіталу, яка направлена на придбання необоротних активів характеризується терміном „власний основний капітал", а сума власного капіталу, яка авансується в оборотні активи – „власний оборотний капітал".

В економічній літературі відома формула балансового рівняння, яка має наступний вигляд:[6., с.48]

Власний капітал = Активи – Зобов'язання.

При відсутності зобов'язань представлена формула набуває наступного виразу:

Власний капітал = Активи.

Такий вираз вона найчастіше має в момент створення підприємства, коли підприємство ще не має зовнішньої заборгованості.

Додаючи до цих двох формул вище сказане, суму власного основного капіталу, можна розрахувати наступним чином:

Власний основний капітал = Необоротні Активи – Зобов'язання.

Під зобов'язаннями вище представлені автори розглядають суму довгострокового залученого капіталу [4 , С.225] або заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями [5, с.312], пов'язаних із формуванням елементів необоротних активів.

Якщо довгострокова заборгованість, пов'язана з формуванням елементів необоротних активів відсутня, то ми отримаємо формулу:

Власний основний капітал = Необоротні активи.

І дійсно, в період радянських часів та після реформування бухгалтерського обліку основних засобів для недержавних та державних підприємств на останніх існував наступний порядок відображення операцій, пов'язаних із формуванням та використанням основних засобів [7, С.35-39]:

а) включення до складу основних засобів об'єктів капітального будівництва:

Д 01 „Основні засоби" К 85 „Статутний фонд";

б) безкоштовне отримання основних засобів:

на суму первісної вартості Д 01 „Основні засоби” К 85 „Статутний фонд”;

на суму зносу Д 85 „Статутний фонд” К 02 „Знос основних засобів”;

в) зарахування до складу основних засобів об’єктів, придбаних в інших підприємств:

на вартість придбання з урахуванням витрат на установку та монтаж Д 01 „Основні засоби” К 85 „Статутний фонд”;

на суму зносу Д 01 „Основні засоби” К 85 „Статутний фонд” одночасно Д 85 „Статутний фонд” К 02 „Знос основних засобів”.

г) зарахування до складу основних засобів об’єктів, придбаних у кооперативних та інших суспільних організацій:

на вартість придбання Д 01 ”Основні засоби” К 85 „Статутний фонд”;

на суму зносу Д 01 „Основні засоби” К 02 ”Знос основних засобів”;

д) зарахування до складу основних засобів придбаних нових об’єктів за рахунок спеціальних фондів:

Д 01 „Основні засоби” К 85 „Статутний фонд”;

е) зарахування до складу основних засобів, виявлених під час інвентаризації:

на первісну вартість Д 01 „Основні засоби” К 85 „Статутний капітал”;

на суму зносу Д 85 „Статутний капітал” К 02 „Знос основних засобів”.

Таким чином, незалежно від того за рахунок чого і яким чином отримано об’єкт основних засобів, будь-яке зарахування до складу основних засобів відображалось як у складі активу так і у складі статутного фонду.

З наступного місяця, після введення в експлуатацію, по основним засобам нараховувались як знос так і амортизація. На бухгалтерських рахунках це відображалось наступним чином:

а) нарахування амортизації:

- власних основних засобів Д 20 „Основне виробництво” або інші рахунки витрат К 86 „Амортизаційний фонд”;

- зданих в оренду основних засобів Д 87 „Фонд економічного стимулювання”/ „Фонд розвитку виробництва, науки та техніки” К 86 ”Амортизаційний фонд”;

- службового легкового автотранспорту Д 87 ”Фонд економічного стимулювання ”/ „Фонд соціального розвитку” К 86 „Амортизаційний фонд”;

б) нарахування зносу відбувалось одночасно з нарахуванням амортизації у розмірі амортизаційних відрахувань:

- Д 85 „Статутний фонд” К 02 „Знос основних засобів”.

Як видно, амортизаційний фонд відображав реальну суму коштів, яка існує на підприємстві, для відтворення основних засобів, статутний фонд – реальну вартість капіталу, втіленого в основні засоби, знос – зношеність об’єктів та служив для розрахунку залишкової вартості об’єктів основних засобів.

Але слід зазначити, що особливість амортизаційного фонду виявляється в тому, що він стає джерелом відтворення основних засобів тільки за умови беззбиткової діяльності підприємства, тобто необхідне реальне надходження коштів підприємству в розмірі, не менше визначеної собівартості продукції, частина з яких буде джерелом його створення.

На нашу думку, недоліком обліку основних засобів радянського періоду можна вважати те, що в балансі основні засоби відображались за первісною вартістю, а не за залишковою, що не давало реального уявлення про дійсну вартість майна підприємства, а знос виступав джерелом формування основних засобів.

Але з реформуванням обліку основних засобів, а саме введенням П(С)БО 7 „Основні засоби”, з 2000 року надане балансове рівняння не виконується, відображення

операцій з основними засобами на рахунках бухгалтерського обліку не відповідає їх економічній сутності:

по-перше, формування основних засобів відображається тільки в активі балансу, за винятком внесення в уставний капітал та безкоштовного отримання основних засобів, без відповідних змін у пасиві балансу, а саме у власному основному капіталі. Але не викликає сумнівів, що придбання основних засобів приводить до збільшення власного основного капіталу;

по-друге, із моменту нарахування амортизації (зносу) викривляється реальна вартість власного основного капіталу, яка представлена в першому розділі пасиву.

Цю невідповідність спробуємо проілюструвати на прикладах, які будуть надані в окремих таблицях для більшої наочності. Оскільки нас цікавить тільки рух основного капіталу, то усі інші господарські операції, які необхідно відобразити для збереження балансового рівняння, ми не будемо відображати на рахунках бухгалтерського обліку. Наведені дані є умовними.

Таблиця 1 – Відображення змін у балансі при внесенні об'єкта основних засобів до статутного капіталу

Актив		Пасив	
1) Для створення підприємства засновник уніс у статутний капітал обладнання вартістю 5000 грн. Д 46 К 40 – 5000 грн., Д 10 К 46 – 5000 грн.			
Основні засоби	5000	Статутний капітал	5000
Усього	5000	Усього	5000
2) У наступному місяці починається нарахування зносу (амортизації): Д 91 К 13 – 500 грн. Слід одразу замітити, що балансове рівняння збережеться, тому що амортизація у складі виторгу від реалізації продукції попаде на поточний рахунок			
Основні засоби: Залишкова вартість Первісна вартість Знос Грошові кошти	 4500 5000 500 500	Статутний капітал	5000
Усього	5000	Усього	5000

Слід відмітити, що нараховану амортизацію слід відобразити на забалансовому рахунку: Д 09 „Амортизаційні відрахування" – 500 грн.. [8]. Це нововведення внесено для того, щоб за допомогою цього рахунка відображати та контролювати цільове використання амортизаційних відрахувань. Відображення на забалансовому рахунку найважливішого власного джерела фінансування основних засобів, на нашу думку, не є обґрунтованим.

Таким чином, після проведення цієї операції очевидними стають невідповідність між реальною вартістю об'єкта основних засобів та розміром власного основного капіталу та відсутність амортизаційного фонду у складі власного капіталу як джерела формування основних засобів. Хоча в даному випадку згідно діючого законодавства ми не маємо право змінювати розмір статутного капіталу.

Якщо у підприємства виникають операції по безкоштовному отриманню об'єкта основних засобів, то виникають зміни як в активі так і в пасиві балансу. Відображення таких змін у балансі наведено у таблиці 2.

Таблиця 2 – Відображення змін у балансі при безкоштовному отриманні об’єкта основних засобів

Актив		Пасив	
1) Підприємство отримало безкоштовно устаткування на суму 10000 грн.: Д 10 К 424 – 10000 грн.			
Основні засоби	10000	Інший додатковий капітал	10000
Усього	10000	Усього	10000
2) У наступному місяці починається нарахування зносу (амортизації): Д 91 К 13 – 1000 грн., Д 09 „Амортизаційні відрахування” – 1000 грн. Слід одразу замітити, що балансове рівняння збережеться, тому що амортизація у складі виторгу від реалізації продукція попаде на поточний рахунок . 3) Одночасно необхідно скласти проводку на отримання доходу від безкоштовно отриманого об'єкта у складі інших доходів у розмірі нарахованих амортизаційних відрахувань Д 424 К 746 – 1000 грн.			
Основні засоби: Залишкова вартість Первісна вартість Знос Грошові кошти	 9000 10000 1000 1000	Інший додатковий капітал Прибуток	9000 1000
Усього	10000	Усього	10000

Дійсно, при даному варіанті надходження виникають відповідні зміни як у складі активів так і у складі власного основного капіталу. Але в даному випадку зміни у власному капіталі відбуваються із-за необхідності визнання доходу від цієї операції, а не тому що об’єкт основних засобів починає зношуватись. У пасиві, на відміну від активу, також відсутня інформація про амортизаційний фонд.

При використанні безкоштовно отриманих основних засобів у підприємства дохід виникає двічі: перший раз – це виторг від реалізації, у складі якого є амортизаційні відрахування, другий раз – це дохід від безкоштовно отриманого об'єкта у сумі нарахованої амортизації. Реальні гроші підприємство отримує лише один раз після реалізації продукції. На нашу думку, підприємство щомісяця буде одержувати амортизаційних відрахувань на 25% менше від нарахованих , на цю суму воно повинно буде сплатити податок на прибуток за вимогами бухгалтерського обліку. Ми вважаємо, що амортизаційні відрахування не можуть бути об’єктом оподаткування.

Відповідно до податкового обліку підприємству прийдеться сплатити податок набагато більше, хоча і раз, тому що 25% йому треба буде сплатити від балансової вартості об’єкта, при відсутності витрат у вигляді амортизаційних відрахувань.

На нашу думку, такого роду операції дуже вигідні державі, але вони економічно не припустимі для підприємств при незначних сумах прибутку.

З приводу усього вище сказаного, можна зробити такі висновки:

- відображення операцій, пов’язаних із формуванням та використанням основних засобів (нарахування зносу та амортизації) у сучасних умовах не відповідає економічній сутності цих процесів;

- амортизація перестала виконувати свою економічну функцію – джерела відтворення основних засобів, а виступає лише в якості витрат та зносу.

Тому необхідно, щоб у бухгалтерському обліку при формуванні та використанні основних засобів відбувались відповідні зміни як в активі так і в пасиві – у складі власного капіталу. Це приведе до відображення в балансі реальної вартості розміру

власного основного капіталу (статутного та додаткового капіталу), узгодженості його із залишковою вартістю основних засобів і відмови від використання забалансового рахунка під час відображення нарахованої та використаної амортизації;

- на практичних прикладах доведено про необхідність введення амортизаційного фонду як джерела фінансування основних засобів до складу власного капіталу, що надасть можливість краще контролювати цільове використання амортизаційних сум.

Метою подальших досліджень є розробка методики обліку основних засобів на різних стадіях їх життєвого циклу.

Список літератури

1. Проданчук М.А.Концепція амортизаційної політики та її вплав на формування основних засобів // Економіка АПК. – 2007. - № 3. – С. 29 – 34.
2. Рудницький В.С., Бойко Р.В. Види і методи оцінки капітальних інвестицій у бухгалтерському обліку // Наукові праці Кіровоградського державного технічного університету: Економічні науки. – Кіровоград, 2004. – С. 38 – 46.
3. Остапчук Т.П. Облік і контроль капітальних інвестицій: теорія і практика здійснення: Автореф. дис...к-та екон..наук: 08.06.04. / Терн. ак. н. г. – Т., 2004. – 21 с.
4. Бланк І.А. Управление формированием капитала. – К.: Ника – Центр, Эльга, 2002. – 512 с.
5. Осипов В.І. Економіка підприємства: [Підручник]. – Одеса: Маяк, 2005. – 724 с.
6. Валуєв Б.І. Теорія бухгалтерського обліку: Навч. посіб. – Одеса: Принт Майстер, 2001. – 256 с.
7. Тишков И.Е. Бухгалтерский учет . – Минск: Выш .шк., 1991. – 1991. – 592 с.
8. План счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций. Утвержден приказом Министерства финансов Украины от 30.11.99 г. № 291 // Все о бухгалтерском учете. – 2005. – № 27. – С. 29 – 36.

В статье исследованы теоретические основы ведения учета процессов формирования и использования основных средств в разные периоды реформирования бухгалтерского учета, обоснованы и предложены изменения в действующий порядок их учета.

In article theoretical based of the conducting of accounting of the processes of formation and using of fixed assets during the different periods of reforming of accounting are investigated, changes in the operating order of their accounting are based and offered.

УДК 330.15:631.6

О.В. Медведєва, доц., канд. біол. наук, Т.П. Мірзак, ас.
Кіровоградський національний технічний університет

Еколого-економічне обґрунтування фітомеліоративних заходів для захисту міських територій від підтоплення

В статті здійснено аналіз еколого-економічних наслідків підтоплення міських територій на прикладі м.Кіровограда та запропоновано новий підхід щодо ліквідації та попередження процесів підтоплення.
соціально-економічний розвиток, процеси підтоплення, фітомеліорація, еколого-економічна оцінка

Реалії сьогодення вимагають від кожного міста України при визначенні власної стратегії розвитку враховувати глобальні проблеми людства. Особливого значення набувають екологічні обмеження, які мають чітку диференціацію залежно від природних умов, рівня розвитку, стану суспільної свідомості тощо.

Підвищення рівня підземних вод, яке викликає підтоплення урбанізованих територій, та засоби боротьби з цим явищем поряд із забрудненням навколишнього середовища завдає зміни у стані довкілля населених пунктів. В Україні підтоплення земель розвинене на території понад 500 великих і малих міст і охоплює площу біля 200 тис. га (11% від загальної площі цих населених пунктів). В зоні потенційно підтоплених територій знаходиться більше 150 тис. га забудованих територій [6].

Підтоплення території м.Кіровограда є однією з важливих проблем, які суттєво впливають на соціально-економічний розвиток міста. За даними держуправління екології і природних ресурсів в Кіровоградській області площа підтоплення в м.Кіровограді складає 414,5 га.

Питаннями вивчення причин і еколого-економічних наслідків підтоплення міських селітебних та промислових територій займались багато вчених і фахівців: Шилов И.А., КуриленкоВ.В., Трофимова В.Т., Осипов В.И., Карцев А.А, Захарченко М.А., Ковшун Н.Е., Гус К.В. та ін. Але задачі комплексного вивчення цього багатогранного явища, яким є підвищення РПВ, залишаються в теперішній час не до кінця розв’язаними. Встановлено, що існуючі механізми та засоби боротьби з підтопленням є достатньо трудомісткі та потребують значних капіталовкладень, що ускладнює їх проведення в умовах дефіциту матеріальних ресурсів. Тому виникає необхідність у проведенні загальних заходів контролю та нових, більш ефективних, засобів боротьби з підтопленням.

Метою даної статті є дослідження еколого-економічних наслідків підтоплення міських територій на прикладі м.Кіровограда та розробка нових рішень щодо ліквідації та попередження процесів підтоплення.

Для досягнення поставленої мети було вирішено наступні завдання:

– здійснено аналіз екологічного стану підтоплених територій м. Кіровограда;

– визначено вплив підтоплення на соціально-економічний стан міста;

– науково обґрунтовано заходи щодо поліпшення екологічного стану підтоплених територій менш витратним в економічному плані шляхом.

© О.В. Медведєва, Т.П. Мірзак. 2008

За останні роки на значній території міста Кіровограда внаслідок змін природної рівноваги у водному балансі територій, а також впливу техногенних факторів прогресує процес підйому рівня ґрунтових вод, що веде до підтоплення значних територій міста в житлових і промислових зонах. Підтоплення створює неможливі умови для проживання населення, завдає значних матеріальних збитків народному господарству, виробництву, погіршує стан навколишнього природного середовища. На деяких ділянках внаслідок підйому рівня ґрунтових вод активізувались зсувні явища, збільшується засолення ґрунтів та заболочування територій, збільшуються випадки усідання будівель і споруд. Щорічні економічні збитки від підтоплення тільки міських територій оцінюються в цілому по Україні у 2,2 млрд. гривень. Враховуючи тісний зв'язок підтоплення зі скороченням термінів безпечної експлуатації залізобетонних і металевих конструкцій, підгрунтя залізниць, зменшенням стійкості підземного простору міст унаслідок зростаючої інженерно-геомеханічної деградації порід, комплексні втрати сьогодні можуть бути збільшені у декілька разів. Крім того, важко навіть уявити соціально-моральні збитки, які ми отримуємо від негативного стану будівель, присадибних ділянок і місцевих джерел водопостачання [3, 4, 6, 7].

За період з 2000 року в Україні було затверджено 5 державних цільових програм з метою подолання негативних наслідків підтоплення та шкідливої дії вод: комплексна програма захисту сільських населених пунктів і сільськогосподарських угідь від шкідливої дії вод на період до 2010 року та прогноз до 2020 року, комплексна програма розвитку меліорації земель і поліпшення екологічного стану зрошуваних та осушених угідь у 2001 – 2005 роках та прогнозу до 2010 року, комплексна програма ліквідації наслідків підтоплення територій в містах і селищах України та програма комплексного протипаводкового захисту в басейні р. Тиса у Закарпатській області на 2002-2006 роки та прогноз до 2015 року, Державна програма запобігання і боротьби з підтопленням земель. Але Постановою Уряду від 21 лютого 2007 р. № 255 усунено дублювання завдань і заходів державних цільових програм у сфері боротьби з підтопленням та шкідливою дією вод в Україні. Зокрема, скасовано Державну програму запобігання і боротьби з підтопленням земель, прийняту постановою Уряду від 29 квітня 2004 року № 545.

На сьогоднішній день вимоги законодавства у сфері запобігання підтопленню земель не дотримуються у повній мірі, затверджені програми реалізуються незадовільно, а заходи, що здійснюються, спрямовані, головним чином, на ліквідацію наслідків підтоплення, а не на запобігання чинникам його виникнення. Економічний механізм реалізації програм не забезпечує їх системного та ефективного виконання. Фінансування затверджених програм здійснюється переважно з Державного бюджету України в обсягах, що абсолютно не задовольняють передбачені щорічні витрати.

На території м. Кіровограда широко застосовується зниження рівня ґрунтових вод на перезволожених землях за допомогою інженерних споруд, а також будівництво дренажно-зливових каналів та різноманітних регулювальних споруд. Цей спосіб впливу на стан перезволожених ґрунтів протягом тривалого часу визнавався економічно доцільним та розвивався значними темпами. Однак, в наукових працях останніх років часто трапляються твердження про недоцільність здійснення гідротехнічних меліорацій, їх низьку ефективність та збитковість з огляду на екологічні наслідки втручання в природне середовище. Така неоднозначність висновків обумовлена тим, що деякі методологічні, теоретичні та практичні аспекти охорони навколишнього середовища при обґрунтуванні необхідності ліквідації наслідків підтоплення не були предметом комплексних економічних досліджень [5].

Вирішення проблеми визначення ефективності меліоративних робіт ускладнюється відсутністю широкої екологічної інформації, яка б висвітлювала

показники та критерії стійкості природних систем до антропогенного впливу. Це вимагає розробки нових і вдосконалення існуючих теоретичних та методичних підходів до розв'язання проблеми еколого-економічної оцінки доцільності застосування складних інженерних споруд для ліквідації і попередження підтоплення. Важливість та практична значимість таких досліджень і визначили напрямок даного дослідження.

В цілому, з урахуванням нових природних і техногенних чинників формування регіонального підтоплення земель, можна бачити посилення його негативного впливу на погіршення економічних показників регіону . Таким чином, підтоплення призводить до зниження потенціалу стійкого розвитку міста.

Головними причинами підтоплення в м. Кіровограді є:

- зміна умов утворення поверхневого стоку внаслідок невідповідного вертикального планування, ліквідація рослинності та засипки природних дрен (ярів, водотоків);
- значний розбіг у часі між земляними та будівельними роботами нульового циклу, що веде до накопичення поверхневого стоку в котлованах, траншеях, виїмках ґрунту ;
- витоки та втрати з комунікацій;
- переважаючий розвиток систем водопостачання порівняно із водовідведенням;
- інфільтрація витоків з мереж і споруд комунального водопостачання, промислових і господарсько-побутових стоків, технологічних вод ;
- ефект зменшення випаровування з-під споруд та будівель;
- відсутність або недостатній розвиток та низька ефективність дренажних систем, а також систем зливової каналізації і відведення поверхневого стоку [5].

Техногенне підтоплення отримало широкий розвиток лише останніми роками, вивчення його і розробка заходів щодо запобігання далеко не завершені, вельми обмежена спеціальна література, присвячена цьому питанню. Техногенне підтоплення - наслідок нормальної господарської діяльності людини. В той же час воно найчастіше інтенсифікується там, де є недоліки в проектуванні, будівництві і експлуатації споруд. Тому своєчасний прогноз підтоплення освоюваної території і організація спеціальної системи боротьби з ним, тобто попереджувальних і захисних заходів, є необхідною умовою нормальної господарської діяльності.

Всі інженерні роботи, що проводились в м. Кіровограді для ліквідації наслідків підтоплення тією чи іншою мірою супроводжувались природоохоронними заходами. Але з часом беззаперечним став факт їх недосконалості із-за недостатнього наукового обґрунтування. Практична реалізація цих заходів зводилась до будівництва систем двобічної дії, водооборотних систем і систем з малопохилим дренажем, реконструкції побудованих раніше систем однобічної дії.

Протягом усього періоду проведення інженерних заходів основна увага приділялася економічним перевагам регулювання водно-повітряного режиму ґрунту без належного вивчення та прогнозування змін, що відбуваються в навколишньому природному середовищі. Проте вже сьогодні виявлено прояви негативних екологічних наслідків такого підходу.

Практика свідчить, що розв'язати проблему захисту від підтоплення лише інженерними заходами неможливо. Недостатнє врахування природних факторів, заощадження на запобіжних заходах, які забезпечують стійкість екосистем, призводить до значного збільшення витрат на ліквідацію наслідків шкідливої дії вод [2, 8].

Таким чином, існуючі інженерні споруди, які повинні здійснювати захист території окремих районів міста Кіровограда від підтоплення на сьогоднішній день

знаходяться в незадовільному стані і не можуть в повній мірі виконувати свої функції. Створення нових споруд і підтримка існуючих у робочому стані потребує значних капіталовкладень. Крім того, будь-яке інженерне рішення передбачає порушення рівноваги в природній екосистемі.

Тому ми пропонуємо застосувати для боротьби з підтопленням більш ефективний і в матеріальному плані менш витратний спосіб фітомеліорації - комплексу заходів, спрямованого на покращання умов природного середовища з допомогою культивування або підтримки природних рослинних угруповань. Питання гідрологічного впливу зелених широко відображені в літературі, де такий вплив визнаний повсюдним і безумовним. Ми пропонуємо використовувати з цією метою рослинність (переважно деревну та чагарникову) з підвищеною транспіраційною здатністю, яка зможе ефективно впливати на гідрологічний стан ґрунтів підтоплених територій. Крім цього, рослинність підтоплених ділянок буде ефективним природним біофільтром для затримання і утилізації забруднень, що надходять з прилеглого водозбору. Підтоплені території, після розробки фітомеліоративних заходів, повинні бути включені до складу екологічних коридорів загальної екологічної мережі.

Отже, процеси підтоплення вкрай негативно позначаються як на загальній екологічній ситуації, так і на соціально-економічній складовій сталого розвитку міста. Запропоновані заходи фітомеліорації є менш витратними з економічної точки зору і будуть сприяти не тільки захисту територій від підтоплення, але і врятуванню степового біому з його рослинним і тваринним світом, відновленню гумусу, а в кінцевому результаті — ефективному природозберігаючому господарюванню та будуть фактором стабільного розвитку міста і області.

Список літератури

1. Дубін В.Г. Еколого-географічний підхід щодо забезпечення використання і відтворення лісу в контексті сталого розвитку України // Екологічні проблеми розвитку ресурсного потенціалу АПК України. – К.: Ін-т економіки України НАН України, 1999. – С. 63-73.
2. Ковшун Н.Е. Еколого-економічна ефективність осушувальних меліорацій у Поліському регіоні України (на прикладі Рівненської області).//Автореф. дис. канд. екон. наук., К.: 2000. - 20 с.
3. Ніколаєнко Т.С. Соціо-еколого-економічна ефективність землекористування в Україні: просторовий аспект / За ред. чл.-кор. НАН України Б.М.Данилишина. – К.: РВПС України НАН України, 2007. – 72 с.
4. Новоторов О.С. Економіка землегосподарювання / За ред. чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина. Ніжин: Вид-во “Аспект. Поліграф”, 2007. – 764 с.
5. Паспортизація підтоплених територій м. Кіровограда. /Кн. 1. Пояснювальна записка, Кіровоградське відділення „Дніпродіпроводгосп”. Кіровоград, 2001. – 52 с.
6. Постанова Кабінету Міністрів України від 21.07.2006 №1001 «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року».
7. Продуктивність водоресурсних джерел України: теорія і практика / Під загальною редакцією чл.-кор. НАН України, д.е.н., проф. Б.М. Данилишина. – К.: 2007. – 412 с.
8. Хвесик М.А., Ковшун Н.Е. До питання методології визначення еколого-економічної ефективності осушувальних меліорацій // Економіка України.- 1996.- №4.- С.83-87.

В статье осуществлен анализ эколого-экономических последствий подтопления городских территорий на примере г. Кировограда и предложен новый подход относительно ликвидации и предупреждения процессов подтопления.

In the article the analysis of ekologo-ekonomics consequences of submergence of city territories on an example is carried out Kirovograd and new approach is offered in relation to liquidation and warning of processes of submergence.

УДК 364.048

О.В. Заярнюк, асп.
Кіровоградський національний технічний університет

Соціальні стандарти в контексті стимулювання зайнятості осіб з інвалідністю

Стаття присвячена аналізу ролі соціальних стандартів в контексті стимулювання зайнятості інвалідів. Запропоновані напрямки посилення дієвості регулювання зайнятості інвалідів за допомогою соціальних стандартів.
соціальні стандарти, прожитковий мінімум, мінімальна та середня заробітна плата, особи з інвалідністю

Серед великої кількості питань, які стосуються регулювання державного соціального захисту осіб з інвалідністю, особливе місце належить застосуванню соціальних стандартів, насамперед, розмірів прожиткового мінімуму, мінімальної та середньої заробітної плати.

Темі соціального захисту уразливих верств населення присвячено багато робіт вітчизняних та зарубіжних науковців. Серед інших потрібно виділити зокрема таких відомих вчених, як: С.І. Бандур, Д.П. Богиня, І.К. Бондар, О.А. Бугуцький, І.Ф. Гнибіденко, О.А. Грішнова, С.І. Дорогунцов, Т.А. Заяць, Г.І. Купалова, В.І. Куценко, Е.М. Лібанова, М.В. Семикіна, Л.М. Фільштейн.

Не применшуючи вагомості здобутків вітчизняної науки, потрібно визнати, що деякі проблеми соціальної нерівності, безробіття, соціального захисту уразливих верств населення, особливо осіб з інвалідністю, в сучасних умовах побудови соціально орієнтованої ринкової економіки все ще залишаються нерозв'язаними. Актуальність і недостатня вивченість вказаних проблем, зокрема щодо трудової зайнятості осіб з обмеженими фізичними можливостями, визначили вибір теми даної статті.

Проблеми безробіття, бідності, соціальної незахищеності працівників з переходом до ринкових засад господарювання в нашій державі дуже загострилися. Особливо болючими вони є для найбільш уразливих верств населення, в тому числі осіб з інвалідністю. В цьому зв'язку питання трудової зайнятості для них є дуже актуальними. Один з потужних чинників, який змушує шукати роботу осіб з обмеженими фізичними можливостями є низький розмір пенсії за інвалідністю (рис. 1).

Співставлення середнього розміру місячної пенсії за інвалідністю та прожиткового мінімуму свідчить про постійне „відставання" розміру пенсії від цього встановленого соціального стандарту протягом всього аналізованого періоду, окрім 2005 р. та 2007 р. Водночас, попри позитивну динаміку до скорочення розриву між цими показниками розмір пенсії у 2007 р. лише на 1,04% перевищив прожитковий мінімум, а це означає, що особи з обмеженими фізичними можливостями на свій доход фактично можуть утримувати лише себе на мінімальному рівні, але не мають можливості прогодувати своїх дітей та інших членів сім'ї, які перебувають на їхньому утриманні. В цьому зв'язку важко не погодитись з думкою, якої дотримуються вітчизняні вчені Т. Кір'ян та М. Шаповал про те, що європейська орієнтація України потребує прискореного розвитку економіки та значного підвищення рівня життя населення, що в майбутньому дасть змогу досягти необхідних соціальних стандартів. Зокрема, згадані автори, окрім іншого, вважають за необхідне підвищення

© О.В. Заярнюк. 2008

співвідношення „середньої пенсії до прожиткового мінімуму на особу, яка втратила працездатність, приблизно в 4 рази” [1, с. 3].

Крім того, варто додати, що розмір прожиткового мінімуму в Україні розраховується лише на можливості підтримання існування людини на межі фізичного виживання і не враховує інших об’єктивних потреб, зокрема сімейних витрат, наприклад на оренду житла. Водночас, для осіб з інвалідністю нерідко дуже актуальними є потреби в придбанні дорогих ліків, санаторно-курортних путівок, високовартісних засобів технічної реабілітації тощо. Зауважимо, що від розміру прожиткового мінімуму залежить і розмір соціальних гарантій. Зокрема, розмір соціальної допомоги, що надається відповідно до закону „Про державну допомогу інвалідам з дитинства та дітям-інвалідам”. Тобто, при збільшенні розміру прожиткового мінімуму розмір соціальних гарантій також зросте.

