

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький державний
педагогічний університет імені Григорія Сковороди"

Економічний вісник університету

Збірник наукових праць
учених та аспірантів

Випуск 18/1

Заснований у 2006 році
Видається чотири рази на рік

Переяслав-Хмельницький
2012

ББК 65.9(4)
УДК 330.658.114
18Е

У збірнику опубліковані наукові статті з актуальних питань національної економіки України, розвитку підприємництва, аграрної економіки, функціонування фінансової системи та соціальної сфери.

Для наукових працівників, викладачів, студентів економічних спеціальностей, працівників фінансово-кредитних установ та підприємницьких структур.

Редакційна рада: **Боголіб Т.М.**, докт. екон. наук (головний редактор);

Алексєєв І.В., докт. екон. наук; **Горкіна Л.П.**, докт. екон. наук; **Калюга Є.В.**, докт. екон. наук; **Кириленко О.П.**, докт. екон. наук; **Лук'яненко І.Г.**, докт. екон. наук, **Оболенська Т.Є.**, докт. екон. наук; **Плескач В.Л.**, докт. екон. наук; **Перебийніс В.І.**, докт. екон. наук; **Сологуб О.П.**, докт. екон. наук; **Макарчук І.М.**, канд. екон. наук, **Чабан Г.В.**, канд. екон. наук, **Кучеренко С.Ю.**, канд. екон. наук (відп. секретар).

Міжнародна редакційна рада: **В. Косєдовский** докт. екон. наук (Польща); **В. Воронов** докт. екон. наук (Латвія); **І. Бойко** докт. екон. наук (Росія); **М. Шефер** (Німеччина); **Р. Нурєєв** докт. екон. наук (Росія); **С. Полоник** докт. екон. наук (Республіка Білорусь), **Т. Тетеринець** канд. екон. наук (Республіка Білорусь).

Рекомендовано до друку Вченою радою ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди". Протокол № 5 від 01 лютого 2012 року.

Постановою президії ВАК України від 10 лютого 2010 р. № 1-05/1 збірник наукових праць "Економічний вісник університету" внесено до нового переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт з економічних наук на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук.

Адреса редакційної колегії:

08400, м. Переяслав-Хмельницький, вул. Сухомлинського, 30, к. 107.

Засновник та видавець: Державний вищий навчальний заклад "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди".

Художник обкладинки: Попенко О.В.

Коректор: Навальна М.І.

Верстка: Сердюк А.В.

Підписано до друку 06 лютого 2012 року. Формат 60x84/8.

Папір офсет. №1.

Гарнітура тип Таймс. Друк офсетний. Ум. др. арк. 19,88

Обл.-вид. арк. 19,78. Наклад 300 примірників.

Державний вищий навчальний заклад "Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди.

08400, обл. Київська, м. Переяслав-Хмельницький, вул. Сухомлинського, 30.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи (серія КВ, №12268-1152 Р від 01.02.2007.

Тел./факс +38 (04567) 5-66-71; 5-63-94

E-mail: ekon.dek@mail.ru

ISBN 966 - 8063 - 55-9

©ПХДПУ, 2012

УДК: 330.341.1

Чабан В.Г.,

к.е.н., доцент, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ІННОВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ ВЕЛИКИХ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті досліджується інноваційний аспект великих аграрних підприємств, а саме вплив розміру підприємства на інноваційну активність, види інновацій, основні причини, які стримують розробку та впровадження інновацій.

Ключові слова: великі аграрні підприємства, інновації, інвестиції, види інновацій, інноваційні технології в землеробстві.

В статье исследуется инновационный аспект аграрных предприятий, а именно влияние размера предприятия на инновационную активность, типы инноваций, основные причины, которые препятствуют разработке и внедрению инноваций.

Ключевые слова: большие аграрные предприятия, инновации, инвестиции, виды инноваций, инновационные технологии в земледелии.

The innovative aspect of large agrarian enterprises is investigated in the article, namely influence of size of enterprise on innovative activity, types of innovations, principal reasons that restrain development and introduction of innovations.

Keywords: large agrarian enterprises, innovations, investments, types of innovations, innovative technologies in treatment land.

Актуальність проблеми. За останнє десятиріччя в сільськогосподарському виробництві України відбулись значні зміни. Це і нарощування інтенсивності виробництва, переорієнтація на більш прибуткові види продукції, завоювання позицій на експортних ринках, залучення інвестицій на міжнародних фондових ринках.

Таким змінам, перш за все, слід завдячувати розвитку великих аграрних підприємств, які відіграють помітну роль в процесах створення, впровадження і поширення інновацій. Вони залучають фінансові ресурси, системно працюють над впровадженням нових технологій, забезпечують необхідний рівень горизонтальної і вертикальної інтеграції, інвестують в людський капітал і в деяких випадках - в інфраструктуру сільських територій.

Оцінка інноваційної активності великих підприємств є складним завданням із-за недостатньої прозорості їх бізнесу, унікальності майже кожного підприємства, відсутності більшості показників інноваційної діяльності в офіційній статистиці. Ще важче оцінити інноваційну діяльність агрохолдингу, коли у статистичну вибірку попадає тільки одне з його підприємств і можливо не те де зосереджені інновації. Закритість великих агропідприємств ускладнює збір інформації. Можливо це пов'язано з активними процесами консолідації ринку, побудовою вертикально-інтегрованих холдингових структур, очікуванням завершення земельної реформи, політичною ситуацією в країні.

Враховуючи вище зазначене для аналізу інноваційної діяльності великих агропідприємств нами було проведено емпіричні дослідження різних - в основному успішних - історій отриманих в ході неформалізованих інтерв'ю або запозичених з літературних джерел. Легітимність такого дослідницького підходу заходиться в руслі теорії так званого "оціночного опитування" - appreciative inquiry.

Метою статті є дослідження інноваційної діяльності великих підприємств в аграрному секторі економіки.

Виклад основного матеріалу. На інноваційну поведінку великих агропідприємств мають вплив розмір бізнесу і його частка на ринку. Дискусія про взаємозв'язок розміру підприємства, структури ринків та інноваційності була розпочата Й.Шумпетером, який в 1942 році свисунув гіпотезу, згідно якої великі підприємства є локомотивами технологічного прогресу. На сьогодні в літературних джерелах міститься значний обсяг емпіричних свідчень як правоти так і

помилковості шумпетеревської гіпотези.

Незважаючи на дискусії, більшість публікацій зарубіжних та вітчизняних вчених свідчить, що інновацій концентруються у великих підприємствах і фактор розміру впливає на ймовірність бути в рядах інноваційно-активних.

Розширюючи земельні площі великі підприємства дотримуються сучасних вискоєфективних технологій, широко використовують інноваційну продукцію в своїй діяльності. Вони досягли кращих показників урожайності і прибутковості. Вплив розміру земельної ділянки підприємства на показник EBITDA (прибуток до відсотків, податків і амортизації) подано в таблиці 1.

Таблиця 1. Вплив розміру земельної площі на показник EBITDA

Площа сільгоспдприємства, тис.га	Показник EBITDA дол. на 1га
15-20	200
20-100	350-400
більше 100	500-600

На сьогодні найвищий показник EBITDA має агрокомпанія "Мрія" більше 700 доларів. За оцінками спеціалістів при збільшенні ступеня переробки продукції цей показник може перевищити 1000 дол.США.

Аналізуючи події останніх років, можемо констатувати ріст кількості поглинань та витіснень слабких конкурентів, концентрацію виробництва. Орієнтовно третина земель 11-16 млн. га (з 42 млн. сільськогосподарських угідь) уже де-факто перебуває в управлінні мегавласників [1].

Великий бізнес в аграрному секторі України знаходиться в активній фазі модернізації яка супроводжується інвестиціями в нове обладнання і технології, що по суті робить інноваторами всі інвестиційно-активні підприємства.

Категорії "інновація" та "інвестиція" тісно пов'язані. Відрізнити їх можна лише за ознакою новизни. В інновації ця ознака завжди присутня, а в інвестиції - не обов'язково. На сьогодні великі агропідприємства не інвестують без інновацій тому, що вкладення коштів у відтворення застарілих продуктів і технологій, призводить до їх не конкурентоспроможності. Інновації без інвестицій не реальні: результати науково-технічного пошуку, можливості технологічного прориву залишаються нереалізованими, що приводить до того ж результату - зниження конкурентоспроможності товарів і послуг, витіснення їх із внутрішнього і зовнішнього ринків. Тому інвестиційна та інноваційна політика держави, галузі, підприємства повинна розроблятися, реалізовуватися і оцінюватися взаємопов'язано, так як в такому поєднанні вони спроможні принести необхідний ефект [2].

Одним із самих активних інвесторів є компанія "Нібулон" яка вкладає кошти не тільки в агропромисловість, але й транспортну інфраструктуру, будівництво елеваторів, соціальні потреби села. До 2013 р. компанія завершує свою інвестиційну програму, намічену два роки тому, - це інвестування 500 млн. доларів в аграрний бізнес України, що передбачає доведення власних елеваторних місткостей до 2,5 млн.тонн, власний повноцінний флот дедвейтом 250 тис. тонн. Великі аграрні підприємства все частіше залучають інвестиції на міжнародних ринках капіталів. Так, інтегрована агрокомпанія "Індустріальна молочна компанія" займається рослинництвом, молочним тваринництвом і виробництвом картоплі. Земельний банк компанії складає 38 тис. га. В 2011 році вона залучила 29,699 млн. дол. від розміщення 24% своїх акцій на Варшавській фондовій біржі. Компанія планує направити залучені кошти на збільшення земельного банку до 126 тис. га до 2016 р., придбання сільськогосподарської техніки і обладнання, розширення потужності по зберіганню зернових і олійних культур до 130 тис. тонн, а також картоплесховища - до 80 тис. тонн.

З метою всебічного дослідження тих чи інших інновацій застосовується їх класифікація за різними ознаками. Більшість науковців дотримуються думки, що найбільше практичне значення має класифікація інновацій за предметним змістом інноваційної діяльності (продуктові і процесні) та рівнем новизни (базисні, поліпшувальні, псевдоінновації) (табл.2).

Інновації-продукти й інновації-процеси тісно пов'язані і можуть переходити один в одного. Так, розроблені корпорацією "Агро-Союз" посівний комплекс та культиватор для системи нульового обробітку ґрунту, які застосовуються для виробництва товарної продукції всередині підприємства і не виходять за його межі, є інноваціями-процесами.

Якщо дана сільськогосподарська техніка продається ("Агро-Союз" реалізує техніку в країні СНД), то вона стає інноваціями-продуктами.

На сьогодні у великих агропідприємствах процесний напрямок інновацій переважає над продуктивним. Це, перш за все, стосується інноваційних технологій в рослинництві, тваринництві та управлінні.

В багатьох країнах світу набули поширення технології зберігаючого землеробства: мінімальна, нульова технології, точне та органічне землеробство (табл. 3) [3].

Великі аграрні підприємства в Україні використовують в переважній більшості мінімальну і нульову технології. Основним стимулом запровадження даної технології є бажання аграріїв знизити витрати на одиницю продукції. Намагання зекономити на засобах захисту рослин, добривах, якості посівного матеріалу дає зворотній ефект, погіршуючи врожайність культур та якість продукції. Натомість, в умовах запровадження нульової технології економія досягається за рахунок зменшення потреби у паливно-мастильних матеріалах та обслуговування техніки, що, як стверджують вчені, не призводить до втрат потенційного врожаю. Зниження поточних витрат може досягати 30-80%.

Впровадження нульової технології передбачає наявність у господарства спеціалізованої техніки - дороговартісних сівалок прямого висіву, потужних тракторів, комбайнів з функцією рівномірного розподілу пожнивних решток. Застосування нульової технології в корпорації "Агро-Союз" дало такі результати:

- на 90% скоротився парк сільськогосподарської техніки (9426 га обробляє один трактор, один посівний комплекс, один оприскувач, чотири комбайни);
- на 70% скоротились витрати паливно-мастильних матеріалів (з 93 л/га до 26 л/га);
- на 80% скоротився час обробітку посівної площі (з 3,87 м-год/га до 0,6 м-год/га без кормової бази);

Таблиця 2. Класифікація інновацій в аграрному секторі

Класифікаційна ознака	Вид інновацій	Характеристика	Приклади інновацій в аграрному секторі
предметний зміст інноваційної діяльності	продуктові	нові або вдосконалені продукти у сфері виробництва або споживання, які орієнтовані на створення нової споживчої цінності, що приваблює більшу кількість споживачів	Нові сорти, гібриди рослин; породи, типи, лінії, кроси тварин і птиці; штами мікроорганізмів; зразки нових машин, обладнання, агрегатів; зразки нових видів добрив; хімічні засоби захисту рослин і тварин; вет-препарати
	Процесні	нові або вдосконалені технології виробництва продукції, організації виробництва і управлінських процесів, що дають переваги у витратах, продуктивності, якості	Нові технології у землеробстві, рослинництві, тваринництві, технології переробки, зберігання сільськогосподарської продукції, системи сівозмін, удобрення, захисту рослин. Нова або змінена стратегія в організації; сучасні методи управління; організаційні структури; методи й прийоми організації праці; системи контролю якості, сертифікації продукції; системи логістики
рівень новизни	Базові	новий спосіб виробництва або раніше невідомий продукт, які започатковують чи дають імпульс розвитку нової галузі	Генетично-модифіковані організми, біотехнології у рослинництві і тваринництві; біопаливо
	поліпшувальні	поліпшення продуктів, процесів. Вони дають змогу поширювати і вдосконалювати базові інновації	Поліпшені сорти сільськогосподарських культур; система нульового обробітку ґрунту (No-Till); супутникова навігаційна система (GPS)
	псевдоінновації	зовнішні зміни продуктів або процесів, що не приводять до зміни їх споживчих характеристик	Зміна дизайну сільськогосподарської техніки; зміна способу рекламування; мішкоподібні зернохвошища (Silo Bags).

Таблиця 3. Характеристика ресурсозберігаючих технологій у землеробстві

Назва технології	Мінімальна технологія	Нульова технологія	Точне землеробство	Органічне землеробство
Характеристика	Внесення мінеральних добрив; культивування; висів; обробка посівів засобами захисту рослин; збирання	Посів із внесенням мінеральних добрив; обробка посівів засобами захисту рослин; збирання	Дозоване внесення добрив, засобів захисту рослин. Обов'язково беруться до уваги локальні особливості ґрунтів	Повна відмова від використання ГМО, антибіотиків, мінеральних добрив, агрохімікатів. Застосовуються природні добрива, механічні засоби боротьби з бур'янами та шкідниками

- на 30% скоротились витрати добрив;
- скоротились трудовитрати - на 9426 га працює 8 механізаторів;
- у 2 рази підвищилась урожайність (з 27 ц/га до 50 ц/га);
- підвищено на 10% вміст білка в зерні;
- підвищився вміст гумусу на 0,1% (з 4,3% до 4,4%) [4].

Собівартість продукції, вирощеної за такою технологією, відповідатиме світовим показникам, а отже і буде конкурентоспроможною.