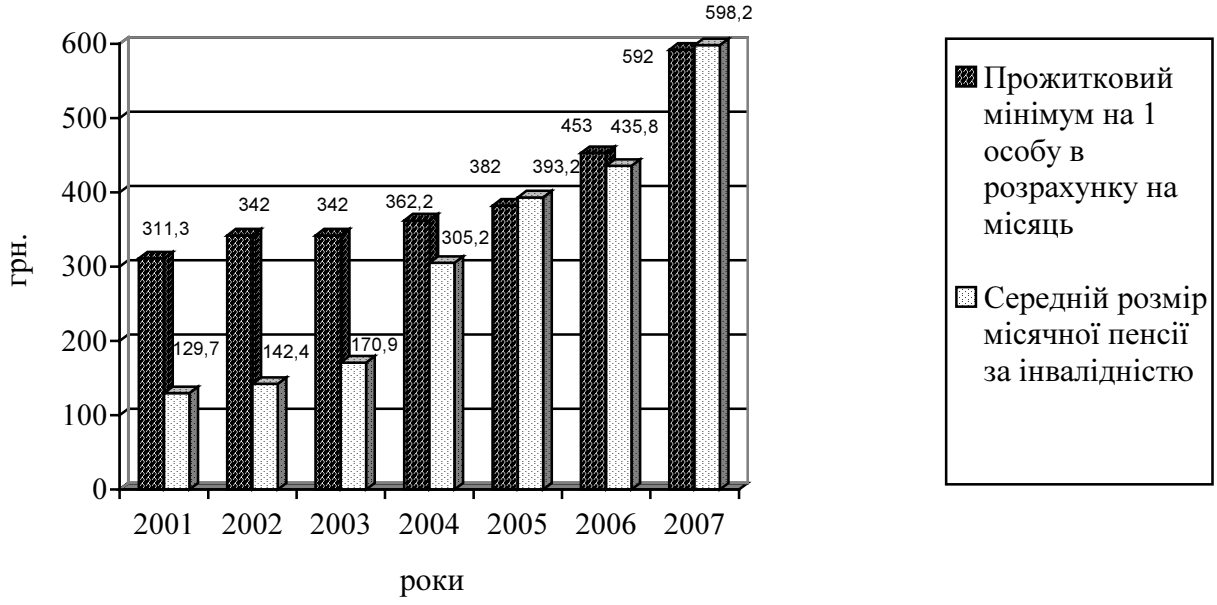


Рисунок 1 - Співставлення середнього розміру місячної пенсії за інвалідністю з розміром прожиткового мінімуму

За статистикою, в Україні поряд із збільшенням в складі населення частки осіб з функціональними обмеженнями спостерігається зростання чисельності працюючих інвалідів (рис. 2). Так, за період 2002-2007 рр. їх кількість зросла на 26,4%. Однак, незважаючи на це, питома вага інвалідів, охоплених трудовою зайнятістю, все ще залишається невисокою. Так, станом на початок 2007 року з 2449,5 тис. інвалідів[1] працювали 354,1 тис. осіб, тобто 14,5%. Особливо складне становище із зайнятістю інвалідів I і II груп, серед яких питома вага працюючих – менше 5%. Серед причин такого становища, найголовнішою, на наш погляд, є обмеженість асигнувань на створення спеціалізованих робочих місць для інвалідів. За оцінками колишнього міністра праці та соціальної політики України М. Папієва „витрати на створення одного робочого місця для інваліда становлять близько 2 тис. доларів, чого вкрай недостатньо” [2, с. 4].

[1] Загальна чисельність інвалідів без урахування дітей - інвалідів віком до 18 років

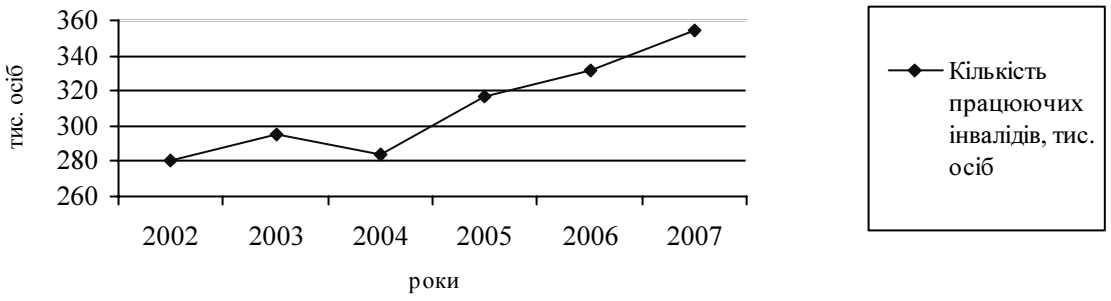


Рисунок 2 - Динаміка кількості працюючих інвалідів в Україні, тис. осіб

За даними Держкомстату України, на 1 січня 2007 р. на підприємствах, в установах та організаціях усіх форм власності і господарювання працювали 354,1 тис. осіб з інвалідністю, з них 242 тис. становили інваліди третьої групи (табл. 1).

Таблиця 1 - Динаміка чисельності працюючих інвалідів-пенсіонерів в Україні за видами економічної діяльності (тис. осіб)

	І та ІІ групи інвалідності						**ІІІ група інвалідності**					
	2001	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**
Всього	93,4	96,8	97,6	99,8	103,9	112,1	186,8	198,6	186,2	217,0	227,8	242,0
в т.ч. сільське, лісове господарство	15,6	14,9	12,8	11,5	10,4	9,4	24,5	24,2	23,1	22,9	22,4	21,4
рибне господарство	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3	0,3	0,3
промисловість	33,0	32,0	31,5	31,6	31,4	33,0	81,0	81,0	82,2	83,7	86,8	89,4
будівництво	4,0	4,0	3,9	4,3	4,8	5,5	9,6	9,2	9,2	9,5	10,2	11,4
оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	6,1	6,6	6,9	7,4	9,3	11,9	7,5	8,4	8,7	9,3	11,1	13,7
готелі та ресторани	0,7	0,7	0,6	0,9	1,0	1,0	1,0	1,1	1,2	1,1	1,4	1,6
транспорт і зв’язок	4,8	5	5,5	4,9	5,7	6,5	14,5	14,6	15,2	15,7	17,0	18,5
в т. ч пошта та зв’язок	2,1	1,5	1,7	1,5	1,9	2,0	4,1	4,1	4,3	4,4	4,9	5,7
фінансова діяльність	1,1	1,9	2,4	2,9	3,3	4,3	1,7	2,6	3,0	3,7	4,4	5,1
операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	4,3	4,6	5,0	5,2	6,0	7,1	8,1	8,7	9,2	9,7	10,6	11,9
державне управління	2,1	2,5	2,9	3,3	3,8	3,9	3,6	4,9	5,7	6,7	7,8	8,4
освіта	8,0	9,2	9,8	10,7	12,1	12,4	10,7	13,3	15,9	17,6	20,5	22,6
охорона здоров’я та соціальна допомога	9,7	10,0	10,6	11,4	11,5	12,2	19,7	21,4	24,5	26,4	28,9	30,8
колективні, громадські та особисті послуги	3,4	3,7	3,8	4,0	4,3	4,6	4,3	4,8	5,2	6,0	6,4	6,9

Примітка: розраховано автором з використанням джерел [3, с. 18; 4, с. 18; 5, с. 63]

Розподіл чисельності працюючих інвалідів-пенсіонерів в Україні за видами економічної діяльності станом на 2006 рік має такий вигляд: найбільше (34,6% працюючих осіб з інвалідністю зайнято в промисловості, 12,1% – в сфері охорони

здоров'я та соціальної допомоги, 9,9% – в освіті, 7,7% – в сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві. При цьому, за період 2001-2006 рр. чисельність осіб з обмеженими фізичними можливостями, які працюють у сфері охорони здоров'я та соціальної допомоги зросла на 46%, в сфері освіти – на 87%. За цей самий період в промисловості їх чисельність зросла лише на 7%, в сільському господарстві відбулося скорочення чисельності працюючих інвалідів на 29%. Необхідно відмітити, що в соціальній сфері зростає зайнятість осіб з обмеженими фізичними можливостями усіх груп інвалідності. Так, за аналізований період у сфері освіти кількість працюючих осіб з інвалідністю I та II груп зросла більше, ніж у 1,5 раза, а III групи – більш, ніж удвічі. Зауважимо, що ці сфери діяльності протягом тривалого часу характеризуються низьким рівнем заробітної плати. Разом з тим, у 2006 р. із загальної кількості працюючих інвалідів III групи у фінансовій сфері працювало лише 2%, у сфері державного управління – 3,5%, що певною мірою зумовлено неприйняттям суспільства присутності осіб з інвалідністю у суспільно значущих сферах влади, управління, фінансовій сфері.

Водночас, рівень зайнятості серед осіб з інвалідністю залишається невисоким, передусім, через відсутність освіти та професійної підготовки, а також низький рівень заробітної плати в тих сферах, де їм пропонують роботу. Аналіз рівня середньомісячної заробітної плати по галузях економіки свідчить про те, що, за виключенням промисловості, рівень оплати праці в сфері освіти, охорони здоров'я та сільському господарстві протягом 2001-2007 рр. є нижчим за середній рівень заробітної плати в цілому по економіці України (рис. 3).

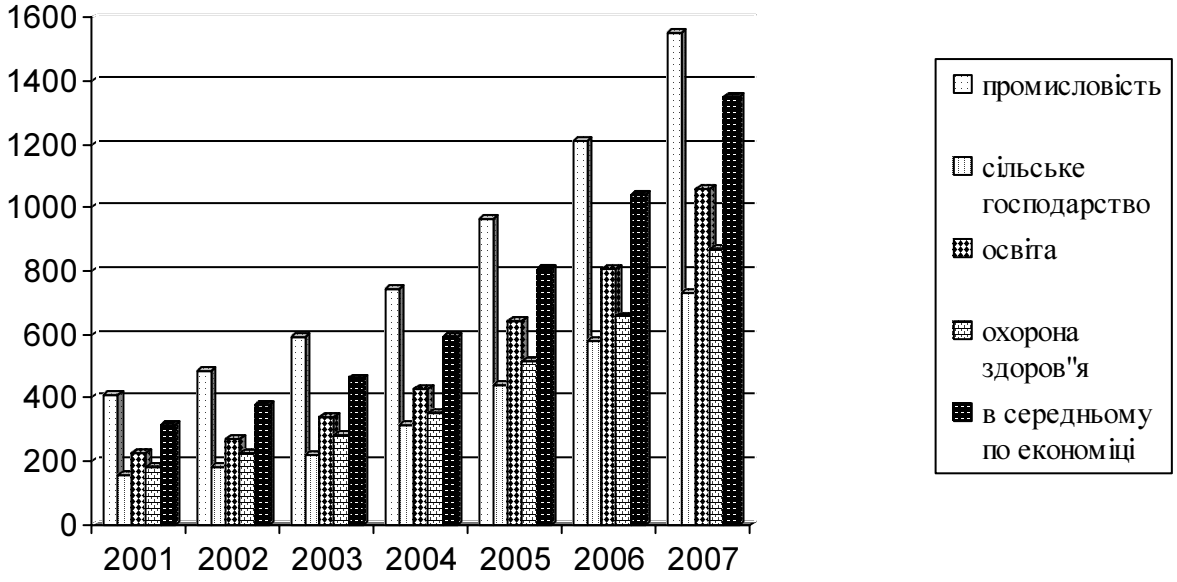


Рисунок 3 - Динаміка середньомісячної заробітної плати в галузях „Промисловість", „Сільське господарство", „Освіта", „Охорона здоров'я та соціальна допомога", грн.

Доцільно зауважити, що сільське господарство України, в якому працює кожна дванадцята особа з інвалідністю, є сферою, де рівень середньої заробітної плати за 2007 р. був на 45,7% нижчим від рівня середньої заробітної плати в країні в цілому. Цей фактор стає на заваді досягнення в нашій країні мінімальною заробітною платою рівня прожиткового мінімуму для працюючих осіб [2, с. 6]. Для Кіровоградщини та інших аграрних областей, де частка зайнятих в сільському господарстві осіб, в тому числі інвалідів, є ще вищою, така ситуація є особливо гострою. В цьому зв'язку доцільним,

на нашу думку, є запровадження в Україні регіональних мінімальних заробітних плат на рівні, не нижчому, ніж встановлено законом.

Як свідчить зарубіжний досвід, у деяких країнах розмір мінімальної заробітної плати встановлюється в розмірі 50% середньої заробітної плати. За визначенням експертів Євросоюзу, мінімальна заробітна плата має становити 2,0–2,5 прожиткового мінімуму. Відношення мінімальної заробітної плати до прожиткового мінімуму у Великобританії становить 6,4:1; Франції 4,7:1; Латвії, Естонії, Польщі – 2,5:1. В Україні цей показник у 2006 році становив 0,74:1, а на 1 грудня 2007 р. – 0,81 прожиткового мінімуму, тобто ще не досягав рівня прожиткового мінімуму [2, с. 5].

Стосовно галузі промисловості, то тут необхідно зауважити, що здебільшого особи з обмеженими фізичними можливостями працюють в таких галузях, як легка та харчова промисловість, виробництво деревини та виробів з дерева. В цих галузях промисловості рівень оплати праці традиційно є невисоким. Крім того, інваліди є працівниками з обмеженою конкурентоспроможністю, а тому, як правило, займаються некваліфікованою працею, отримуючи відповідно невисоку заробітну плату.

Аналіз видів вакантних спеціальних робочих місць (табл. 2), які найчастіше пропонують для осіб з обмеженими фізичними можливостями, наприклад, базові центри зайнятості Кіровоградської області свідчить про те, що, як правило, вони не потребують високої кваліфікації, і, відповідно рівень оплати праці у представників цих професій є низьким. Крім того, в багатьох випадках незалежно від складності виконуваної роботи, роботодавці пропонують інвалідам мінімальну заробітну плату.

Таблиця 2 - Аналіз рівня заробітної плати за видами вакансій*

Вид вакансії	Середньомісячна заробітна плата, грн.	У % до прожиткового мінімуму (592 грн.)
Бухгалтер	515	87,0
Вчитель середнього навчально-виховного закладу	515	87,0
Диспетчер автомобільного транспорту	515	87,0
Кондуктор громадського транспорту	549	92,7
Лікар	730	123,3
Манікюрниця	515	87,0
Медична сестра	515	87,0
Охоронник	515	87,0
Підсобний робітник	515	87,0
Прибиральник службових приміщень	515	87,0
Продавець	515	87,0
Слюсар-ремонтник	515	87,0
Соціальний робітник	515	87,0
Столяр	653	110,3
Сторож	515	87,0
Токар	750	126,7
Швачка	600	101,4

Примітка: джерело даних: газета Кіровоградського обласного центру зайнятості „Служба зайнятості”. – 2008. – 24 січня. – С. 3–4.

Водночас, потрібно нагадати, що мінімальна заробітна плата, згідно з законом, виплачується за просту, некваліфіковану працю в розрахунку на місяць під час виконання працівником норми робочого часу. Нормальною тривалістю роботи в Україні є 40-годинний робочий тиждень. Таким чином, для забезпечення власного існування на рівні прожиткового мінімуму, працівнику-інваліду з мінімальною

заробітною платою, наприклад у першому півріччі 2008 року, потрібно працювати близько 46 годин на тиждень. Якщо ж враховувати потреби сім'ї працівника, то в такому випадку він мав би працювати ще більше. Зрозуміло, що працюючі особи з інвалідністю, які часто змушені працювати неповний робочий день чи тиждень через незадовільний стан здоров'я, за таких умов не можуть власною працею заробити собі на гідне життя.

Зауважимо, що нині оплата праці по групах за видами економічної діяльності регулюється здебільшого галузевими угодами між власниками або уповноваженими ними особами та профспілками. На наш погляд, з метою підсилення системи колективно-договірного регулювання заробітної плати ці норми має бути перенесено до її вищого рівня – Генеральної угоди.

Зі сказаного вище можна зробити такі висновки:

- мінімальна заробітна плата має стати, в першу чергу дієвим інструментом державного впливу на ринок праці та однією з державних гарантій захисту працівника від бідності, перш за все працюючих інвалідів та інших найменш забезпечених верств населення;
- доцільно надати органам місцевого самоврядування право затверджувати розмір регіональної мінімальної заробітної плати, не нижчої від установленої законом;
- слід посилити систему колективно-договірного регулювання заробітної плати через установлення диференціації розмірів мінімальної заробітної плати для різних категорій працівників за видами економічної діяльності в Галузевій угоді;
- величину прожиткового мінімуму в перспективі доцільно розраховувати не на кризовий характер економічних процесів, тобто не лише на можливості виживання людини в екстремальній ситуації, а на забезпечення мінімальних об'єктивних потреб працівника для розширеного відтворення робочої сили, а також з урахуванням сімейних витрат;
- необхідно провести заходи щодо виправлення допущених викривлень в оплаті праці за галузями економіки.

Список літератури

1. Кір'ян Т., Шаповал М. Насущні проблеми соціальної політики та шляхи їх вирішення // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 6. – С. 3-6.
2. Скрипник О. Якою має бути мінімальна зарплата в Україні // Праця і зарплата. – 2008. - № 11 (591). – С. 5-7.
3. Біттнер О. Турбуватися про інвалідів // Урядовий кур'єр. – 2006. – 11 жовтня. – № 190. – С. 4.
4. Статистичний бюлетень „Соціальний захист населення України". – Київ: Держкомстат, 2005. – 64 с.
5. Статистичний бюлетень „Соціальний захист населення України". – Київ: Держкомстат, 2006. – 68 с.
6. Статистичний бюлетень „Соціальний захист населення України". – Київ: Держкомстат, 2007. – 121 с.
7. Статистичний щорічник України за 2006 рік. – К.: Вид-во „Консультант", 2007. – 576 с.

Статья посвящена анализу роли социальных стандартов в контексте стимулирования занятости инвалидов. Предложены направления усиления действенности регулирования занятости инвалидов с помощью социальных стандартов.

The article is devoted the analysis of social standards role in the context of invalids employment stimulation. Directions of strengthening effectiveness of invalids employment adjusting are offered by social standards.

УДК 338.14:368.01/.04:368.1/.9:504.05

М.І. Бублик, доц., канд. фіз.-мат. наук
Львівського державного інституту новітніх технологій та управління ім. В. Чорновола

Ринок екострахування в контексті екологічного імперативу глобалізації

У роботі досліджено проблеми становлення ринку екологічного страхування в умовах глобалізації економіки. Проаналізовано механізми формування ринку екострахування. Запропоновано шляхи його розвитку.
ринок, екологічне страхування, правовий механізм, інформаційне поле

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний процес формування ринкових відносин супроводжується потужним техногенним навантаженням на навколишнє природне середовище (НПС). Прямі втрати, пов'язані з техногенними аваріями і хронічними захворюваннями від забруднення НПС, складають тільки в Україні 4-6% валового національного продукту. Збитки від однієї надзвичайної ситуації (НС) інколи можуть перевищувати мільярд доларів. Відшкодування збитків в таких розмірах та витрати на ліквідацію наслідків НС природно неможливо покрити за рахунок бюджету, і це негативно впливає на економіку держави.

Особливої актуальності набувають проблеми охорони НПС, формування стійкого соціально-економічного та екологічного розвитку країни, поліпшення якості життя усього людства. Активне вирішення даних проблем передбачає достатнє фінансово-економічне забезпечення заходів з прогнозування та попередження, ліквідації та мінімізації наслідків НС. Основним джерелом фінансування заходів з попередження НС, подолання наслідків та компенсації збитків є національний прибуток, окрім того в Україні значно зростає частка фінансування даних заходів за рахунок страхових компаній, міжнародних організацій.

На сьогоднішній день проблема формування системи відносин між страховиком і страхувальником щодо запобігання збитку та його відшкодування у випадку аварійного забруднення НПС залишається не вирішеною. Розв'язанням даної проблеми пов'язана із пошуком ефективних шляхів компенсації збитків, завданих НС, де особливої актуальності набуває проблема розвитку ринку екологічного страхування загалом і системи страхування від НС, зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми котрим присвячується означена стаття. За даними Державної комісії із врегулювання ринків фінансових послуг [3] страховий ринок в Україні є найрозвиненішим сектором ринку небанківських фінансових послуг України і становив майже 83,2% загального обсягу активів цього сектора.

Загальною тенденцією ринку страхових послуг є постійне збільшення кількості установ та розширення спектру фінансових послуг. Це, у свою чергу, сприяє зростанню попиту споживачів на фінансові послуги. Державний реєстр фінансових установ налічує 446 зареєстрованих страхових фінансових установ станом на 01.01.08р. Починаючи з 2005 року ринок фінансових послуг формується під впливом росту наступних макропоказників [4]: 1) темпи приросту реального ВВП порівняно з попереднім роком становили 2,4% (у 2005 р.); 2) номінальний ВВП зріс також

© М.І. Бублик. 2008

порівняно з попереднім роком на 1434 грн.; 3) темпи приросту номінального ВВП порівняно з попереднім роком становили 22% (у 2005 р.).

Номінальні доходи населення в 2005 р. збільшились на 38,4%. Причому номінальні наявні доходи, які можуть бути використані населенням на придбання товарів та послуг, збільшились на 36,4%, а реальні наявні, визначені з урахуванням цінового фактора, — на 20,1%. Витрати населення збільшились на 33,8%, приріст заощаджень — на 6,0%, або на 32 956 млн. гривень. Індекс споживчих цін (індекс інфляції) за 2005 р. становив 110,3% (у 2004 р. — 112,3%) [3, 7].

За цей період Україна набула статусу держави з ринковою економікою. Проте сама ринкова економіка не забезпечить належних результатів від намічених реформ народного господарства, а ще й загострить нові проблеми, пов’язані із матеріаломісткістю та енергоємністю основних галузей економіки. До того ж враховуючи думку фундатора теорії маркетингу – Філіпа Котлера [11], що у процесі маркетингової діяльності необхідно здійснювати знешкодження відходів хімічних і ядерних виробництв, зниження небезпечного рівня ртуті у водах морів і океанів, вмісту ДДТ та інших хімічних забруднювачів у ґрунтах та продуктах харчування, доцільно проводити не тільки екологізацію маркетингу, а й усієї економіки. Цей комплекс проблем виходить за межі однієї держави і стосується суспільства в цілому, тому набуває глобальних рис. Глобалізація у формі міжнародного переплетіння національних економік несе як прогресивні, так і регресивні наслідки. Отже, за умов обмеженості природних ресурсів та неможливістю НПС поглинати відходи і нейтралізувати негативні виробничі впливи формується поняття екологічного імперативу ринкової економіки [10]. Так, в умовах загострення економічної кризи Україна немає достатніх коштів, щоб ліквідувати її наслідки, тим більше, щоб фінансувати природоохоронні і ресурсо-зберігаючі заходи.

Однак, надалі невід'ємним правом людини залишається право мешкати поза забрудненим НПС. Найпотужніші за останні 40-років катастрофи у Сівесо (Італія, 1976р.), Бхопалі (Індія, 1984р.), Чорнобилі (Україна, 1986р.), Ексзоні Валдесі (США, 1989р.) започаткували розуміння господарської діяльності людини як потенційної небезпеки для життя та здоров'я людства. У 21-ому столітті суттєво зросла захворюваність, викликана різними забрудненнями повітря, водних, лісових і земельних ресурсів. Виконуючи зобов’язання Конвенції Ріо-92, уряди багатьох країн ухвалили закони, що регулюють питання відповідальності та компенсацій за забруднення [6]. Було встановлено жорсткий контроль за дотриманням превентивних заходів виробниками, постачальниками, перевізниками, власниками місць зберігання забруднювальних речовин. Національні законодавства та міжнародні угоди покладають безумовну відповідальність за викиди небезпечних речовин у НПС за принципом „забруднювач платить”. При цьому заподіювач шкоди повинен компенсувати не лише прямі втрати, а й витрати на очищення забруднених водойм та ґрунту.

Формулювання цілей статті. Основною ціллю даної роботи є вивчення та аналіз ринку екологічного страхування, пошук ключових проблем та тенденцій його розвитку, запровадження принципу безумовної відповідальності за шкоду довкіллю, заподіяну будь-якими суб’єктами підприємницької діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтування отриманих наукових результатів. Варто зазначити, що внаслідок формування ринкових відносин суттєво знижується відповідальність суб’єктів господарювання за забруднення НПС. Відсутність в Україні екологічної експертизи приватизаційних проектів призводить до зниження вартості об’єктів, що приватизуються, і значно підвищує ступінь екологічного ризику в країні, адже це створює вигідні умови для експорту в Україну екологічно небезпечних підприємств, технологій, екологічно

забрудненої продукції. Тому, як один з елементів механізму перебудови ринкової економіки, можна запропонувати екологічне страхування.

Даний вид страхування є певною системою відносин, що виникають в процесі антропогенної (виробничої) діяльності, між страховиком і страхувальником щодо запобігання збитку та його відшкодуванню у випадку аварійного забруднення НПС [1].

В основу екологічного страхування покладено формування страхових фондів для попередження НС; відшкодування збитків, заподіяних юридичним і фізичним особам внаслідок забруднення НПС; забезпечення умов проживання населення і функціонування підприємств всіх форм власності в зонах, де існують екологічні порушення. Суб'єктами екологічного страхування можуть бути фізичні та юридичні особи, а в якості об'єкта екологічного страхування можна розглядати будь-який екологічний ризик забруднення НПС та потенційного економічного збитку, що був спричинений забрудненням виробничими, побутовими та іншими відходами, транспортними засобами, а також забрудненням при: 1) розміщенні, проектуванні, будівництві, реконструкції, введенні в дію і експлуатації підприємств, споруд і інших об'єктів; 2) застосуванні засобів захисту рослин, мінеральних добрив, токсичних хімічних речовин і інших препаратів; 3) використанні і створенні нових біологічно активних речовин і предметів біотехнології; 4) дії акустичних, електромагнітних, іонізуючих і інших шкідливих фізичних чинників; 5) викидах радіоактивних речовин; 6) транзитному транспортуванні і розміщенні на території України екологічно небезпечних матеріалів як вітчизняного, так і імпортного виробництва; 7) проведенні фундаментальних і прикладних наукових розробок, впровадженні імпортного устаткування з підвищеною екологічною небезпекою.

Проте збитки, спричинені техногенними аваріями і катастрофами, можуть бути великими, світова практика екологічного страхування використовує лімітування цивільної відповідальності за заподіяну шкоду.

На основі останніх досліджень ринку екологічного страхування було виявлено, що страховики обмежують максимальну відповідальність грошовою сумою та періодом часу. Ліміти компенсацій, що надаються, не влаштовують підприємства-забруднювачі, оскільки вони є нижчими від реально необхідних. У зв'язку з цим висока вартість страхування не дозволяє застрахуватися з великими лімітами.

Ліміти відповідальності, що надаються в Європі, не перевищують 20 млн. дол., Лондонський ринок надає покриття до 170 млн. дол. [8]. Для порівняння шкода навколишньому середовищу від експлуатації Бхопальського заводу в Індії досягла понад 300 млн. дол., а у зв'язку з численними людськими жертвами влада індійського штату Мадхия-Прадеш подала позов на суму в 3 млрд. дол.

Враховуючи той факт, що переважна більшість страховиків України мають низький рівень платоспроможності, необхідно застосовувати перестрахування цих ризиків за межами нашої країни, бо страхові платежі у випадку перестрахування спрямовуються за кордон. Проте у разі настання страхової події компенсація збитків здійснюється із закордонних джерел, що сприяє збільшенню іноземних інвестицій.

Останнім часом Україна почала приділяти більше уваги проблемам фінансового забезпечення екологічної політики. Відповідальність за забруднення довкілля встановлено багатьма чинними законодавчими актами, якими закладено основи обов'язкового страхування, наприклад, при транспортуванні небезпечних речовин та експлуатації об'єктів підвищеної небезпеки. Це можна вважати принципом запровадження в Україні суворої відповідальності за забруднення довкілля та стимулюючим фактором формування екологічного страхування .

Екологічне страхування, як зазначено в роботі [1] - це різновид страхування цивільної відповідальності власників або користувачів об'єктів підвищеної екологічної

небезпеки у зв'язку з імовірним аварійним забрудненням ними довкілля та спричиненням шкоди життєво важливим інтересам третіх осіб, який передбачає часткову компенсацію збитків потерпілим.

Відомо декілька ефективних механізмів формування екологічного страхування: економічний, інформаційний, правовий, регуляторний.

Запровадження економічних механізмів в екології повинно бути направлено на реалізацію головного принципу: немаксимізація прибутків підприємств, а досягнення стійкого розвитку шляхом збалансованого природокористування так, щоб розвиток матеріального виробництва в будь-якому регіоні забезпечував стійкість екосистем. Економічні важелі збереження здорового природного середовища різноманітне та включає в себе такі головні аспекти:

а) державне фінансування заходів з охорони природи;

б) ліцензування.

Екологізація економіки передбачає подолання усталених уявлень про виробничі процеси в системі ресурси - технологія і, отже, має здійснюватись на засадах [9]:

– формування правових і організаційних умов для раціонального природокористування;

– створення науково-технічного потенціалу для переорієнтації економіки на ресурсозберігаючі технології;

– зміна основних напрямків суспільного виробництва, культури споживання;

– створення замкнених виробничих циклів, надання пріоритетності безвідходним технологіям;

– упорядкування системи обліку виробництва продукції з урахуванням вартості природних ресурсів.

Інформаційний механізм включає в себе формування стійкого інформаційного поля для населення, підприємств, держави про екологічні загрози шляхом видання різноманітних проспектів, брошур, розміщення інформації на тематичних сайтах в Інтернеті.

Основою правового механізм формування ринку екологічного страхування є законодавство про охорону навколишнього середовища. Загалом Закон України „Про охорону навколишнього середовища” є першим серйозним досвідом застосування в Україні ринкового механізму вирішення екологічних проблем.

Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про страхування" передбачає запровадження екологічних напрямків страхування. Зокрема, видами обов'язкового страхування передбачені [2]:

– ст. 7.12 "страхування цивільної відповідальності оператора ядерної установки за шкоду, яка може бути заподіяна внаслідок ядерного інциденту";

– ст. 7.14 "страхування цивільної відповідальності суб'єктів господарювання за шкоду, яку може бути заподіяно пожежами та аваріями на об'єктах підвищеної небезпеки, включаючи пожежовибухонебезпечні об'єкти та об'єкти, господарська діяльність на яких може призвести до аварій екологічного та санітарно-епідеміологічного характеру";

– ст. 7.15 "страхування цивільної відповідальності інвестора, в тому числі за шкоду, заподіяну довкіллю, здоров'ю людей, за угодою про розподіл продукції, якщо інше не передбачено такою угодою";

– ст. 7.20 "страхування відповідальності експортера та особи, яка відповідає за утилізацію (видалення) небезпечних відходів, щодо відшкодування шкоди, яку може бути заподіяно здоров'ю людини, власності та навколишньому природному середовищу під час транскордонного перевезення та утилізації (видалення) небезпечних відходів" безпосередньо зачіпають страхування екологічних ризиків.

Регуляторний механізм формується відповідним нормативно-правовим забезпеченням: накази; постанови; інструменти; методики. Сьогодні юридичні гарантії відшкодування збитків, завданих забрудненням довкілля та зниження якості природних ресурсів не забезпечені цим механізмом належним чином

Інтерес держави у запровадженні та розвитку екологічного страхування полягає в тому, що резерви держави перестають бути єдиним джерелом покриття збитків, пов'язаних з техногенними аваріями та катастрофами за шкоду, завдану життю та здоров'ю громадян, майну юридичних і фізичних осіб, стану довкілля тощо. Запровадження системи страхування цивільної відповідальності суб'єктів господарювання на об'єктах підвищеної небезпеки, держава зменшує тиск на державний і місцевий бюджети, посилює відповідальність господарюючих суб'єктів на цих об'єктах за можливі негативні наслідки їх діяльності.

Особливий інтерес до екологічного страхування мають самі суб’єкти господарювання, оскільки у разі настання техногенних НС, підприємства, які є об'єктами підвищеної небезпеки, не володіють відповідними фінансовими ресурсами щоб відшкодувати збитки постраждалим і відновити своє власне виробництво. Екологічне страхування полегшує їм виконання цих завдань. З іншого боку, громадяни-власники, будучи охоплені цим видом страхування, отримують гарантії захисту власного майна, а за умови настання страхової події — забезпечення відновлення своїх прав. Інтерес населення полягає у забезпеченні відносного збереження умов життєдіяльності та здоров'я людей. Інтерес страховика полягає у здатності таким чином організувати страхування екологічних ризиків, щоб затрати на попередження настання страхових подій та виплати, пов'язані зі страховими подіями, не перевищували страхових премій за цим видом страхування.

Страхування відповідальності за забруднення навколишнього природного середовища найбільш ефективно захищає інтереси підприємств по отриманню прибутків, суспільства по захисту здоров’я людей та держави через створення сприятливого інвестиційного клімату, гарантій податкових надходжень та соціальну стабільність. В тому числі страхування екологічних ризиків в Україні не набуло поширення, основною причиною цього є невідповідність законодавства.

Отже, розвиток ринку екологічного страхування гальмується слабкими можливостями добровільного страхування, відсутністю надійних та загальноприйнятих методик оцінки ризику та розрахунку можливої шкоди, низькою потужністю самого ринку, що не дає змоги здійснювати страхування небезпечних та великих за величиною екологічних ризиків.

Страхування може здійснюватися на добровільній та обов’язковій формі. Обов’язкове страхування дає найбільший результат тоді, коли воно ґрунтується на узагальненні та аналізі практики добровільного. За умов відсутності в Україні потужного ринку добровільного страхування встановлення обов’язкової форми може не дати очікуваного ефекту.

Головну увагу треба зосередити не на обов’язковості страхуванні, а на формуванні стимулів до фінансового забезпечення зобов’язань з компенсації збитків від НС технологічного і природного характеру. Найбільш доступним та зручним для контролю, як стверджує [5], способом підтвердження платоспроможності суб’єктів господарювання є страхування відповідальності.

Проблема полягає у складності визначенні умов страхування та ризиків, що страхуються, і викликана тим, що ризики, які призводять до забруднення НПС, нині ніхто не в змозі точно оцінити. Страхування відповідальності за шкоду, заподіювану навколишньому середовищу, базується сьогодні на таких умовах [8]:

– компенсувати страхувальникові усі суми, присуджені за законом постраждалим третім особам у зв'язку з настанням страхового випадку. До суми компенсацій вносяться також судові витрати;

– страхуванням покриваються лише випадкові забруднення. Навмисні дії або помилки, які можуть збільшити ймовірність шкоди третім особам, страхуванням виключаються;

– суми штрафів не включаються у страхове покриття.

Таким чином, ми бачимо крайню необхідність запровадження таких чинників в екологічне страхування: посилення позитивного впливу господарської діяльності на стан екосистем; ситуацій, які зумовлюють глобальні зміни в довкіллі; зменшення кількості техногенно-екологічних аварій та катастроф, ядерних інцидентів; вирішення проблеми зберігання та знешкодження екологічно небезпечних відходів; відсутність об'єктів та видів діяльності, які є джерелами підвищеної небезпеки для навколишнього природного середовища і, як наслідок, для життєдіяльності та здоров'я людини тощо.

Отже, основою майбутніх досліджень є комплексний розвиток екологічного страхування в Україні, що дасть змогу:

- скоротити бюджетні витрати на ліквідацію аварійних та надзвичайних ситуацій;
- підвищити матеріальну відповідальність підприємств і зацікавленість місцевих органів влади у мінімізації негативного впливу на навколишнє середовище;
- забезпечити цільове використання коштів, які спрямовуються на ліквідацію та попередження екологічного забруднення;
- посилити контроль за потенційно небезпечними видами діяльності та підняти вимоги екобезпеки.

Висновки і перспективи останніх досліджень. Аналіз ринку екологічного страхування показав, що даний ринок перебуває на стадії формування, є перспективним і потребує розробки ефективних механізмів його формування.

Так, правовий механізм є недосконалим, економічний потребує подолання старих уявлень про виробничі процеси в системі ресурси-технології, регуляторний непідкріплений достатнім нормативно-правовим забезпеченням, а інформаційний – практично відсутній.

У даній роботі обґрунтовується необхідність розвитку механізмів ринку екологічного страхування шляхом створення стійкого інформаційного поля для населення, підприємств, держави; необхідністю в удосконаленні правового та регуляторного механізмів і досягнення розвитку підприємств шляхом збалансованого природокористування так, щоб розвиток матеріального виробництва забезпечував стійкість екосистеми.

Перспективою подальших досліджень є розробка ефективних механізмів формування ринку екологічного страхування в Україні.

Список літератури

1. Бібліотека економіста: Страхова справа – Базилевич [Електронний ресурс] – Режим доступу.: http://library.if.ua/book/26/1815.html. - Назва з титул. екрану.
2. Верховна рада України [Електронний ресурс] – Режим доступу.: http://www.rada.gov.ua.
3. Державна комісія із регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс] – Режим доступу.: http://www.dfp.gov.ua.
4. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу.: http://www.ukrstat. gov.ua
5. Екологічне страхування в Україні, основні шляхи та проблеми його становлення [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журнал.: http://www.refine.org.ua/ pageid-4105-1.html.
6. Проблеми довкілля [Електронний ресурс] – Режим доступу.: http://www.refine.org.ua/pageid-12321.html.

7. Романенко Є. Ринок страхування: тенденції та проблеми [Електронний ресурс] / Євген Романенко/ – Режим доступу до журн.: http://www.personal.in.ua/article.php?ida=426
8. Страхування відповідальності за екологічне забруднення [Електронний ресурс] – Режим доступу.: http://www.grinchuk.lviv.ua/book/15/677.html
9. Трегобчук В.М. Концепція сталого розвитку для України [Електронний ресурс] / В.М.Трегобчук // Вісник НАН України. — 2002. — №2 – Режим доступу до журн.: http://www.nbuv.gov.ua/Portal/all/herald/2002-02/7.htm.
10. Туниця Ю.Ю. Економіка і ринок: подолання суперечностей. /Ю.Ю.Туниця. – К.: Знання, 2006. – 314с.
11. Котлер Ф. Основы маркетинга / Филипп Котлер. Краткий курс [Пер.с анг.]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 656 с.

В работе исследовано проблемы становления ринка экологического страхованния в условиях глобализации экономики. Проанализировано механизми формирования ринка экострахования. Предложены пути его развития.

Problems of becoming of ecological insurance market are investigated in the paper. The mechanisms of forming of eco-insurance market are analyzed. The ways of its development are offered.

УДК 657.471

І.І. Андрощук, асп.
Кіровоградський національний технічний університет

Проблеми визначення рівня суттєвості при виконанні завдань з операційного аудиту

Досліджуються теоретичні та практичні аспекти визначення та застосування рівня суттєвості при виконанні завдань з надання впевненості, які не є аудитом чи оглядом фінансової звітності і входять в сферу операційного (управлінського) аудиту. Проаналізовані вимоги Міжнародних стандартів аудиту, надання впевненості та етики. Окреслені відмінності у оцінці аудиторського ризику та рівня суттєвості при проведенні аудиту фінансової звітності та операційного аудиту. Обґрунтовано необхідність приділення підвищеної уваги до розробки критеріїв оцінювання, які є визначальними при встановленні рівня суттєвості і формуванні аудиторського висновку.
завдання з надання впевненості, операційний аудит, міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики, суттєвість

Ефективність операцій об'єктивно оцінити набагато складніше, ніж їх відповідність інструкціям, а встановлені критерії для оцінки інформації при кожному конкретному аудиті суб'єктивні. Незважаючи на це, в аудиторській науці і практиці виділився самостійний тип аудиту - операційний аудит (інша назва – управлінський аудит, аудит ефективності).

Рішенням Аудиторської палати України від 27 вересня 2007 року №182/5 був затверджений Перелік послуг, які можуть надавати аудитори (аудиторські фірми), в якому в групі завдань з надання впевненості виділені завдання з надання впевненості, які не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації. Ці завдання по суті входять до сфери операційного аудиту, під яким розуміють діяльність внутрішніх і зовнішніх аудиторів по вивченню господарських операцій з метою розробки рекомендацій щодо економічного та ефективного використання ресурсів, досягнення бажаного кінцевого результату та розробки політики організації.

Вимоги та рекомендації щодо проведення цих видів завдань викладені, по-перше, в Міжнародній Концептуальній основі завдань з надання впевненості, і по-друге, в Міжнародних стандартах завдань з надання впевненості (МСЗНВ), серед яких на даний момент затверджено лише два: МСЗНВ 3000 «Завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації»; МСЗНВ 3400 «Перевірка прогнозної фінансової інформації», що значно обмежує методологічну базу для визначення організації і методики операційного аудиту.

Питанням організації і методики аудиту присвячено багато ґрунтовних досліджень провідних вчених України, зокрема, Білухи М.Т., Валуєва Б.І., Голова С.Ф., Гуцайлюка З.В., Дорош Н.І., Завгороднього С.Я., Зубілевича С.Я., Кужельного М.В., Кузьмінського А.М., Петрик О.А., Редченка К.І., Редька О.Ю., Рудницького В.С., Савченка В.Я., Сопка В.В., Усача Б.Ф. та інших. Проте, як зазначають Давидов Г.М. та Шалімова Н.С., потреби практики в даному випадку значно ширше наявних теоретичних розробок, оскільки на сучасному етапі замовники аудиту вважають себе захищеними не за умови наявності належним чином складеної фінансової звітності, а лише після ретельної перевірки та оцінки управлінських рішень з точки зору їх ефективності та оптимальності [3, с. 93]. Враховуючи те, що на теперішній час в економічній науці ще не сформувалася достатньо чітка уява про операційний (управлінський) аудит як про самостійний напрямок досліджень, важливості та

© І.І. Андрощук. 2008

актуальності набувають питання розробки основних напрямків організації і методики його проведення з урахуванням вимог Міжнародних стандартів аудиту, надання впевненості та етики. Метою даного дослідження є висвітлення теоретичних і практичних аспектів визначення рівня суттєвості в процесі проведення операційного аудиту та окреслення проблемних питань, які потребують розв'язання.

В аудиті принцип суттєвості є визначальним в прийнятті рішень з багатьох професійних питань. Визначення рівня суттєвості з метою оцінки достовірності фінансової звітності представляє собою важливу методологічну та практичну проблему аудиторської діяльності. В міжнародній практиці проведення аудиту поняттю суттєвості відповідає поняття матеріальність (materiality). Концепція матеріальності почала розроблюватися ще в 70-х роках минулого сторіччя. Результатом розробки цієї концепції стала підготовка міжнародного стандарту аудиту «Матеріальність та аудиторський ризик», який згодом був трансформований в декілька стандартів, зокрема, суттєвості присвятили окремий стандарт 320 «Суттєвість в аудиті» (Audit Materiality). Аудиторські підприємства повинні розроблювати підходи та критерії для методики оцінки суттєвості і адаптувати їх у своїй практичній діяльності з врахуванням особливостей економічного суб'єкту, який підлягає аудиту.

Важливим принцип суттєвості є і при проведенні операційного аудиту, адже в п.22 МСЗНВ 3000 підкреслено, що «практикові (аудитору) слід розглядати суттєвість та ризик завдання з надання впевненості при плануванні та виконанні завдання з надання впевненості», оскільки за підсумками виконання завдання з надання впевненості аудитор також формулює та подає висновок, який може бути як безумовно-позитивний, так і відрізнятися від нього.

В п.47 Міжнародної Концептуальної основи завдань з надання впевненості зазначено, що суттєвість важлива, коли практик визначає природу, час та обсяг процедур збирання доказів, а також оцінює, чи немає перекручень в інформації з предмету завдання. При розгляді суттєвості практик розглядає та оцінює, які фактори можуть впливати на рішення користувачів. Наприклад, коли відібрані критерії дають можливість різного подання інформації з предмету завдання, аудитор визначає, як це подання може вплинути на рішення користувачів. Суттєвість розглядається в контексті кількісних та якісних факторів, таких як відносна величина, характер та ступінь впливу цих факторів на оцінку чи вимір предмета перевірки і на інтереси потенційних користувачів. Оцінка суттєвості та відносної важливості кількісних та якісних факторів для окремого завдання є предметом судження практика. Ці вимоги мають загальний характер і стосуються всіх завдань з надання впевненості: і аудиту фінансової звітності, і операційного аудиту. Поряд з цим використання принципу суттєвості при проведення операційного аудиту має свої особливості.

По-перше, на відміну від аудиту фінансової звітності, здійснення якого регламентується Міжнародними стандартами аудиту, аудиторам дозволяється виконувати операційний аудит двох типів: з наданням обґрунтованої впевненості, так і наданням обмеженої впевненості (п.2 МСЗНВ 3000). А отже, рівень суттєвості теоретично може бути встановлений різний при однакових за метою завданнях, в залежності від необхідного рівня зменшення ризику завдання. Але якщо звернутися до вимог Міжнародного стандарту завдань з огляду 2400 «Завдання з огляду фінансових звітів», то в ньому підкреслено, що при огляді фінансової звітності, в результаті якого висловлюється негативна впевненість, аудитор повинен застосовувати те саме визначення суттєвості, що й у випадку висловлення думки щодо фінансових звітів. Хоча при проведенні огляду існує більший ризик не виявлення викривлень, ніж при проведенні аудиторської перевірки, судження з приводу того, що є суттєвим, виноситься на підставі інформації, щодо якої аудитор дає висновок, а також з

урахуванням потреб тих осіб, які покладаються на цю інформацію, а не на рівні забезпеченої впевненості.

По-друге, предметом перевірки при проведенні операційного аудиту можуть бути абсолютно різні предмети, для оцінки або виміру яких можуть бути встановлені різноманітні критерії в залежності від інтересів користувачів результатів аудиторської роботи. Так, операційний (управлінський аудит) передбачає проведення оцінок (перевірок) ефективності (відповідності) таких об'єктів як: системи внутрішнього контролю (аудиту), використання виробничих потужностей, функціонування системи управління, системи морального стимулювання та оплати праці персоналу, системи управління персоналом, інформаційні системи (технології), системи інформаційної безпеки діяльності підприємств, системи корпоративного управління, професійні знання персоналу, задіяного у фінансово-господарській діяльності тощо.

Розгляд суттєвості вимагає від аудитора розуміння та оцінки факторів, які можуть вплинути на рішення потенційних користувачів. Наприклад, коли ідентифіковані критерії дозволяють різне подання інформації про предмет перевірки, аудитор повинен розглянути, як прийняте подання може вплинути на рішення потенційних користувачів. Отже, існує значна варіативність щодо визначення суттєвості при кожному конкретному завданні, навіть для одного й того ж предмету можуть існувати різні критерії. Наприклад, в якості предмету оцінки задоволення покупців один аудитор може відібрати кількість задоволених скарг покупців, інший - кількість повторних покупок на протязі трьох місяців після першої покупки (приклад наведено в п.35 Міжнародної Концептуальної основи завдань з надання впевненості). В цьому також проявляється відмінність від аудиту фінансової звітності, оскільки Міжнародні стандарти аудиту чітко висловлюються щодо критеріїв оцінки фінансової звітності, а отже і порядку встановлення рівня суттєвості.

По-третє, в МСА 320 «Суттєвість» зазначено, що рівень суттєвості встановлюється з метою виявлення, в першу чергу, суттєвих (з кількісної точки зору) викривлень, проте підкреслюється, що треба враховувати і обсяг (кількість), і характер (якість) викривлень. Прикладами якісних викривлень є недостатній чи невідповідний опис облікової політики, коли є ймовірність того, що користувач фінансової звітності буде введений в оману таким описом, ненадання інформації про порушення нормативних вимог, коли є ймовірність того, що подальше накладення нормативних обмежень суттєво зменшить операційні можливості (п.5 МСА 320). Враховуючи різноманітні можливі предмети завдання з операційного аудиту та їх характеристики, можна стверджувати, що якісні характеристики при визначенні рівня суттєвості в процесі планування та виконання операційного аудиту будуть превалювати.

По-третє, при аудиті фінансової звітності аудитор зобов'язаний оцінювати аудиторський ризик, який безпосередньо пов'язаний з встановленням рівня суттєвості, шляхом оцінки трьох його компонентів: властивого ризику, ризику контролю та ризику невиявлення. Щодо операційного аудиту, то в п.25 МСЗНВ 3000 зазначено, що ступінь розгляду кожного з цих компонентів практиком залежить від обставин завдання, зокрема характеру предмета перевірки та того, виконується завдання з надання обґрунтованої впевненості або завдання з надання обмеженої впевненості.

По-четверте, при проведенні аудиту фінансової звітності аудитор повинен розглядати суттєвість і на рівні фінансових звітів у цілому, а також стосовно сальдо окремих рахунків, класів операцій та інформації, яка розкривається. На суттєвість можуть впливати законодавчі та нормативні вимоги, а також фактори, що стосуються сальдо окремих рахунків фінансової звітності і взаємозв'язків між ними. У результаті можна отримати різні рівні суттєвості залежно від окремого аспекту фінансових звітів, які розглядаються (п.7 МСА 320). В МСЗНВ 3000 викладені подібні вимоги: в пп. «і» п.

49, який присвячений змісту висновку завдання з надання впевненості, підкреслено, що якщо інформація про предмет перевірки складається з кількох аспектів, можна надавати окремі висновки з кожного аспекту, а оскільки не всі висновки пов'язані з однаковим рівнем процедур збору доказів, кожний висновок формулюється у формі, який відповідає завданню з надання обґрунтованої впевненості або завданню з надання обмеженої впевненості. Ці зауваження пояснюють, що в межах кожного предмета перевірки можуть бути абсолютно різні об'єкти, для оцінки або виміру яких можуть бути встановлені різні критерії, а отже і різний рівень суттєвості (на відміну від аудиту фінансової звітності), де рівень суттєвості встановлюється зазвичай єдиний.

Всі викладені вище особливості, які узагальнені в таблиці 1, повинні враховуватися аудиторами при проведенні операційного аудиту в рамках завдань з надання впевненості.

Для розробки коректної методики визначення рівня суттєвості при проведенні операційного аудиту аудиторській організації треба:

- визначити умови завдань, предмети перевірок, їх характеристики та ідентифіковані критерії;
- ідентифікувати потенційних користувачів висновку аудитора;
- охарактеризувати мету та типи рішень, які можуть прийматися кожним з користувачів на основі інформації, що є предметом перевірки;
- по кожному з можливих користувачів описати критерії прийняття рішень, виділивши їхні граничні, допустимі та оптимальні значення.

Якщо при проведенні аудиту фінансової звітності більшість з цих питань визначені заздалегідь у міжнародних стандартах аудиту (умова завдання, предмет перевірки, критерії оцінки тверджень у фінансовій звітності, потенційні користувачі), то при проведенні операційного аудиту ініціатор виконання такого завдання повинен поставити конкретні завдання та назвати користувача, для якого призначені результати роботи аудиторської організації. Виходячи з названих предмету завдання та критеріїв його оцінки аудитор повинен встановити рівень суттєвості.

На наш погляд, розробка критеріїв оцінювання є визначальним кроком у встановленні рівня суттєвості, який в подальшому буде визначати вид сформованого за результатами перевірки аудиторського висновку. Прийнятні критерії потрібні для прийнятно несуперечливої оцінки або вимірювання предмету в контексті професійного судження. За відсутності системи відліку, яку задають відповідні критерії, будь-який висновок може піддаватися різним тлумаченням та неправильному розумінню.

Наприклад, власники підприємства є ініціаторами проведення завдання з надання впевненості з метою залучення інвестицій на розширення діяльності підприємства і технічне переозброєння. У цьому випадку користувачем такої інформації і аудиторського висновку про її достовірність буде потенційний інвестор, який повинен прийняти рішення про інвестування коштів або відмовитися від їхнього інвестування. Прийняття такого рішення може базуватися на аналізі показників ефективності інвестицій (строк окупності, чистий дисконтний дохід і т.д.), при розрахунку яких використовуються дані бухгалтерського обліку і звітності: прибуток, виручка, амортизація, дохід від продажу необоротних активів та інші. Інвестор готовий інвестувати кошти, якщо розрахунковий строк їхньої окупності буде становити не більше 10 років. Представлений підприємством звіт про рух грошових коштів і зроблений на його основі розрахунок строку окупності показують результат 8 років. Аудиторській організації в цьому випадку слід розрахувати, наскільки повинні бути перекручені дані фінансової звітності та бухгалтерського обліку, використані при проведенні розрахунку, для того щоб строк окупності перевищив 10 років. Отримані величини перекручень і будуть рівнем суттєвості при виконанні такого завдання.

Таблиця 1 – Відмінності у оцінці аудиторського ризику та рівня суттєвості при проведенні аудиту фінансової звітності та операційного аудиту

Критерій відмінностей	**Аудит фінансової звітності**	**Операційний аудит**	**Вплив на визначення рівня суттєвості**
Відмінності у встановленні рівня надання впевненості	Високий, але не абсолютний рівень впевненості		Можливість встановлення різних рівнів суттєвості при однакових за метою завданнях в залежності від необхідного рівня зменшення ризику
	Аудиторська перевірка призначена надати обґрунтовану впевненість у тому, що фінансові звіти в цілому не містять суттєвих викривлень (п.8 МСА 200 «Мета та загальні принципи аудиторської перевірки фінансових звітів»)	Практику (аудиторам) дозволяється виконувати завдання з надання впевненості двох типів: з наданням обґрунтованої впевненості, так і наданням обмеженої впевненості (п.2 МСЗНВ 3000).	
Предмет перевірки	Чітко визначений: фінансові звіти	Різноманітний, причому може складатися з різних об’єктів	В межах кожного предмета перевірки можуть бути абсолютно різні об’єкти, для оцінки або виміру яких можуть бути встановлені різні критерії, а отже і різний рівень суттєвості Якісні характеристики при визначенні рівня суттєвості в процесі планування та виконання операційного аудиту будуть превалювати.
		Встановлена обов’язковість оцінювання відповідності предмета перевірки характеристикам, наведеним в параграфі 33 Концептуальних основ завдань з надання впевненості (п.18 МСЗНВ 3000). Також встановлена обов’язковість визначення таких характеристик предмета перевірки, які особливо доречні для потенційних користувачів і які слід зазначити у висновку з надання впевненості (п.18 МСЗНВ 3000).	

Критерій відмінностей	Аудит фінансової звітності	Операційний аудит	Вплив на визначення рівня суттєвості
Критерії оцінки	Чітко визначені. В пп. 15 - 17 МСА 500 «Аудиторські докази» наведені твердження, щодо визнання, оцінки, подання різних елементів фінансових звітів та розкриття пов'язаної з ними інформації, які перевіряє і підтверджує (або не підтверджує) аудитор в процесі аудиту фінансової звітності	Різноманітні. Встановлена обов'язковість оцінювання практиком прийнятності критеріїв для оцінки чи виміру предмету перевірки (п.19 МСЗНВ 3000) на відповідність характеристикам, наведеним в параграфі 36 Концептуальних основ завдань з надання впевненості.	Розгляд суттєвості вимагає від аудитора розуміння та оцінки факторів, які можуть вплинути на рішення потенційних користувачів. Наприклад, коли ідентифіковані критерії дозволяють різне подання інформації про предмет перевірки, практик розглядає, як прийняте подання може вплинути на рішення потенційних користувачів. Отже, існує значна варіативність щодо визначення суттєвості при кожному конкретному завданні. (п.25 МСЗНВ 3000)
Потенційні користувачі	Чітко не ідентифіковані безпосередньо в міжнародних стандартах аудиту, але ідентифіковані як користувачі фінансової звітності	Чітко не ідентифіковані і охоплюють різноманітне коло осіб	
Розуміння практиком суб'єкта господарювання та його середовища, включаючи ризики того, що інформація про предмет перевірки може бути суттєво викривлена	Встановлена обов'язковість отримання розуміння суб'єкта господарювання та його середовища, в тому числі його внутрішнього контролю, яке буде достатнім для визначення і оцінки ризиків суттєвого викривлення фінансових звітів в результаті шахрайства або помилки, а також достатнім для розробки та виконання подальших аудиторських процедур (п.2 МСА 315 «Розуміння суб'єкта господарювання та його середовища та оцінка ризиків суттєвих викривлень»)	Ступінь розгляду кожного з цих компонентів практиком залежить від обставин завдання, зокрема, характеру предмета перевірки та того, виконується завдання з надання обґрунтованої впевненості або завдання з надання обмеженої впевненості (п.25 МСЗНВ 3000)	При встановленні рівня суттєвості може не оцінюватися або оцінюватися не в повному обсязі один з компонентів аудиторського ризику

Якщо в результаті перевірки будуть виявлені перекручення відповідних даних звітності, які не підлягають виправленню (наприклад, неможливо збільшити загальний обсяг грошових коштів, що надійшли на підприємство, тобто вхідний грошовий потік), аудитор зобов'язаний представити висновок з надання впевненості, який буде відрізнятися від безумовно позитивного, тому що в результаті використання недостовірних даних інвестор може прийняти рішення про інвестування коштів, одержавши невірний результат розрахунку строку окупності.

Узагальнюючи результати дослідження, слід зазначити, що визначення рівня суттєвості при проведенні операційного аудиту є надзвичайно складною проблемою, враховуючи різноманітність предметів перевірок та різноманітність критеріїв їх оцінювання. Тому подальші дослідження повинні здійснюватися окремо для кожного обраного об'єкту з урахуванням інтересів існуючих та потенційних користувачів аудиторського висновку.

Список літератури

1. Давидов Г.М. Аудит: теорія і практика: Монографія. – Кіровоград: ТОВ «Імекс-ЛТД», 2006. – 324 с.
2. Давидов Г.М., Шалімова Н.С. Організація і методика проведення управлінського аудиту грошових коштів // Вісник Тернопільської академії народного господарства. Випуск 2, квітень – червень 2005 року. Тернопіль: Економічна думка, 2005. – С.213-222
3. Давидов Г.М., Шалімова Н.С. Практичні аспекти проведення управлінського аудиту руху грошових коштів // Вісник соціально-економічних досліджень. Вип.18 / Одес.держ.екон.ун-т – Одеса: ОДЕУ, 2004. – С.93-101.
4. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2006 року / Пер. з англ. мови О.В. Селезньов, О.Л. Ольховікова, О.В. Гик, Т.Ц. Шарашидзе, Л. Й. Юрківська, С.О. Куликов. – К.: ТОВ «ІАМЦ АУ «Статус», 2006. – 1152 с.
5. Перелік послуг, які можуть надавати аудитори (аудиторські фірми), затверджений рішенням Аудиторської палати України від 27 вересня 2007 року №182/5 - Режим доступу: http://www.apu.com.ua/content.php?lang=ukr&c=showreestr.php.