Корпорація "Агро-Союз" використовує енергозберігаючі технології холодного утримання свиней на глибокій незмінній підстилці в дугоподібних тентових ангарах. Застосування даної технології дає можливість: зменшити затрати на будівництво порівняно з капітальним свинарниками; економити на опаленні та освітленні; зміцнити здоров'я тварин, зменшуючи витрати на лікування; забезпечити швидкість приросту; зменшити затрати на відгодівлі; не забруднювати навколишнє середовище.

Успіх інноваційного процесу значною мірою залежить від ефективності системи управління підприємством та інноваційною діяльністю, тому людський фактор - компетенції кадрів, схильність до інновацій вищого керівництва, включення до складу персоналу менеджера з інновацій - є істотним фактором ефективності інноваційної діяльності на рівні підприємства. Досвід підготовки менеджерів у великих компаніях показав, що професійні навички можна формувати тільки на базі реальних проектів. Так, з 2005 року в корпорації "Агро-Союз" функціонує Школа молочного скотарства. Вона націлена на отримання практичних навичок роботи на високотехнологічній фермі і досвіду прийняття рішень, а також формалізованої, ефективної системи управління.

В 2011 році у Тернополі відбулося відкриття першої в Україні Агрошколи в агрохолдингу "Мрія". Студенти та молоді фахівці, які вже два-три роки пропрацювали в аграрному секторі, у результаті конкурсного відбору стали абітурієнтами унікальної навчальної програми та мають шанс зробити перший крок в Україні до МВА в агрономії. Навчання триватиме півроку та складатиметься з 12 модулів, випускного іспиту та захисту дипломної роботи, після чого випускники отримають можливість працювати в агрохолдингу [5].

Отже, система підготовки кадрів є також прикладом процесних інновацій. Необхідність самостійної підготовки кадрів великими підприємствами свідчить про те, що аграрні вищі заклади не в змозі навчити тим сучасним технологіям і стандартам які необхідні сучасному сільському господарству.

Значне місце в діяльності великих агропідприємств займають комп'ютерні інформаційні технології, супутниковий

зав'язок. Наприклад, зерновий комбайн Dominator обладнаний датчиком урожайності, бортовим комп'ютером і навігатором. Такий комбайн дає змогу фіксувати врожайність різних ділянок поля під час прибирання, і це допомагає виявити ділянки з низькою врожайністю і спланувати подальші дії. З'являються нові програмні продукти, комплексні рішення, що дають змогу на підставі космічних знімків або карт врожайності складати програми управління машинами для внесення мінеральних й органічних добрив, враховувати час роботи та витрати палива, проводити моніторинг місця розташування агрегатів.

Велику роль в реалізації потенціалу великих агропідприємств займають продуктивні інновації. Це перш за все нові сорти і гібриди рослин завдяки яким можна одержувати 30-35% приросту врожайності при умові технологічного забезпечення і сприятливих погодних умов. В Україні селекціонують практично всі сільськогосподарські культури. Вітчизняні сорти широко використовуються при вирощуванні зернових. Стосовно овочевих культур, кукурудзи й соняшнику відбувається засилля закордонних сортів і гібридів. Лідерами продажів гібридів сільськогосподарських культур є іноземні компанії "Монсанта", "Піонер", "Сенгента". Більшість іноземного та вітчизняного посівного матеріалу реалізується через компанії посередники. Один з лідерів виробництва насіння світових брендів є компанія "Райз". Річний обсяг виробництва на 5 насінневих заводах - 42 тис. тонн. У компанії об'ємна програма наукових, виробничих дослідів, демонстрація селекційних досягнень вітчизняної та іноземної селекції.

В тваринництві до продуктивних інновацій відносять нові або удосконалені породи сільськогосподарських тварин. Зважаючи на те, що вітчизняний генофонд тварин не задовольняє потреб і частково розгублений, великі підприємства завозять їх із-за кордону, а потім налагоджують власне виробництво елітного, чистопородного поголів'я.

Інновації-продукти вимагають значних інвестицій, оскільки розробка нових продуктів допускає проведення НДДКР, розробку інновацій-процесів. Так, значні засоби витрачаються на генну інженерію зі створення генетично модифікованих організмів у рослинництві й тваринництві. Поширення набувають генетично модифіковані рослини, які отримують при внесенні в існуючі сорти одного або кількох генів новими молекулярно-біологічними методами. Вперше ці сорти були висіяні 1996 році в США на площі 1,7 млн. га, а в 2011 р. трансгенні сорти і гібриди кукурудзи, сої, бавовнику, ріпаку й у невеликих кількостях інших рослин займали вже 160 млн. га в 29 країнах світу.

Усі види інновацій знаходяться в безупинному взаємозв'язку. Так продуктивні і процесні інновації супроводжується змінами в організації, управлінні, екології, в галузі професійного навчання працівників, безпеки і гігієни праці, мотиваційній системі працівників. Формування інвестиційних та інноваційних конкурентних переваг в сільськогосподарському виробництві повинно розвиватися за усіма напрямками інноваційної діяльності: технологічному, технічному, селекційному, організаційно-економічному адже тільки комплексний їх розвиток може забезпечити необхідний ефект.

Переважає більшість великих агропідприємств використовують поліпшувальні інновації, які в основному пов'язані з впровадженням нових елементів у вже існуючі технології або з активізацією використання біокліматичного потенціалу рослин і тварин. Більш як 70% великих підприємств спеціалізуються на вирощуванні сільськогосподарських рослин, тому найбільш інтенсивно інновації впроваджуються в дану галузь.

Для конкурентоспроможності окремих підприємств, галузей, країн найбільш важливими є інновації, які є результатом НДДКР. З цієї точки зору в будь-якій галузі можна виділити декілька типів інноваційно активних підприємств:

1. Стратегічні новатори, які розглядають масштабні довгострокові проекти НДДКР, в якості основного ресурсу конкурентоспроможності. Як правило такі компанії є основним джерелом базових інновацій для інших підприємств галузі.

2. Непостійні (періодичні) новатори, здійснюють власні НДДКР за необхідністю, або за сприятливих умов, але не розглядають створення інновацій ключовим, стратегічним завданням компанії.

3. Поліпшувачі технологій не проводять повного циклу НДДКР, але використовують розробки для удосконалення власних продуктів і процесів.

4. Користувачі технологій - проводять інноваційну діяльність шляхом адаптації технологічних рішень розроблених іншими підприємствами або організаціями.

Рівень інноваційного розвитку галузі визначається часткою стратегічних і періодичних новаторів, які встановлюють довгострокові тенденції технологічного розвитку і визначають конкурентоспроможність на вітчизняних і світових ринках. Стратегічні новатори мають стійкі конкурентні переваги за рахунок отримання інтелектуальної ренти, максимальної доданої вартості і найбільш високої оцінки фінансовими ринками усіх видів активів компанії. У вітчизняному аграрному секторі переважають підприємства частково третього і переважно четвертого типу, які зайняті в основному адаптацією і поліпшенням запропонованих лідерами (зарубіжними компаніями) технологічних рішень. Це забезпечує прийнятний рівень поточної конкурентоспроможності на вітчизняних ринках, але не може гарантувати успіх в конкурентній боротьбі на глобальних ринках і довгострокового стійкого розвитку національних виробників.

Одним із джерел інновацій, для великих аграрних підприємств, є наукові установи в складі Української академії аграрних наук, Міністерства аграрної політики. Науково робота виконується також у вищих навчальних закладах з аграрної освіти. У порівнянні можливостей і досвіду державних наукових структур України і професійних корпоративних західних структур на вітчизняному ринку перевагу отримують відібрані фірмові адаптовані інноваційні технології, які впроваджуються за комерційними схемами і мають значно більше шансів бути реалізованими на ринку порівняно з науково-технічними розробками вітчизняних науковців, не адаптованих до умов ринку. Часто пропозиції науки не відповідають потребам виробника, який хоче отримати готові рішення, забезпечені ресурсами та підтримкою. Витрати на їх придбання повинні забезпечувати отримання додаткових прибутків. Роль вітчизняної науки в забезпеченні конкурентоспроможності аграрного сектору постійно занижується і загалом постає загроза набути статусу відсталою. Великі агропідприємства не розглядають науку в якості пріоритетного партнера для побудови інноваційних процесів.

Державна інноваційна політика, в сучасному її вигляді, не дає великим агропідприємствам тих стимулів і переваг які надаються відповідним суб'єктам інноваційної діяльності в розвинених країнах. Держава не має довгострокової стратегії розвитку аграрного сектору акцентованої на інноваціях. Відсутність державної програми розвитку переда-

ється аграрному бізнесу, який відчуває труднощі при визначенні власної ролі в загальному процесі економічного та соціального оновлення.

В ході дослідження інноваційної діяльності великих аграрних підприємств виявлено, що однією з основних причин яка стримує розробку та впровадження інновацій є недостатній рівень менеджменту і маркетингу інновацій, що перш за все пов'язано з нестачею кваліфікованих кадрів.

Висновки. Отже, великі агропідприємства відіграють провідну роль в інноваційній системі вітчизняного аграрного сектора. Це перш за все пов'язано з ресурсними можливостями даних підприємств, адже розробка, впровадження, поширення інновацій потребує кваліфікованих кадрів, обладнання, коштів. Також необхідний запас міцності та ліквідності, яким рідко володіють малі і середні підприємства. Тому рівень і результативність інноваційної діяльності великих підприємств значно перевищує показники інших категорій господарств. Великі агропідприємства в основному здійснюють інноваційну діяльність шляхом адаптації технологічних рішень розроблених іноземними фірмами або організаціями, що пояснюється перш за все значною капіталоємністю проектів, глибиною технологічного відставання, не конкурентоспроможністю вітчизняних розробок. В основному великі агропідприємства впроваджують процесні інновації в рослинництві, тваринництві та управлінні.

Література

1. Харсун О. Стратегії успіху / О. Харсун // Газета "Агробізнес сьогодні". - 2011. - № 15-16. - с. 23.
2. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века. / Ю.В. Яковец. - М.: Экономика, 2004. - с. 108-109.
3. Ганначенко С.Л. Інноваційні ресурсозберігаючі технології в землеробстві. / С.Л. Ганначенко // Економіка АПК - 2012. - № 1. с. 99-102.
4. Чабан В.Г. Інновації як умова підвищення конкурентоспроможності аграрного сектора / В.Г. Чабан // Економіка АПК. - 2006. - № 7. - с. 68-72.
5. Занько Т. Агрощкола від "Мрії" / Т. Занько // Газета "Агробізнес сьогодні" - 2011. - № 14. - с. 33

УДК 330.341.1

Кірдан О.П.,

к.е.н., доцент кафедри економічної теорії та права Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ НОВІТНЬОГО АГРАРНОГО УКЛАДУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В статті розглядаються деякі новітні тенденції в становленні агроринку України. Загострюється увага на ролі та значенні економічної ефективності сільськогосподарського виробництва. Здійснена спроба оцінки діяльності фінансово-промислових груп, що з'явилися в даній галузі протягом останнього часу.

Ключові слова: економічна ефективність, агропромислова політика, агрохолдинги, земельний банк, інтенсифікація виробництва, інвестиції в АПК.

В статье рассматриваются некоторые новейшие тенденции в становлении агрорынка Украины. Обостряется внимание на роли и значении экономической эффективности сельскохозяйственного производства. Сделана попытка оценки деятельности финансово-промышленных групп, которые проявились в отрасли на протяжении последнего времени.

Ключевые слова: экономическая эффективность, агропромышленная политика, агрохолдинги, земельный банк, интенсификация производства, инвестиции в АПК.

The article deals with the newest tendencies in the formation of the agromarket of Ukraine. Much attention is paid to the role and significance of the economic effectiveness of the agrarian production. It was made an attempt to valuate the activity of the financial and industrial groups, recently appeared in given sphere.

Key words: economic effectiveness, agrarian and industrial policy, agrarian holding, land bank.

Постановка проблеми. Сучасний етап становлення національної економіки пов'язаний з розв'язанням надзвичайно гострих завдань у сфері агропромислового комплексу країни. Підписання угоди про зону вільної торгівлі, остаточне прийняття закону "Про ринок земель", підготовка Євросоюзу до перебудови агросектора з метою зменшення його залежності від дотацій - це далеко не повний перелік подій, які впливають на формування державної аграрної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій в яких розглядаються дані проблеми. Проблеми, пов'язані із формуванням нової аграрної політики, розглядаються у працях відомих вітчизняних та зарубіжних учених. Ряд публікацій містять важливі та принципові рекомендації, що заслуговують на особливу увагу і безпосередньо стосуються вибору шляхів подальшої розбудови аграрного сектору економіки країни. Виокремлюючи найбільш вагомий й резонансний публікації, варто відзначити праці С.Дем'яненка, Б.Данилишина, А.Лисецького, С.Зорі, В.Майера, Т.Джонсона, книги консультативної групи з питань економічних реформ в Україні "Політика та розвиток сільського господарства в Україні"[1] та "Сільське господарство України: криза та відновлення" [2] за редакцією Штефана фон Крамона-Таубадена, Сергія Зорі, Людвіга Штріве, Сергія Демяненка, Арніла Куна.

Формування нового аграрного укладу в Україні вимагає безперервного удосконалення тих чи інших складових, що неможливо без участі в цьому процесі всієї української економічної й, зокрема, аграрної науки. Вітчизняні й зарубіжні вчені висловлюють своє бачення у вирішенні невідкладних проблем, що мали й мають місце в сучасному аграрному секторі економіки країни[3]. Не викликає сумніву позиція про значну роль сільського господарства в економіці України, зв'язок галузі з іншими, в першу чергу, наукомісткими галузями, адже на сучасному етапі сільське господар-

ство при створенні відповідної політики могло б виконувати провідну роль в розвитку інших секторів економіки, оскільки створює попит на промислову продукцію.

Розробка аграрної політики має бути зорієнтована на стимулювання підвищення продуктивності сільського господарства, насамперед, через технологічний прогрес: запровадження нових способів обробітку ґрунту і утримання тварин, нової техніки і обладнання, ефективних і дешевших мінеральних добрив, кращих порід тварин, нових сортів і гібридів рослин тощо. Тому інвестиції доцільно і вигідно спрямовувати, перш за все, в наукові дослідження, пов'язані із розробкою нових технологій та їх запровадженням у виробництво.

У зв'язку з цим, необхідно наголосити на значущості людського капіталу, бо саме від нього залежить наскільки швидко, повномасштабно та ефективно будуть реалізовані й раціонально використані у виробництві результати науково-технічного прогресу. Це ставить нові вимоги до кадрів, зокрема, до фахової підготовки працівників, рівня їхньої кваліфікації. То ж не важко зрозуміти, що досягнення стратегічної мети щодо перетворення сільського господарства у наукоємну з інно-ваційним характером розвитку галузь вимагає як на загальнодержавному рівні, так і від окремих аграрних підприємств масштабного інвестування у людський капітал[4]. Лише за цієї умови він у своєму розвитку набудуватиме додаткової продуктивної сили, що забезпечить у межах країни випереджальні темпи зростання валового внутрішнього продукту, а на мікрорівні - високу конкурентоспроможність підприємств. Розвинутий людський капітал поряд з поліпшенням якості життя на селі стануть запорукою досягнення і збереження ефективного сільськогосподарського виробництва в усіх регіонах України.