Исследуются теоретические и практические аспекты определения и применения уровня существенности при выполнении заданий по предоставлению уверенности, которые не являются аудитом или обзором финансовой отчетности, и включены в сферу операционного (управленческого) аудита. Проанализированы требования Международных стандартов аудита, предоставления уверенности и этики. Выделены отличия в оценке аудиторского риска и уровня существенности при проведении аудита финансовой отчетности и операционного аудита. Обоснована необходимость повышенного внимания к разработке критериев оценивания, которые являются определяющими при определении уровня существенности и аудиторского заключения.

The theoretical and practical aspects of determining and using the rate of materiality while fulfilling the assurance engagement (not an audit or review of financial statements) which are included to the sphere of operation (management) audit have been investigated. The demands of International Standards on Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance and Related Services have been analyzed. The differences in estimating the rates of audit risk and materiality while fulfilling the audit of financial statements and operation audit have been distinguished. The necessity of devoting much attention to elaboration the estimating criteria which are marked out as the main factors in determining the rate of materiality and auditor's report has been substantiated.

УДК 657.471

Н.С. Шалімова, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Розвиток підходів щодо класифікації аудиту

В статті критично оцінюється традиційний поділ аудиту на наступні типи: аудит фінансової звітності, аудит на відповідність вимогам та операційний (управлінський) аудит. Обґрунтовано необхідність використання в якості вихідної бази для класифікації аудиту широке тлумачення аудиту та вимоги Міжнародних стандартів аудиту, надання впевненості та етики. Визначені концептуальні засади узгодження та співіснування традиційної класифікації аудиту з класифікацією завдань з надання впевненості, яка міститься в міжнародних стандартах.
аудит, міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики, завдання з надання впевненості

Проблемам класифікації аудиту та вибору її ознак приділено достатньо уваги вітчизняними та зарубіжними вченими, що є абсолютно логічним, адже наявність чіткої класифікації дозволяє правильно зрозуміти сам процес аудиту та сприяти його подальшому розвитку. Поряд з цим дана проблема потребує постійної увагу з урахуванням розвитку теорії та практики аудиту. Як зазначено в підручнику «Аудит Монтгомері», «становлення аудиту (типи, цілі) – процес достатньо тривалий, він не закінчився ще і в даний момент» [1, с.19].

Найбільш традиційної ознакою класифікації аудиту є його класифікація на аудит фінансової звітності, аудит на відповідність та операційний (управлінський, ефективності тощо), при цьому ознака такої класифікації отримує різноманітну назву (об’єкт перевірки, цільова спрямованість, ступінь охоплення сфер діяльності, призначення тощо). Але, на наш погляд, існує необхідність критичного переосмислення та перегляду видів аудиту, виділених за цією ознакою, з урахуванням змісту та вимог Міжнародних стандартів аудиту, надання впевненості та етики, що і зумовило вибір напрямку та цільової спрямованості дослідження.

Визначальною, як вже зазначалося вище, є класифікація аудиту в залежності від об’єкту перевірки (сфери діяльності, яка підлягає перевірці), саме з такої класифікації починаються майже все «класичні» підручники з теорії та практики аудиту. Відомими американськими вченими Аренсом А., Лоббеком Дж. аудит класифікується за трьома типами [2, с.11-12] (подібна класифікація наведена і в «Аудиті Монтгомері» [1, с.38-41]:

- операційний – перевірка будь-якої сфери процедур та методів функціонування господарської системи з метою оцінки продуктивності та ефективності;
- аудит на відповідність – перевірка дотримання в господарській системі специфічних правил, вимог, розпоряджень, що доведені персоналом вищестоящим керівництвом (адміністрацією);
- аудит фінансової звітності – перевірка відповідності фінансової звітності певним критеріям.

Поряд з цим, Аренсом А. та Лоббеком Дж. зазначається, що операційний аудит трактується не так однозначно, як традиційний аудит фінансової звітності [2, с.536]. Зауважується, що багато професіоналів заміст терміну «операційний аудит» використовують терміни «управлінський аудит» або «аудит господарської діяльності», а інші професіонали не роблять відмінностей між операційним аудитом, аудитом

© Н.С. Шалімова. 2008

господарської діяльності та управлінським аудитом. Аренс А. та Лоббек Дж. є прихильниками широкого трактування терміну «операційний аудит», розуміючи під ним дослідження господарської системи з точки зору її ефективності та продуктивності) [2, с.536].

Це зауваження підтверджується оглядом класифікації аудиту, яка пропонується відомими вітчизняними та зарубіжними вченими сучасності, в яких по-різному трактується саме операційний аудит, внаслідок чого пропонуються більш складні класифікації аудиту. Так, виділяють управлінський (або виробничий) аудит, аудит господарської діяльності (аудит ефективності роботи або адміністративного управління та підприємства), аудит на відповідність вимогам, аудит фінансової звітності, спеціальний аудит [3, с.25-31]; аудит фінансової звітності, податковий, аудит на відповідність вимогам, ціновий, управлінський (виробничий), аудит господарської діяльності, спеціальний (екологічний, операційний) [4, с.33-39]; аудит фінансової звітності, аудит на відповідність вимогам, аудит господарської діяльності [5, с.8]; фінансовий (бухгалтерський) аудит, управлінський, виробничий, господарський та соціальний [6, с.23]. Серед українських вчених найбільш повно класифікацію аудиту за його видами здійснено Ф.Ф. Бутинцем у підручнику «Аудит» [7, с.37], в межах якої виділено бухгалтерський, управлінський, екологічний аудит та аудит фінансової звітності.

Інші автори пропонують більш вузьку класифікацію: поділ аудиторської перевірки в залежності від об’єкту перевірки (або спрямованості) на аудит фінансової (бухгалтерської) звітності та спеціальний аудит, спрямований на перевірку конкретних питань діяльності господарюючого суб’єкту [8, с 15-20].

Вітчизняні вчені є прихильниками традиційної класифікації аудиту. Зокрема, Давидов Г.М. підкреслює, що аудит фінансової звітності, управлінський (операційний) аудит та аудит на відповідність є типами аудиту, які є основними в аудиторській практиці, які визначені в спеціальній літературі [9, с. 23]. Дорош Н.І. зазначає, що узагальнення теоретичних розробок і практики дає змогу запропонувати і обґрунтувати на сучасному етапі розвитку аудиту такі види аудиту за об’єктами контролю: фінансовий аудит, аудит на відповідність, операційний аудит, аудит охорони довкілля і пропонує ґрунтовне обґрунтування такої класифікації [10, с.46-53].

Так, в складі аудиту на відповідність за характером визначеності вимог виділяється аудит на предмет відповідності певним конкретним вимогам чи розпорядженням (повністю визначеним вимогам) та аудит на предмет відповідності загальній доцільності (повністю не визначеним вимогам) [10, с.48]. Аудит на відповідність розпорядженням відображає процедури аудиту на предмет дотримання встановлених зовнішніми уповноваженими органами законів та підзаконних актів, розпоряджень, правил і завдань апарату управління чи власників. Аудит на відповідність доцільності відображає процедури аудиту діяльності посадових осіб щодо раціональності, розумності, обґрунтованості, корисності. В якості прикладу наведено перевірку наступних об’єктів: встановлених норм і нормативів, складених бюджетів, бізнес-планів, інвестиційних проектів, політики дивідендів, залучення нових фінансових ресурсів, здійснення значних капітальних витрат, облікової політики, кардинального перетворення типу злиття чи приєднання, різні операції з цінними паперами, трастові, страхування, лізингу [10, с.48].

Під операційним аудитом розуміється перевірка господарської системи, операційної діяльності, методів функціонування та управління господарської системи, цільових програм з метою оцінки продуктивності і ефективності. Підкреслюється, що ефективність господарських операцій оцінити набагато складніше, ніж їх відповідність інструкціям чи представлення фінансової звітності відповідно до прийнятих

бухгалтерських принципів, і критерії оцінювання інформації встановлюються при кожному конкретному аудиті [10, с.49].

В наведених визначеннях, на наш погляд, доволі складно чітко відокремити операційний аудит, який оцінює в більшості випадків ефективність, та аудит на відповідність доцільності, для якого автором запропоновані схожі критерії раціональності, розумності, обґрунтованості, корисності. Тому не зовсім доречним виглядає виділення в аудиті на відповідність такої підсистеми як аудит на відповідність доцільності, тобто на відповідність повністю не визначеним вимогам. Доцільність, на наш погляд, повинна виступати критерієм оцінювання інформації саме в операційному аудиті, поряд із запропонованими критеріями продуктивності і ефективності. В складі ж аудиту на відповідність слід виділити такі підсистеми:

- аудит на відповідність законам та іншим нормативним актам;
- аудит на відповідність розпорядженням вищого органу управління (при перевірці дочірніх підприємств), управлінського персоналу.

Обґрунтовано Дорош Н.І. підкреслює важливість аудиту охорони довкілля у зв'язку з наявністю Положення з міжнародної практики аудиту (ПМПА) 1010 «Вивчення питань, пов'язаних з охороною довкілля при аудиторській перевірці фінансових звітів», введення якого зумовлено тим, що питання, пов'язані з охороною довкілля, стають важливими для дедалі більшої кількості суб'єктів господарювання і за певних обставин можуть суттєво впливати на фінансові звіти цих суб'єктів. Хоча, на наш погляд, для більш чіткої класифікації видів аудиту аудит охорони довкілля не слід розглядати як окремий загальний вид аудиту, він повинен бути включений як важлива підсистема в аудит відповідності (при перевірці дотримання норм законодавства стосовно екологічних питань) або в операційний аудит (при перевірці ефективності та доцільності охоронних заходів, здійснюваних підприємством, та їх наслідків).

Віддаючи належне вищезгаданим розробкам, вважаємо, що класифікація видів аудиту повинна бути зроблена з урахуванням логічного висновку Давидова Г.М. Вчений підкреслює, що кількість типів аудиту залежить від вимог та потреб практики і повинна відповідати Концептуальним основам міжнародних стандартів аудиту, які є основною розмежування між аудитом з одного боку і аудиторськими послугами з іншого [9, с. 23].

Така відповідність є, на наш погляд, необхідною, оскільки Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики містять конкретні вимоги та рекомендації щодо роботи аудитора, а отже визначають порядок виконання кожного конкретного завдання. Отже, класифікація аудиту повинна бути здійснена, виходячи з наступних міркувань:

1. В книзі «Аудит Монтгомері» зазначено, що «визначення аудиту повинно бути достатньо широким, щоб їм можна було б охопити усе розмаїття типів та цілей перевірки» [1, с.19]. Наприклад, комітет з основних концепцій аудиту Американської асоціації бухгалтерів, створений в 1971 році, пропонує таке широке визначення, у якому вказано, що „аудит – це системний процес отримання й оцінки об'єктивних даних про економічні дії та події, що встановлює рівень їх відповідності визначеному критерію і надає результати зацікавленим користувачам" [1, с.19; 12, с.4; 13, с.25; 14, с.3]. Підкреслено, що комітет навмисно надав аудиту таке широке визначення, яке дозволяє відобразити усе різноманіття цілей, які може переслідувати аудит, та усе різноманіття предметів дослідження, на яких може бути зосереджена увага в процесі конкретної аудиторської перевірки [1, с.20]. На даний час широке тлумачення аудиту трансформувалося у визначення завдання з надання впевненості, яке викладене в Міжнародній концептуальній основі завдань з надання впевненості: «завдання, виконуючі які, практик призначений підвищити ступінь довіри майбутніх користувачів,

які не є відповідальною стороною, щодо результатів оцінки або порівняння предмету завдання з відповідними критеріями» (п. 7).

Підкреслюється важливість, а точніше обов'язковість наявності критеріїв оцінки для віднесення певної роботи, проведеної аудитором, до складу завдань з надання впевненості. Адже критерії потрібні для прийнятно несуперечливої оцінки або вимірювання предмету в контексті професійного судження, при відсутності системи відліку, яку задають відповідні критерії, будь-який висновок може піддаватися різним тлумаченням та неправильному розумінню (п.35 Міжнародної концептуальної основи завдань з надання впевненості). За відсутності критеріїв оцінки проведена робота не може бути визначена як завдання з надання впевненості, а відповідно і як аудит.

2. Класифікація видів аудиту на даний момент повинна розглядатися з точки зору класифікації завдань з надання впевненості:

- аудит фінансової звітності;
- огляд фінансової звітності;
- завдання з надання впевненості, які не стосуються історичної фінансової інформації, а відповідно не є аудитом чи оглядом фінансової звітності;
- супутні послуги.

При цьому слід враховувати, що якщо чітко наслідувати терміни, використані в Міжнародних стандартах аудиту (документах, підготовлених Радою з міжнародних стандартів аудиту та надання впевненості), то аудитом називають лише аудит фінансової звітності, до складу якого віднесено і певні аудиторські завдання спеціального призначення, предметом перевірки в рамках яких є, зокрема:

- фінансові звіти, складені відповідно до всеохопної основи бухгалтерського обліку, іншої, ніж Міжнародні чи національні стандарти бухгалтерського обліку;
- конкретні рахунки, елементи рахунків або статті у фінансовому звіті (в подальшому висновки щодо компонентів фінансових звітів);
- виконання контрактних угод, коли аспекти такого виконання в цілому стосуються питань бухгалтерського обліку та фінансових питань;
- узагальнені фінансові звіти (п.1 Міжнародного стандарту аудиту (МСА) 800 «Аудиторський висновок при виконанні завдань з аудиту спеціального призначення»).

Окремо виділено таке завдання як огляд фінансової звітності, а для всього іншого використовують терміни «завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом фінансової звітності» та «супутні послуги». Саме така класифікація наведена в Переліку послуг, які можуть надавати аудитори (аудиторські фірми), затвердженому рішенням Аудиторської палати України від 27 вересня 2007 року №182/5, хоча в ньому, на наш погляд, присутня певна неузгодженість з вимогами Міжнародних стандартів аудиту, надання впевненості та етики. Так, до складу завдань з надання впевненості, які не є аудитом чи оглядом фінансової звітності, включені такі види завдань як оцінка вартості активів (у тому числі незалежна за наявності кваліфікаційного свідоцтва оцінювача) та здійснення на замовлення розрахунків (економічний, фінансовий, стратегічний та інші види аналізу) для оцінки стану та результатів господарської діяльності. Ці послуги, на наш погляд, за своєю суттю відносяться до складу супутніх послуг, оскільки не передбачають висловлення впевненості, а лише проведення погоджених процедур та підготовку фінансової інформації (Міжнародні стандарти супутніх послуг 4400 «Завдання з виконання раніше погоджених процедур стосовно фінансової інформації» та 4410 «Завдання з підготовки фінансової інформації)).

3. Вищезгадана класифікація аудиту на аудит фінансової звітності, аудит на відповідність та операційний (управлінський) аудит не згадується в Міжнародних

стандартах аудиту, надання впевненості та етики, її застосовують лише вчені, проте від неї не можна відмовлятися з точки зору розвитку теорії та практики аудиту, для чого необхідно чітко встановити точки перетину цієї класифікації з класифікацією, запропонованою в Міжнародних стандартах аудиту, надання впевненості та етики.

У вищезгаданому рішенні Аудиторської палати України додатково розтлумачені види завдань з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації. Ці завдання включають різноманітні види оцінок (перевірок) ефективності (відповідності) різних сторін, об'єктів фінансово-господарської діяльності підприємства, зокрема, використання виробничих потужностей, функціонування системи управління тощо. Ці завдання можуть входити і до сфери операційного аудиту, і до сфери аудиту на відповідність, що підтверджується одночасним використанням в якості мети завдання термінів «оцінка» та «перевірка», а в якості критерію оцінки – термінів «ефективність» та «відповідність». Розбіжності між ними, на наш погляд, полягають в чіткості або точніше формалізованості встановлених критеріїв оцінки (як було обґрунтовано вище).

Так, такий вид завдання з надання впевненості як аудит фінансового стану може розглядатися як аудит на відповідність, якщо в якості критеріїв будуть використані рекомендації, викладені або в нормативних документах, прийнятих органами державної влади, наприклад, в Методиці аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки, затвердженій наказом Міністерства фінансів України від 14 лютого 2006 року №170), або в документах інших суб'єктів (наприклад, існуючі в банківських установах методики оцінки фінансового стану позичальника-юридичної особи, якщо слід підтвердити відповідність рівня фінансового стану вказаним вимогам на етапі визначення можливості отримання кредиту). Якщо чіткі критерії оцінки відсутні і різні аудитори в залежності від контексту, тобто обставини завдання можуть вибрати різні критерії, то таке завдання слід розглядати як операційний аудит. В п.35 Міжнародної концептуальної основи завдань з надання впевненості з цього приводу наведено яскравий приклад різноманітності критеріїв при виконанні окремих завдань: «Наприклад, одна відповідна сторона може відібрати кількість задоволених скарг покупців як предмет оцінки задоволення покупців; інша відповідна сторона може відібрати кількість повторних покупок на протязі трьох місяців після першої покупки».

4. Слід враховувати, що предмети перевірок при аудиті фінансової звітності, операційному аудиті та аудиті на відповідність часто перетинаються, що зумовлено вимогами саме Міжнародних стандартів аудиту.

Складність чіткого розуміння сутності та мети операційного аудиту полягає в тому, що оцінка функціонування підприємства є обов'язковим етапом аудиту фінансової звітності, а оцінка невід'ємного ризику та системи внутрішнього контролю є невід'ємними складовими на етапі планування при визначенні загального рівня аудиторського ризику. Аренс А. та Лоббек Дж. в своїй книзі виділяють окремий параграф, присвячений взаємозв'язку між операційним аудитом та внутрішньогосподарським контролем [2, с.538-539], підкреслюючи, що система внутрішнього контролю може розглядатися як елемент операційного аудиту, поряд з цим при загальному фінансовому аудиті її слід обов'язково перевірити; контрольні моменти клієнта можна оцінювати однаковими способами як для фінансового, так і для операційного аудиту, але цілі цієї оцінки є різними. Вчені виділяють дві важливі відмінності між оцінкою внутрішньогосподарського контролю при аудиті фінансової звітності та при операційному аудиті: мета оцінки та тестування внутрішньогосподарського контролю і обсяг такої оцінки.

Так само точки перетину можна знайти і між аудитом фінансової звітності та

аудитом на відповідність. Дорош Н.І. обґрунтовано підкреслює, що якщо політика фірми, договір, закон чи правила мають прямий і матеріальний вплив на фінансові звіти підприємства, то перевірка на відповідність, як правило, становить невід'ємну частину перевірки фінансового звіту [10, с.48]. Такі вимоги викладені в МСА 250 «Врахування законів та нормативних актів при аудиторський перевірці фінансових звітів», що визначає можливість наявності однакових об'єктів перевірки при традиційному аудиті фінансової звітності і аудиті на відповідність.

Отже, можна виділити об'єкти перевірки, які більше відносяться до операційного аудиту або аудиту на відповідність, але, які в тій чи іншій мірі враховуються при проведення загального аудиту фінансової звітності, зокрема, це оцінка ефективності облікової політики, невід'ємного ризику, систем внутрішнього контролю, дотримання принципу безперервності діяльності, перевірка дотримання вимог законодавства та інших нормативних актів тощо.

Загальна класифікація видів аудиту, базуючись на широкому визначенні аудиту, може бути представлена наступним чином, (рис. 1).

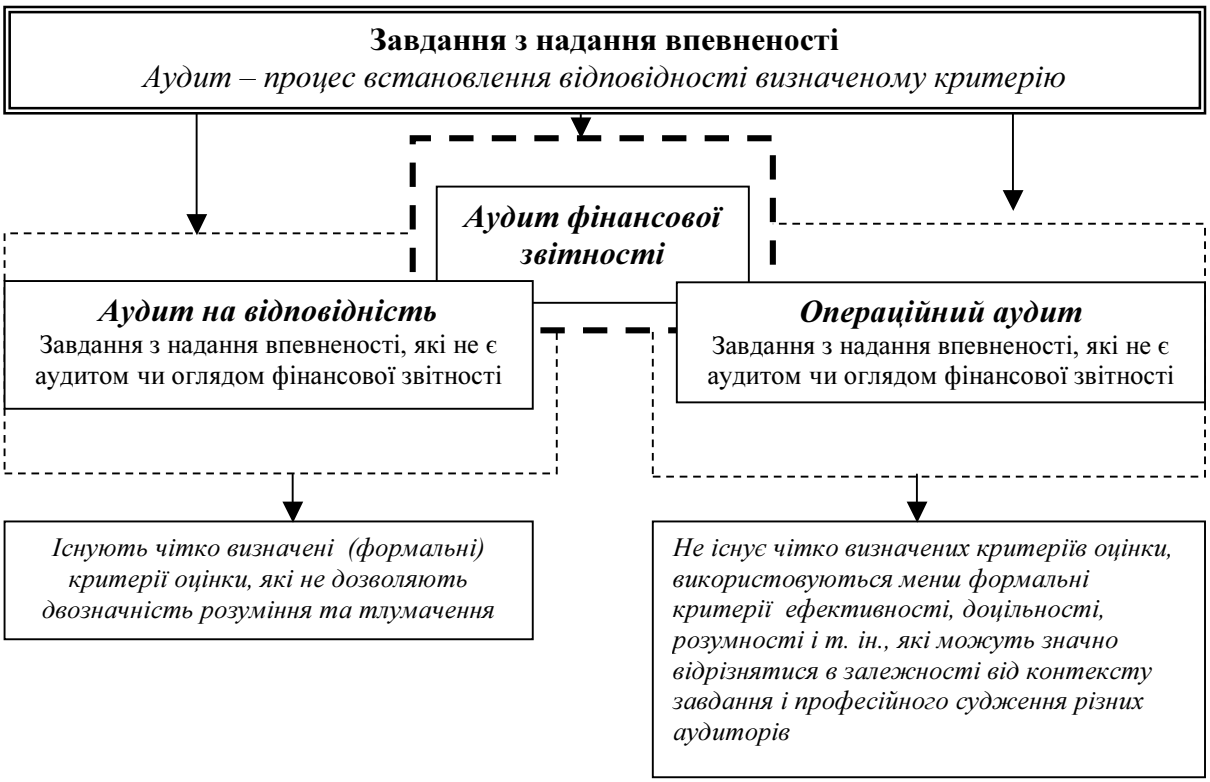


Рисунок 1 – Співвідношення різних видів аудиту

В запропонованій схемі перетинання прямокутників ілюструє взаємне співіснування різних видів аудиту, які склалися в теорії та практиці аудиту (аудит фінансової звітності, аудит на відповідність, операційний аудит), та їх «взаємовідносини» з Міжнародними стандартами аудиту, надання впевненості та етики.

Таким чином, не можна стверджувати, що фінансовий аудит, аудит на відповідність та операційний аудит є абсолютно різними видами аудиту за об'єктами контролю. Частково те, що є об'єктом перевірки на відповідність обов'язково повинно бути враховано при проведенні загального аудиту фінансової звітності, точно так деякі об'єкти операційного аудиту є об'єктом перевірки при проведення фінансового аудиту.

Для аудиту на відповідність такими об'єктами, які перетинаються з фінансовим аудитом, є перевірка дотримання вимог законодавства та інших нормативних актів, які

стосуються діяльності суб'єкта господарювання (МСА 250 «Врахування законів та нормативних актів при аудиторський перевірці фінансових звітів»).

Для операційного аудиту такими об'єктами, які перетинаються з аудитом фінансової звітності є:

- суб'єкт господарювання та його середовище (МСА 315 «Розуміння суб'єкта господарювання та його середовища та оцінка ризиків суттєвих викривлень», МСА 330 «Аудиторські процедури відповідно до оцінених ризиків»);
- складові системи внутрішнього контролю (МСА 315, МСА 330);
- дотримання підприємством принципу безперервності діяльності (МСА 570 «Безперервність»);
- облікові оцінки (МСА 540 «Аудиторська перевірка облікових оцінок»);
- оцінки за справедливою вартістю (МСА 545 «Аудит оцінок за справедливою вартістю та розкриття інформації»);
- оцінка заходів, пов'язаних з охороною довкілля (ПМПА 1010 «Вивчення питань, пов'язаних з охороною довкілля, при аудиторській перевірці фінансових звітів»).

Отже, формування типів та видів аудиту процес безперервний, оскільки реалії економічного буття постійно висувають нові вимоги до діяльності суб'єктів господарювання, а відповідно постійно змінюються предмети завдань, яка ставляться перед аудиторами, та критерії їх оцінок. Існуючі класифікації аудиту за різними ознаками, безсумнівно, є важливими, але вихідною базою для створення класифікації аудиту повинні виступати Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики, враховуючи їх визначальну роль в регулюванні та стандартизації аудиту, а також необхідність дотримання вимог саме цих документів в процесі здійснення аудиторської діяльності.

Список літератури

1. Аудит Монтгомери / Ф.Л. Дефлиз, Г.Р.Дженик, В.М. О`Рейли, М.Б. Хирш, Пер.с англ.. под ред. Я.В. Соколова. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 542 с.
2. Аренс А., Лоббек Дж. Аудит: Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 560 с.
3. Суйц В.П., Ахметбекова А.Н., Дубровина Т.А. Аудит: общий, банковский, страховой: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2002. – 556 с.
4. Шеремет А.Д., Суйц В.П. Аудит: Учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. –М.: ИНФРА-М, 2004. – 510 с.
5. Ярочкин В.И., Бузанова Я.В. Аудит безопасности фирмы: теория и практика: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. – М.: Академический Проект; Королев: Парадигма, 2005. – 352 с.
6. Андреев В.Д. Внутренний аудит: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 464 с.
7. Бутинець Ф.Ф. Аудит: Підручник . – 2-ге вид., перероб. та доп. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 672 с.
8. Булгакова Л.И. Аудит в России: механизм правового регулирования / Л.И. Будгакова; Рос.Акад.наук, Ин-т государства и права. – М.: Волтерс клвер, 2005. – 256 с.
9. Давидов Г.М. Аудит: теорія і практика: Монографія. – Кіровоград: ТОВ «Імекс-ЛТД», 2006. – 324 с.
10. Дорош Н.І. Аудит: теорія і практика. – К.: Знання, 2006. – 495 с.
11. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2006 року / Пер. з англ. мови О.В. Селезньов, О.Л. Ольховікова, О.В. Гик, Т.Ц. Шарашидзе, Л. Й. Юрківська, С.О. Куликов. – К.: ТОВ «ІАМЦ АУ «Статус», 2006. – 1152 с.
12. Робертсон Дж.К. Аудит: Пер. с англ. – М.: KPMG и Контракт, 1993. – 496 с.
13. Банковский контроль и аудит / Сибирский институт финансов и банковского дела: Учеб.пособие / Н.В.Фадейкина, Е.К.Болгова, М.Н.Скурихин, А.В.Брыкин; Под общей ред. д-ра экон.наук, проф. Н.В. Фадейкиной. – М.:Финансы и статистика, 2002. – 496 с.
14. Бычкова С.М. Доказательства в аудите. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 176 с.
15. Перелік послуг, які можуть надавати аудитори (аудиторські фірми), затверджений рішенням Аудиторської палати України від 27 вересня 2007 року №182/5 - Режим доступу: http://www.apu.com.ua/content.php?lang=ukr&c=showreestr.php

В статье критически оценивается традиционное деление аудита на такие типы: аудит финансовой отчетности, аудит на соответствие требованиям, операционный (управленческий) аудит. Доказана необходимость использования в качестве основной базы для классификации аудита широкое определение аудита и требования Международных стандартов аудита, представления уверенности и этики. Определены концептуальные засады согласования и сосуществования традиционных классификаций аудита с классификацией заданий по предоставлению уверенности, которая содержится в международных стандартах.

The traditional classification of audit (financial statement audit, compliance audit, operation audit) has been critically analyzed in the article. The necessity of using as the fundamental basis for audits` classification the broad determination of audit and the demands of International Standards on Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance and Related Services has been proved. The fundamental principles of agreement and coexistence of traditional classification of audit and classification of assurance engagement according to the international standards have been determined.

УДК 330.142.22

В.П. Кравченко, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Кластерний аналіз як метод оцінки впливу факторів на ліквідність у комерційних банках

В статті запропоновано метод оцінки впливовості факторів на ліквідність у комерційних банках. Представлені результати дослідження факторів які впливають на рівень ліквідності. Обґрунтовано необхідність впровадження методу оцінки впливовості факторів на рівень ліквідності і продовження досліджень в цьому напрямку.
ліквідність, банки, нормативи ліквідності, кластерний аналіз

В банківській практиці ліквідність є одним із основних і найбільш складних факторів, який визначає його фінансову стійкість. Без ліквідності банк не може виконувати свої функції і проводити операції з обслуговування клієнтів, тому вирішення проблем ліквідності повинно мати найвищий пріоритет у роботі банку. Пріоритетність ліквідності, у тому числі й при виборі напрямів розміщення коштів, має бути базовим принципом діяльності кожного банку.

Однією з умов ефективної діяльності комерційних банків є забезпечення високого рівня надійності та мінімального ризику здійснюваних операцій, в основі чого лежить ліквідність банківської установи, її здатність безперебійно виконувати свої зобов'язання перед клієнтами. В Україні ця проблема набуває особливої гостроти через загальний спад виробництва, платіжну кризу та незадовільний фінансовий стан багатьох підприємств різних галузей економіки.

Неспроможність клієнтів кредитних установ виконувати свої грошові зобов'язання суттєво знижує рівень ліквідності комерційних банків. Знижує його також надмірно ризикова політика останніх, спрямована на забезпечення високих норм прибутку внаслідок чого виникають структурні диспропорції у банківських активах і пасивах за сумами та строками розміщення.