Надзвичайно важливим сьогодні є необхідність визначення чітких стратегічних цілей, окреслення коротко-, середньо- і довгострокових завдань та необхідних ресурсів і джерел їхнього формування; орієнтація аграрної сфери на утвердження ринкових принципів господарювання; демократизація управління; посилення інформаційного забезпечення суб'єктів господарювання; прискорення інтеграції України у СОТ і ЄС; гармонійний розвиток усіх сфер АПК; оптимізація розміщення сільськогосподарського виробництва по природних зонах і мікрозонах України з урахуванням необхідності збереження сільського середовища і довкілля.

В численних публікаціях вітчизняні дослідники дотримуються єдиної думки щодо прискореного розвитку ринкової інфраструктури, забезпечення тісного зв'язку сільськогосподарських товаровиробників з науково-дослідними установами і освітніми закладами, інформаційними центрами, врахування при розробці аграрної політики особливостей перехідної економіки України та важливості оптимізації впливу держави на розвиток аграрного сектора відповідно до економічних, політичних та інших чинників.

Аграрна політика має спрямовуватися на створення сучасної інституційної бази, яка відповідає вимогам ринкової економіки і прогресивним тенденціям розвитку світового сільського господарства. Йдеться, насамперед, про захист приватної власності в аграрному секторі і недопущення штучного доведення до банкрутства аграрних підприємств, а також про створення необхідного правового поля, яке в свою чергу забезпечить захист прав продавців і покупців при укладанні і виконанні ними угод купівлі-продажу; об'єктивне судочинство при вирішенні спорів економічного характеру між суб'єктами ринку; розповсюдження інформації про кон'юнктуру внутрішнього і зовнішнього ринків та науково-технічної інформації, створення однакових умов доступу до неї для усіх суб'єктів господарювання; дотримання суб'єктами ринку справедливої конкуренції і недопущення монополізації в аграрному секторі; спонукання суб'єктів господарювання до дотримання стандартів якості і безпеки вироблюваної продукції, розробки таких стандартів відповідно до вимог світового ринку[5].

Важливо також, щоб держава започаткувала створення для сільськогосподарських товаровиробників і таких суспільних благ, як сучасна ринкова інфраструктура, підготовка і перепідготовка кадрів, стимулювання зниження трансакційних витрат в економіці. Отже, йдеться про те, щоб держава виступала ініціатором і, водночас, суб'єктом створення та гарантом виконання юридично закріплених економічних, регуляторних, адміністративних правил поведінки суб'єктів ринку усіх форм власності та форм господарювання.

Одним із базових понять, яке привертає увагу до сільського господарства в науковців та підприємців, є економічна ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах. Економічна ефективність передбачає досягнення максимального ефекту від фінансово-господарської діяльності підприємств при мінімальних витратах ресурсів, вона відображає вплив сукупності факторів, що формують її рівень і зумовлюють тенденції розвитку галузі. Система показників економічної ефективності сільськогосподарського виробництва формується на даних про вартість валової продукції, сум валового й чистого доходів, прибутку, собівартості, рівня рентабельності виробництва й норми прибутку, капіталовіддачі та капіталомісткості продукції, продуктивності праці й трудомісткості, урожайності сільськогосподарських культур[6].

Аналізуючи основні показники діяльності підприємств галузі сільського господарства, варто звернути увагу на декілька цікавих, з нашого погляду, моментів. Тенденцію до зростання мають практично всі показники, що викличе увагу крупного капіталу до сільськогосподарського виробництва. Цей момент ми розглянемо в нашій статті пізніше. Триповним, на нашу думку, є показник середньооблікової кількості найманих працівників. Дані таблиці свідчать про зменшення їх кількості, починаючи з 2007 року.

Подорожчання енергоресурсів, формування кормової бази та інші фактори вплинули на збільшення собівартості тваринницької продукції. А низька купівельна спроможність більшості населення не дає можливості досягти рентабельності тваринництва.

Наслідком даної економічної нестабільності в сільському господарстві й занепаду тваринницької галузі України в цілому є зменшення рівня споживання населенням країни основних продуктів харчування, зокрема м'яса, молока, плодів, ягід тощо. За 18-річний період споживання м'яса й м'ясопродуктів на 1 особу зменшилося на 33% або 68,2 кг у 1990 році до 45,7 кг у 2007-му, молока й молокопродуктів - із 373,2 до 224,6 кг або на 40% (медично рекомендована норма споживання м'ясних і молочних продуктів на 1 особу становить, відповідно 83 і 380 кг на рік). Україна відстає

Таблиця 1. Основні показники діяльності підприємств галузі сільського господарства [7]

	2007	2008	2009	2010
Чистий прибуток, збиток (-) від усієї діяльності, млн. грн	6854,1	5744,3	7576,4	17089,6
Підприємства, які одержали чистий прибуток				
у відсотках до загальної кількості	72,0	71,1	69,2	69,3
фінансовий результат, млн. грн.	9089,1	11745,0	13961,6	22282,9
Підприємства, які одержали чистий збиток у відсотках до загальної кількості	28,0	28,9	30,8	30,7
фінансовий результат, млн. грн.	2235,0	6000,7	6385,2	5193,3
Рівень рентабельності всієї діяльності, %	15,1	7,7	8,7	16,8
Середньооблікова кількість найманих працівників, тис. осіб	778	698	624	595
Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників, грн	733	1077	1026	1430

від європейського рівня споживання м'ясопродуктів у 2,1 рази, молока - 1,6, фруктів - у 2,6 рази. Споживання продукції рослинного походження (хліб, картопля, овочі, цукор, олія) практично не змінюється.

Отже, обсяги, структура та якість харчування населення мають незадовільний стан, що свідчить про значну ємність внутрішнього ринку продовольства. Такий дефіцит білкового харчування населення України, проблема неповноцінної якісної структури харчового раціону мають спонукати сільськогосподарських товаровиробників, з одного боку, і державу, з іншого, переходити на інтенсивний розвиток м'ясного й молочного скотарства, свинарства, садівництва і виноградарства, що разом із загальним підвищенням доходів населення, його продуктивної зайнятості сприятиме піднесенню аграрного сектора економіки за рахунок внутрішніх резервів.

Необхідно здійснювати послідовну й всебічну інтенсифікацію сільського господарства, оскільки обсяги аграрного виробництва не задовольняють наявні внутрішні потреби в продуктах харчування, спостерігається постійне зростання собівартості продукції, внаслідок чого економічна ефективність і продуктивність праці в сільськогосподарських підприємствах залишаються низькими.

Ефективність аграрного виробництва значною мірою залежить від забезпечення раціонального використання трудових ресурсів села, підвищення продуктивності праці, формування відповідної системи матеріального стимулювання праці. Узагальнюючим показником ефективності використання робочої сили є продуктивність праці. Ефективність використання земельних ресурсів знизилася, причинами чого є, переважно, екстенсивний спосіб використання сільськогосподарських угідь, виснаження ґрунтів, порушення агротехнологій виробництва.

Про ефективність сільськогосподарського виробництва за десять останніх років свідчать дані таблиці 2.

Таблиця 2. Ефективність сільськогосподарського виробництва в сільськогосподарських підприємствах

	1990	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010
Прибуток, збиток (-) від реалізації сільськогосподарської продукції, млн. грн.	11422,8	675,6	-121,4	1253,2	4168,9	5462,1	7120,0	12750,5
у тому числі продукції рослинництва	7060,0	1152,7	1834,5	900,2	5501,6	5450,7	6334,3	11375,9
продукції тваринництва	4362,8	-477,1	-1955,9	353,0	-1332,7	11,4	785,7	1374,6
Рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції, %	42,6	13,6	-1,0	6,8	15,6	13,4	13,8	21,1
У тому числі продукції рослинництва	98,3	55,5	30,8	7,9	32,7	19,6	16,9	26,7
продукції тваринництва	22,2	-16,5	-33,8	5,0	-13,4	0,1	5,5	7,8

Дослідження проблем зайнятості сільського населення має важливе соціально-економічне значення щодо оцінки ринку робочої сили в сільській місцевості та є важливою інформаційною базою для розробки необхідних нормативно-правових документів і практичних механізмів його регулювання. Адже кризова ситуація щодо зайнятості та безробіття сільського населення, особливо молоді, притаманні всім регіонам нашої країни. Пояснюється це не тільки тим, що показники економічної активності не поліпшується, а й тим, що супроводжуються погіршенням якісних параметрів демографічного розвитку села, зниженням матеріального та культурного рівня мешканців сільських поселень і зайнятих в аграрній сфері, занепадом соціальної інфраструктури, що призводить до деградації сільської поселенської мережі й вимирання української нації.

Проте, поряд з цим уже декілька років спостерігаються і позитивні явища. За словами експертів, сільське господарство стало чи не найбільш привабливою галуззю для інвесторів. Які ринки ростуть? Куди інвестувати? Які компанії активно наймають персонал? Відповідь всюди одна - АПК.

В цілому сьогоднішні вітчизняні агрохолдинги умовно можна поділити на категорії: портфельні, профільні і непрофільні.

Портфельні. Представники першої групи належать компаніям і фондам, які вкладалися в ці активи як в портфельні інвестиції. Таким є інвестиційний холдинг NCH або Renaissance, який має у користуванні 400 тисяч гектарів ріллі. Як типова портфельна інвестиція починав свою історію і Ukrlandfarming, який має також солідний земельний банк.

Враховуючи, що досі діє заборона на продаж землі, бізнесмени тоді торгували правами на оренду.

Профільні. Щодо профільних холдингів, то класичними можна назвати такі компанії, як "Миронівський хлібопродукт", "Мрія", "Астарт". Компанія "Кернел", яка є провідною на ринку соняшникової олії, "Нібулон", "Авангард" та ряд інших, значно менших за розмірами та впливовістю на ринку компаній.

Непрофільні. Це компанії, які створені як додаток до промислових підприємств. Прикладом можуть бути група "СКМ", яка в 2010 році отримала разом з ММК Ілліча п'ять дочірніх підприємств, що займалися сільгоспвиробниц-

Таблиця 3. Банк землі у користуванні агрокомпаній [8]

Назва підприємства	Оціночна площа земельного банку
Ukrlandfarming	430
Інвестиційний холдинг NCH	400
"Миронівський хлібопродукт"	280
"Мрія"	240
"Астарт"	225
HarvEastHolding	22
"Кернел"	180
"Приват-Агрохолдинг"	136
"Агропродинвест"	90
"Нибулон"	80
"Сварог Вест Груп"	75
"Лендком"	74
"Сагро" (Смарт Холдинг)	20
RoAgro	15
"АПК-Інвест"	13
"Бахмутський аграрний союз"	12,5

твом. Група створила підрозділ -HarvEastHolding, який спеціалізується виключно на веденні агробізнесу в Донецькій, Запорізькій та Черкаській областях.

Агрохолдинг "Сорго", якому належить бренд "Верес". Група "Приват" створили "Приват-Агрохолдинг". "Індустріальний союз Донбасу" веде агробізнес через компанію "Бахмутський аграрний союз" - займається виробництвом свинини та молочної продукції. "Агропромінвест" має інтерес в кондитерському напрямі, а також виробництві зернових та цукру. "Брокбізнесбанк" є власником корпорації "Сварог вестгруп". На увагу заслуговують і такі підприємства як "АПК-Інвест" та RoAgro.

Цей, далеко неповний перелік, підтверджує, що агробізнес стає цікавим для крупного промислового та фінансового капіталу. Наскільки це позитивне, або, навпаки, негативне явище для сільськогосподарського виробництва покаже час, але зараз можна стверджувати, що й тут думки експертів, фахівців, політиків розходяться.

Висновки. Важливим сигналом для "непрофільних" підприємств, що спонукав їх розміщувати свої капітали на агроринку стало те, що таким класичним агрохолдингам як "МХП", "Кернел", "Астарт", "Авангард", вдалося вийти на ринок публічних розміщень. Полярність думок з приводу таких подій можна прослідкувати з офіційних виступів голови аграрного комітету Верховної ради, де висловлюється думка про те, що агрохолдинги не впливають позитивно на соціально-економічний розвиток села.

Представники аграрних асоціацій дотримуються іншої думки і вважають присутність агрохолдингів позитивним явищем, одночасно визнаючи, що високо індустріальне виробництво не потребує великої кількості зайнятих. Важливим моментом у цих подіях звичайно стане остаточне прийняття закону "Про ринок землі", дотримання норм якого внесе суттєві корективи в сьогodнішній стан речей, пов'язаний з сільським господарством.

Література

1. Політика та розвиток сільського господарства в Україні / за ред. Штефана фон Крамона-Таубадена, Сергія Зорі, Людвіга Штріве. - К.: Трансформ, 2001. - 296 с.
2. Сільське господарство України: криза та відновлення / за ред. Штефана фон Крамона-Таубадена, Сергія Демяненка, Арніла Куна. - К.: КНЕУ, 2004. - 207 с.
3. Данилишин Б. Аграрна політика: час визначитися / Данилишин Б., Лисецький А. // Урядовий кур'єр. - 2005. - №89. - 17 травня.
4. Бородіна О.М. Людський капітал на селі: наукові основи та проблеми розвитку / Бородіна О.М. - К.: ІАЕ УААН, 2003. - 270 с.
5. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти / Андрійчук В.Г., Зубець М.В., Юрчишин В.В. - К.: Аграрна наука, 2005. - 140 с.
6. Сулима М. Економічна ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах / М.І. Сулима // Економіка АПК. - 2009. - № 2. - С.88-94.
7. Статистичний збірник "Сільське господарство України" за 2010 р.- Режим доступу: <http://www.scribd.com/doc/74646277/СГ-2010/>. - Загол. з екрану
8. Денков Д. Чому ФПГ взяли курс на агроринок? / Денков Д. - Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2012/01/5/312014/>. - Загол. з екрану
9. Проект закону "Про ринок земель". - Режим доступу: http://www.w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=40958/. - Загол. з екрану

МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ НАУКОВО-ПЕДАГОГІЧНОГО ПЕРСОНАЛУ АГРАРНИХ ВУЗІВ ДО ПОЛІПШЕННЯ ЯКОСТІ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ ДЛЯ СЕЛА

Висвітлено роль і значення комплексного оцінювання результативності трудової діяльності науково-педагогічних працівників вузів аграрного профілю, розглянуто механізм формування мотиваційного механізму до поліпшення якості підготовки майбутніх спеціалістів для села та обґрунтовано напрями його удосконалення.

Ключові слова: мотивація праці, науково-педагогічний працівник, оплата праці, аграрний вуз, якість, фахівець, сільське господарство, село.

Освещены роль и значение комплексной оценки результативности трудовой деятельности научно-педагогических работников вузов аграрного профиля, рассмотрен механизм формирования мотивационного механизма к улучшению качества подготовки будущих специалистов для села и обоснованы направления его усовершенствования.

Ключевые слова: мотивация труда, научно-педагогический работник, оплата труда, аграрный вуз, качество, специалист, сельское хозяйство, село.

The role and importance of a comprehensive evaluation of the effectiveness of labour activity scientific and educational workers high schools agricultural profile, mechanism of formation of motivational mechanism to improve the quality of training of specialists for rural areas and grounded directions of its improvement.

Keywords: motivation of labour, scientific and educational worker, wages, agricultural high school, quality, specialist, agriculture, rural areas.

Актуальність проблеми. Якість підготовки спеціалістів у вищих учбових закладах освіти має вагоме значення у виході із депресивного стану економіки країни, стабілізації розвитку її галузей, поліпшення добробуту населення тощо. Зокрема, надзвичайно важливим напрямом є підготовка фахівців для села, оскільки тут спостерігаються глибокі: соціальна й демографічна, економічна й екологічна кризи. Тому саме молодим фахівцям - випускникам аграрних, аграрно-технічних, агроекологічних, ветеринарних вузів України потрібно буде вирішувати назрілі сучасні соціально-трудова й економічні проблеми розвитку сільських територій: збільшення продуктивної зайнятості сільського населення, створення нових і поліпшення існуючих робочих місць на селі із прийнятними умовами виробництва й оплатою праці, облаштування сіл і селищ закладами соціальної інфраструктури, формування механізму раціонального природокористування на селі тощо. Тому зважаючи на зазначене, вивчення, дослідження й моніторинг результативності трудової діяльності, мотивації й оплати праці професорсько-викладацького складу відповідних вузів, як одного з напрямів поліпшення підготовки висококваліфікованих спеціалістів для села, є надзвичайно актуальним.

Ступінь дослідження проблеми. Вирішенням проблемних питань розвитку й удосконалення системи підготовки висококваліфікованих спеціалістів у вищій школі займаються багато державних службовців високого й середнього рангу, учених і практиків. Проте, зважаючи на складний стан справ у освітній діяльності вузів аграрного профілю, що пов'язано з дестабілізуючим розвитком сільських територій, потребує додаткового дослідження передовий досвід формування мотиваційного механізму суб'єктів навчально-виховного процесу й науково-методичної роботи в сільськогосподарських вузах, можливість його поширення тощо.

Метою дослідження є висвітлення порядку оцінювання результативності науково-педагогічної праці у вищій школі та обґрунтування напрямів удосконалення мотиваційного механізму соціально-трудова активності науково-педагогічних працівників аграрних вузів до підготовки висококваліфікованих спеціалістів для аграрної галузі та села.

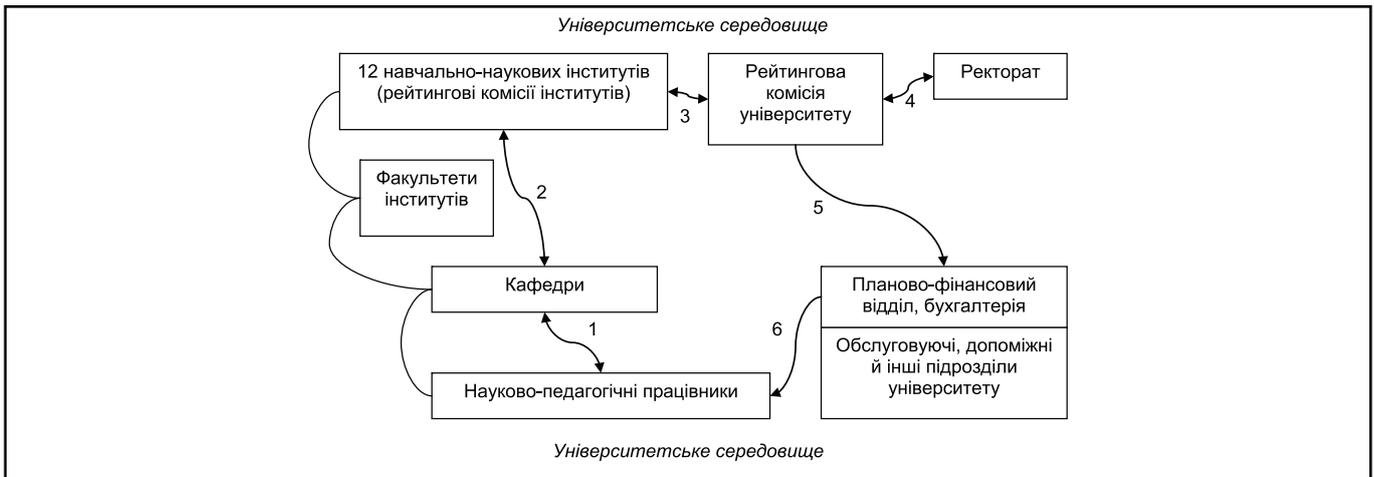
Виклад основного матеріалу. Відомо, що одним із складових економіки знань є формування системи високоякісної освіти. З цією метою кожний вуз має здійснювати регулювання й контроль за результативністю роботи свого навчально-педагогічного персоналу. Оцінка праці викладача вузу має бути систематичною й комплексною для того, щоб можна було ефективно управляти викладацьким і науковим складом вузу, вносити корективи в пріоритети при підготовці майбутніх фахівців. Це, у свою чергу, буде відобразитися на навчально-методичній роботі науково-педагогічного персоналу, а саме удосконаленні навчального процесу зі студентами. Якщо у вузі створити нормальне конкурентне середовище для співставлення результатів діяльності всіх його викладачів, забезпечити оплату й преміювання праці за результатами їх роботи, то в останніх з'явиться невимушений стимул до змагання між собою за результатами науково-дослідної, інноваційної й навчально-методичної роботи до досягнення кращих результатів. Цей стимул трансформуватиметься в мотив, якщо результати оцінки роботи викладачів вузу покласти в основу матеріального (заробітна плата, премія, заохочувальні виплати) й нематеріального стимулювання (нагородження грамотами, подяками, кар'єрний ріст, надання поліпшених службових житлових квартир і кімнат, висунення вузом кандидатур на присвоєння звань "заслужений" тощо).

На прикладі Національного університету біоресурсів і природокористування України (надалі - університет) розглянемо, яким чином оцінка результатів і оплата праці його науково-педагогічного персоналу впливає на якість підготовки спеціалістів для АПК у цьому навчальному закладі. В університеті з 1982 р. згідно із затвердженим Положенням про соціалістичне змагання [1] систематично застосовується рейтингова оцінка результатів роботи викладачів як інструмент мотивації їх праці, яка адекватно відображається на підготовці висококваліфікованих фахівців-аграріїв, що підтверджено на практиці останні 30 років. Особливо важливе значення їй стали приділяти в останнє десятиріччя, коли створили відповідні обчислювальні програми на комп'ютері, які дають змогу швидко розраховувати рейтингові показники результатів роботи кожного викладача, структурних підрозділів університету в цілому - кафедр, факультетів,

інститутів, сформувати відповідні аналітичні порівняльні діаграми оцінок результативності кожного об'єкта оцінювання в горизонтальній і вертикальній ієрархічній управлінській площині університету.

В університеті та його відокремлених регіональних підрозділах (Кримському філіалі, двох інститутах у м. Бережани й м. Ніжині та ряду коледжах і технікумах) щороку в грудні-місяці проводиться оцінка роботи кожного викладача, кафедри, інституту як структурного підрозділу університету тощо. Формуються рейтингові комісії на рівні університету та кожного навчально-наукового інституту, призначаються відповідальні особи по наповненню показників рейтингової системи оцінки викладачів по кожній кафедрі. Автор даної статті у 2007 р. був членом рейтингової комісії одного з навчально-наукових інститутів (ННІ бізнесу), який надавав методичну й консультативну допомогу відповідальним особам кафедр двох факультетів, які входять до складу зазначеного інституту, а також здійснював ревізію показників результативності роботи професорсько-викладацького складу навчально-наукового інституту (близько 220 осіб). Крім того, проводив аналіз роботи трудового колективу навчально-наукового інституту університету, здійснював ранжування показників в розрізі викладачів додатково - серед штатних працівників і сумісників, кафедр, 5-ти складових науково-педагогічної роботи та захищав позиції інституту перед рейтинговою комісією університету.

На кінець 2011 р. організаційна структура університету складалася з 12 навчально-наукових інститутів, які в підпорядкуванні мають, як правило, 2-3 факультети, а кожний факультет - відповідні кафедри. На наступному рисунку показано порядок оцінювання результативності науково-педагогічної роботи університету (див. рисунок).



1 - формування рейтингових показників результативності трудової діяльності кожного викладача університету, кафедр та контроль за цим процесом з боку їх завідувачів; 2 - подання сформованих рейтингових показників кафедр до рейтингових комісій навчально-наукових інститутів, проведення їх ревізії; 3 - консультування, контроль і перевірка рейтингових показників навчально-наукових інститутів; 4 - розгляд і затвердження рейтингових показників діяльності викладачів, кафедр, навчально-наукових інститутів; 5 - подання затверджених результатів рейтингової оцінки викладачів усіх інститутів до планово-фінансової й бухгалтерської служби університету для формування фонду оплати праці; 6 - виплата диференційованої заробітної плати науково-педагогічним працівникам залежно від показника їх рейтингової оцінки трудової діяльності.

Організаційна схема оцінки результативності науково-педагогічної роботи в НУБіП України та її ревізія

Загальний обсяг річного навантаження на одну штатну посаду науково-педагогічного працівника університету та його регіональних навчальних закладів за всіма видами робіт встановлено в обсязі 1548 год., у тому числі: 1) навчальна робота - 58 % загального обсягу навантаження (900 год.); 2) наукова робота - 13 % (200 год.); 3) навчально-інноваційна й міжнародна діяльність, розвиток навчально-дослідних господарств - 9 % (139 год.); 4) науково-методична робота - 11 % (170 год.); 5) культурно-виховна робота - 9 % загального обсягу навантаження (139 год.). В окремих випадках обсяги роботи за видами діяльності можуть бути змінені.

За таким принципом побудована й система рейтингових показників результатів річної роботи науково-педагогічного персоналу університету, наприклад, за 2011 р. вона складається з 5-ти блоків показників:

1) навчальна робота (читання лекцій; проведення практичних і семінарських занять, екзаменаційних консультацій, заліку, екзамену; перевірка контрольних і модульних робіт; керівництво курсовими й магістерськими роботами тощо. Всього 34 показники);

2) наукова робота (ведення державних і госпдоговірних наукових тем; отримання патенту; захист дисертації; опублікування монографій, наукових фахових статей, тез доповідей; участь у міжнародних і всеукраїнських конференціях, симпозіумах і семінарах із доповідями; керівництво науково-дослідною роботою студентів із підготовкою їх до участі в конференціях; керівництво студентським науковим гуртком; організація наукових і виробничих конференцій тощо. Всього 22 показника);

3) навчально-інноваційна й міжнародна діяльність, розвиток навчально-дослідних господарств (видання науково-методичних рекомендацій; впровадження розробок у виробництво; забезпечення надходжень позабюджетних коштів на рахунки університету; участь здобутків у міжнародних і всеукраїнських виставках; представництво в міжнародних організаціях тощо. Всього 37 показників);

4) науково-методична робота (робота у вчених радах і комісіях; підготовка й оновлення навчально-методичних комплексів дисциплін; видання типових програм навчальних дисциплін, підручників, навчальних посібників і методичних розробок для навчального процесу; створення та інформаційне наповнення баз даних навчального, наукового та інноваційного призначення; складання й оновлення завдань і тестів для модульного контролю й атестації студентів; підвищення кваліфікації викладачів тощо. Всього 42 показника);

АГРАРНА ЕКОНОМІКА

5) культурно-виховна робота (виконання обов'язків вихователя в гуртожитку; підготовка студентської команди до участі в конкурсах, зокрема КВК; організація творчих вечорів і концертів; участь викладача в самодіяльних творчих колективах; проведення наставниками академічних груп культурно-виховної роботи; підготовка, організація й проведення творчих конкурсів, ток-шоу серед студентів, викладачів; особиста участь викладача у творчих конкурсах; завоювання призових місць викладача на спортивних змаганнях тощо. Всього 28 показників).

Кожний із показників має свою розрахункову одиницю виміру у годинах, наприклад, опублікування статті в наукових виданнях країн СНД - 50 год., у фахових журналах і збірниках наукових праць України - 40 год., зокрема у співавторстві зі студентами - 48 год.; участь із доповіддю на міжнародній і всеукраїнській конференції - 20 і 10 год., відповідно; забезпечення надходжень позабюджетних коштів - 50 год. за кожні 10000 грн.; видання підручника й навчального посібника з грифом МОНмолодьспорту або Мінагрополітики, методичних розробок для навчального процесу - 50 і 30 год. за 1 ум. друк. арк., відповідно [2-3].

Так, у грудні 2011 р., як і в минулі роки, оцінка наукової роботи, навчально-інноваційної й міжнародної діяльності, науково-методичної і культурно-виховної роботи науково-педагогічних працівників університету (2-5-й блоки показників) здійснювалася за результатами 2011 р., а оцінка показників по навчальній роботі (1-й блок) проводилася за результатами останнього 2010/2011 навчального року. Результати рейтингової оцінки обговорюються на засіданнях кафедр, вечірних радах факультетів, інститутів у кінці грудня-місяця відповідного року та затверджуються відповідним протокольним рішенням, яке подається до планово-фінансової служби університету для формування диференційованих посадових окладів науково-педагогічного персоналу залежно від показників рейтингу викладачів на наступний календарний рік.

Рейтингова оцінка науково-педагогічного працівника (ПР) визначається за наступною формулою: (1):

$$ПР = ФОГ / 1548, \quad (1)$$

де ФОГ - фактичний обсяг задекларованих у часовому еквіваленті результатів трудової діяльності, год.; 1548 - регламентований обсяг академічних годин повної штатної одиниці науково-педагогічного персоналу, год. За таким же принципом розраховується показник рейтингу кафедр і навчально-наукових інститутів університету.

Особливий статус університету [4] дає можливість застосовувати стимулюючу систему оплати праці, яка передбачає диференційоване підвищення посадових окладів науково-педагогічних працівників університету до 100 % з урахуванням показника їх рейтингу. Розрахунок підвищених посадових окладів для науково-педагогічного персоналу університету включає: 1) підвищення на 40 % посадових окладів, порівняно з розмірами посадових окладів, які встановлено МОНмолодьспортом [5]; 2) подальше диференційоване підвищення посадових окладів науково-педагогічних працівників до 100 % (з урахуванням попередніх 40 %) у поточному році за наслідками їх індивідуальної діяльності у попередньому році (до 60 %) здійснюється залежно від показника рейтингу, згідно з формулою (2):

$$ППО = ПО \times 1,4 + ПО \times 0,6 \times (ПР - 1), \quad (2)$$

де ППО - підвищений посадовий оклад; ПО - посадовий оклад науково-педагогічних працівників, встановлений МОНмолодьспортом; ПР - показник рейтингу (мінімальна величина становить 1, максимальна - 2, тобто, якщо рейтинг більше 2, то він прирівнюється до 2).