Вивченню і удосконаленню методів регулювання та аналізу щодо оцінки ліквідності у комерційних банках присвячені праці вітчизняних вчених: Волошина І., Васюренка О., Гриджука Д., Галицькаої Є., Дзюблюка О. та ін.

Відзначаючи вагомість отриманих наукових результатів у сфері методів оцінки ліквідності у комерційних банках, слід зауважити, що в існуючих методах недостатньо розглянуто ступінь впливовості факторів та їх залежність на рівень ліквідності, які повинні бути спрямованні на підтримку її достатності.

Метою даної роботи є дослідження факторів регулятивного та основного капіталу які впливають на ліквідність у комерційних банках та шляхи їх оптимізації.

Важливим етапом у даного питання є реальна оцінка рівня ліквідності у комерційному банку. Платоспроможність та ліквідність банку оцінюється шляхом розрахунку наступних показників: норматив адекватності регулятивного капіталу/платоспроможності Н2; норматив адекватності основного капіталу Н3; норматив миттєвої ліквідності Н4; норматив поточної ліквідності Н5 та норматив строкової ліквідності Н6. Дані показники включають наступні групи факторів: Н2 - x_1-регулятивний капітал; x_2-грошові кошти та залишки в НБУ; x_3-кошти в інших банках; x_4 – цінні папери у портфелі банку; x_5- кредитний портфель; x_6-необоротні активи. Н3 - x_1- статутний капітал; x_2- резерви та фонди; x_3- емісійні різниці;

© В.П. Кравченко. 2008

x_4 – загальні активи. Н4 - x_1 - високоліквідні активи (кошти у касі та на кореспондентських рахунках); x_2 - кошти НБУ; x_3 - кошти банків (поточні рахунки); x_4 – кошти бюджету та позабюджетних фондів; x_5 - поточні кошти фізичних осіб. Н5 - x_1 - високоліквідні активи (кошти до запитання, готівкові кошти, банківські метали, строкові депозити розміщенні в НБУ, кошти на кореспондентських рахунках в НБУ, надані кредити); x_2 -боргові цінні папери, що рефінансуються та емітовані НБУ; x_3 - цінні папери на продаж; x_4 – цінні папери власного боргу; x_5 - кошти банків (до запитання); x_6 - кошти бюджету.

Для визначення впливовості факторів за допомогою кластерного аналізу використовували статистичні данні банків Києва (табл.1,2,3,4) [2].

Таблиця 1 - Норматив адекватності регулятивного капіталу Н2, млн. грн.

Фактори	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.
x_1 - Регулятивний капітал	268,690	594,500	891,400	1254,000
x_2 - Грошові кошти та залишки в НБУ	517,936	497,752	654,828	1058,608
x_3 -Кошти в інших банках	535,611	482,990	1164,632	909,940
x_4 - Цінні папери у портфелі банку	1579,863	322,509	310,991	330,185
x_5 -Кредитний портфель	2156,000	4670,057	7500,000	8600,000
x_6 - Необоротні активи	302,076	463,666	651,044	920,483

Таблиця 2 – Норматив адекватності основного капіталу Н3, млн.грн.

Фактори	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.
x_1 - Статутний капітал	210,000	500,000	800,000	1000,000
x_2 -Резерви та фонди	7,521	14,425	90,348	102,054
x_3 -Емісійні різниці	0	0	2,898	2,508
x_4 -Загальні активи	5095,042	5978,275	9929,038	11859,442

Таблиця 3 - Норматив адекватності миттєвої ліквідності Н4, млн. грн.

Фактори	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.
x_1 -Високоліквідні активи	440,449	609,353	1473,883	1779,955
x_2 -Кошти НБУ	31,870	74,217	421,073	637,822
x_3 - Кошти банків(поточні рахунки)	99,644	224,215	999,262	1053,073
x_4 - Кошти бюджету та позабюджетних фондів	863,646	553,620	158,795	207,877
x_5 -Поточні кошти фізичних осіб	370,748	716,258	1150,916	1206,780

Таблиця 4 - Норматив адекватності поточної ліквідності Н5, млн. грн.

Фактори	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.
x_1 -Високоліквідні активи	440,449	609,353	1473,883	1779,955
x_2 -Боргові цінні папери, що рефінансуються та емітовані НБУ	31,870	74,217	421,073	637,822
x_3 -Цінні папери на продаж	99,644	224,215	999,262	1053,073
x_4 -Цінні папери власного боргу	863,646	553,620	158,795	207,877
x_5 - Кошти банків (до запитання)	370,748	716,258	1150,916	1206,780
x_6 Кошти бюджету	3194,488	2377,130	2365,747	2635,240

Використовуючи фактори вищенаведених нормативів за допомогою удосконаленого автором кластерного аналізу проведено визначення їх впливу на об'єкт дослідження. Вихідним статистичним матеріалом багатомірного впорядкування факторів є матриця x, у якій строками є фактори, а стовпчиками – роки, які характеризують:

$$\begin{matrix} x_{11}x_{12}\ldots x_{1n}; \\ x_{21}x_{22}\ldots x_{2n}; \\ \ldots\ldots\ldots\ldots; \\ x_{m1}x_{m2}\ldots x_{mn}. \end{matrix} \qquad (1.1)$$

де x_y - значення j – го показника, який вимірюється в i – му році: i=1,2,…, m, j= 1,2,…, n, n- кількість виміряних кількісно параметрів; m- роки, які аналізуються.

На основі матриці формували матрицю багатомірних відстаней між парами факторів, які були включені до упорядкування.

На основі матриці (1.1) формуємо матрицю багатомірних відстаней між парами об'єктів, які включені до упорядкування. В подальшому визначалась багатомірна евклідова відстань кожного фактору до еталону:

$$d_{io} = \left[\sum_{j=1}^{n} (z_y - z_{oj})^2 \right]^{1/2}. \qquad (1.2)$$

Сукупність відстаней між парами факторів має вигляд симетричної матриці розміром $m * n$:

$$\begin{matrix} d_{11}\, d_{12}\ldots d_{1m}; \\ d_{21}\, d_{22}\ldots d_{2m}; \\ \ldots\ldots\ldots\ldots; \\ d_{m1}\, d_{m2}\ldots d_{mm}. \end{matrix} \qquad (1.3)$$

Оскільки матриця симетрична, то відстань буде $d_{kp} = d_{pk}$; i = 1,2,…,m .

На основі матриці відстаней (1.3) використовували наступний алгоритм багатомірного впорядкування факторів.

1. Вибирали з матриці мінімальний елемент (крім діагональних).

2. Поєднували найбільш близькі фактори в одну групу і надали їй номер групи з найменшим значенням.

3. Перераховували відстань до знов відтвореного фактора до інших факторів:

$$d_{ir} = 1/(n_i + n_r)\,[(n_i + n_p)d_{ip} + (n_i + n_q)d_{iq} - n_i d_{pq}], \qquad (1.4)$$

де $n_r = n_p + n_q$, n_i – кількість об'єктів у групі i, від якої визначаємо відстань знов відтвореної групи.

Таким чином, розраховували алгоритм доти поки дві групи факторів не поєдналися в один клас. Результати впорядкування надаємо графічно у вигляді дендограми. На осі відкладаємо евклідові відстані d_{io} між факторами, під нею будуємо дендограми. Зліва – номера факторів, які поєднуються. Виділяємо групи факторів і визначаємо типового представника даної групи. Типового представника, тобто найбільш розвиненого фактора у банках визначали за допомогою побудови матриці усіх парних відстаней між факторами які увійшли у групи. Далі визначали суми відстаней по строкам і по мінімальній встановлювали типового представника групи.

Розраховуємо середнє значення евклідової відстані до усіх факторів за формулою:

$$\bar{d}_0 = \frac{1}{m}\sum_{i=1}^{m} d_{io} \ . \qquad (1.5)$$

Середньоквадратичне відхилення багатомірних відстаней визначалося за формулою:

$$s_0 = \left[\frac{1}{m}\sum_{i=1}^{m}\left(d_{io} - \bar{d}_o\right)^2\right]^{1/2} , \qquad (1.6)$$

та параметр d_o:

$$d_o = \bar{d}_o + 2s_o \ . \qquad (1.7)$$

Таксономічний коефіцієнт рівня кожного фактору розраховуємо за формулою:

$$\eta_i = 1 - \frac{d_{io}}{d_o} \ , \qquad (1.8)$$

за допомогою якого встановлюється ступінь розвиненості факторів.

Ступінь розвиненості впливових факторів на платоспроможність і ліквідність та їх взаємодія визначалося кластерним аналізом, шляхом побудови матриці багатомірних відстаней між факторами. Фактори оцінювались по евклідовій відстані за одержаними розрахунками і будувались дендрограми упорядкування факторів з визначенням груп та їх типових представників, шляхом поділу дендрограми на класи.

Після проведення розрахунків за вище викладенною методикою були отримані наступні результати які наведені у таблиці 5.

Типовий представник першої групи Н2 (нормативу адекватності регулятивного капіталу) є x_1– регулятивний капітал, оскільки розрахункові дані показали що він знаходиться найближче до осі серед усіх показників, тобто це підтверджується тим, що регулятивний капітал є найважливішим фактором даного показника серед інших факторів. Банки з метою визначення реального розміру регулятивного капіталу з урахуванням ризиків у своїй діяльності зобов'язані постійно оцінювати якість усіх своїх активів і позабалансових зобов'язань (здійснювати їх класифікацію, визначати сумнівні та безнадійні щодо погашення); здійснювати відповідні коригування їх вартості шляхом формування резервів для покриття очікуваних (можливих) збитків за зобов'язаннями контрагентів. До другої групи факторів слід віднести x_3– кошти в банках. Найвіддаленішим фактором від осі є кредитний портфель, це значить, що банк здатний покрити негативні наслідки ризику неповернення кредитів регулятивним капіталом.

Типовий представник першої групи Н3 (норматив адекватності основного капіталу) є x_2–резерви та фонди, так як даний кластер має найменше значення серед інших кластерів і на евклідовій відстані знаходиться найближче до осі. Представником другої групи є x_4–загальні активи. Це підтверджується тим, що загальні резерви, які створюються під невизначений ризик при проведенні банківських операцій відіграють важливу роль у спроможності банку захистити кредиторів від непередбачуваних ризиків, яких може зазнати банк у процесі своєї діяльності.

Типовий представник першої групи Н4 (норматив адекватності миттєвої ліквідності) є x_1-високоліквідні активи, другої x_3-кошти банків (поточні рахунки). Найближчим фактором до осі є високоліквідні активи, найвіддаленішим – поточні

кошти юридичних осіб. А це значить, що банк здатний забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань за рахунок високоліквідних активів.

Таблиця 5 – Результати розрахунків рівня факторів

Показник	Середнє значення евклідової відстані до усіх факторів	Середньо-квадратичне відхилення багатомірних відстаней	Таксономічні коефіцієнти рівня факторів	Типовий представник:
Норматив адекватності регулятивного капіталу Н2	$d_0 = 228,37$	$S_0 = 367.9$	$\eta_{16} = 0,98$; $\eta_{12} = 0,95$; $\eta_{23} = 0,97$; $\eta_{14} = 0,77$; $\eta_{15} = -0,1$;	- першої групи x_1 – регулятивний капітал; - другої групи x_3 – кошти в інших банках.
Норматив адекватності основного капіталу Н3	$d_0 = 291,6$	$S_0 = 367.9$	$\eta_{23} = 0,99$; $\eta_{12} = 0,93$; $\eta_{14} = -0,08$	-першої групи x_2 – резерви та фонди; -другої групи x_4 –загальні активи.
Норматив адекватності миттєвої ліквідності Н4	$d_0 = 207,57$	$S_0 = 251$	$\eta_{15} = 0,92$; $\eta_{16} = -0,1$; $\eta_{23} = 0,91$; $\eta_{12} = 0,75$ $\eta_{24} = 0,78$;	-першої групи x_1 - високоліквідні активи; -другої групи x_3 - кошти банків (поточні рахунки)
Норматив адекватності поточної ліквідності Н5	$d_0 = 260,3$	$S_0 = 251$	$\eta_{34} = 0,92$; $\eta_{15} = 0,83$; $\eta_{26} = 0,75$; $\eta_{21} = -0,03$; $\eta_{23} = 0,43$	-першої групи x_3 - цінні папери на продаж; -другої групи x_5 - кошти банків (до запитання);

Типовий представник першої групи Н5 (норматив адекватності поточної ліквідності) є x_3 - цінні папери на продаж, другої x_5 - кошти банків (до запитання). Найближчим фактором до осі є цінні папери на продаж, найвіддаленішим – високоліквідні активи. Таким чином, банк здатний визначити збалансованість строків і сум ліквідних активів та зобов'язань банку.

Таксономічні коефіцієнти показують значення наближені до осі, тобто наведені фактори кожного показника позитивно впливають на нормативи платоспроможності та ліквідності.

За ступенем ранжирування можна відобразити найбільш впливові фактори на показники платоспроможності та ліквідності банку (рис.1).

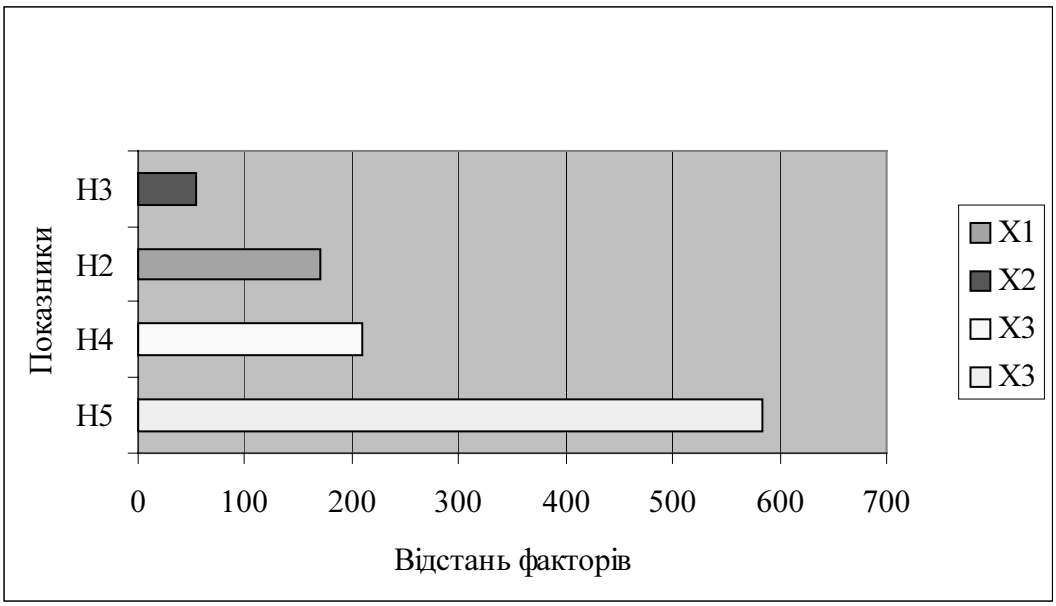


Рисунок 1 – Вплив факторів на показники платоспроможності і ліквідності

До першої групи слід віднести показник Н3 (основного капіталу) із впливовим фактором x_2 - резерви та фонди.

До другої групи відноситься показник Н2 (регулятивний капітал) із впливовим фактором x_1 - регулятивний капітал.

До третьої групи відноситься показник Н4 (миттєва ліквідність) із впливовим фактором x_3 - кошти банків.

До четвертої групи відноситься показник Н5 (поточна ліквідність) із впливовим фактором x_3 - цінні папери на продаж.

Використання даного методу дозволить банкам:

- виявити найбільш впливові фактори на ліквідність банку з урахуванням стану на певний момент;
- зробити оцінку цих факторів на стан ліквідності окремих банківських операцій і банку в цілому;
- вчасно запобігти негативних процесів в банку;
- задіяти превентивні заходи до початку кризових ситуацій у банку;
- прогнозувати зміни стану ліквідності.

Список літератури

1. Малыхин В.И. Математика в экономике: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 356 с. – (Серия «Высшее образвание»).
2. htt://banker.kiev.ua.

В статье предложено метод оценки влияния факторов на ликвидность в коммерческих банках. Представлены результаты исследования фаторов которые влияют на уровень ликвидности. Обосновано необходимость внедрения метода оценки влияния факторов на уровень ликвидности и продолжение исследований в этом направлении

In the article the method of estimation of influencing of factors is offered on liquidity in commercial jars. The results of research of factors are presented which influence on the level of liquidity. The necessity of introduction of method of estimation of influencing of factors is grounded on the level of liquidity and continuation of researches in this direction

УДК 37.014.543; 37.014.12

Т.М. Котенко, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Проблеми фінансування вищої школи в умовах сучасності

У статті досліджуються питання прав на безкоштовну освіту в Україні. Систематизовано найважливіші особливості фінансування галузі освіти.
вища освіта, фінансування вищої школи, ринок праці

Європейський вибір України націлює суспільство на досягнення європейського рівня якості та доступності освіти, духовної зорієнтованості освіти, її демократизацію, соціальне благополуччя науковців, розвиток суспільства на основі нових знань. Стрімкий розвиток соціально-економічних та трансформаційних процесів в Україні та світі спричинив кардинальні перетворення в сфері освіти і науки. Особливо відчутними ці перетворення стали з розгортанням інтеграційних процесів, приєднанням України до Болонського процесу. Реалізація цих напрямів потребує внесення змін в концепцію розвитку вищої школи. Безумовно, зазначені перетворення у системі вищої освіти мають бути забезпечені відповідними фінансовими ресурсами, які в силу багатьох причин є недостатніми.

З часу утвердження державної незалежності значних змін зазнала фінансова система ВНЗ. Неготовність країни після здобуття незалежності послідовно реформувати економіку з збереженням можливостей підтримання соціальних програм негативно позначились на освітніх і наукових установах. Вища школа самотужки почала вибиратись з кризового провалля, виживаючи завдяки наданню платних послуг. Виникла ситуація поєднання різних джерел фінансування, вміле і обґрунтоване регулювання якими повинно би забезпечувати повноцінне функціонування закладу в цілому. Тому особливо актуальним стає забезпечення комплексного підходу до фінансування вищої освіти, розробка механізму ефективного управління фінансовими ресурсами освітньої галузі.

Проблеми фінансового забезпечення вищої школи стали предметом обговорень і дискусій науковців, політичних та громадських діячів. Серед зарубіжних авторів цю проблему досліджували Е. Аткінсон, О. Балашова, М. Вудхолл, Є. Жильців, А. Зорін, С. Маркарянц, Дж. Стігліц, Л. Якобсон, та ін. Розроблено спеціальну теорію прав власності, зокрема проблему соціальних витрат, за допомогою яких оцінюють ефективність форм власності, державну політику в галузі освіти.

Серед вітчизняних авторів найбільше уваги заслуговують праці В. Андрієнка, В. Андрущенка, О. Барановського, О. Білої, Т. Боголіба, В. Журавського, С. Єрохіна, В. Кременя, Ю. Лисенка, В. Ніколаєва, С. Ніколаєнка, М. Степка та ін. Однак питання комплексного системного управління фінансовими ресурсами вищих навчальних закладів, що передбачає взаємозв'язок сфери вищої освіти, науки та економіки, як основного споживача кінцевого продукту галузі, потребують подальших досліджень. Тому метою нашої статті є дослідження проблеми фінансування вищої школи в сучасних умовах, враховуючи якість підготовки в умовах Болонського процесу зокрема.

Послідовні кроки щодо входження України в Болонський процес, реалізація концепції реформування фінансової системи вищих навчальних закладів потребують

© Т.М. Котенко. 2008

відповідних наукових розробок зі створення систем комплексного управління фінансовими ресурсами ВНЗ як складової частини системи вищої освіти держави та відповідних механізмів їх реалізації.

Освіта і наука є стратегічним резервом розвитку держави, суспільства, економіки та багатовимірним полем нашої інтеграції у світову спільноту.

Це ставить перед нами завдання проведення глибоко продуманої реформи вищої освіти України з науковим прогнозуванням її результатів, із збереженням та розвитком нашої національної духовної культури [8, 3].

У сучасному світі значення вищої освіти як найважливішого фактора формування нової якості не тільки економіки, а й суспільства в цілому постійно зростає. Тому проблема підтримки розвитку освіти і науки є глибоко соціальною і належить до пріоритетних завдань суспільного розвитку, що безпосередньо пов'язане з системою національних інтересів, підвищенням якості життя та національної безпеки. При цьому вища освіта не повинна бути дзеркалом суспільних та економічних негараздів, а швидше інструментом їх усунення, вікном у майбутнє. Так у більшості країн світу, де знання стали рушійною силою, де науці й освіті надають пріоритетного значення. Так повинно бути і в нашій державі. Ми маємо створити всі умови для належного поцінування гідності педагога, науковця, інтелектуала, а не пасивно спостерігати за процесом маргіналізації освіти і науки [4, 91].

В багатьох наукових статтях, доповідях керівників закладів освіти постає питання розвитку галузі - забезпечення її належного фінансування. Програма розвитку освіти має забезпечити видатки на освіту за рівнем потреб, зумовлених практикою.

У 2008 році обсяг фінансування збільшено порівняно з попереднім на 42,8 %, що становить в абсолютних цифрах 11,2 млрд грн. [8, 17].

У запланованих видатках враховано:

- поетапне збільшення мінімальної заробітної плати та введення третього етапу Єдиної тарифної сітки, що дасть можливість підвищити посадові § оклади освітянам майже на 5 %;
- збільшення стипендій учням і студентам порівняно з 2007 роком у З" З рази, учням і студентам з числа дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, — в середньому в 4 рази;
- збільшення видатків на пільговий проїзд студентів та учнів на 20 %.

Але, на жаль, у цьому випадку "більше" зовсім не означає "достатньо". Адже впродовж останніх років фінансування вищої освіти здійснювалося лише за соціальними статтями витрат: на заробітну плату, стипендію і частково на покриття комунальних послуг. Придбання обладнання, матеріалів, поточні й капітальні ремонти приміщень в основному фінансувалися за рахунок позабюджетних коштів вищих навчальних закладів.

Одним із головних завдань модернізації системи вищої освіти є усунення значних структурних невідповідностей між потребами економіки та обсягами і структурою підготовки й перепідготовки фахівців шляхом стратегічного планування розвитку пріоритетних галузей економіки та їх збалансованого кадрового забезпечення. Зрозуміло, що державне замовлення має бути лише на ці потреби. Вже не можна витрачати бюджетні кошти на навчання незатребуваних суспільством фахівців, особливо коли є гострий дефіцит на кадрове забезпечення за іншими спеціальностями. Насамперед це стосується базових галузей промисловості, за рахунок яких Україна повинна здійснювати свій стратегічний розвиток.

Сьогодні в Україні зафіксовано багато випадків, коли випускники вищих навчальних закладів не можуть працевлаштуватися, оскільки їхні професії не затребувані в економіці або рівень кваліфікації не відповідає вимогам роботодавця. І

навпаки, в умовах відродження багатьох галузей народного господарства роботодавці, особливо у великих промислових містах, відчувають гостру потребу в кадрах.

Важливим чинником регулювання освітніх процесів у напрямі підвищення якості кадрового забезпечення пріоритетних галузей економіки є державне замовлення. З огляду на це, у системі вищої освіти має бути ефективне формування державного замовлення на основі моніторингових даних щодо його відповідності реальним потребам економіки країни, насамперед, для інноваційних галузей. Дещо вже зроблено: при загальному збільшенні показників прийому студентів за державним замовленням у 2007 році відбулися зміни у структурі підготовки за напрямами. Водночас необхідно враховувати, що за умови державного замовлення до заявленої роботодавцем потреби в кадрах з вищою освітою, значну частину ВНЗ необхідно буде закрити. Тому пошук оптимального балансу між реальним попитом і стратегічними державними інтересами є головним завданням співпраці МОН з роботодавцями, а це в свою чергу приведе до перегляду державного фінансування галузі.

Враховуючи надлишок на ринку праці фахівців з економічними спеціальностями, протягом останніх чотирьох років обсяги державного замовлення зменшено на 31 відсоток (з 22,6 тис. осіб до 15,7 тис. осіб). Зменшено також обсяги державного замовлення з підготовки юристів, менеджерів, міжнародників [6, 94].

Збільшення проектних обсягів прийому за програмою бакалавра було зумовлено не лише попитом на фахівців на ринку праці, а й необхідністю забезпечення виконання п. 1 статті 64 Закону України "Про вищу освіту" щодо забезпечення навчання за кошти державного бюджету не менш як 180 студентів на кожні 10 тисяч населення у державних вищих навчальних закладах III—IV рівнів акредитації [1, 132]. У 2006—2007 роках кількість таких студентів у ВНЗ III—IV рівнів акредитації становила відповідно 173 та 178 осіб.

Зростання обсягів державного замовлення протягом останніх років розширило можливість для реалізації Конституційного права громадян на безплатне здобуття вищої освіти. З урахуванням демографічного спаду у 2008 році при збереженні нарощування обсягів державного замовлення вперше після ухвалення Закону України "Про вищу освіту" цієї норми можна буде досягти. Але, як не парадоксально, 15 вищих навчальних закладів не повним обсягом виконали доведене державне замовлення 2007 року [6, 94].

Складним питанням в контексті формування обсягів і розподілу державного замовлення на державні закупівлі є виконання Закону України "Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти". Формально перевівши державне замовлення у ранг товарів, робіт і послуг, чинна редакція закону створила прецедент, коли формування інтелектуального потенціалу нації прирівняли до торгівлі помідорами. Ніхто навіть не спробував проаналізувати, що може бути, коли одні навчальні заклади, незалежно від форми власності, за рахунок демпінгових технологій почнуть отримувати державне замовлення, а деякі державні — від нього відмовлятися, поступово перетворюючись на приватні. Тому міністерство підготувало проект Закону України "Про внесення змін до Закону України "Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти". Одним з досягнень вітчизняної освіти є постійне зростання обсягів державного замовлення. Але вже пора піклуватися не тільки про абсолютні показники, а й проаналізувати реальну ситуацію. З економічної точки зору формування державного замовлення від досягнутого не дуже продуктивна ідея. Тим більше, що відбувається воно на основі запитів надавача освітніх послуг (вищого навчального закладу), а не споживача — працедавця [5, 124].

Для більшості країн Заходу "державне замовлення" сформовано насамперед на основі реальних потреб економіки, а потреби особистості задовольняються за рахунок самої особистості. У Німеччині не готують фахівців з якоїсь спеціальності, якщо немає твердого переконання у необхідності таких фахівців на ринку праці. У Великій Британії встановлюють квоти на підготовку фахівців міністерства — охорони здоров'я; оборони та освіти.

В Україні теж настав час, коли державне замовлення має формуватися лише на основі глибокого аналізу потреб галузей економіки, регіональних потреб і потреб особистості, але при цьому потреби особистості не мають вступати в протиріччя з двома попередніми. Треба рішуче переходити від державного замовлення до державного контракту зі споживачем освітніх послуг на певних умовах, які мають формулюватись як на основі інтересів споживача, так і на основі інтересів держави, зокрема із включенням механізму повернення коштів за навчання у разі невиконання споживачем своїх зобов'язань.

Можна сподіватися, що обсяги державного замовлення на підготовку кадрів з вищою освітою, особливо з виробничої сфери, за напрямами і спеціальностями, будуть зростати відповідно НТП. Варто переглянути фінансово-банківську систему, податкову політику, урегульовано систему пільг, штрафів та санкцій щодо системи вищої освіти.

З модернізацією системи вищої освіти: поліпшиться механізм регулювання видів економічної діяльності державою та місцевими органами виконавчої влади на регіональному рівні; посиляться економічні й фінансові зв'язки ВНЗ з роботодавцями, оскільки зростає потреба у якісній робочій силі. Але все це можливо буде реалізувати, якщо вища школа найближчим часом стане інтелектуально утворювальним сектором економіки [5, 125].

Для моніторингу й прогнозування розвитку професій на науковій основі варто спільними зусиллями Мінпраці, Державного центру зайнятості та МОН створити науково-дослідний центр або лабораторію, яка б відстежувала розвиток професій. Такий досвід вже понад 50 років практикується в США та європейських країнах, започатковано його й у Росії.

Проблеми фінансування вищої школи напряму пов”язані з політикою держави в цій галузі. Не варто сподіватися, що ВНЗ ці питання підсилу вирішити самостійно, без втручання та контролю з боку держави. Надмірне розподілення фінансових ресурсів на „елітні” ВНЗ та знехтування розвитку регіональних навчальних закладів приведе до неправомірного розшаркування розвитку закладів освіти. Наближаючи до рівня розвинених країн, враховуючи особливості переходу до прогресивного рівня вищої освіти ми розширюємо можливість для реалізації Конституційного права кожного громадянина України на безплатне здобуття вищої освіти.

Список літератури

1. А.О.Монаєнко Класифікація видатків на освіту та науку // Держава і право: Збірник наукових праць. Юридичні і політичні науки. Випуск 38. К.: Ін-т держави і права ім. В.М.Корецького НАН України, 2007. – С.502-508.
2. Вища освіта в Україні. Нормативно-правове регулювання. // Нормативний збірник. За загальною редакцією Степка М.Ф., Горбу нової Л.М., 2 том, - К.: ФОРУМ, 2007.
3. Віктор Андрущенко Інноваційний розвиток освіти в стратегії «українського прориву» // Вища освіта України. Теоретичний та науково-методичний часопис. – 2(29)’ 2008. – С.10-17.
4. Вища освіта України – європейський вимір: стан, проблеми, перспективи // Вища школа. Науково-практичне видання. № 4, - 2008. –С.91-110.
5. Вища освіта України – європейський вимір: стан, проблеми, перспективи // Вища школа. Науково-практичне видання. № 7, - 2008. –С.78-125.
6. Прокопенко І. Минуле, сучасне та майбутнє педагогічної освіти в Україні // Вища школа. Науково-практичне видання. № 6, - 2008. –С. 3-14.