Підвищені посадові оклади встановлюються в межах фонду оплати праці щорічно на кожний календарний рік після прийняття закону України про державний бюджет і затвердження відповідного кошторису університету. Основою для підвищення посадових окладів є врахування реальних трудових заслуг та досягнень кожного науково-педагогічного працівника [2]. В інших вузах, які не мають можливості збільшити посадові оклади, визначені МОНмолодьспортом, мають відшукати можливість сформувати певний преміальний фонд заохочення своїх науково-педагогічних працівників, зокрема за рахунок коштів спеціального фонду державного бюджету.

У наступній таблиці наведено інформацію про результати оцінювання трудової діяльності автора, кафедри й навчально-наукового інституту, де він працює, та зайняті місця при ранжуванні рейтингових показників.

Динаміка рейтингової оцінки науково-педагогічної діяльності

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Автор	x	2,10	1,61	1,61	1,80	2,04
Кафедра, де працює автор	1,91	1,90	1,53	1,49	1,59	1,66
Навчально-науковий інститут, де працює автор	1,77	1,70	1,40	1,52	1,56	1,55
Місце автора при ранжуванні по кафедрі, де працює автор	x	6 (з 14)	6 (з 13)	5 (з 14)	6 (з 14)	3 (з 15)
Місце кафедри, де працює автор, при ранжуванні кафедр навчально-наукового інституту	5 (з 16)	2 (з 16)	6 (з 16)	8 (з 16)	7 (з 13)	3 (з 12)

Автор статті долучився до оцінювання результатів науково-педагогічної роботи за 2007 р. і його рейтингова оцінка протягом 5 років змінювалася нерівномірно, проте завжди була вища за рейтинг у середньому по кафедрі й навчально-науковому інституту. Високий результат із навчальної, наукової, інноваційної, методичної й культурно-виховної роботи мала й кафедра, де працює автор, у 2007 р. - 2-е "призове" місце із 16 кафедр і в 2011 р. - 3-є "призове" місце з 12 кафедр навчально-наукового інституту. Моніторинг результатів оцінки трудової діяльності у сфері науково-педагогічної роботи дає можливість проаналізувати й намітити заходи поліпшення ситуації. Результат рейтингової оцінки впливає не тільки на величину заробітної плати, а й можливість кар'єрного росту. Так, наприклад, претендент на посаду доцента або професора повинен мати рейтинг не менше 1,15.

Таким чином, автор на власному досвіді переконався у тому, що такий мотиваційний механізм оплати праці та кар'єрного росту в університеті спонукає до все нових творчих наукових пошуків, удосконалення навчально-методичного забезпечення проведення лекцій, семінарських і практичних занять зі студентами, написання рукописів і видання пі-

дручників, навчальних посібників, монографій, наукових статей, навчально-методичних праць яких у автора вже опублікованих разом із цією становить більше 60 одиниць. До найбільш вагомих публікацій автора можна віднести у співавторстві: колективна монографія "Соціально-економічний розвиток села і сільських територій" (2006 р.), підручник з грифом Мінагрополітики "Економіка праці й соціально-трудова відносини" (2008 р.), навчальний посібник з грифом МОН "Економіка праці і соціально-трудова відносини" (2010 р.), типову програму навчальної дисципліни "Соціально-економічний розвиток сільських територій" й однойменного навчального посібника з грифом МОН молодьспорту (2011 р.) тощо.

Ураховуючи тенденції й реальний стан у підготовці фахівців у вузі, результати діяльності його викладачів, плановий фонд оплати праці у бюджеті вузу, потрібно час від часу вносити й певні зміни (корективи) в перелік показників рейтингової оцінки. Адже одні показники досягнуть свого оптимального значення, а інші навпаки. Тому система рейтингової оцінки результатів професорсько-викладацького складу вузу має бути "гнучкою" і, таким чином, виступати не лише засобом оцінки результативності праці, а й дієвим інструментом мотивації їх до ефективної роботи, формування компетентного й висококваліфікованого професорсько-викладацького штату університету, що й адекватно відобразиться на рівні підготовки майбутніх фахівців із вищою освітою.

Таким чином, систематична (щорічна) оцінка роботи професорсько-викладацького складу університету та відповідна система оплати їх праці стимулює до: підготовки й видання нових підручників і навчальних посібників, методичних розробок для навчального процесу, написання монографій; публікацій результатів досліджень у фахових журналах і збірниках наукових праць; активної участі з доповідями на міжнародних і всеукраїнських конференціях, симпозиумах, круглих столах і семінарах; залучення позабюджетних коштів на науково-дослідні й пошукові роботи; активізації культурно-виховної роботи зі студентами тощо. Крім того, у системі показників роботи викладачів є такі показники, які спрямовані на ширше залучення студентів і слухачів магістратури до виконання певних наукових завдань, публікацій зі студентами результатів навчально-наукової роботи, підготовці до виступів на конференціях, участі у предметних олімпіадах тощо. Все це впливає на поліпшення якості підготовки майбутніх спеціалістів АПК у досліджуваному вузі та може бути застосований даний принцип і в інших вузах не тільки аграрного профілю.

До напрямів удосконалення розглянутої системи рейтингової оцінки праці викладачів університету можна віднести наступні:

1) внести зміни в одиницях оцінювання результатів праці професорсько-викладацького складу (год.): всі показники роботи науково-педагогічного персоналу перевести в бальну систему (5, 10, 20 балів і т.д.), оскільки викладач, який має показник рейтингу 2 і більше (є випадки 3, 4 тощо). У перерахунку це означатиме, що викладач нібито працював більше 3000 год. на рік, що буде дещо суперечити нормативним положенням і санітарно-гігієнічним принципам трудового процесу й нормального режиму праці й відпочинку;

2) врахувати різні можливості до досягнення кращих результатів таких категорій працівників: завідувачів кафедр і професорів, доцентів і старших викладачів, асистентів і викладачів-стажистів, зокрема через систему поправочних коефіцієнтів, адже професору, наприклад, набагато простіше, легше й швидше опублікувати статтю, монографію, зокрема зі своїми аспірантами й докторантами, ніж це зробить, наприклад, асистент;

3) забезпечити залежність оплати праці керівників структурних підрозділів (завідувачів кафедр, директорів інститутів) від результатів роботи їх трудового колективу та їх особистого рейтингу (у силу об'єктивних причин їх рейтингова оцінка постійно знаходиться на високому рівні та втрачає свою мотиваційну дію), оскільки це стимулюватиме їх до створення сприятливих умов трудової діяльності всіх працівників того чи іншого структурного підрозділу.

Висновки. Врахувавши зазначені вище зауваження, запровадження систематичної комплексної рейтингової оцінки трудової діяльності професорсько-викладацького складу всіх вузів: аграрного, екологічного, ветеринарного, технічного, медичного та інших профілів, класичних вузів буде постійно спонукати до вдосконалення своєї майстерності кожного науково-педагогічного працівника по науково-дослідній і навчально-методичній роботі, формувати корпоративний дух всередині відповідного навчального закладу й цим самим забезпечувати високу якість підготовки спеціалістів із вищою освітою відповідного профілю. Формування подібного до розглянутого й дослідженого мотиваційного механізму університету в інших вузах дасть можливість підвищити компетентність, професійність і активність їх професорсько-викладацького складу, що постійно й позитивно впливатиме на поліпшення якості підготовки майбутніх спеціалістів, оскільки останні отримуватимуть все більше знань, навичок, здібностей від професорів і викладачів, які знаходяться у стані постійного наукового пошуку й удосконалення науково-організаційної й навчально-методичної бази. Тому у всіх вузах країни необхідно сформуванню адекватну систему оплати праці й преміювання викладацького персоналу за результатами науково-педагогічної й навчально-методичної його роботи, побудованих на принципах змагальності в нормальному добросовісному конкурентному середовищі свого трудового колективу.

Література

1. Положение о социалистическом соревновании в Украинской сельскохозяйственной академии / [Кирейцев Г.Г., Гудзинский А.Д., Терещенко В.К. и др.]. - К.: Печатный участок УПК УСХА, 1982. - 70 с.
2. Положення про планування та облік роботи науково-педагогічних працівників НАУ та оплати їх праці на 2008/2009 навчальний рік / укладачі: Д.О. Мельничук та ін. - К.: НАУ, 2008. - 49 с.
3. Положення про планування та облік роботи науково-педагогічних працівників НУБіП України на 2011/2012 навчальний рік / укладачі: Д.О. Мельничук та ін. - К.: НУБіП України, 2011. - 46 с.
4. Постанова Кабінету Міністрів України від 01.03.2001 № 202 із змінами "Про Національний університет біоресурсів і природокористування України" / Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/202-2001-%EF>.
5. Наказ Міністерства освіти і науки України від 26.09.2005 № 557 із змінами "Про впорядкування умов оплати праці та затвердження схем тарифних розрядів працівників навчальних закладів, установ освіти та наукових установ" [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1130-05>.

ФОРМУВАННЯ ПРОМИСЛОВО-АГРАРНИХ СТРУКТУР У ГОСПОДАРЬСЬКОМУ КОМПЛЕКСІ РЕГІОНУ

Досліджено теоретичні і практичні аспекти розвитку нових організаційно-правових форм сучасного агробізнесу у регіоні за умов інституційних перетворень аграрного сектору України.

Ключові слова. Агропромисловий комплекс, регіональна політика, аграрний регіон, агропромислове виробництво, сільське господарство, агробізнес, аграрні перетворення, інтеграційні зв'язки.

Исследовано теоретические и практические аспекты развития новых организационно-правовых форм современного агробизнеса в регионе при условиях институциональных превращений аграрного сектору Украины.

Ключевые слова. Агропромышленный комплекс, региональная политика, аграрный регион, агропромышленное производство, сельское хозяйство, агробизнес, аграрные преобразования, интеграционные связи.

Investigational theoretical and practical aspects of development of new legal forms of modern agribusiness in a region at the terms of instituciynikh transformations agrarian the sector of Ukraine.

Keywords. Agroindustrial complex, regional policy, agrarian region, agroindustrial production, agriculture, agribusiness, agrarian pretvorennia, integration copulas.

Постановка проблеми. Світовий досвід підтверджує, що в більшості країн покращення якості життя визначається, у першу чергу, рівнем розвитку сільського господарства та АПК в цілому. Ускладнення економічних і господарських відносин, динаміка ринкової ситуації, необхідність поліпшення матеріально-технічної бази агропродовольчої сфери економіки, постійний пошук шляхів підвищення ефективності виробництва зумовлює необхідність активізації регіональної складової аграрної політики держави. Дотепер використовується надто обмежений набір інструментів щодо регулювання розвитку агропродовольчої сфери, насамперед на регіональному рівні. В основному діяльність держави та регіонів щодо цієї проблеми концентрується навколо питань встановлення законодавчих та інструктивно-нормативних обмежень, нормативів, положень щодо діяльності аграрних товаровиробників та проведення пасивного моніторингу ситуації. Процес формування регіональної аграрної політики в сучасних умовах ускладнюється відсутністю практичного досвіду, недостатністю відповідного наукового забезпечення.

Актуальність теми. У структурі загальнодержавного господарського комплексу важливе місце належить сфері агропромислового виробництва. Від того, наскільки ефективно розвивається сьогодні агропромисловий комплекс як на окремих територіях, так і в країні у цілому повністю залежить не лише продовольча безпека (яка стає нагальною проблемою у сучасному світі), але й можливе існування суспільства (громади) в майбутньому. Саме цьому повинні слугувати заходи з пошуку нових організаційних, економічних, правових і технологічних форм розвитку агропромислового комплексу з урахуванням сучасних передових досягнень науки та практики.

Ступінь дослідження проблеми. Дослідження сучасних проблем аграрного сектору національного господарства проводили вітчизняні та зарубіжні дослідники Голдберг Р., Дем'яненко С., Кропивко М., Кукса І., Лукинов І., Месель-Веселяк В., Оніщенко А., Павлишенко М., Саблук П., Трейсі М., Хорунжий М., Цві Лерман та ін.

Метою написання даної статті є розвиток теоретичних та аналіз практичних положень по формуванню промислово-аграрних структур у господарському комплексі регіону, що дозволяє підвищити ефективність їх функціонування у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. В агропромисловому комплексі України за останні роки відбулися певні зміни, пов'язані з реформуванням відносин власності і форм господарювання. Відтворювальні процеси, що спостерігаються у сільському господарстві, мають значні регіональні відмінності, які є наслідком найважливішого принципу розміщення продуктивних сил, а саме територіального розподілу праці. Відмінності в аграрному потенціалі економіки регіонів України зумовлюють різні підходи до вибору форм господарювання, масштабів концентрації виробництва, особливостей розвитку агропромислової інтеграції.

Зарубіжний досвід організації агробізнесу переконує у перевагах великотоварних форм господарювання, в яких концентрація виробництва пов'язана з досить вузькою спеціалізацією.

Розвиток ресурсного потенціалу аграрного сектора економіки регіону у значній мірі залежить від ефективного функціонування різних форм підприємницької діяльності у системі агробізнесу, між якими встановлюються багаторівневі економічні зв'язки, аналіз розвитку яких дозволяє розглядати сучасний агропромисловий комплекс як нову форму розвитку процесів концентрації і централізації виробництва. До складу агропромислового комплексу входять до семидесяти різних галузей, у його межах створюється велика частка доданої вартості, реалізація якої здійснюється у структурі інтеграційних зв'язків. Розвиток різних форм взаємодії у системі агробізнесу здійснюється за двома напрямками: горизонтальної і вертикальної інтеграції. Інтеграційні зв'язки структур агробізнесу (зумовлюють організацію процесу виробництва і реалізацію сільськогосподарської продукції), і виникають у рамках агропромислового комплексу (міжгосподарські зв'язки) і зв'язки, що виникають між різними суб'єктами сільськогосподарського виробництва і впливають на підвищення його ефективності (внутрішньогалузеві зв'язки). Саме вертикальна інтеграція сприяє якнайшвидшому проникненню досягнень науково-технічного прогресу в усі сфери агропромислового виробництва, дозволяє уніфікувати технологічні процеси і, з рештою, забезпечити підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва у цілому [4].

Результатом перетворень, що відбуваються в аграрному секторі України, має стати цілісна, інтегрована система

регіонального агробізнесу, функціонування якого базувалося б на основі поєднання вертикальних і горизонтальних зв'язків, що дозволяє максимально ефективно з'єднати наявні ресурси і, з одного боку, підвищити прибутковість господарюючих суб'єктів, а, з іншого - вирішити проблеми регіонального продовольчого ринку.

Характер розвитку інституційних перетворень в аграрному секторі має специфічні особливості, зумовлені кількісними та якісними характеристиками ресурсних потенціалів регіональних комплексів. Інституційні перетворення соціально-економічного (зовнішнього) середовища функціонування регіональних структур агробізнесу визначено як процеси відповідних змін, спрямованих на створення нової ефективно функціонуючої, а, отже, й більш досконалої системи господарювання (внутрішнього) структур агробізнесу в господарському комплексі економіки регіону [1].

Необхідність проведення аграрних перетворень у господарському комплексі Київської області, як і в інших регіонах України, була викликана катастрофічним зниженням обсягів виробництва сільськогосподарської продукції (див. таблицю) [3, 5].

Таблиця 1. Динаміка зміни обсягів сільськогосподарського виробництва, цін реалізації та грошових доходів сільськогосподарських підприємств Київської області (у % до попереднього року)

Роки	Площа сільськогосподарських угідь, тис.га	Індекси обсягу сільськогосподарського виробництва, у % до попереднього року								
		усі категорії господарств				у тому числі				
		продукція сільськогосподарства	з неї		сільськогосподарські підприємства	з неї		господарства населення	з неї	
			продукція рослинництва	продукція тваринництва		продукція сільськогосподарства	продукція рослинництва		продукція тваринництва	продукція сільськогосподарства
1995	1655,9	93,7	95,9	91,5	88,1	93,4	83,5	99,7	98,4	101,1
1996	1652,9	92,2	100,0	84,0	80,9	90,3	71,4	103,0	108,8	96,6
1997	1650,7	83,5	80,3	87,4	82,0	87,7	74,7	84,6	74,7	96,7
1998	1636,5	102,1	101,8	102,3	100,4	98,4	103,4	103,3	104,9	101,7
1999	1627,6	84,9	72,3	99,2	89,8	80,8	102,5	81,4	65,1	97,3
2000	1560,7	112,6	134,2	94,8	102,9	116,7	87,6	120,2	152,5	99,1
2001	1565,3	105,9	98,3	114,9	115,4	107,2	127,6	99,6	91,2	108,1
2002	1563,6	108,2	102,3	114,1	118,2	103,7	136,3	100,5	101,0	100,0
2003	1557,6	96,2	100,6	92,1	96,0	89,9	101,7	96,4	111,0	83,8
2004	1547,7	113,1	118,1	108,2	135,4	144,7	127,6	92,9	97,4	87,7
2005	1541,6	106,9	100,3	114,0	110,5	97,5	122,9	102,1	103,6	100,3
2006	1538,3	109,1	108,4	109,8	111,7	105,0	116,7	105,5	112,1	96,8
2007	1532,0	100,7	99,5	101,8	104,6	97,1	109,7	94,8	101,9	83,9
2008	1525,3	105,4	114,3	97,3	106,6	118,0	99,7	103,4	110,7	90,0
2009	1523,9	98,0	97,4	98,6	99,3	99,9	98,9	95,7	94,8	97,6
2010	1517,1	99,4	99,9	98,9	95,9	93,9	97,3	105,7	106,5	104,0

Істотне падіння обсягів виробництва продукції в галузі рослинництва є результатом неможливості застосування сучасних систем господарювання в аграрному секторі внаслідок браку фінансових ресурсів, що призвело до зниження технічної оснащеності, зменшення кількості внесених органічних і мінеральних добрив та застосування засобів захисту рослин. Останнє також було зумовлено диспаратом цін, недосконалістю кредитної політики, які сформувалися не на користь сільського господарства, вкрай низьким рівнем інвестицій [7].

Стратегія розвитку рослинницьких галузей області має бути спрямована на:

- удосконалення розміщення сільськогосподарських культур по території області;
- поглиблення спеціалізації базових районів кожної області, сільськогосподарських підприємств, фірм та інших господарств з виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції;
- раціоналізацію розміщення потужностей заготівельно-переробної сфери для оптимізації міжрайонних потоків рослинницької продукції, заохочення створення комплексів по вирощуванню і переробці продукції в зонах її товарного виробництва;
- освоєння науково обґрунтованих сівозмін, енергозберігаючих і екологічнобезпечних технологій обробітку ґрунтів і посівів;
- впровадження сучасних технологій виробництва та переробки продукції;
- створення системи сортооновлення та сприяння впровадженню високопродуктивних сортів рослин, селекційної роботи в цілому;
- оновлення парку сільгосптехніки та обладнання;
- формування ефективної системи стимулювання розвитку виробництва шляхом створення агропромислових формувань, вдосконалення системи ціноутворення, надання державних дотацій, пільгових кредитів;
- формування сучасної ринкової інфраструктури збуту продукції, максимально наближеної до безпосередніх виробників;

АГРАРНА ЕКОНОМІКА

- стимулювання експорту продукції.

Виключно важливим стратегічним завданням є відродження тваринництва, яке протягом останнього десятиріччя зазнало значних втрат. Поголів'я великої рогатої худоби за цей період скоротилось - в 3,2 рази, свиней - 2,6 рази, овець і кіз - у 4,7 рази. Виробництво м'яса зменшилося в 2,4 рази і молока - в 1,6 рази (табл.1).

Такий спад зумовлений різким занепадом тваринництва в сільськогосподарських підприємствах, де виробництво м'ясної продукції залишається хронічно збитковим насамперед через несприятливу цінову ситуацію на ринку продукції тваринництва та недостатню державну підтримку галузі. Виключенням є тільки виробництво птиці.

Згідно зі стратегією відродження тваринницьких галузей повинно здійснюватися поетапно. Забезпечення раціональних норм харчування по молоку (380 кг на особу), яйцях (290 шт.), по м'ясу (80 кг) має бути досягнуто в найближчі 5 - 7 років [7].

Різкий спад поголів'я великої рогатої худоби і значний період його відтворення не дозволить найближчим часом забезпечити значний приріст виробництва яловичини. Тому реальним резервом збільшення виробництва м'яса є прискорений розвиток птахівництва і свинарства.

Головним проблемним питанням є збитковість тваринницької галузі. Необхідно переглянути механізм надання державних дотацій галузі в напрямі створення умов для її самоокупності. Обійтися без державних дотацій тваринництво зможе лише тоді, коли ринкові ціни на його продукцію забезпечать рентабельність її виробництва, а купівельна спроможність населення буде достатньою, щоб купувати цю продукцію [7].

Стратегія розвитку тваринницьких галузей області має бути спрямована на:

- підвищення рівня інтенсифікації, концентрації і спеціалізації виробництва та відновлення роботи придатних до подальшої експлуатації тваринницьких ферм і комплексів, формування оптимальних за розмірами тваринницьких ферм;
- істотне підвищення продуктивності худоби і птиці на основі поліпшення якісного складу поголів'я, охоплення селекційно-плеємною роботою селянських і фермерських господарств;
- розвиток комбікормової промисловості і виробництва комбікормів для забезпечення товаровиробників повноцінними комбікормами та білково-вітамінними добавками;
- впровадження ефективних ресурсозберігаючих технологій виробництва продукції тваринництва;
- зміцнення матеріально-технічної бази тваринництва через удосконалення практики фінансового лізингу, залучення кредитних ресурсів шляхом застосування механізму їх здешевлення за рахунок бюджетних коштів;
- посилення підтримки виробництва продукції тваринництва шляхом збільшення державних дотацій на метричну одиницю товарної продукції та збереження маточного поголів'я;
- розвиток інтеграції сільськогосподарських підприємств з промисловими структурами і банківськими установами, які здатні вкладати кошти у сільськогосподарське виробництво;
- стимулювання розвитку сільськогосподарських виробничих кооперативів і приватних підприємств з переробки та збуту продукції тваринництва, сервісних формувань з селекції й відтворення худоби;
- удосконалення інфраструктури ринків тваринницької продукції, стимулювання торгівлі через заготівельно-збутові кооперативи, аукціони живої худоби;
- проведення економічно обґрунтованої зовнішньоекономічної політики щодо продукції тваринництва.

Вимагають державної уваги та підтримки рибне господарство та бджільництво.

Досвід показує, що інституційні перетворення дозволяють створювати принципово новий тип промислово-аграрних формувань. У господарському комплексі регіону за рахунок залучення великих регіональних промислових інвесторів можливий розвиток вертикально-інтегрованих формувань. Нарощування обсягів виробництва в агропромислових формуваннях є можливим завдяки інвестиційній політиці промислових підприємств, у структурі яких вони будуть знаходитися [1, 4].

Негативні фінансові результати діяльності промислово-аграрних формувань викликані витратами інвестиційного характеру з довгостроковим терміном окупності, які здійснюють промислові підприємства по відношенню до своїх агроструктур. Оновлення й модернізація сільськогосподарського виробництва, технічне і технологічне оновлення матеріально-технічного забезпечення є першочерговими напрямками інвестиційної політики [4].

За умов низького рівня державного цільового фінансування сільськогосподарського виробництва ми бачимо, що промислові підприємства фактично мають перевагу на себе велику частину тягаря, пов'язаного з інвестуванням у цей стратегічний для економіки регіону сектор.

Недостатню кількість внутрішніх фінансових можливостей для вирішення вказаної проблеми можна подолати за рахунок зовнішнього фінансування (у позиковій або підприємницькій формах). Проведений аналіз структури надходжень прямих іноземних інвестицій до України за видами економічної діяльності дав можливість встановити, що тільки 17,6% надходжень спрямовані для виробництва і переробки сільськогосподарської продукції. При цьому, безпосередньо у сільське господарство на 01.01.2011 р. інвестовано лише 2,7% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій. Таким чином, галузева структура іноземних інвестицій не сприяє розвитку організаційної структури агропромислового виробництва. На жаль, технічне переозброєння, реконструкція і модернізація основних фондів сільськогосподарського виробництва залишаються інвестиційно не привабливими [1].

Практичний досвід роботи окремих вітчизняних інвесторів в аграрній сфері свідчить, що формування умов для розвитку виробництва у сільськогосподарських підприємствах є основою для подальшого вирішення всього комплексу заходів, пов'язаних з організацією агробізнесу, а саме: інтенсивним землеробством і кормовиробництвом; раціональним годуванням і використанням кормів; системою селекційно-плеємної роботи і відтворення стада; технологіями виробництва тваринницької продукції; реконструкцією і будівництвом необхідних для агробізнесу приміщень; придбанням сільськогосподарських машин і техніки, мінеральних добрив, отрутохімікатів, ветеринарних препаратів; і, зрештою, визначенням розміру капітальних вкладень у виробництво [2].

Складна технологічна структура сільськогосподарського виробництва вимагає органічного поєднання різних функціональних сфер системи агробізнесу, оскільки ґрунтується на тісних інтеграційних взаємозв'язках між різними суб'єктами господарювання. На основі проведених досліджень ми пропонуємо ряд принципів розвитку інтеграції промислового, аграрного, а також банківського капіталів. При цьому інтеграція може здійснюватися у різних формах з використанням механізмів, вибір яких залежить від специфіки виробництва, ринкової ситуації, характеру кон'юнктури і т.п.

Як базові принципи пропонуються наступні:

- наявність рівних можливостей для всіх учасників агропромислової групи відносно реалізації власних потенціалів;
- виключення можливостей дублювання господарської діяльності;
- компліментарність, яка забезпечує ефективне використання потенціалів кожного підприємства промислово-аграрного формування при одночасному раціональному використуванні їхніх ресурсів [1, 2].

Відповідно до запропонованих принципів, існують рекомендації з оптимізації системи управління промислово-аграрною структурою. До основних завдань, що стоять перед координуючою агробізнес структурою, віднесені: координація зусиль з підвищення ефективності агропромислово-аграрного формування; обмеження конкуренції; об'єднання ресурсів; оптимізація фінансових, матеріальних потоків та ін.

Розвиток інтеграційних зв'язків в агробізнесі регіону вимагає удосконалення механізму реалізації регіональних економічних зв'язків на основі раціональної комбінації виробників з метою забезпечення максимальної економічної ефективності. Досвід показує, що лише поєднання рослинництва, тваринництва і переробки дозволяє оптимізувати організаційну структуру сільськогосподарського підприємства і, як наслідок, максимізувати фінансовий результат господарювання.

Висновок. Планування економічного розвитку інтегрованих промислово-аграрних формувань у господарському комплексі регіону повинно враховувати три основні складові: економічний блок, спрямований на забезпечення максимізації прибутку і стабільність функціонування; інформаційний блок, що забезпечує своєчасне виявлення переваг і можливостей розвитку інтеграційної взаємодії; організаційний блок, що визначає чіткість механізму взаємостосунків між учасниками інтеграційного промислово-аграрного формування.

Отже, система планування економічного розвитку промислово-аграрних формувань повинна ґрунтуватися на всебічному дослідженні проблем економічної діяльності в агропромисловому комплексі країни, регіонального господарства. Все це дасть змогу забезпечити конкретні заходи підвищення активізації роботи інтеграційних промислово-аграрних формувань, і разом з іншими формами агробізнесу вийти на належний рівень конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і зовнішніх ринках.

Література

1. Жерновой И.А. Принципы развития регионального агробизнеса в условиях реформирования аграрных отношений в Украине / Жерновой И.А. // Менеджер. - 2003. - №2(24). - С. 17-23.
2. Жерновой И.А. Институциональные преобразования в сельском хозяйстве Украины / Жерновой И.А. // Менеджер. - 2002. - №2(18). - С. 36-41.
3. Макачук І.М. Оцінка факторів, що впливають на об'єкти виручки від реалізації продукції сільськогосподарських підприємств / І.М. Макачук // Підприємництво, господарство і право. - 2007. - № 9. - С. 171 - 176.
4. Скидан О.В. Проблеми регіональної економічної безпеки в Україні: аграрний аспект / Скидан О.В. // Стратегічна панорама. - 2007. - №1. - С. 135-140.
5. Статистичний щорічник України за 2008 рік" [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України; за ред. О.Г. Осауленка. - К.: Інфодиск, 2009. - CD-ROM.
6. Яшин Н.С. Разработка программ развития региональных рынков / Яшин Н.С., Скопин А.О. // Региональная экономика и управление. - 2005. - №2(2).
7. Ящинський А.М. Село для кожного, кожний для села. / Ящинський А.М. // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.narodna.kharkov.ua>

УДК. 336.77:338.43(477)

Овсієнко А.М.,

викладач кафедри економічної теорії та методології наукових досліджень
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ

Однією з актуальних проблем аграрного сектору вітчизняної економіки є подолання існуючих перешкод щодо поліпшення та розширення кредитного забезпечення сільськогосподарського господарства України.

Ключові слова: банківський кредит, відсоткова ставка, короткострокове кредитування, суб'єкт аграрної сфери, застава, кредитний ризик.

Одной из актуальных проблем аграрного сектора отечественной экономики является преодоление существующих препятствий по улучшению и расширению кредитного обеспечения сельскохозяйственного хозяйства Украины.

Ключевые слова: банковский кредит, процентная ставка, краткосрочное кредитование, субъект аграрной сферы, залог, кредитный риск.

One of the pressing problems of the agricultural sector of the domestic economy is to overcome existing obstacles to the improvement and expansion of agricultural credit of Ukraine.

Keywords: bank loan, interest rate, short-term loans, an agriculture, mortgage, credit risk.

Фермерське господарство є формою підприємництва громадян України, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою і реалізацією. У ринкових умовах фермерство є поширеною формою господарювання, воно сприяє забезпеченню продовольчої безпеки в Україні, забезпечує ефективне використання незадіяних виробничих ресурсів, створює додаткові робочі місця, збільшує обсяг грошових надходжень до місцевих бюджетів. Функціонування фермерських господарств у сучасних умовах супроводжується проявом значної кількості проблем. Особливої уваги набувають питання удосконалення економічного середовища функціонування фермерських господарств, шляхів підвищення ефективності виробництва та їх місця в аграрному секторі нашої країни.