7. Вища освіта України – європейський вимір: стан, проблеми, перспективи // Вища школа. Науково-практичне видання. № 6, - 2008. –С.92-125.
8. Вакарчук І. Вища освіта України – європейський вимір: стан, проблеми, перспективи // Вища школа. Науково-практичне видання. № 3, - 2008. – С.3-18.
9. Постанова КМ України від 28 лютого 2002р. № 228 «Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ» // www.rada.gov.ua.
10. Шинкарук В. Основні напрями модернізації структури вищої освіти України // Вища школа: «Знання». - № 5. – 2007. – С. 3-16.
11. Бюджетний кодекс України // Інвест газета. Нормативна база. – № 42 (617) від 29 жовтня 2007р. – 50 стр.
12. Про затвердження Умов прийому до вищих навчальних закладів України // Інформаційний збірник МОН України. - № 4, лютий. – 2008. – С.7.

В статье исследуются вопросы прав на бесплатное образование на Украине. Систематизировано самые важные особенности финансирования отрасли образования.

In the article investigation questions of right on the free education in Ukraine. Difference of financing field of education the mostly important.

УДК 338.244.4

В.С. Сотніков, доц., канд. техн. наук, А.В. Питльована, магістр
Кіровоградський національний технічний університет

Застосування методів кореляційного аналізу при формуванні регіональних стратегій розвитку (на прикладі Кіровоградської області)

На основі порівняння коефіцієнтів кореляції між основними показниками соціально-економічного розвитку Кіровоградщини та України визначаються особливості розвитку регіону. Зроблені висновки, котрі можуть служити для обґрунтування стратегій розвитку регіону, зокрема про велику роль малого бізнесу в економіці області.
кореляційний аналіз, соціально-економічний розвиток, регіональні стратегії розвитку, Кіровоградська область, малий бізнес

Відсутність у минулому власної регіональної політики призвела до виникнення значних диспропорцій у територіальній структурі економіки України, неефективного використання переваг територіального поділу праці, природно-ресурсного та науково-виробничого потенціалу регіонів, надмірного забруднення навколишнього природного середовища у багатьох містах і районах. Тому стає зрозумілим необхідність впровадження у життя обґрунтованих регіональних стратегій, які б дали змогу забезпечити ефективне управління процесами регіонального розвитку країни, узгодження дій центральних та місцевих органів виконавчої влади у структурній перебудові економіки країни та послідовному впровадженні ринкових відносин.

Теоретичні, методичні та прикладні аспекти регіонального розвитку висвітлені у цілому ряді наукових праць, серед яких можна відмітити ті, що стосуються загальних проблем (наприклад [1, 2, 3, 12, 13]); ті, що стосуються вибору системи показників, які характеризують соціально-економічний розвиток (наприклад [5, 7, 9, 10]) та ті, що присвячені питанням економіко-математичного моделювання, прогнозування та обґрунтування (наприклад [4, 6, 8, 11]). Щодо останнього напрямку, то тут необхідно відмітити відсутність загальноприйнятої методики економіко-математичного обґрунтування вибору та формування регіональних стратегій розвитку. У цьому контексті мета дослідження полягає в обгрунтуванні застосування кореляційного аналізу як першого етапу такої методики, що слідує після вибору системи показників та формування відповідної бази даних, які служать підготовчими етапами економіко-математичного моделювання. Крім того, аналіз та співставлення рівнів значень коефіцієнтів кореляції також може дати дуже цінну інформацію про стан та особливості соціально-економічного розвитку.

Зрозуміло, що планування регіональної політики має спиратися на надійну інформаційну базу даних щодо соціально-економічної ситуації кожної адміністративно-територіальної одиниці. Тому у виробленні виваженої регіональної політики і на центральному, і на місцевому рівнях необхідна статистична інформація, яка відображала б нерівномірність розвитку регіонів, характерну для України, і давала б змогу аналізувати нинішню ситуацію та відслідковувати результати впровадження комплексу заходів державної політики розвитку регіонів.

На протязі останніх 3 років система показників соціально-економічного розвитку змінювалась 5 разів, згідно постанов Кабінету Міністрів України від 4 лютого

© В.С. Сотніков, А.В. Питльована. 2008

2004 року № 113 та від 6 квітня 2005 року № 263; змінами до постанови № 263 внесеними згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 31 серпня 2005 року № 835 та від 3 липня 2006 р. № 916. Чинна на даний час постанова Кабінету Міністрів України від 20 червня 2007 р. N 833 "Про запровадження комплексної оцінки соціально-економічного розвитку Автономної Республіки Крим, областей, мм. Києва та Севастополя". Це свідчить про важливість та складність визначення системи показників соціально-економічного розвитку яка б найбільш повно відображала існуючий стан регіонів України. Діючий перелік факторів соціально-економічного розвитку згідно постанови № 833 нараховує 58 показників, які описують розвиток сфери реального сектору, інвестиційної та зовнішньоекономічної діяльності, державних фінансів та фінансових результатів діяльності підприємств, соціального сектору, споживчого ринку, розвитку малого бізнесу, екології.

Така велика кількість показників значно зменшує можливості їх використання у якості факторів управління економічною ситуацією, в той же час цілком очевидно, що між ними повинні існувати певні зв’язки. Показником наявності та щільності цих зв’язків виступає коефіцієнт кореляції, порівняльний аналіз рівня значень останнього в розрізі регіону та держави виступає інструментарієм визначення особливостей стратегій економічного розвитку регіону.

Аналіз почнемо з показника, що характеризує рівень оплати за спожиту електроенергію: по області він залежить від співвідношення експорту та імпорту (r_{xy} = 0,8702) по Україні ці чинники не пов’язані (r_{xy} = 0,0864). Це може свідчити по високу залежність більшості підприємств області, що спрямовані на експорт, від енергозабезпечення, повинно спонукати до покращення їх платіжної дисципліни.

Далі розглянемо показник, що характеризує обсяг прямих іноземних інвестицій на одну особу. Він тісно пов'язаний з абсолютним приростом обсягів обороту роздрібної торгівлі на одну особу, r_{xy} = 0,8043 (по Україні r_{xy} = 0,9208), та кількістю малих підприємств у розрахунку на 10 тис. наявного населення, r_{xy} = 0,7667, по Україні r_{xy} = 0,9397. Ці коефіцієнти означають, що показники мають прямий лінійний зв'язок.

Наступним показником, у кореляційних залежностях яких були відмічені розбіжності є темп зростання (зменшення) обсягу імпорту товарів. З наступними показниками коефіцієнти кореляції такі: середньомісячна номінальна заробітна плата, r_{xy} = 0,7240; по Україні r_{xy} = 0,0698; абсолютний приріст обсягу реалізованих послуг на одну особу, r_{xy} = 0,9593; по Україні r_{xy} = 0,2015.

Під час проведення аналізу була виявлена наступна тенденція в розвитку економіки Кіровоградщини – висока залежність від імпорту. Підвищення реальних доходів населення в Кіровоградській області зумовлене передусім реалізацією імпортованих товарів (перевищення експорту над імпортом веде до збільшення обсягу заборгованості з заробітної плати, а зростання обсягів імпорту - до підвищення середньомісячної заробітної плати) та послуг (коефіцієнт кореляції між обсягами імпорту та приростом обсягів реалізованих послуг на одну особу r_{xy} = 0,9593; по Україні r_{xy} = 0,2015).

Питома вага податкового боргу регіону як по Україні так і по Кіровоградській області тісно пов’язана з кількістю малих підприємств, коефіцієнти кореляції відповідно r_{xy} = 0,9157 та r_{xy} = 0,8509. Проте по Кіровоградській області це переважно малі підприємства, що реалізовували продукцію та надавали послуги (кореляція між цими показниками складає r_{xy} = 0,8620, а в Україні r_{xy} = 0,0632). Що свідчить про недосконалості в системі оподаткування малих підприємств, що пов’язано з наданням суб'єктам малого підприємництва права самостійно обирати спосіб оподаткування доходів та недостатнім контролем за доходами цих підприємств.

Особливу увагу в Кіровоградській області слід приділяти не тільки малим підприємствам а й зареєстрованим суб'єктам підприємницької діяльності - фізичним особам, оскільки коефіцієнт кореляції між питомою вагою податкового боргу регіону та кількістю зареєстрованих суб'єктів підприємницької діяльності - фізичних осіб свідчить при пряму залежність між цими показниками, r_{xy} = 0,9176, а по Україні лише трохи перевищує критичне значення та становить r_{xy} = 0,4410.

Наступні кореляційні залежності:середньомісячна номінальна заробітна плата - частка працівників, яким нарахована заробітна плата менше від прожиткового мінімуму для працездатної особи, r_{xy} = - 0,8789 та r_{xy} = - 0,7683 відповідно; середньомісячна номінальна заробітна плата - абсолютний приріст обсягу реалізованих послуг на одну особу, r_{xy} = 0,7628 та r_{xy} = 0,8522; темп зростання (зменшення) обсягу заборгованості з виплати заробітної плати - темп зростання (зменшення) обсягу заборгованості з виплати заробітну плату на економічно активних підприємствах, коефіцієнти кореляції відповідно r_{xy} = 0,7137 та r_{xy} = 0,8177. Остання залежність як по Україні так і по Кіровоградському регіону свідчить, що формування обсягів заборгованості з заробітної плати виникає в тому числі за рахунок економічно-активних підприємств, цьому питанню слід приділити особливу увагу у формуванні стратегій розвитку регіону та України.

Абсолютний приріст обсягів обороту роздрібної торгівлі на одну особу як по Україні так і по Кіровоградщині має тісні кореляційні зв'язки з кількістю малих підприємств, r_{xy} = 0,9, r_{xy} = 0,8114 відповідно, та з кількістю малих підприємств у розрахунку на 10 тис. наявного населення, r_{xy} = 0,9106, r_{xy} = 0,7851. Це підтверджує, що малі підприємства переважно спеціалізуються на випуску кінцевої продукції, орієнтованої в основному на місцеві ринки збуту. В основному, це швидкопсувні продукти, ювелірні вироби, одяг, взуття і т.п. А з показником темп зростання (зменшення) обороту обсягів роздрібної торгівлі абсолютний приріст обсягів обороту роздрібної торгівлі на одну особу має деякі відмінності по Україні та по нашій області, r_{xy} = 0,6992 та r_{xy} = 0,7380 відповідно, проте залежність по Україні по значенню наближається до високого рівня 0,7.

По регіонам Кіровоградської області абсолютний приріст обсягів обороту роздрібної торгівлі на одну особу має на відміну від України в цілому тісні зв'язки з кількістю зареєстрованих суб'єктів підприємницької діяльності - фізичних осіб, r_{xy} = 0,7912, по Україні r_{xy} = 0,5894 та з кількістю малих підприємств, що реалізовували продукцію та надавали послуги, r_{xy} = 0,8027, r_{xy} = 0,1338 відповідно. Якщо перший зв'язок по Україні є середнім, то щодо другого, то він взагалі відсутній. Справді, практика господарювання малих підприємницьких структур в Україні свідчить, що за результативністю вони, на жаль, не стали потужнім сегментом вітчизняної економіки. Кількість малих підприємств тісно корелює з кількістю малих підприємств у розрахунку на 10 тис. наявного населення, коефіцієнт кореляції по області r_{xy} = 0,7710, по Україні r_{xy} = 0,8670.

Показник, що характеризує кількість зареєстрованих суб'єктів підприємницької діяльності - фізичних осіб має тісний лінійний зв'язок з кількістю малих підприємств, коефіцієнти кореляції по Україні та по Кіровоградщині відповідно r_{xy} = 0,7972 і r_{xy} = 0,9780; з кількістю малих підприємств у розрахунку на 10 тис. наявного населення тільки з регіонами нашої області r_{xy} = 0,7452, по Україні цей зв'язок трохи перевищує значення критерію Стьюдента r_{xy} = 0,4554. Це можна пояснити низькою питомою вагою малих підприємств у промислових регіонах країни.

Кількість зареєстрованих суб'єктів підприємницької діяльності - фізичних осіб на 10 тис. наявного населення по Кіровоградщині має лінійний зв'язок з кількістю зареєстрованих суб'єктів підприємницької діяльності - фізичних осіб, коефіцієнт

кореляції між ними складає 0,7084, по Україні 0,5383 та означає, що на відміну від України, суб'єкти підприємницької діяльності – фізичні особи відіграють велику роль у економіці нашої області.

Кореляційний аналіз показника кількість малих підприємств, що реалізовували продукцію та надавали послуги виявив наявність зв’язку між ним та наступними показниками, а по Україні – про його відсутність. Це такі показники: кількість малих підприємств, по області коефіцієнт кореляції r_{xy} = 0,9990, по країні r_{xy} = 0,1095; кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. наявного населення, r_{xy} = 0,7697, r_{xy} = - 0,0498; кількість зареєстрованих суб'єктів підприємницької діяльності - фізичних осіб, r_{xy} = 0,9821, r_{xy} = 0,3566. Ці відмінності викликані відсутністю на територій області великих промислових підприємств.

Тепер розглянемо кореляційні залежності отримані з розрахунку реальних даних, що показують тісний зв'язок між показниками по Україні, а по Кіровоградській області не дуже високі та розглянемо показники кореляційні залежності яких по Україні суттєві, а по Кіровоградській області не спостерігаються.

Почнемо з показників, що характеризують інвестиційну сферу економіки: обсяг освоєних інвестицій в основний капітал на одну особу, приріст (зменшення) обсягу прямих іноземних інвестицій, обсяг прямих іноземних інвестицій на одну особу, обсяг введеного в експлуатацію житла в розрахунку на 10 тис. населення відповідно. Ці залежності відображають нестабільну ситуацію з потоками інвестицій в нашу область. Більшість обсягів інвестиції спрямовуються у декілька регіонів області: міста Кіровоград, Знам’янка, Олександрія, Світловодськ, та райони Кіровоградський, Долинський та Олександрівський, а по Україні в цілому інвестиції розподіляються по всім регіонам, хоча також не рівномірно. Така ситуація в області призводить до того, що інвестиції не здійснюють свого стимулюючого впливу на створення нових робочих місць, збільшення середньмісячної заробітної плати, абсолютний приріст обсягів обороту роздрібної торгівлі та реалізованих послуг на одну особу, створення та розвиток малих підприємств.

Також треба звернути увагу на залежність по Україні обсягів введеного в експлуатацію житла в розрахунку на 10 тис. населення від кількості населення, r_{xy} = 0,7344. По Кіровоградській області цей показник складає 0,27, що свідчить про нерозвиненість ринку житлового будівництва в області та низьку матеріальну забезпеченість населення, що не здатне придбати житло в новобудовах.

Далі знову розглянемо показник, що характеризує питому вагу податкового боргу регіону в загальному обсязі податкового боргу. Якщо по області він залежить передусім від малого бізнесу, то по Україні маємо наступні коефіцієнти кореляції між показниками: середньомісячна номінальна заробітна плата, r_{xy} = 0,8058, r_{xy} = 0,1762; співвідношення середньої заробітної плати та фактичної величини прожиткового мінімуму для працездатної особи, r_{xy} = 0,9163, r_{xy} = 0,1767; абсолютний приріст обсягів обороту роздрібної торгівлі на одну особу, r_{xy} = 0,9365, r_{xy} = 0,6819; абсолютний приріст обсягу реалізованих послуг на одну особу, r_{xy} = 0,9351, r_{xy} = - 0,0011; рівень зайнятості на малих підприємствах, r_{xy} = 0,8583, r_{xy} = 0,5302; середньомісячна заробітна плата найманих працівників малих підприємств, r_{xy} = 0,82, r_{xy} = 0,3326. Такі залежності по Україні спричинені приховуванням доходів від реалізації послуг а також від отримання високих заробітних плат, що не спостерігається по нашій області.

Ще одним цікавим показником є частка працівників, яким нарахована заробітна плата менше від прожиткового мінімуму для працездатної особи. По Україні спостерігається висока залежність цього показника від кількості малих підприємств та середньомісячної заробітної плати найманих працівників на них (r_{xy} = - 0,7474 та

r_{xy} = - 0,8782), тобто заробітна плата отримувана працівниками від малого бізнесу більша від прожиткового мінімуму. По Кіровоградській області коефіцієнти кореляції відповідно r_{xy} = - 0,3549 та r_{xy} = - 0,6107, що вказує на невисокі доходи від малого бізнесу в області чи, що більш ймовірно заниженням доходів для зниження виплат по податкових зобов'язаннях.

Розбіжності в кореляційних залежностях між абсолютним приростом обсягів обороту роздрібної торгівлі на одну особу та абсолютним приростом реалізованих послуг на одну особу, рівнем зайнятості на малих підприємствах, середньомісячною заробітною платою найманих працівників малих підприємств по Україні та по області можна пояснити тим, що більшість малих підприємств Кіровоградської області займається реалізацією послуг.

Якщо ми розглянемо коефіцієнти кореляції абсолютного приросту обсягу реалізованих послуг на одну особу з іншими показниками, то помітимо, що приріст цього показника забезпечується по Україні за рахунок збільшення кількості малих підприємств, зайнятості на них, в області ж цей приріст не забезпечується, хоча більшість цих підприємств займаються саме реалізацією послуг.

Аналізуючи показники кількість малих підприємств та кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. наявного населення, можна сказати, що збільшення числа малих підприємств в абсолютному та відносному значеннях по області на відміну від України не призводить до збільшення середньомісячної заробітної плати на них (r_{xy} = 0,2911, r_{xy} = 0,4893) та до швидкого зростання рівня зайнятості на них.

Найслабкішим місцем економіки області є структурна розбалансованість промислового комплексу. Застаріла і вузькоспеціалізована економічна база районів і міст області не відповідає сучасним вимогам ринкової економіки і не використовує весь наявний потенціал регіонів. Потенціал агропромислового комплексу використовується вкрай недостатньо, особливо критичним є стан розвитку тваринницької галузі. Обмеженість власних обігових коштів сільськогосподарських підприємств; зростання цін на матеріально-технічні ресурси та продукцію сільського господарства унеможливлює застосування сучасних систем господарювання в аграрному секторі.

Ще одна проблема регіону — побутове обслуговування населення. Соціально-економічне значення цієї галузі визначається її роллю в економічному комплексі регіону, у забезпеченні специфічних потреб населення, а також постійним посиленням впливу сфери обслуговування на ефективність суспільної праці. Розраховані коефіцієнти кореляції підтверджують, що в області сфера обслуговування відіграє все більшу роль у розвитку економіки, а послуги стають важливою складовою частиною споживаних населенням життєвих благ. У стратегіях розвитку економіки регіону особливу увагу необхідно звернути на корінне поліпшення якості і культури обслуговування населення, розширення мережі підприємств сфери послуг, удосконалення їх роботи. Вже зараз більшість малих підприємств спрямовані саме на надання послуг (коефіцієнт кореляції між абсолютним приростом обсягів обороту роздрібної торгівлі на одну особу і кількістю зареєстрованих суб'єктів підприємницької діяльності - фізичних осіб, r_{xy} = 0,7912 та з кількістю малих підприємств, що реалізовували продукцію та надавали послуги, r_{xy} = 0,8027). Побутове обслуговування населення — це складний і різноманітний комплекс організаційно-технічних заходів, що включають ряд галузевих ознак: легкої, хімічної промисловості, приладобудування, будівництва.

Для економіки Кіровоградщини, враховуючи її особливості, все ж таки, необхідний розвиток всіх видів підприємницької діяльності. Тут потрібні одночасно

великі, середні та малі підприємства. Кожна група підприємств повинна вирішувати різномасштабні економічні завдання. Там, де велике виробництво є недоцільним, домінуючими будуть малі компанії. Здійснення великих проектів, які вимагають значних капіталовкладень та залучення великої кількості ресурсів, є прерогативою великого бізнесу. Стрімке зростання продуктивності праці протягом останніх десятиліть призводить до поступового зменшення кількості зайнятих на підприємствах. Протягом останніх двадцяти років виробіток на одного робітника майже подвоївся. Завдяки науково-технічному прогресові з'являються нові механізми, які щоразу більше заміняють людську працю. У нашій області великі підприємства знаходяться в скрутному становищі, тому в стратегії необхідно передбачити виведення їх з кризи, цьому якраз можуть сприяти малі підприємства та суб'єкти підприємницької діяльності. Необхідно зауважити, що зростання чисельності безробітних та популярності надомного бізнесу сприяє збільшенню кількості осіб, які відкривають свою справу. Це в свою чергу приводить до збільшення обсягів товарообороту (коефіцієнти кореляції між абсолютним приростом товарообороту та кількістю малих підприємств r_{xy} = 0,81114; кількістю зареєстрованих суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб r_{xy} = 0,7912. Отже, стає очевидним, що при співпраці з середніми та великими підприємствами області розвиток малого підприємництва призведе до розвитку економіки області та покращання загального добробуту працівників підприємств. Тому становлення малого підприємництва є одним із надзвичайно важливих та пріоритетних напрямків процесу реформування країни.

Отже, після кореляційного аналізу залежностей по Кіровоградській області та їх порівняння з коефіцієнтами, розрахованими по Україні, було виявлено, що в зростанні економіки регіону велику роль відіграє малий бізнес.

По-перше, малий бізнес забезпечує необхідну мобільність в умовах ринку, створює глибоку спеціалізацію і кооперацію, без яких неможлива його висока ефективність.

По-друге, він здатний не тільки швидко заповнювати ніші, що утворюються в споживчій сфері, а й порівняно швидко окупатися.

По-третє, малий бізнес створює атмосферу конкуренції, що призводить до їх розвитку.

По-четверте (і це, можливо, саме головне), він створює те середовище і дух підприємництва, без яких ринкова економіка неможлива.

Мале підприємництво в Україні ще не має суттєвого впливу на приріст національного багатства (коефіцієнт кореляції r_{xy} = 0,3645 між обсягами валової регіональної продукції та кількістю малих підприємств у розрахунку на 10 тис. наявного населення), основна маса якого формується за рахунок підприємств-гігантів, хоча основними перевагами цієї форми бізнесу є висока мобільність, швидкість реакції на часто змінюваний споживчий попит, низька капіталомісткість та висока ефективність, що досягається при достатньо вузькій спеціалізації продукції, що випускається і широкому обсязі отримуваних послуг.

Ще одним пріоритетним напрямком була виділена інвестиційна сфера. Кіровоградська область розташована в центральній частині України, у зв'язку з чим одним з основних шляхів поліпшення інвестиційної привабливості регіону має стати розвиток дорожнього господарства, створення розвиненої дорожньої інфраструктури, що відповідає умовам євро стандартів. Необхідне відновлення роботи міжрегіональних та міжнародних авіаліній. Існує нагальна потреба в створенні інвестиційної інфраструктури (бізнес-центрів, консалтингових фірм, страхових компаній, самостійних банківських установ тощо), які сприятимуть активізації інвестиційної активності регіону.

Місцевим органам виконавчої влади необхідно розробити ряд програм та проектів по стимулюванню пріоритетних видів діяльності підприємств, розташованих на відповідний території, виходячи із наявного виробничого, трудового, ресурсного потенціалу. Враховуючи специфіку регіону, до пріоритетних напрямків розвитку, які потребують першочергового інвестування відносять енергозберігаючі технології, машинобудування і металообробка, сільське господарство. При створенні регіональних стратегій необхідно зосередити увагу й на курортно-рекреаційному і туристичному розвитку територій з використанням історичних, культурних, архітектурних, природних пам'яток і заповідних місць. Розвиток зеленого туризму є одним із пріоритетних напрямків вирішення проблем зайнятості, в першу чергу, у сільській місцевості.

Сприяння відродженню села та нарощуванню обсягів аграрного виробництва у тому числі за рахунок розвитку малого бізнесу, дозволить перетворити агропромисловий комплекс області у високопродуктивний, експортоспроможний сектор економіки.

Реалізація енергоефективних науково-технічних та інноваційних проектів дасть можливість скоротити питомі витрати енергетичних ресурсів у промисловості, житлово-комунальному господарстві та соціально-побутовій сфері.

Запровадження нових технологій, створення сучасної виробничої, транспортної інфраструктури сприятиме збільшенню виробництва високоякісних товарів та послуг, підвищенню інвестиційної привабливості області та її територій, досягненню високого рівня продуктивної зайнятості населення, активізації зовнішньоекономічної та інвестиційної діяльності в області.

Робота у напрямку екологічного оздоровлення навколишнього середовища, запобігання виникненню надзвичайних ситуацій природного та техногенного характеру створюватиме сприятливі умови для відтворення природних ресурсів, життя та здоров'я людей, дозволить поліпшити демографічну ситуацію.

Список літератури

1. Галуза С. Г., Артемов В. И., Бутенко А. А. Особенности регионального развития в Украине // Вісник економічної науки України 2004, № 2. – С. 7 – 26.
2. Долішній М. І. Організаційне та наукове забезпечення реалізації регіональної політики в України // Вісник економічної науки України, 2004, №2. – С. 3 - 7.
3. Долішній М.І. Актуальні завдання регіональної політики України в сучасних умовах // Регіональна економіка, 2004, №3 – С. 16 - 32.
4. Галіцин В.К. Системи моніторингу в управлінні економікою // Моделювання та інформаційні системи в економіці. - К.: КНЕУ, 2001. - №66. - С. 5-15.
5. Артеменко В. Б. Індикатори стійкого соціально-економічного розвитку регіонів // Регіональна економіка, 2006, № 2. – С. 90-97.
6. Янковой О.Г., Яшкіна О.І. Прогнозування взаємопов'язаних показників соціально-економічного розвитку України // Статистика України, 2006, № 3. – С. 61-66.
7. Жилєнкова М.М. Система показників оцінки соціально-економічного розвитку регіонів України // Статистика України, 2005, № 4. – С. 51-54.
8. Клебанова Т.С., Талащенко А.І., Гур'янова Л.С. Порівняльний аналіз рівня соціально-економічного розвитку регіонів України// Статистика України, 2005, № 3. – С. 57-61.
9. Ахламов А. Г. Вдосконалення системи прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів в умовах децентралізації системи управління // Регіональна політика на сучасному етапі державотворення: проблеми децентралізації, ризики та перспективи впровадження: Матеріали щорічної загальноінститутської науково-практичної конференції. 31 жовтня 2006 року. – Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2006. – 444 с.
10. Безверхнюк Т.М. Складові потенціалу регіонального розвитку // Актуальні проблеми державного управління: Зб. наук. праць - №2 (28): У 2 ч. – Ч.1. – Харків: Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2006. – С. 117-126.

11. Левицький А. О. Моделювання соціально-економічного стану регіону // Регіональна політика на сучасному етапі державотворення: проблеми децентралізації, ризики та перспективи впровадження: Матеріали щорічної загальноінститутської науково-практичної конференції. 31 жовтня 2006 року. – Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2006. – 444 с.
12. Уманець Т.В. Методологічні проблеми щодо формування стратегій розвитку регіонів. // Стратегічний розвиток регіону – економічне зростання та інтеграція. Матеріали ХУ міжнародної науково-практичної конференції, 11-12 травня 2006 року. Ч.1. – Чернівці, 2006. – С. 103-107.
13. Уманець Т.В. Удосконалення механізмів стратегічного управління соціально-економічним розвитком регіону. // Збірник наукових праць "Теорія та практика державного управління". Випуск 2 (14). - Харків, ХарРІ НАДУ, 2006. - С. 104-110.

На основе сравнения коэффициентов корреляции между основными показателями социально-экономического развития Кировоградщины и Украины определяются особенности развития региона. Сделаны выводы, которые могут быть использованы для обоснования стратегий развития региона, в частности о большой роли малого бизнеса.

On the basis of the comparison of the coefficients of correlation between the main factors of socio-economic development of the Kirovograd region and Ukraine the peculiarities of the development of region are determined. The conclusions are made, which can be used for explaining the strategies of the development of the region, particularly concerning the great role of small business in the economy of the region.

УДК 31:519.21

Л.В. Саловська, доц., канд. екон. наук, А.А. Олійник, ас.
Кіровоградський національний технічний університет

Використання статистичних методів обробки масивів даних для вимірювання диференціації рівня доходів населення

В статті проведено аналіз існуючої практики застосування статистичних методів обробки масивів даних для вимірювання диференціації рівня доходів населення. Встановлено, що існуюча на сьогодні методика вибіркового обстеження сімей хоча і відповідає міжнародним стандартам, але не відбиває реальної диференціації доходів населення. Запропоновано для вимірювання диференціації рівня доходів використовувати неперсоніфіковані данні про сукупний річний доход громадян, що подаються до податкової адміністрації.

статистичні методи обробки, масиви даних, доходи населення, диференціація доходів населення, кількісні показники

Оцінка рівня диференціації доходів в розрізі регіонів викликає значні методологічні проблеми, основною з яких є неможливість отримання достовірного значення ВВП за регіонами. Це пов’язано з тим, що методи розрахунку цього показника (виробничий, за кінцевим споживанням) спрямовані на отримання результатів в цілому по країні, розрахунки проводяться за галузями економіки. Тому, єдино можливими для застосування залишаються два наступні методи визначення рівня диференціації доходів населення:

- за допомогою вибіркових обстежень, що проводяться працівниками статистики.
- за даними про сукупний доход, що подаються до органів державної податкової адміністрації.

Існуюча на сьогодні методика вибіркового обстеження сімей хоча і відповідає міжнародним стандартам, але не відбиває реальної картини рівня диференціації доходів населення. Перехід на існуючу методику було здійснено Держкомстатом України у 1998 році. Вона передбачає використання в розрахунках не доходів, а витрат домогосподарств, як джерела більш надійної інформації. Але, слід відмітити, що при багатоступінчастій імовірнісній виборці у вибіркову сукупність об’єктів обстеження потрапляють сім'ї, для котрих отримання плати за участь в обстеженнях має сенс. Тобто, високодохідні групи населення відмовляються від проведення обстеження. Отже, домогосподарства, що мають високу ступінь доходу переважно не потрапляють до вибірки, що робить її нерепрезентативною. Крім того, організація обстеження на засадах випадкової вибірки унеможливлює репрезентативність обстеження на рівні регіонів. Уникнути такої ситуації можна у разі залучення до обстеження дуже великої кількості сімей, що неможливо із-за великих втрат навіть для країн з розвиненою економікою.

До другого способу визначення рівня диференціації доходів населення можна віднести використання неперсоніфікованих даних про сукупний річний доход громадян, що подаються до податкової адміністрації. Нині ці данні використовуються для обчислення прибуткового податку з громадян. Аналіз рівня диференціації рівня доходів, який можна здійснити за цими даними, не робиться і не оприлюднюється.

© Л.В. Саловська, А.А. Олійник. 2008

Слід зазначити, що публічний аналіз податкової статистики є рідкісним явищем не тільки на території колишнього СРСР, а й у світовій практиці. Виключення становить податкове законодавство Канади, яке щороку публікує результати своїх аналізів. В Україні математичною обробкою неперсоніфікованих даних податкової статистики протягом 1998-2001 року займався М.Лощінін [2, 4, 5]. В його роботі [4] "Эконометрия физических лиц Украины" наведено розрахунок доходів середнього класу в розрізі областей.

Висока диференціація цього показника (найбільший прошарок середнього класу має Київський регіон – 66%, найменший – Тернопільський – 37%) по території України свідчить про суттєву відмінність рівня диференціації доходів населення в розрізі регіонів. Слід відмітити, що по Кіровоградській області прошарок середнього класу склав 50%, що є менше ніж в середньому по країні (51,36%).

Використання кількісних показників можливо як при вивчені рівня диференціації доходів, так і заробітної плати, як найбільш суттєвої компоненти доходів. У процесі оцінки рівня життя застосовуються наступні кількісні показники:

1. Квантілі (градієнти) характеризують точки розподілу заробітної плати, що ділять його в певному співвідношенні. Прикладом квантілів є медіана (Me), яка поділяє ряд розподілу заробітної плати навпіл. З інших градієнтів найбільш часто використовуються квартілі (чверті) - Q, децілі (десяти частки) - d, півдецілі (двадцяті частки) і перцентілі (соті частки).

Квартільне відхилення характеризує міру розсіювання. Воно дорівнює половині інтервалу між квартілями

$$D = \frac{Q_3 - Q_1}{2} \quad , \tag{1}$$

де Q_3 - верхній квартіль;

Q_1 - нижній квартіль.

Цей показник дає можливість визначити той інтервал, в якому знаходиться половина всіх членів ряду. Якщо K - точка на шкалі, що лежить посередині між першим і третім квартілями, то $K \pm D$ містить половину значень;

2. Квартільний коефіцієнт диференціації. Квартільний коефіцієнт характеризує відношення третього квартіля до першого:

$$K(Q) = \frac{Q_3}{Q_1}; \tag{2}$$

3. Децільний коефіцієнт диференціації визначається відношенням дев'ятого деціля до першого:

$$K(d) = \frac{d_9}{d_1} \quad . \tag{3}$$

Простота, наочність, а також відносний характер коефіцієнтів сприяли їх широкому використанню. Але вони не завжди дозволяють однозначно відповісти на питання про ступінь відхилень в диференціації двох рядів розподілу. Можливі також випадки, коли квартильний коефіцієнт показує меншу диференціацію одного ряду порівняно з іншим, в той час як децільний, навпаки. В таких випадках не можна зробити правильний висновок відносно різниці в диференціації рядів. Тому, природно, виникає бажання знайти будь-який показник нерівномірності розподілу. Цим показником може бути середня абсолютна похибка по Джині;

4. Похибка по Джині (або коефіцієнт Джині) розраховується за формулою:

$$G^{\partial} = \frac{\sum_{i,j} \left| x_i - x_j \right|}{N^2} \ , \qquad (4)$$

де i, j – відповідні елементи двох рядів розподілу;

N – кількість цих елементів.

Оскільки визначення цього показника трудомістке, то застосовується коефіцієнт концентрації Лоренца – K_l;

5. Коефіцієнт концентрації Лоренца розраховується за формулою:

$$K_l = 1 - 2\int_0^{\infty} \eta_1^{(l)}(t) f(t) dt \ , \qquad (5)$$

де $\eta_1^{(l)}(t)$ - перший момент розподілу, який називається кривою Лоренца.

Крива Лоренца характеризує кумулятивний розподіл, в якому кумулюють не тільки кількість робітників, а й їх доход. Вона характеризує співвідношення між доходами та працівниками у відсотках. Якби всі доходи розподілялись рівномірно, тобто 10% працівників одержували 10% доходу, а 50% - половину, то такий розподіл мав би вигляд прямої з кутом нахилу в 45^0. Нерівномірний розподіл характеризується кривою, яка відхиляється від прямої тим більше, чим більше диференціація. Площа, що знаходиться між діагональною прямою і кривою Лоренца характеризує ступень диференціації. Чим більше ця площа, тим більша диференціація. Якщо всю площу квадрата прийняти за 1, то половина її, що відсікається діагональною прямою, становить $1/2$ (рис. 1).

Якщо припустити, що площа, яка огинається кривою Лоренца буде S_2, тоді площа між прямою і кривою (позначеною S_1) буде визначатися формулою:

$$S_1 = S_{ABC} - S_2 = \frac{1}{2} - S_2 \qquad (6)$$

або

$$2S_1 = 1 - 2S_2 \ . \qquad (7)$$

Одержана рівність є по суті, коефіцієнтом концентрації K_l:

$$K_l = 1 - 2S_2 \ . \qquad (8)$$

Чим більша диференціація розподілу, тим далі знаходиться крива від діагоналі прямої, тим більша величина віднімається від одиниці і тим менше коефіцієнт концентрації. Для рівномірного розподілу він дорівнює одиниці.

Коефіцієнт концентрації або показник ступеня диференціації в рівнянні кривої Лоренца розраховується не по двох точках (як квантільні коефіцієнти розподілу), а по всіх точках ряду розподілу. Саме в цьому і є його велика перевага над іншими показниками диференціації;

6. Показником, розрахованим на основі кумулятивних варіантів і кумулятивних частостей, є так званий медіальний коефіцієнт, запропонований в якості вимірника диференціації П.П. Масловим. В ньому, крім медіани (Me), використовується ще медіана величина (Md), що поділяє фонд заробітної плати або доходів навпіл. В розподілі, що характеризується відповідною диференціацією, ці показники не співпадають. Чим більша різниця між ними, тим більша й диференціація. Відношення цієї різниці до медіани є “медіальним коефіцієнтом”, тобто:

$$K_{Md} = \frac{Md - Me}{Me} \ . \qquad (9)$$

Для логарифмічно-нормального розподілу цей коефіцієнт дорівнює: $K_{Md} = \frac{\sigma_x^2}{\overline{x^2}}$, тобто квадрату коефіцієнта варіації.

Отже, і коефіцієнт концентрації і "медіальний коефіцієнт" становлять функцію дисперсії розподілу, що є показником розсіювання змінної величини, зокрема й заробітної плати;

7. Коефіцієнт концентрації доходів Джині (K_L) характеризує ступінь нерівності в розподілі доходів населення. Він розраховується за формулою:

$$K_L = \sum p_i q_{i+1} - \sum p_{i+1} q_i, \qquad (10)$$

де p_i - частка населення, що має доход, не вищий, ніж його максимальний рівень в і-ій групі;

q_i - частка доходів і-ой групи в загальній сумі доходів населення, розраховується кумулятивною, аналогічно p_i, але не для показника чисельності населення, а для показника грошового доходу.

Враховуючи простоту розрахунків і те, що цей показник знайшов широке практичне застосування, у процесі досліджень розраховувався коефіцієнт концентрації доходів Джині (K_L) по Україні для сільського та міського населення за статистичними даними. В ході розрахунків, які проводилися з використанням табличного процесора MS Excel було отримано:

$$K_{L_{c2000}} = 4{,}721144 - 4{,}400606 = 0{,}32,$$

$$K_{L_{c2005}} = 4{,}53624798 - 4{,}22225886 = 0{,}31.$$

Отже, коефіцієнт концентрації доходів Джині для сільського населення в 2000 році складав 0,32, а в 2005 – 0,31. Аналогічний показник для міста відповідно - 0,22 ($K_{L_{m2000}} = 3{,}046784 - 2{,}822206$), а в 2005 - 0,25 ($K_{L_{m2005}} = 2{,}94122693 - 2{,}69380938$).

Коефіцієнт Джині змінюється в межах від 0 до 1. Чим більше його значення відхиляється від нуля і наближається до одиниці, тим більша ступінь диференціації доходів населення, тобто, більша частка доходів сконцентрована в руках окремих груп населення.

Згідно із здійсненими розрахунками, коефіцієнт концентрації доходів Джині в сільських домогосподарствах ближче до одиниці (0,32 – 2000 р.; 0,31- 2005р.), ніж міських (0,22 – 2000 р.; 0,25 – 2005р.). Тобто, диференціація доходів сільського населення в 2000 році була більша майже в 1,5 рази $\left(\frac{0{,}32}{0{,}22}\right)$ ніж міського, а в 2005 – 1,24 рази $\left(\frac{0{,}31}{0{,}25}\right)$. Тобто можна зробити висновок, що за період з 2000 по 2005 рр. диференціація між містом і селом хоча і є суттєвою, але характеризується позитивною динамікою.

Більш наочно криві Лоренца для села і міста за 2000 рік, а також теоретичну криву рівномірного розподілу показує (рис.1).

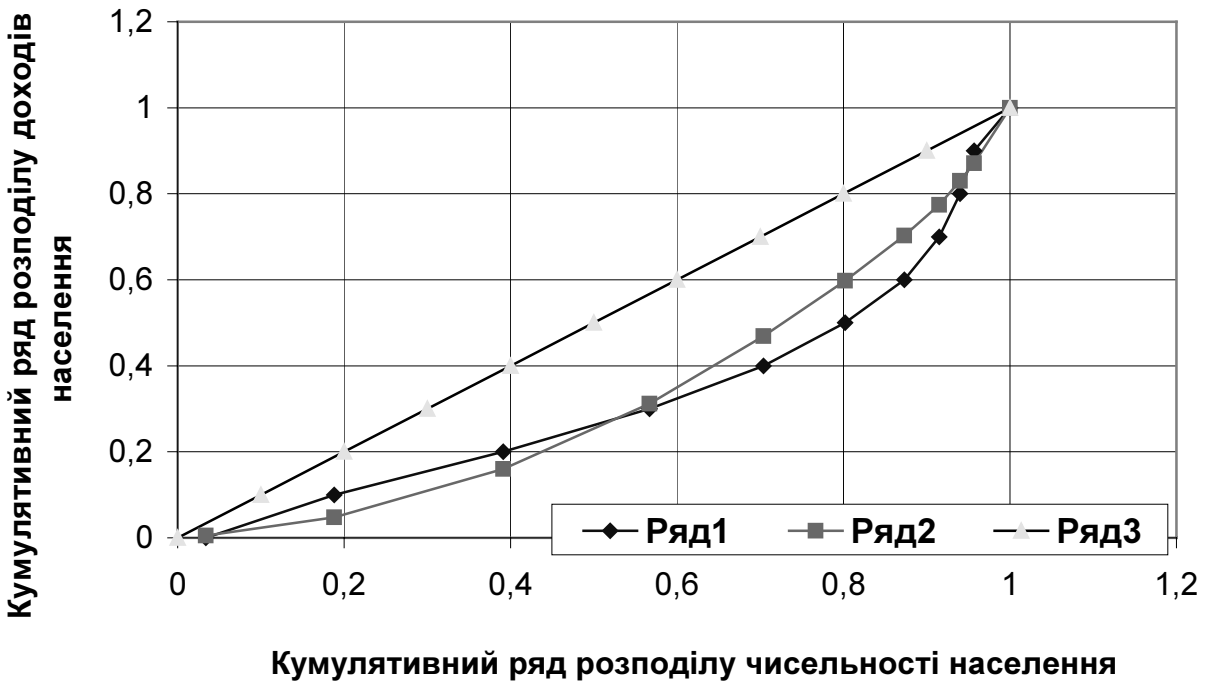


Рисунок - 1 Криві Лоренца для сільського (ряд 1) і міського населення (ряд 2) та теоретичний ряд рівномірного розподілу (ряд 3) 2000 р.

На рис. 1 видно, що лінія розподілу доходів сільського населення (ряд 1) більш прогнута вниз, ніж лінія розподілу доходів міського населення (ряд 2). Це свідчить про більшу ступінь диференціації доходів сільського населення України, ніж міського. Якщо ж врахувати тіньовий аспект, то диференціація стане ще більшою.

Отже, нині на сьогодні багатоступінчаста імовірнісна вибірка, що використовується органами статистики, не відображає рівень доходів найбагатшого прошарку населення. Визначити рівень їх доходу за рівнем витрат не можливо тому, що: по-перше – участь в оплачуваному обстеженні для них не має сенсу і вони ухиляються від нього; по-друге – підприємці малого та середнього бізнесу на особисте споживання витрачають не більше, ніж наймані робітники з високою заробітною платою, що пов’язано з можливістю частково покривати особисті витрати за рахунок фірм (відрядження, обслуговування автотранспорту, представницькі витрати, меблі, квартири тощо). Крім того, необхідно враховувати доходи дійсно “самих” багатих домогосподарств, рівень і спосіб життя яких відповідає хорошим західним стандартам (наявність нестандартної нерухомості й рахунків у банках за кордоном, подвійне громадянство тощо). Ця група складається з перших осіб фінансових та комерційних структур, “верхівки” мафіозних та корумпованих структур кримінального бізнесу. За оцінками експертів ця група складає від 1 до 3%. Навіть без математичних підрахунків зрозуміло, що реальна диференціація буде ще більша. За підрахунками вчених нині рівень тінізації доходів складає від 40-50%. Враховуючи, що левову частку тіньових доходів мають саме високодохідні групи населення, реальний рівень диференціації доходів сільського населення буде ще більший. Таким чином, в сучасних умовах для вимірювання реального стану диференціації рівня доходів населення доцільно використовувати неперсоніфіковані дані про сукупний річний доход громадян, що подаються до податкової адміністрації.

Список літератури

1. Абчук В.А. Экономико-математические методы: Элементарная математика и логика. Методы исследования операций. – СПб.: Союз, 1999. – 320 с.
2. Азаров Н., Бондаренко Г., Лекарь С., Лощинин М. Эконометрия физических лиц Украины // Економист. —1999. - №12. - С. 37-53.
3. Волкова Г., Мигранова Л., Римашевская Н. Вопросы методики оценки дифференциации доходов населения//Вопросы статистики. 1997. - №2. - С.30-41.
4. М. Лощінін. Економетрія середнього класу // Економіст. —1999. - №12. - С. 62-75.
5. М.Лощінін. Людські молекули в трохи нагрітій банці // Економіст. - 1999. - №7. - С. 76-82.

В статье проведен анализ существующей практики применения статистических методов обработки массивов данных для измерения дифференциации уровня доходов населения. Установлено, что существующая на сегодня методика выборочного обследования семей хотя и отвечает международным стандартам, но не отражает реальной дифференциации доходов населения. Предложено для измерения дифференциации уровня доходов использовать неперсонифицированные данные о совокупном годовом доходе граждан, которые подаются в налоговую администрацию.

In the article the analysis of existent practice of application of statistical methods of treatment of arrays of data is conducted for measuring of differentiation of level of profits of population. It is set that the existing for today method of selective inspection of families answers international standards though, but does not reflect the real differentiation of profits of population. It is suggested for measuring of differentiation of level of profits to utillize неперсонифицированные information about the gross annual income of citizens which are given in tax administration.

УДК 331.5

В.О. Липчанський, доц., канд. пед. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Тіньова економіка і людські ресурси: проблеми та перспективи

В статті розглянуто проблеми впливу тіньового сектору на сучасний механізм управління людськими ресурсами та визначення шляхів його оптимізації.
людські ресурси, інформаційне забезпечення, тіньова діяльність, офіційна діяльність, податкова система

Проблема у загальному вигляді полягає в тому, що сучасний механізм управління людськими ресурсами не враховує тіньовий сектор.

Сфера відтворення і використання людських ресурсів була і залишається об'єктом постійних наукових досліджень. Питаннями пов'язаними з людськими ресурсами займалися: Бандур С.І., Дем'яненко М.Я., Кісіль М.І., Саблук П.Т., Свенсон Бу, Турчінов О.В та інші.

Слід зазначити, що відсутня єдина концепція, щодо механізму управління людськими ресурсами, яка може бути покладена в основу розробки дієвого вітчизняного механізму з врахуванням впливу тіньового сектору. Саме це визначає актуальність даного дослідження.

Метою даної статті є аналіз впливу тіньового сектору на сучасний механізм управління людськими ресурсами та визначення шляхів його оптимізації.

Безперечним є наявність в сучасних вітчизняних умовах тіньового сектору. Крім того, суттєве занепокоіння викликають його маштаби та динаміка. «Життєздатність» тіньової економіки насамперед обумовлює той факт, що в основу більшості тіньових відносин покладена природа економічного інтересу, тобто одержання прибутку. Різниця між прибутком від офіційною та тіньової економіки наведена в таблиці 1.

Аналізуючи формули, наведені в таблиці 1 можна обґрунтувати основні економічні переваги тіньової діяльності перед офіційною, які полягають в:

а) можливій тіньовий надбавці ($\Delta Ц_т$);

б) менших матеріальних та інших витратах, тобто за рахунок:

$$МЗ_{оф} - МЗ_{Т} = \Delta МЗ . \quad (1)$$

Нерівність $МЗ_{оф} > МЗ_{т}$ досягається за рахунок несплати непрямих податків при закупівлі сировини, комплектуючих і технологічного обладнання; використання краденої, контрабандної і списаної сировини та матеріалів; використання приміщень, що належать суб'єктам офіційної економіки, перш за все, державних, технологічного обладнання, енергоносіїв тощо, отриманих за заниженими цінами чи безкоштовно; відсутності витрат на дотримання санітарних, екологічних та інших офіційних норм при організації виробничого процесу тощо;

в) менших витрат на оплату праці нанятих робітників, тобто за рахунок:

$$ФОП_{оф} - ФОП_{т} = \Delta ФОП . \quad (2)$$

© В.О. Липчанський. 2008

Таблиця 1 – Структура формування прибутку при різних формах економіки

ОФІЦІЙНА	ТІНЬОВА
ВИТРАТИ: $В_{оф}=МЗ_{оф}+ФОП_{оф}+ПД_{с}$, де $В_{оф}$ – витрати офіційні; $МЗ_{оф}$- офіційно відображені в бухгалтерський звітності матеріальні та інші витрати виробника, необхідні для випуску товарів та надання послуг; $ФОП_{оф}$ – офіційні витрати на оплату праці, віднесені на собівартість виробленого товару та надання послуг; $ПД_{с}$ – сумарний податок, сукупність податків, обов'язкових платежів і відрахувань, які необхідно сплатити виробнику в межах офіційної економіки при випуску товару та наданні послуг, отриманні прибутку, виплаті $ФОП_{оф}$ тощо.	ВИТРАТИ: $В_{т} =МЗ_{т}+ФОП_{т}+З_{п}$, де $В_{т}$- витрати тіньові; $МЗ_{т}$ – тіньові матеріальні й інші витрати, необхідні для реалізації й випуску тіньової продукції. $ФОП_{т}$ – тіньові витрати на оплату праці залучених робітників. $З_{п}$ – витрати приховування, тобто, ті що необхідні для приховування, організації й захисту тіньової економічної діяльності, а також інші витрати, характерні виключно для тіньових економічних відносин (витрати на проведення тіньових фінансових операцій, плата рекету і т.д.)
ЦІНА ТОВАРУ: $Ц_{оф} = Ц_{р}$ де $Ц_{оф}$- ціна офіційна і $Ц_{р}$- реальна.	ЦІНА ТОВАРУ: $Ц_{т} = Ц_{р} + \Delta Ц_{т}$, де $Ц_{т}$ –ціна тіньова; $\Delta Ц_{т}$ – тіньова надбавка до ціни.
ПРИБУТОК: $П_{оф}= Ц_{р}–МЗ_{оф}–ФОП_{оф}–ПД_{с}$	ПРИБУТОК: $П_{т}=Ц_{р}\pm\Delta Ц_{т}–МЗ_{т}–ФОП_{т}–З_{п}$

Нерівність $ФОП_{оф} > ФОП_{т}$ досягається за рахунок несплати податків на фонд заробітної плати та прибуткового податку з громадян; ігнорування офіційних вимог до організації та оплати праці, соціального захисту тощо.

Отже, економічну привабливість тіньової економіки можна відобразити співвідношенням:

$$П_{т} – П_{оф} = \pm \Delta Ц_{т} + \Delta МЗ_{т} + \Delta ФОП = \Delta П . \quad (3)$$

З цього співвідношення видно, що воно не враховує витрат приховування, які її зменшують. Після їх введення співвідношення отримує вигляд:

$$П_{т} – П_{оф} = \pm\Delta Ц_{т} + \Delta МЗ_{т} + \Delta ФОП_{т} - \Delta З_{п} = \Delta П. \quad (4)$$

Для вітчизняних суб'єктів економічної діяльності типовим є виплати тіньової (неофіційної) зарплати навіть на легально вироблену продукцію або надані послуги. Це

наслідок нераціональної податкової політики. Отже, виплата тіньового фонду оплати праці має приоритетну мету скорочення сум податків. Тіньова економіка знижує загальний рівень доходів населення і надходження до бюджету. Отже, для того щоб вивести економіку з тіньового сектору, необхідно щоб прибутки від офіційної діяльності перевищували тіньові, тобто: $\Delta З_n > \Delta МЗ + \Delta ФОП$. До одного з таких заходів слід віднести зменшення ставки оподаткування прибутковим податком громадян. Сьогодні в державі використовується фіксована ставка оподаткування в розмірі 15%, але виплата саме нелегальної заробітної плати залишається приоритетним напрямом тіньової економіки.

Таким чином, проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки:

- на сучасний механізм управління людськими ресурсами безпосередньо впливає тіньовий сектор;

- боротьба з тіньовим сектором повинна здійснюватися одночасно в двох напрямках: по - перше необхідно зробити більш жорстку ступінь покарання за тіньову діяльність, а по-друге - послабити податковий тиск.

Список літератури

1. Турчинов О. В. Тіньова економіка (методологія дослідження та механізми функціонування): Дис...д-ра екон. наук: 08.01.01. / Київський національний економічний університет – К., 1997.
2. Эклунд К. Эффективная экономика - шведская модель: (Экономика для начинающих и не только для них...): Пер. со швед./Авт. предисл. В.В. Попов, Н.П. Шмелев; Науч. ред А.М. Волков. - М.: Экономика, 1991. - 349с.

В статье рассмотрены проблемы влияния теневого сектору на современный механизм управления человеческими ресурсами и определения путей его оптимизации.

In the article the problems of influence are considered shadow a sector on the modern mechanism of management and determination of ways of his optimization human capitals.

УДК 331.2

В.В. Баранов, ст. викл., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Проблеми організації ефективного преміювання на промисловому підприємстві

Розглядається сучасна організація преміювання на промислових підприємствах. Проведене дослідження виявило багато гострих та невирішених питань щодо стимулювання персоналу та організації ефективної системи преміювання в промисловості. Пропонується система заходів, яка передбачає комплексний підхід до побудови, впровадження та супроводження системи преміювання на підприємстві.
премії, системи преміювання, оцінка ефективності преміювання, преміювання за поточні результати виробничої діяльності, разові премії

Використання преміювання з метою додаткового стимулювання персоналу є поширеною практикою для багатьох промислових підприємств. Премії сплачуються якщо не регулярно, то у вигляді разових винагород. Системи преміювання, що використовуються в господарській практиці, часто успадковані з часів планової економіки і не завжди відповідають ринковим умовам господарювання. Нові системи стимулювання часто впроваджуються без жодного обґрунтування таких заходів та виконання оцінки їх економічної ефективності.

Питання оплати та стимулювання праці знайшли відображення в роботах таких вітчизняних науковців: Андрієнко В.Ф., Богиня Д.П., Калина А.В., Карлін М.І., Колот А.М., Лагутін В.Д., Павловська Н.О., Фільштейн Л.М. та ін.

Між тим, все ще існує широкий комплекс проблем стосовно розробки, використання та оцінки систем преміювання, які не знайшли відповідного вирішення. В існуючих методичних розробках і рекомендаціях недостатньо розкриті питання організації додаткового стимулювання праці працівників промислових підприємств в системі заходів щодо підвищення загальної ефективності виробництва.

Завданням даної статті є розробка та надання рекомендацій щодо поліпшення організації преміювання персоналу промислових підприємств, які могли б бути використані в сучасних економічних умовах.

У статті використані такі методи дослідження: аналізу та синтезу – при вивченні та узагальненні існуючих підходів до стимулювання праці різних категорій працівників; статистичний та графічний – для виявлення динаміки показників, які характеризують стан стимулювання праці в промисловості України та наочного уособлення результатів дослідження; порівнянь та угруповань – для зіставлення різних методів стимулювання та відбору елементів матеріального заохочення для працівників промислових підприємств; методи кореляційного аналізу – при встановленні взаємозв'язків преміальних виплат із прибутком підприємства та з обсягом виробленої продукції; метод опитування та анкетування – при вивченні організації преміювання в сукупності досліджуваних підприємств.

Преміювання за поточні результати діяльності є поширеною формою заохочення працівників в сучасних умовах. Частка премій в загальному фонді оплати праці може складати більше 10-15% і для підприємств з чисельністю промислово-виробничого персоналу 2000-5000 осіб це становить значні суми коштів перевірка ефективності яких майже не здійснюється. [3]

© В.В. Баранов. 2008

В результаті проведеного дослідження практики організації преміювання на промислових підприємствах Кіровоградської області виявлено значні недоліки. Матеріальне стимулювання на більшості підприємств, не відповідає вимогам ринкової економіки. Системи преміювання як правило застарілі, вони формувалися в період швидкого росту обсягів виробництва за рахунок екстенсивних факторів при відсутності конкуренції, як наслідок, вони слабко стимулюють поліпшення якості продукції, ощадливе використання ресурсів, підвищення професійно-кваліфікаційного рівня персоналу і допускають збільшення заробітної плати темпами, що можуть перевищувати темпи росту продуктивності праці й ефективності виробництва.

Такі недоліки властиві багатьом системам преміювання які діють на вітчизняних підприємствах, не суттєво змінившись із часів планової економіки. На наш погляд при побудові системи преміювання та при організації преміювання на підприємстві часто припускається загальна помилка — персонал не залучається до процесу розробки та впровадження. Відсутність пояснювальної та організаційної роботи з персоналом підприємства приводить до низької ефективності як основних так і додаткових систем преміювання навіть при дотриманні інших вимог щодо розробки та використання подібних видів стимулювання.

Особливу увагу, на наш погляд, слід звернути на ту обставину, що в акціонерних товариствах не здійснюється контроль за ефективністю преміювання ні на рівні підприємства ні на рівні окремо взятих підрозділів.

Політика в галузі оплати праці, як відомо, є складовою частиною управління підприємством. Від неї у значній мірі залежить ефективність будь-якого виробництва. Тому система всебічного стимулювання праці стає в ринкових умовах одним із найважливіших аспектів раціонального використання робочої сили та виробничих ресурсів. Стимулювання праці включає матеріальне, організаційне і моральне. Проведені автором соціологічні дослідження на промислових підприємствах (ВАТ “Гідросила”, ВАТ “Червона зірка”, ВАТ “Дозуючі автомати”, ВАТ КРМЗ ім. Таратути, ЗАТ “Радій”) показали що матеріальні стимули, заробітна плата включаючи премії, є найбільш впливовими та найбільш діючими в системі стимулювання виробництва і праці (84,3-86,4% - питома вага серед усіх стимулів).

З використанням кореляційного аналізу і соціологічних методів було проведено економічну оцінку ефективності системи преміювання на підприємстві машинобудівного комплексу ВАТ “Гідросила”. Метою оцінки було з’ясувати наскільки вдало на підприємстві організовано преміювання. Вибір підприємства пояснюється найкращими показниками діяльності серед промислових підприємств Кіровоградської області.

Не дивлячись на те що система преміювання досить ефективна на підприємстві існують значні резерви резерви підвищення продуктивності праці і роботи понад нормовану частину, які можуть бути приведені в дію за рахунок доопрацювання діючої системи преміювання.

Використання кореляційного аналізу дозволило виявити дуже тісні зв’язки системи матеріального стимулювання з обсягом реалізованої продукції, собівартістю та прибутком підприємства.