Сільське господарство будь-якої країни було і залишається основною продовольчою галуззю народного господарства. Україна - споконвіку була велика аграрна держава. Її сільське господарство - одна з основних галузей матеріального виробництва, що відіграє важливу роль у житті суспільства. Тому відродження українського села і селянства є одним з найважливіших завдань нашої незалежної держави. Сільське господарство - це сфера виробництва, де кредитні відносини відіграють вирішальну роль. Розвиток фермерських господарств в системі ринкової економіки неможливо без періодичного використання різноманітних форм залучення кредитів.

З економічного погляду кредит - це форма позичкового капіталу (в грошовій або в товарній формах), що надається на умовах повернення і обумовлює виникнення кредитних відносин між тим, хто надає кредит, і тим, хто його отримує.

Актуальність обраної теми обумовлена необхідністю підвищення рівня сільського господарства України за рахунок банківських кредитів, адже незважаючи на те, що основним джерелом фінансування сільського господарства залишаються власні засоби, кредитування в останні роки здобуває все більшого значення. Зараз в АПК України зосереджено чимало кредитного портфеля банків, з огляду на ризики банків при роботі в цьому напрямку. Нерозв'язність питань зі складськими свідоцтвами, із правом селян надавати в заставу землю не дозволяють банкам використовувати ці ефективні засоби забезпечення кредитів і гальмують розвиток кредитування сільгоспвиробництва. З іншого боку, перешкодами на шляху збільшення агрокредитування є відсутність традицій роботи агросектору в ринкових умовах, низька культура роботи позичальників із кредитами і недостатній рівень знань позичальників про ринок кредитних послуг, що більшою мірою стосуються саме невеликих фермерських господарств, висока залежність кредитоспроможності від таких непередбачених факторів як погодні умови, висока зношеність основних фондів, недиверсифікованість бізнесу (наприклад, якщо господарство займається тільки рослинництвом, то несприятливі погодні умови в такому випадку ставлять під погрозу результат діяльності в цілому і погашення кредиту в тому числі).

У контексті вищеописаних проблем метою даної публікації є дослідження проблем діючої практики кредитування сільськогосподарських підприємств, зокрема фермерських господарств та надання пропозицій щодо удосконалення системи кредитування агропромислового комплексу з врахуванням сучасних умов господарювання.

Ступінь наукового дослідження. Ефективність аграрного сектору економіки та вирішення соціальних проблем села значною мірою залежить від можливостей селян реально отримати кредит на ведення свого господарства. Тому проблема кредитування села є надзвичайно важливою і набуває особливої актуальності в умовах структурної трансформації аграрних відносин. Над її вирішенням працюють багато вітчизняних науковців, зокрема В. Гончаренко, Р. Коковська, Д. Іткін, Н. Славова, А. Рибальченко, П.Т.Саблук, М. Дем'яненко, А. Борщ, Н.М.Єфіменко, О.Непочаєнко, О.Малій, О.Шубко та ін.

Виклад основного матеріалу. Для створення нормальних умов виробничо-фінансової діяльності сільського господарства необхідно сформулювати ефективний економічний механізм, що є сукупністю методів і форм управління виробництвом на основі використання економічних законів, відносин, що забезпечують розвиток економічної системи. Кожен із складових елементів виконує свою певну функціональну роль, а в сукупності та єдності дій вони забезпечують нормальне функціонування агропромислового виробництва взагалі та досягнення сталих темпів економічного зростання, підвищення результативності господарювання.

У складі економічного механізму особливе місце посідає система кредитних відносин. Об'єктивна необхідність використання кредитних відносин в аграрній сфері економіки пов'язана з особливостями сільськогосподарського виробництва, нерівномірністю руху оборотних фондів підприємств, значними відхиленнями потреби в оборотних засобах від їх фактичної наявності.

Гальмує розвиток системи кредитного обслуговування аграрного сектора економіки неврегульованість таких питань як нерозвиненість ринку землі, що унеможливує її використання як застави для отримання кредиту, знос основних засобів, тривала процедура отримання банківського кредиту, недоступність малих і середніх підприємств до фінансових послуг, високі відсоткові ставки. Велике значення для розвитку сільськогосподарського виробництва має державна підтримка. Сьогодні її механізм є малоефективним і не дозволяє задовольнити всі потреби аграріїв.

З огляду на низку проблем, актуального значення набуває вирішення проблеми удосконалення кредитних відносин у системі економічного механізму функціонування сільського господарства.

Не менш несприятливою, але іноді неминучою, є практика продажу основних засобів для покриття поточних витрат.

1. Селянське (фермерське) господарство має право відкривати на свій вибір у будь-якій установі банку розрахунковий та інші рахунки, включаючи валютний, вільно розпоряджатися коштами, що є на цих рахунках.

2. Списання коштів із розрахункового рахунку селянського (фермерського) господарства, крім платежів до бюджету, може провадитись тільки з його згодою, або за рішенням суду, або на підставі виконавчого напису у встановлених законодавством випадках.

Платежі до бюджету вносяться в порядку та строки, які визначаються законодавством України.

3. Селянське (фермерське) господарство має право одержувати в установах банків, у підприємств і в кооперативах позички на підставі укладеного кредитного договору, який визначає умови кредитування.

Селянське (фермерське) господарство одержує кредит під заставу майна, поручительство, гарантію та інші види

забезпечення зобов'язань.

Під заставу приймаються приватизована земля, товарно-матеріальні цінності, вироблювана продукція, основні виробничі фонди, а також інше майно позичальника у порядку, встановленому законодавством України.

Для підтримки селянських (фермерських) господарств і створення стабільних фінансових умов при одержанні кредиту банку створюється спеціальний Український державний фонд підтримки селянських (фермерських) господарств, розмір якого щорічно визначається Кабінетом Міністрів України в своєму бюджеті.

4. Селянське (фермерське) господарство несе повну відповідальність за додержання кредитних договорів і розрахункової дисципліни. У разі несвоєчасного повернення одержаних кредитів установи банку без звернення до суду можуть використовувати право на реалізацію прийнятого в заставу майна і спрямовувати виручку від його реалізації на погашення заборгованості.

5. Український державний фонд підтримки селянських (фермерських) господарств, місцеві Ради народних депутатів можуть подавати допомогу або відшкодовувати селянському (фермерському) господарству повністю чи частково витрати, пов'язані з виплатою процентів за користування позичками банків [4].

Специфікою кредитування невеликих фермерських господарств виступає те, що фермер, якому необхідно кредит, звернеться скоріше в будь-який кредитний союз, до партнерів або сусідів, ніж у комерційний банк. Це обумовлюється, як правило, більш простою процедурою одержання кредиту, незначними додатковими витратами або їхньою відсутністю взагалі, часто більш низькою ставкою по кредиту, а головне - не обов'язковістю кредитного забезпечення у вигляді застави. Для банків фермери також звичайно є менш важливими клієнтами, ніж великі сільськогосподарські підприємства, що беруть значні суми кредитів. При цьому різні дослідження показують, що фермерські господарства в цілому краще повертають кредити, ніж великі реформовані сільгоспідприємства про що, ймовірно, банки поки не знають. Одним з додаткових перешкод на шляху одержання невеликим фермерським господарством кредиту в комерційному банку є проблематичність в одержанні компенсації частини кредитної ставки з боку держави. Багато фермерів відзначають, що великі сільськогосподарські підприємства мають великі шанси на одержання даної пільги.

Існуючі в багатьох регіонах кредитні спілки звичайно пропонують більш високі кредитні ставки, але приваблюють простотою процедур при оформленні кредиту. Однак такі спілки працюють скоріше як каси взаємодопомоги і не мають у своєму розпорядженні достатніх ресурсів. Також фермерські господарства можуть одержувати кредити в Державному фонді підтримки фермерських господарств, хоча через брак коштів фонд не забезпечує навіть 5% потреби фермерів у кредитних ресурсах.

Велика кількість банків говорить про наявність у них гнучкої системи аналізу кредитних заявок і оцінки кредитоспроможності, що не вимагає розробки окремих програм кредитування фермерів.

Поняття кредитного процесу комерційного банку включає всі кроки комерційного банку, які він виконує при здійсненні кредитування позичальника, тобто від отримання ним кредитної заявки до повного погашення позичальником суми основного боргу та відсотків за ним.

В структурі кредитного портфеля всіх комерційних банків України на фермерів та власників земельних часток (паїв) припадає незначна частка виданих кредитів [2].

За роки незалежності у державі не було створено досконалого механізму кредитування села. Ця проблема вирішується незначною мірою тільки за рахунок часткової компенсації з державного бюджету процентних ставок за кредитами комерційних банків, причому лише для великих сільгоспвиробників, і не розв'язує її в комплексі. Чинний механізм має наступні недоліки:

- щороку з бюджету виділяються значні суми коштів, які потрапляють не до сільгоспвиробників, а до власників комерційних банків;
- шанс отримати кредити мають лише ті господарства, які можуть надати прийнятну для банків заставу (частка таких господарств у загальній кількості є незначною);
- комерційним банкам не вигідними є дрібні кредити, які приносять незначні доходи, але суттєво збільшують собівартість банківської діяльності;
- існує певний ризик, що власники банків можуть обрати інші пріоритети і зовсім відмовитися від кредитування аграрного сектора (у разі виникнення привабливіших умов в інших секторах економіки - у будівництві, промисловості, на транспорті тощо)[3].

В цих умовах важливого значення набувають будь-які інші форми кредитування сільськогосподарських виробників. Світовий досвід показує, що найбільш ефективними з них є не комерційні, а кооперативні фінансові установи, об'єднуючись у які селяни самостійно, на основі взаємодопомоги та при незначній державній підтримці на початковій стадії з часом створюють потужні високоефективні системи взаємодопомоги. Основними формами кредитних кооперативів є кредитні спілки та кооперативні банки.

Для повного і остаточного вирішення проблеми фінансово-кредитного обслуговування сільської місцевості необхідно створити подібну до західних систему сільської кредитної кооперації, яка має будуватися за принципом знизу-вверх і складатися з трьох рівнів, кожен з яких має відповідні функції.

Базовими організаціями кооперативної фінансової системи, які складатимуть її перший рівень, будуть кредитні спілки, що безпосередньо надаватимуть фінансові послуги споживачам - своїм членам. При цьому створюватимуться належні законодавчі та інституціональні умови для здійснення ефективного кредитування, передусім у сільській місцевості та малих містах, у тому числі іпотечного кредитування і кредитування суб'єктів малого підприємництва та фермерських господарств, надання послуг у здійсненні розрахунків для своїх членів [2].

Для забезпечення більш ефективного функціонування низових кооперативних установ ними мають бути створені організації другого рівня. Це можуть бути обласні об'єднані кредитні спілки, які з часом при накопиченні достатнього капіталу, можуть трансформуватись у повноцінні обласні кооперативні банки, що будуть обслуговувати потреби ни-

зових кооперативних організацій. Головним завданням цих установ має стати підтримка організації першого рівня додатковими послугами (підтримка ліквідності, розробка нових фінансових продуктів, кліринг, внутрішні платежі, забезпечення розрахункових, валютних та інвестиційних операцій тощо).

Завершити формування повноцінної кооперативної системи фінансової взаємодопомоги населення має організація третього (національного) рівня - Центральний кооперативний банк (на першому етапі це може бути Центральна об'єднана кредитна спілка). Вона має бути заснована установами другого (обласного) рівня з метою забезпечення їм додаткових фінансових послуг (міжнародні платежі, вихід на міжбанківський ринок капіталів, діяльність на валютному і фондовому ринках, лізинг, факторинг, страхування тощо) [3].

Отже, запропонований підхід дозволить за короткий час створити основу надійної і ефективної системи кооперативного кредитування аграрного сектору України, швидкість подальшого розвитку якої буде залежати від підтримки держави (внесення необхідних змін до законодавства і сприяння з її боку).

Дослідження фінансового забезпечення сільськогосподарських товаровиробників, у тому числі аграрно-промислових підприємств, свідчить про те, що вони в основному працюють за рахунок власних ресурсів, які нині за питомою вагою є значними, проте недостатніми для самофінансування. Обмеженість власних коштів змушує аграрні підприємства сподіватися на підтримку з боку держави і зумовлює необхідність розвивати як банківські, так і партнерські форми кредитування [6, с. 92].

Незважаючи на політику сприяння кредитуванню, відсутність доступу до кредитних ресурсів у сільській місцевості, особливо для великої кількості власників землі, які щойно отримали права на неї, та дрібних і середніх фермерських господарств, які з'явилися протягом останніх років, загально визнана одним з основних факторів, який перешкоджає розвитку сільського господарства України. Потреба невеликих сільськогосподарських виробників у кредитних ресурсах не задовольняється в повному обсязі.

Сільськогосподарським підприємствам порівняно з підприємствами інших галузей важче отримати доступ до кредитних ресурсів. Найбільшою проблемою є загальна слабкість та обмежений характер фінансового ринку України. В Україні лише зараз починає розвиватися інститут комерційної іпотеки, іпотеки під заставу житла, і пройде ще певний час, поки з'явиться земельна іпотека.

Комерційні банки надають сільськогосподарським підприємствам в основному короткострокові кредити, які використовуються для поточного операційного забезпечення господарської діяльності. Недостатня доступність короткострокових кредитів протягом усього виробничого циклу, особливо позик, які надаються без забезпечення або позик на придбання оборотних засобів, перешкоджає належному ресурсному забезпеченню багатьох товаровиробників, що є причиною низької врожайності культур в українських сільськогосподарських підприємствах, невисокого рівня їх доходів, низької якості продукції.

Для сільськогосподарських підприємств доступні споживчі кредити на придбання матеріально-технічних ресурсів, однак кількість таких кредитів значно зменшилась порівняно з 90-ми роками, тому що уряд відмінив бартерні розрахунки. Однак урядом на зміну цій системі не було запроваджено іншу, за допомогою якої підприємства могли б отримати у постачальника необхідні ресурси під заставу майбутнього врожаю. Україна тільки зараз починає розвивати систему складських розписок, що уможливить використання зібраного врожаю виробниками зернових та насіння соняшника як забезпечення. Інша проблема сільськогосподарських виробників в Україні - відсутність лізингу техніки та обладнання як альтернативи їх придбання за рахунок банківських кредитів. Також Україна, на відміну від інших країн з перехідною економікою, поки що не запровадила систему сільськогосподарських субсидій для підтримки виробництва, підвищення ефективності сільськогосподарських підприємств. Стримуючим фактором подальшого розвитку є недостатня взаємодія сільського господарства з ринком фінансових ресурсів.

Висновки. Отже, ситуація, яка склалася в агропромисловому комплексі, свідчить про те, що кредитування ще не відіграє важливої ролі у фінансуванні сільськогосподарських товаровиробників. Тобто, банки повинні стати рівноправними партнерами у кредитуванні аграрних підприємств [7, с. 128].

Однією з основних проблем у сфері кредитування залишається обмежена кількість об'єктів, які можуть надати позичальники в заставу, та обмежені кредитні ресурси кредитних установ. Першу проблему можна вирішити шляхом активного запровадження нових фінансових інструментів, таких як прості векселі, складські розписки тощо. Проблемою наявності довгострокових позик буде вирішено тоді, коли буде запроваджено іпотеку на землю сільськогосподарського призначення та надійні механізми захисту прав землевласників, проведено оцінку землі тощо.