Премія — найбільш динамічний елемент системи матеріального заохочення, який дозволяє максимально точно врахувати трудовий внесок кожного працівника. Вигідна відмінність зазначеного елементу полягає в можливості ефективного стимулювання багатьох напрямів виробничо-господарської діяльності.

Сучасна система преміювання обов’язково повинна включати оцінку економічної ефективності. Система преміювання в умовах ринкових відносин повинна бути мобільною та здатною швидко та адекватно враховувати вплив багатьох факторів.

Гнучкість та динамічність систем стимулювання можлива лише у випадку їх періодичної кваліфікованої оцінки. [2, с. 148]

Нова економічна ситуація потребує нових підходів до організації всіх елементів системи преміювання. Відповідні зміни повинні відбутись і в організації системи преміювання на підприємстві, яка являється, на нашу думку, важливою і ефективною складовою системи стимулювання праці. Для зростання ефективності виробництва необхідний відповідний механізм.

Потрібен комплексний підхід щодо формування, використання та супроводження систем преміювання, який включав би систему преміювання, проведення періодичної оцінки ефективності цієї системи та сукупності організаційних заходів щодо її супроводження. Системи преміювання повинні бути ретельно узгоджені із особливостями та задачами виробничої діяльності конкретного підприємства. Важливою умовою високої ефективності систем преміювання важливим є система заходів щодо їх супроводження: періодична оцінка економічної ефективності діючих систем заохочення, проведення занять та іншої пояснювальної роботи з персоналом, відповідна робота щодо перевірки та уточнення діючих норм та інше.

Враховуючи економічну ситуацію широкого використання, потребують такі системи преміювання: за раціоналізаторство; опанування нової техніки та технологій; за економію матеріальних та енергетичних ресурсів; за виконання особливо важливих завдань та інші. Використання таких систем заохочення рекомендується для всіх промислових підприємств.

Ефективним може бути використання річного та разового преміювання. Доцільно залучати персонал до участі в прибутках. Даний вид преміювання має поширюватись на висококваліфікованих працівників та на працівників, які мають певний стаж роботи на даному підприємстві. Для організації річного преміювання пропонується створення фонду матеріального заохочення окремо для кожного структурного підрозділу. Розподіл такого фонду здійснюється автоматично виходячи з питомої ваги заробітної плати окремого працівника в загальному фонді оплати праці підрозділу, без утручання керівництва підприємства та підрозділу.

Вивчення зарубіжної практики оплати та стимулювання праці дозволило виокремити деякі елементи, які можна застосувати при організації системи матеріального заохочення працівників вітчизняних підприємств. Серед них: орієнтація систем стимулювання праці на покращення до якості продукції (робіт); індивідуалізація в організації оплати праці; використання систем колективного заохочення, зокрема, систем участі у прибутках, капіталі. Зрозуміло що впровадження та використання досвіду зарубіжних країн в господарській практиці вітчизняних підприємств можливе лише з врахуванням власних надбань у цій сфері.

Розвиток вітчизняної економіки не можливий без вирішення проблеми побудови ефективної системи стимулювання трудової діяльності. Дослідження та приведення в систему механізмів стимулювання праці дозволить сформувати ефективну політику в поліпшенні стимулювання праці та трудових відносин. Відродження вітчизняної економіки, ефективного промислового виробництва можливе лише з відновленням відповідної ролі стимулювання праці та систем додаткового заохочення, що й підтверджується в теперішньою господарською практикою.

Виконанні розрахунки економічної ефективності систем преміювання промислових підприємств Кіровоградської області виявили значні резерви щодо їх поліпшення. Так, річна сума премій за виробничі результати на ВАТ “Гідросила” складає 1,6-2,4 млн. грн. за 2004-2006 роки, на ВАТ “Червона зірка” відповідні суми дорівнюють 380-570 тис.грн.. За рахунок проведення оцінки ефективності та внесення відповідних змін до преміальних положень можлива економія в розмірі 5-10 % (100-300

тис.грн. на рік), а разом з тим підвищення дієвості та ефективності преміальних систем, що використовуються.

Вивчення систем додаткового стимулювання персоналу підприємств, на нашу думку, потребує подальших досліджень в цій сфері для формування сучасної ефективної системи яка б відповідала певним вимогам та дозволяла б вирішувати покладені на неї завдання.

Список літератури

1. Абрамов В.М. Мотивація і стимулювання праці в умовах переходу до ринку / Абрамов В.М., Данюк В.М., Колот А.М. – Одеса: ОКФА, 1995. – 95с.
2. Калина А.В. Организация и оплата труда в условиях рынка (аспект эффективности): Учеб. пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – К.: МАУП, 2001. – 312 с.
3. Колот А.М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: Навч. посібник / КНЕУ. – К.,1998. – 224 с.
4. Фільштейн Л.М., Малаховський Ю.В. Законодавчі гарантії використання фонду оплати праці в машинобудуванні // Бюлетень Національної служби посередництва і примирення. – №8 (26) серпень 2003 р., С. 44-54.

Рассматривается современная организация премирования на промышленных предприятиях. Проведенное исследование выявило много острых и нерешенных вопросов касательно стимулирования персонала, а также организации эффективной системы премирования в промышленности. Предлагается система мероприятий которая предусматривает комплексный подход к формированию, внедрению и сопровождению системы премирования на предприятии.

The modern architecture of awarding at the industrial plants is esteemed. The held study has detected many acute and unsolved problems concerning urging staff and entitiess of an effective system awarding in an industry. The system of measures is offered, which one envisions a comprehensive approach to constructing, intrusion and system management of awarding at the plant.

УДК 341

Л.М. Дудатій, викл.
Кіровоградський національний технічний університет

Питання регулювання оплати праці в умовах ринкової економіки

В роботі розглядаються питання регулювання заробітної плати, визначення мінімальної заробітної плати, прожиткового мінімуму. Запропоновані напрями посилення дієвості регулювання оплати праці
мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум, рівень доходів, оплата праці

Заробітна плата є основним джерелом існування основної частини населення країни, важливим елементом соціального захисту, засобом розвитку трудового потенціалу; важливим інструментом регулювання економіки як на макро-, так і мікрорівнях. На макрорівні заробітна плата є методом регулювання співвідношення між накопиченням і споживанням, стабілізації ринку споживчих товарів, методом підтримки вітчизняного товаровиробника і стимулювання експорту, засобом створення сприятливого соціального і політичного клімату.

Регулювання заробітної плати передбачає рішення завдань по забезпеченню нормального відтворення робочої сили, всебічну диференціацію заробітної плати, створення умов рівної оплати за рівну працю, стимулювання співробітництва, а не конфліктів; реалізацію розміру зарплати не нижче мінімального рівня; використання системи моральних і матеріальних стимулів для поліпшення показників ефективності праці.

Незадовільний стан в сфері оплати праці, що склався в нашій країні потребує поглибленого вивчення проблеми її регулювання в умовах ринкової економіки, розробки ефективних засобів по поліпшенню формування організаційно-економічних відносин в сфері праці, яка є основою соціально-економічного розвитку країни.

Різні аспекти проблеми регулювання заробітної плати в умовах реформування економіки досліджували вчені України – Богиня Д.П., Колот А, Данюк В.М., Лібанова Е.М., Новиков В.М., Петюх В.М., Плаксов В.А., Покропівний С.Ф., Фільштейн Л.М., Чухно А.А., Павловська Н. та інші. Проблемам регулювання заробітної плати присвячені роботи вчених СНГ – Абалкіна Л.І., Капустіна Є.І., Карпухіна Д.М., Кокіна Ю.Л., Костіна Л.А., Кунельського Л.Є., Яковлєва Р.А. та інших. В роботах цих вчених досліджуються зміни в системі розподільчих відносин, розглядаються всі процеси в соціально-трудовій сфері, а також питання удосконалення механізму регулювання заробітної плати.

Незважаючи на велику кількість робіт у сфері регулювання оплати праці на макрорівні окремі аспекти цієї проблеми досі не вирішені і потребують більш глибокого і всебічного дослідження.

Метою статті є розвиток положень щодо регулювання оплати праці, постановки і вирішення комплексних завдань, які направлені на виконання заробітною платою функцій, які характерні їй в економіці ринкового типу.

Необхідність підвищення ролі держави в реалізації соціальних функцій стає настільки актуальною, що виникає необхідність в перерозподілі обов’язків, пов’язаних з проведенням соціальної політики по рівням управління.

© Л.М. Дудатій. 2008

Кожному соціально-економічному устрою характерні свої методи регулювання організації заробітної плати. Причому кожна складова, яка формує розмір і умови виплати заробітної плати регулюється на рівнях: державному, територіальному підприємства і трудового колективу в різних розрізах: в галузевому, професійному, по умовам праці і формам оплати.

В умовах адміністративно-командної системи практично всі елементи організації трудових відносин і оплати праці, крім деяких видів преміювання, жорстко контролювались центральними органами управління. В ринковій економіці регулюючі функції в частині організації трудових відносин і заробітної плати здійснюються різними органами управління, громадськими організаціями, політичними партіями.

Між учасниками процесу при структурних галузевих перетвореннях, реформах відношень власності, в результаті трудових конфліктів встановлюється певний баланс сил. В умовах перехідної економіки такого балансу сил поки що немає. Безконтрольне використання своїх можливостей певними фінансовими і клановими угрупуваннями призводить до таких диспропорцій в розвитку окремих галузей економіки і соціальної сфери, які загрожують існуванню не тільки угрупуванням як економічно самостійних одиниць, а і здатні викликати соціальні конфлікти.

З прийняттям Закону України «Про оплату праці» в 1995 році була створена нормативно-правова база для організації заробітної плати в умовах ринкової економіки. Цей Закон враховує вимоги Конвенції і Рекомендації Міжнародної організації праці, визначає основні економічні , правові та організаційні засади організації оплати праці працівників, які перебувають в трудових відносинах, на підставі трудового договору з підприємствами, установами і організаціями усіх форм власності і господарювання, а також окремими громадянами і розмежовує сфери державного і колективно-договірного регулювання оплати праці.

Згідно із Законом до сфери державного регулювання оплати праці відносяться питання: встановлення розміру мінімальної заробітної плати; умов та розмірів оплати праці керівників підприємств, заснованих на державній, комунальній власності, працівників підприємств, установ та організацій, що фінансуються чи датуються з бюджету; регулювання фондів оплати праці підприємств-монополістів та оподаткування доходів працівників.

Децентралізована система регулювання оплати праці реалізується безпосередньо на підприємствах.

Колективно-договірне регулювання оплати праці здійснюється на основі системи угод, що укладаються на державному рівні (генеральна угода), галузевому, регіональному та виробничому рівнях. Укладання цих угод здійснюється відповідно до Закону України «Про колективні договори і угоди». Але слід відзначити, що нерідко в колективних договорах та угодах не визначені конкретні зобов’язання роботодавців щодо забезпечення гарантій в оплаті праці, умов зростання фондів оплати праці, або зовсім не виконуються. Тому, необхідно чітко в законодавчій базі встановити обов’язковість укладання колективних договорів і питання в них врегулювання трудових відносин, зокрема оплати праці.

Одним із головних напрямків удосконалення прямого державного регулювання оплати праці є обґрунтований розрахунок і періодичний перегляд мінімальної заробітної плати на загальнодержавному рівні.

У відповідності із Законом України «Про оплату праці» цей розмір повинен визначатись з урахуванням наступних чинників: вартістю мінімального споживчого бюджету з послідовним наближенням цих показників по мірі стабілізації і розвитку національної економіки, загального рівня середньої заробітної плати; продуктивності праці; рівня зайнятості та інших економічних умов.

Протягом 1991-2008 років діяли різні підходи до визначення мінімальної заробітної плати: мінімальний споживчий кошик, мінімальний бюджет споживання, межа малозабезпеченості, межа бідності, прожитковий мінімум.

У грудні 1992 року Декретом Кабінету Міністрів України було призупинено дію Закону «Про мінімальний споживчий бюджет» і тільки в жовтні 1994 р. прийнято Закон України «Про межу малозабезпеченості» як соціальний стандарт для визначення розміру заробітної плати на період кризового стану економіки. Співвідношення натуральної та вартісної величини межі малозабезпеченості і мінімального споживчого бюджету становило приблизно як 0,5:1,0 та те, що визначалася вона винятково для осіб непрацездатного віку.

Таблиця 1 – Розміри співвідношення мінімальної заробітної плати і державного стандарту оплати праці

Показники	Мінімальний споживчий бюджет (МСБ)	Межа малозабезпеченості (ММЗ) (тис.крб.)				Прожитковий мінімум (ПМ)			
	1991 (крб.)	1995, тис. крб	1996, грн.	1998, грн.	1999, грн.	2000	2005	2006	2008
1. Мінімальна заробітна плата	185	60	15	45	74	90/ 118	262 290 310 332	350 375 400	515 525 545 605
2. Мінімальний споживчий бюджет	256	4800							
3. Межа малозабезпеченості	-		68,1	79,7	90,7 118,3				
4. Прожитковий мінімум						287,6	453,0	505	592 605 607 626
5. Співвідношення мінімальної зарплати і державного соціального стандарту	0,72	0,01	0,22	0,61	0,62	0,41	0,57 0,64 0,68 0,73		0,87 0,87 0,90 0,97
6. Межа бідності *					126	156	287		

* показник введений з 1999 року

Навіть за такого заниженого соціального стандарту парламент жодного разу не встановив мінімальну заробітну плату на рівні межі малозабезпеченості.

Результатом такої політики у 1991-1999 рр. рівень реальної заробітної плати знизився у 3,8 рази, тоді як ВВП – у 2,3 рази, продуктивності праці – у 1,3 рази. У 2000 році заробітна плата за купівельною спроможністю становила лише третину до рівня 1990 року, а в сукупних доходах населення знизилась з 70,7 до 47,6 % і фактично втратила свої основні функції – відтворюючу і стимулюючу.

В 2000 році за участю науковців, фахівців, профспілок і роботодавців була розроблена і ухвалена Указом Президента України «Концепція подальшого реформування оплати праці в Україні». В ній визначались питання переходу від

визначення заробітної плати як частки доходу підприємства до заробітної плати як ціни робочої сили, що формується на ринку праці і є зовнішнім фактором для підприємства; відновлення частки оплати праці у ВВП до 55 % - рівня 1990 р.; поетапного наближення державної гарантії мінімальної заробітної плати до рівня прожиткового мінімуму, на заміну межі малозабезпеченості; суттєвого підвищення рівня трудових доходів. Більшість із положень концепції досі не реалізовано.

Перегляд МЗП законодавством передбачено один раз на рік. Але, оскільки рівень МЗП значно нижчий від прожиткового (реального) мінімуму і середньої заробітної плати в країні, останнім часом перегляд здійснюється 2-4 рази на рік з постійним наближенням розміру МЗП до прожиткового мінімуму.

З метою виконання заробітною платою своїх функцій, необхідно встановити мінімальну заробітну плату на рівні реального прожиткового мінімуму, розробити і ухвалити «Закон про мінімальну заробітну плату».

Рівень заробітної плати визначається не лише якістю робочої сили, а й місцем роботи, видом діяльності і формою власності.

Багато проблем є в оплаті праці бюджетної сфери. Так, в 2007 році найнижча зарплата в Україні була в рибальстві та рибництві (706 грн.), а максимальна – у сфері фінансової діяльності – 2680 грн., що втричі перевищила середню зарплату в економіці. Диференціація зарплати не є обґрунтованою, оскільки не відповідає принципу відповідності зарплати працівників їхньої кваліфікації. Сьогодні приоритетним є паливно-сировинні галузі і фінансова діяльність, а не ті, які визначають прогрес держави – наука, освіта, охорона здоров'я.

Заробітна плата працівників цих галузей повинна бути на рівні, не нижче від середньої заробітної плати у промисловості, або у народному господарстві (ст. 77 Основ законодавства про охорону здоров'я; ст. 28 Основ законодавства про культуру; ст. 57 Закону України «Про освіту»). Впровадження «Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери», хоч і підняло рівень оплати праці (у вересні 2008 році середньомісячна заробітна плата в освіті складала 1515 грн., охороні здоров'я – 1183 грн., культурі – 1573 грн. і складала відповідно 69,3%; 54,1%; і 72,0% від середньомісячної зарплати працівників промисловості в Україні, але не відповідає встановленим нормативам. Великий відсоток кваліфікованих кадрів з галузей – сьогодні 4-5 млн українців – виїхали за кордон, де рівень заробітної плати вищий, ніж в Україні. Наприклад, в Росії середня заробітна плата за 2006 рік складала 395 дол. США, Казахстані – 321, Білорусі – 275, а в Україні – 206 дол. США.

За Європейськими стандартами гідна середня заробітна плата має становити не менше 5-6 прожиткових мінімумів (5-6:1). В Україні на 1.02.2005р. це співвідношення дорівнювало 1,5:1. максимальний розрив (5,4 рази) між максимальним рівнем середніх зарплат (у сфері фінансової діяльності) і найнижчими (сільському господарстві) мав місце в 2001 році, а мінімальний (3,5 рази) у 2006 році. Сьогодні залишаються незадовільними міжгалузеві співвідношення заробітної плати, тому що вона не формується під впливом зарплатоутворюючих чинників – кількістю, якістю і результатів праці.

Поряд з бідністю спостерігається прогресуюча поляризація доходів населення, з'явились міліонери, а з 2004 року і мільярдери (за підсумком 2005 року – мільйонерів було 5708 осіб і 3 мільярдери).

Ще однією серйозною проблемою в Україні є затримка виплат заробітної плати працівникам, як в 1999 році складала 7,2 млрд.грн. і охопила 75 % робочої сили; у валовому внутрішньому продукті, починаючи з 1997 р. до 2004 року частка заробітної

плати складала відповідно 5,14 і 0,32. Причиною такого знецінення робочої сили була глибока економічна криза та гіперінфляція (її рівень в 1993 році складав 10256 %).

Станом на 1 вересня 2008 р. загальна сума заборгованості з виплати заробітної плати становила 695,2 млн.грн.

Борг економічно активних підприємств у січні-серпні 2008 р. становить 304,2 млн.грн., зростання суми боргу перед працівниками спостерігалось в 19 регіонах, при цьому найбільше – у Харківській (на 30,9 млн.грн.), Львівській (на 10,4 млн.грн.) областях та в м. Києві (на 21,1 млн.грн.). Чисельність працівників економічно активних підприємств, яким вчасно не було виплачено заробітної плати на 1 вересня 2008 року становила 159,2 тис. осіб або 1,4 % загальної чисельності працівників, зайнятих в економіці. Кожному із зазначених працівників не виплачено в середньому 1660 грн.

Проектом Закону «Про посилення відповідальності за несвоєчасну виплату або безпідставну невиплату заробітної плати, стипендії, пенсії чи інших встановлених законом виплат» запропоновано застосовувати більш жорсткі, в порівнянні з 2001 роком, економічні санкції: за несвоєчасну виплату зарплати від 30 до 300 неоподаткованих мінімумів доходів громадян; за безпідставну невиплату зарплати, стипендії, пенсії чи інших виплат – від 500 - 1000 неоподаткованих мінімумів; за нецільове використання коштів, призначених для виплат заробітної плати – від 1000 до 1500 неоподаткованих мінімумів.

Але в умовах кризи, яка вже спіткала Україну, масовим звільненням працівників і відправленням їх в неоплачувані відпустки, цей проект Закону навряд чи буде проголосований у Верховній Раді.

Одним із важливих чинників зростання заробітної плати є продуктивність і нормування праці. Цим питанням в останні роки на всіх рівнях не приділялось достатньої уваги, хоча залежність росту національного добробуту від продуктивності праці визнається всіма країнами. Немає жодної сфери діяльності, на яку не впливало би зростання продуктивності праці, тому що більша частина національного доходу може бути одержана за рахунок підвищення ефективності і якості робочої сили без залучення додаткової праці і капіталу.

Одна із основних макроекономічних пропорцій – співвідношення між темпом зростання продуктивності праці і реальної зарплати, яка не може в нормальних економічних умовах перевищувати темпи зростання продуктивності праці.

Таблиця 2 – Темпи зростання продуктивності праці та реальної заробітної плати в 2000-2006 рр. в Україні

Рік	Продуктивність праці, %	Реальна заробітна плата, %
2000	100	100
2001	110,3	119,3
2002	115,4	141,0
2003	126	162,4
2004	140,3	201,1
2005	141,4	241,9
2006	151,1	286,2
середньорічні темпи	7,2	19,2

В Україні середньорічні темпи приросту реальної зарплати за 2000-2006 рр. становили 19,2%, а темпи приросту продуктивності праці, визначені за ВВП – лише на 7,2 %, тобто в 2,7 рази нижчі. При такій ситуації кожен працівник не заробляє додаткові доходи за рахунок ефективної роботи, а одержує їх через перерозподіл за

рахунок інших суб'єктів господарювання. Аналіз роботи деяких підприємств за 2004/2005 рр. дозволив встановити, що при зростанні обсягів виробництва і продуктивності праці в 2-4 рази, фонди оплати праці підвищились лише на 20-30%. Це свідчить про те, що механізм формування оплати праці не залежить від кінцевих результатів діяльності підприємств.

Показник продуктивності праці необхідно ввести в статистичну звітність з метою контролю за роботодавцями, а також для стримування інфляції.

Таким чином, як показали дослідження даної проблеми державні аспекти повинні більш ефективно використовуватись в регулюванні заробітної плати і доходів соціальних груп населення і знизити соціальне напруження в суспільстві.

Для цього необхідно:

- посилити систему колективно-договірного регулювання для різних категорій працівників за видами економічної діяльності в галузевих угодах;
- ухвалити закон про мінімальну заробітну плату – вона повинна виконувати всі функції і дорівнювати реальному прожитковому рівню;
- передати частину функцій, пов'язаних з державним регулюванням заробітної плати на регіональний рівень;
- поновити розробку і впровадження показників громадської продуктивності праці, а підвищення продуктивності праці покращить взаємозв'язок і взаємозалежність мінімальної і середньої заробітної плати;
- в Законодавстві України, яке орієнтоване на забезпечення права на винагороду за працю тільки самого працівника, врахувати сімейну складову.

Список літератури

1. Богиня Д.П., Грішнова О.А. Основи економіки праці (навч.посібник). – К.: Знання-прес, 2000. – 312 с.
2. Колот А.М. Мотивація, стимулювання та оцінка персоналу (навч.посібник). – К., 1998. – 360 с.
3. Калина А.В. Организация и оплата труда в условиях рынка (аспект эффективности). – К., 2001. – 312 с.
4. Новіков В. Проблеми державної політики регулювання доходів населення. – Економіка України, № 4, 2003. – С. 66-71.
5. Хара В., Новіков В. Побудова соціальної держави – загальне національне завдання. Україна: аспекти праці, № 3, 2003. – С. 27-32.

В работе рассматриваются вопросы регулирования заработной платы, прожиточного минимума. Предложены направления усиления действенности регулирования оплаты труда

The article is devoted the questions of adjusting the salary and living wage. Strengthening directions of effectiveness adjusting of labour's payment are offered.

ЗМІСТ

Семикіна М.В., Іщенко Н.А. Мотивація ефективної зайнятості на регіональному ринку праці: тенденції та перспективи 3

Пальчевич Г.Т. Формування виробничо-освітнього простору як інноваційний чинник сталого розвитку 13

Пыхтин В.Я. К вопросу об активизации трудовой деятельности в переходный период 18

Ревчун Б.Г. Багаторівнева система зовнішніх ефектів та завдання української держави в умовах глобалізації економіки 29

Журавльов В.М. Деякі проблеми формування корпоративних структур в Україні 34

Мартинова Т.О. Бюджетне фінансування соціокультурної сфери та напрямки його реформування 39

Михайлович В.А. Людські ресурси країн Євросоюзу: стан та тенденції розвитку 43

Малюга Л.М. Аналіз конкурентоспроможності галузей АПК Вінницької області 48

Суворова І.М. Мотивація діяльності у ракурсі праці викладачів ВНЗ 54

Малаховський Ю.В. Підвищення ефективності функціонування економічного комплексу регіону 60

Фільштейн Л.М. Використання зарубіжного досвіду формування бюджетної системи 67

Жовновач Р.І., Затовська О.О. Актуальність впровадження контролінгу як складової системи управління якістю на підприємстві 72

Смірнов О.А., Дюбко Г.Ф., Кіслов А.І. Методи моделювання та розробка програмного забезпечення для бізнес-процесів 78

Штутман П.Л. Сучасні підходи до формування системи безперервної освіти: зарубіжний досвід та шляхи його використання в Україні 83

Гаврилова Н.В. Формування інвестиційної стратегії транспортних підприємств 89

Смірнова Н.В. Облік в закладах ресторанного господарства обслуговуючого характеру 95

Хачатурян О.С. Регіональні аспекти розвитку малого підприємництва в Україні на сучасному етапі 101

Насипайко Д.С. Оцінка основних факторів відтворення людського капіталу (регіональний аспект)..... 106

Резніченко О.О., Насипайко Д.С. Стан формування людського капіталу 113

Пугаченко О.Б., Фоміна Т.В. Методика аудиту операцій з виробничими запасами 119

Головченко Н.Ю. Особливості автоматизованого обліку житлового фонду у підприємств-балансоутримувачів..... 131

Ільченко Н.Б. Логістика, як фактор підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств 138

Гамалій В.Ф., Коваль Л.А., Романчук С.А. Теоретичні основи та напрямки ефективного використання інноваційного потенціалу та його активності 141

Гамалій В.Ф., Давидов Г.М., Коваль Л.А. Теоретико-методологічні основи формування товарного асортименту підприємства, що функціонує в умовах ринкової економіки 146

Попова М.І., Кущ Н.П. Огляд розвитку Національної системи масових електронних платежів 154

Ситник О.Ю. Партисипативна модель управління виробництвом як чинник професійного розвитку найманих працівників 162

Міцура О.О. Теоретичні засади формування ефективної товарної інноваційної політики підприємства 167

Таршин С.І., Шумейко В.М. Державне регулювання олійно-жирового комплексу України..... 174

Лилик І.В. Саморегулювання секторів економіки як основа формування умов для впровадження маркетингових засад підприємницької діяльності (на прикладі підприємств харчової промисловості) 186

Ткачук О.В. Діагностика культури якості як засіб підвищення ефективності професійного розвитку персоналу..... 194

Мартинова Т.О. Бюджетне фінансування соціально-культурних видатків..... 199

Кизима І.С. Ефективність праці медичних працівників в контексті проблеми людського розвитку..... 203

Дмитришин Б.В. Складання матриць коефіцієнтів прямих та повних матеріальних витрат на базі балансових таблиць регіонального міжгалузевого балансу..... 207

Мороз В.Є. Визначення залежності зміни затрат часу від двох або більшої кількості нормоутворюючих факторів..... 215

Абашина О.В. Молодь як суб'єкт економічної зайнятості 222

Пыхтин В.Я. Негативный аспект рыночной экономики переходного периода..... 229

Немченко А.Б., Немченко Т.А. Проблеми удосконалення організації управління інноваційною діяльністю промислових підприємств в сучасних умовах господарювання 240

Василенко Д.В. Особливості здійснення банківської інвестиційної діяльності в Україні 248

Василенко О.В. Обгрунтування параметрів інвестиційної компетенції місцевих бюджетів..... 256

Костромін Г.Т. Соціальний переустрій села: сучасний стан, шляхи розвитку..... 262

Фрунза С.А. Удосконалення інформаційного забезпечення інноваційно-інвестиційної підтримки об'єктів агропромислової сфери 271

Доценко О.В. Про деякі питання взаємозв'язку основних засобів і капіталу як джерела їх формування – минулий досвід і сучасні рішення..... 275

Медведєва О.В., Мірзак Т.П. Еколого-економічне обґрунтування фітомеліоративних заходів для захисту міських територій від підтоплення 281

Заярнюк О.В. Соціальні стандарти в контексті стимулювання зайнятості осіб з інвалідністю..... 285

Бублик М.І. Ринок екострахування в контексті екологічного імперативу глобалізації 291

Андрощук І.І. Проблеми визначення рівня суттєвості при виконанні завдань з операційного аудиту 298

Шалімова Н.С. Розвиток підходів щодо класифікації аудиту 305

Кравченко В.П. Кластерний аналіз як метод оцінки впливу факторів на ліквідність у комерційних банках 313

Котенко Т.М. Проблеми фінансування вищої школи в умовах сучасності 319

Сотніков В.С., Питльована А.В. Застосування методів кореляційного аналізу при формуванні регіональних стратегій розвитку (на прикладі Кіровоградської області) 324

Саловська Л.В., Олійник А.А. Використання статистичних методів обробки масивів даних для вимірювання диференціації рівня доходів населення 332

Липчанський В.О. Тіньова економіка і людські ресурси: проблеми та перспективи 338

Баранов В.В. Проблеми організації ефективного преміювання на промисловому підприємстві..... 341

Дудатій Л.М. Питання регулювання оплати праці в умовах ринкової економіки 345

Збірник наукових праць
Кіровоградського національного технічного університету

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

КГ № 0247-У від 07.02.2001 р.

Випуск 13

Комп'ютерна верстка: *В.В. Абрамова*

Тиражування на різографі: *Ю.М. Рубан*

Здано в набір 15.12.2008. Підписано до друку 15.01.2009. Формат 60х84 1/8. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Умов. друк. арк. 43,75. Обл. вид. арк. 30,2. Тираж 300 прим. Зам. № 15/2009.

© РВЛ КНТУ, 25006, м. Кіровоград, пр. Університетський, 8, тел. 390-551, 390-541, 55-92-45.