Без забезпечення доступу до середньо та довгострокових кредитів на прийнятних умовах, як сільськогосподарські, так і переробні підприємства матимуть проблеми з капітальними вкладеннями, необхідними для підвищення ефективності діяльності, збільшення обсягів виробництва і покращання якості продукції.

Сільське господарство є кредитомісткою галуззю і її нормальне функціонування без кредитних ресурсів у сучасних умовах неможливе. Найефективнішим інструментом підвищення доступності кредитних ресурсів для аграрної галузі є створення механізму часткового або повного державного гарантування повернення позик.

Література

1. Васильєва Н.В. Місце і роль фермерських господарств у сучасній економічній системі й аграрній сфері / Н.В. Васильєва // Держава і регіони. Серія. Економіка і підприємництво. - 2009. - № 1. - С. 30-32.
2. Гончаренко В. Модель створення системи кооперативного кредитування та механізм її фінансової підтримки з боку держави / Гончаренко В. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=59965&cat_id=57142, 18. 11. 2007.
3. Гончаренко В. Кредитна кооперація: збудуємо нову фінансову інфраструктуру села / Гончаренко В. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://dt.ua/ECONOMICS/kreditna_kooperatsiya_zbuduemo_novu_finansovu_infrastrukturu_sela

47627.html/.

4. Закон України "Про селянське (фермерське) господарство" [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2009-12>.

5. Кардаш Я.В. Державна підтримка фермерських господарств / Я.В. Кардаш // Фермер України. - 2010. - № 12. - С. 32-34.

6. Колотуха С.М. Кредитування сільськогосподарських підприємств як ефективне джерело інвестиційної діяльності / С.М. Колотуха, І.П. Борейко // Економіка АПК. - 2009. - № 1. - С. 89-96.

7. Прокопчук О.Т. Проблеми кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств / О.Т. Прокопчук // Матеріали Всеукраїнської наукової конференції молодих учених / УДАУ. - Умань: УДАУ, 2008. - В 2ч. - Ч.2. - С. 128-129.

УДК 339.13.017:378.1

Чурносова І.О.,

асистент кафедри "Економіка підприємств" Донецький національний технічний університет

КОНКУРЕНТНІ ПОЗИЦІЇ ВНЗ У СЕКМЕНТАХ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

Неоднорідність попиту на послуги вищої освіти обумовлена наявністю освітньо-кваліфікаційних рівнів. Рівні представлені як сектори регіонального ринку послуг вищої освіти у межах одного напрямку підготовки (спеціальності). Конкурентна ситуація у секторах є специфічною. Вищі навчальні заклади мають різні конкурентні позиції у секторах. Нині наявна диференціація конкурентних позицій вищих навчальних закладів у секторах.

Ключові слова: вища освіта, ринок освітніх послуг, конкуренція, сфера освітніх послуг, вищий навчальний заклад, попит.

Неоднородность спроса на услуги высшего образования обусловлена наличием образовательно-квалификационных уровней. Уровни представлены как секторы регионального рынка услуг высшего образования в рамках одного направления подготовки (специальности). Конкурентная ситуация в секторах специфична. Высшие учебные заведения занимают разные конкурентные позиции в секторах. В настоящее время имеет место дифференциация конкурентных позиций высших учебных заведений в секторах.

Ключевые слова: высшее образование, рынок образовательных услуг, конкуренция, сфера образовательных услуг, высшее учебное заведение, спрос.

Heterogeneity of demand on services of higher education is conditioned a presence educationally-qualification levels. Levels are presented as sectors of regional market of services of higher education within the framework of one direction of preparation (specialties). A competition situation in sectors has a specific. Different competition positions have higher educational establishments in sectors. Presently differentiation of competition positions of higher educational establishments takes place in sectors.

Keywords: higher education, market of educational services, educational services, competition, scope of educational services, higher educational establishment, demand.

Із другої половини 90-х рр. ХХ століття і до середини минулого десятиліття зростав попит на послуги вищої освіти (далі - ПВО). Вищі навчальні заклади (далі - ВНЗ) без особливих зусиль набирали студентів. Формування ринкових стосунків зумовило потребу у знаннях економічного профілю. Орієнтуючись на попит, багато державних ВНЗ розпочали підготовку економістів. Одночасно створювалися недержавні ВНЗ, які також спеціалізувалися за цим профілем. Збільшення у ті роки числа ринкових суб'єктів, як правило, не загострювало напруження конкурентної боротьби на регіональних ринках ПВО, оскільки вистачало осіб, які бажали здобути економічну освіту. Навчальні заклади постійно нарощували матеріально-технічну базу, підвищуючи якість кадрового забезпечення, ліцензуючи нові економічні спеціальності (напрями підготовки), збільшуючи обсяги ліцензованого набору за існуючими спеціальностями.

Ситуація в українській вищій школі принципово змінилася наприкінці минулого десятиліття. Значне скорочення попиту примусило навчальні заклади шукати нові форми та методи набору студентів. Але при цьому абсолютна більшість ВНЗ не відмовилася від підготовки економістів. Якщо збережеться тенденція зниження попиту, то подібна стратегія діяльності неминуче поставить дилему вибору перед багатьма ВНЗ: згортати підготовку економістів або за допомогою кооперації об'єднувати зусилля у конкурентній боротьбі. Прийняття доленосних рішень зажадає від навчальних закладів знання конкурентних позицій на регіональному ринку ПВО як своїх, так і конкурентів. Подібного роду інформация дозволить ВНЗ реально визначити стратегію розвитку на найближчі роки.

Нині вчених усе більше турбують проблеми вищої школи, зокрема якісно-кількісні аспекти попиту на ПВО. О.Астахова, визначаючи перспективи розвитку професійної освіти, звертає увагу на дисбаланс між попитом на ПВО та потребами ринку праці [1]. Г.Вільський, називаючи особливості сучасного етапу розвитку вищої освіти, підкреслює наявність гіпертрофованого попиту на окремі види професійної підготовки [2]. Г.Ярошенко у межах механізму взаємодії ринку праці та професійної освіти аналізує обсяги підготовки кваліфікованих кадрів у ВНЗ [3]. І.Гнибіденко вважає, що ринок ПВО в даний час функціонує ізольовано від потреб роботодавців у робочій силі [4, с.2]. О.Майсюра бачить розв'язання кадрової проблеми у реформуванні професійної освіти у частині відповідності змісту навчального процесу вимогам роботодавців [5, с.172, 173]. Проте автор у розрахунках не бере до уваги студентство, яке не задіяне на ринку праці, але при цьому входить до складу працездатного населення. У даних публікаціях попит на ПВО представлений із позицій ринку праці. Автори покладають вину за професійно-кваліфікаційний дисбаланс на ринку праці на вищу школу. Разом із тим, до теперішнього часу не вивчені обставини діяльності ВНЗ, які сприяють нерівновазі. Зокрема, для з'ясування причин кваліфікаційного дисбалансу необхідно попит на ПВО розглядати у розрізі кваліфікаційних рівнів. Такий підхід дозволить з'ясувати, які дії ВНЗ обумовлюють дисбаланс.

Наявність освітньо-кваліфікаційних рівнів (далі - ОКР) припускає неоднорідність попиту на освітні послуги. Вибір абітурієнта ґрунтується на початковому рівні освіти. Так, ОКР "молодший спеціаліст" можуть вибрати особи, що мають базову загальну середню освіту, ОКР "бакалавр" - повну загальну середню освіту, ОКР "спеціаліст" і "магістр" - базову вищу освіту [6]. Отже, існують два етапи формування попиту на ПВО. На першому особи, що мають базову загальну середню освіту, вибирають між продовженням навчання у середній школі та вступом до ВНЗ для здобуття ОКР "молодший спеціаліст". Особи, що вибрали продовження навчання, як правило, вступають до ВНЗ для здобуття ОКР "бакалавр". На другому етапі особи, що мають базову вищу освіту, роблять вибір на користь ОКР "спеціаліст" або "магістр". Ці, на перший погляд, очевидні думки, мають принципове значення для аналізу конкуренції на ринку ПВО. О.Майсюра закликає сконцентрувати увагу на проблемі національної системи кваліфікацій і на формуванні у випускників необхідної компетенції [5, с.173]. Подібна заява підтверджує актуальність вивчення кваліфікаційної структури підготовки високоосвічених фахівців.

Програма підготовки молодших спеціалістів реалізується ВНЗ I і II рівнів акредитації (далі - $VHЗ^{1-2}$), а також ВНЗ III і IV рівнів акредитації (далі - $VHЗ^{3-4}$). Підготовку бакалаврів здійснюють $VHЗ^{3-4}$ і ВНЗ II рівня, які є структурними підрозділами або складають комплекс із $VHЗ^{3-4}$. Підготовку спеціалістів здійснюють $VHЗ^{3-4}$, а магістрів - виключно ВНЗ IV рівня акредитації [6]. Отже, у межах ОКР "молодший спеціаліст" конкурують ВНЗ усіх рівнів акредитації. У межах ОКР "бакалавр" конкурують $VHЗ^{3-4}$ і ВНЗ II рівня акредитації. Якщо у межах ОКР "спеціаліст" конкурують $VHЗ^{3-4}$, то ВНЗ IV рівня конкурують між собою у межах ОКР "магістр". Отже, ОКР представляють сектори ринку: ОКР "молодший спеціаліст" - сектор *MC*, ОКР "бакалавр" - *B*, ОКР "спеціаліст" - *C*, ОКР "магістр" - *M*.

Мета публікації - виявлення тенденцій розвитку конкурентної ситуації у секторах регіонального ринку ПВО і формування конкурентних позицій ВНЗ, що можуть сприйнятися як аргументи для прийняття раціональних рішень із питань надання освітніх послуг економічного профілю.

Реалізація мети передбачає розв'язання таких завдань. Перше - встановлення вихідних умов: параметрів області дослідження; вимог до дотримання наукової коректності; показників, що позначають явище. Попит характеризується часовим, територіальним і товарно-галузевими параметрами. Досліджуваний період охоплює навчальні роки з 1994-1995 по 2009-2010. Шістнадцять років дозволяють виявити тенденції розвитку конкурентної ситуації на ринку і конкурентних позицій ВНЗ. Щоб уникнути громіздкості викладу при позначенні навчального року, відтворено дві останні цифри року набору студентів. Наприклад, "94" відповідає 1994-1995 навчальному року. Часовий відрізок позначено символом i , тобто $i = \{94, 95, \dots, 09\}$. Як джерело інформації використано дані форми державного статистичного спостереження 2-3 НК "Звіт вищого навчального закладу на початок навчального року". Територіальними межами регіонального ринку ПВО є адміністративні кордони Донецької області. Як галузь знань обрано економіку. На думку Г.Вільського, це найбільш популярна сфера знань сучасності [2, с.57]. І.Гнибіденко та Г.Ярошенко вважають, що ринок праці перенасичений фахівцями з цієї спеціальності, що обумовлює значний рівень безробіття серед випускників-економістів [4, с.7; 3, с.27]. Протягом періоду перелік економічних напрямів підготовки (спеціальностей) неодноразово оновлювався [7; 8; 9; 10]. Тому як базовий прийнято Перелік, затверджений у 1994 р. [7].

Чистота експерименту має на увазі мінімізацію суб'єктивізму в інтерпретації результатів. У цьому дослідженні суб'єктивізм виявляється у персоніфікації ВНЗ, бо кожен заклад має як репутацію, так і задуми на майбутнє. У той самий час, конкуренція передбачає суперництво, а, значить, персоніфікація навчальних закладів неминуха. Щоб усунути суб'єктивізм і при цьому персоніфікувати ВНЗ, для позначення конкретного ВНЗ введено символ y_j , де індекс j позначає порядковий номер ВНЗ у переліку закладів, які представлені на ринку. Протягом періоду на ринку було 74 ВНЗ, тобто $j = \{1, 2, 3, \dots, 74\}$.

Показники, що характеризують конкурентну ситуацію у секторах, такі. Кількісний склад сектора відображає показник "число ВНЗ, що надають послуги відповідного ОКР". Він позначений символом n_i^{OKP} , де верхній індекс означає ОКР: n_i^{MC} - число ВНЗ у секторі *MC*; n_i^B - у секторі *B*; n_i^C - у секторі *C*; n_i^M - у секторі *M*. Попит у секторі характеризує показник "прийом студентів на відповідний ОКР". Він позначений символом q_i^{OKP} : q_i^{MC} - попит у секторі *MC*; q_i^B - у секторі *B*; dq_i^C - у секторі *C*; dq_i^M - у секторі *M*.

Попит на послуги ВНЗ відображає показник "кількість студентів, зарахованих на перший курс" ($q_i^{OKPy_j}$). Отже: $q_i^{MCy_j}$ - попит на послуги y_j у секторі *MC*; $q_i^By_j$ - у секторі *B*; $q_i^Cy_j$ - у секторі *C*; $q_i^My_j$ - у секторі *M*. Конкурентні позиції ВНЗ у секторі характеризує показник "частка попиту на послуги ВНЗ у секторі" ($dq_i^{OKPy_j}$). Отже: $dq_i^{MCy_j}$ - частка попиту на по-

слуги y_j у секторі MC ; $dq_i^b y_j$ - у секторі B ; $dq_i^c y_j$ - у секторі C ; $dq_i^m y_j$ - у секторі M .

Друге завдання - виявлення тенденцій розвитку конкурентної ситуації у секторах регіонального ринку ПВО. У табл. 1 подано динаміку чисельності ВНЗ та обсяги попиту у секторах.

Таблиця 1. Динаміка чисельності ВНЗ та обсяг попиту у секторах

Рік	Сектор MC			Сектор B			Сектор C			Сектор M		
	n_i^{MC}	q_i^{MC}	dq_i^{MC}	n_i^b	q_i^b	dq_i^b	n_i^c	q_i^c	dq_i^c	n_i^m	q_i^m	dq_i^m
1994	35	4353	46,67				16	4974	53,33			
1995	36	4651	45,44				17	5584	54,56			
1996	34	4546	43,04				18	6016	56,96			
1997	41	6599	47,75	1	176	1,27	18	7046	50,98			
1998	32	5356	41,07	2	1101	8,44	20	6176	47,36	2	407	3,12
1999	35	5782	41,30	4	1989	14,21	21	4448	31,77	3	1781	12,72
2000	37	7017	41,05	5	1979	11,58	21	5481	32,07	4	2615	15,30
2001	40	7336	39,35	7	2551	13,68	21	5230	28,05	4	3528	18,92
2002	40	7062	37,27	8	2346	12,38	22	4572	24,13	8	4969	26,22
2003	40	6914	36,49	11	3557	18,77	20	4041	21,33	6	4973	26,24
2004	40	7029	23,60	23	13152	44,16	24	8257	27,72	8	1344	4,51
2005	39	6570	22,11	28	12887	43,37	24	8428	28,36	11	1829	6,16
2006	39	5753	19,60	28	12980	44,23	24	8600	29,31	14	2012	6,86
2007	39	5300	18,19	28	12214	41,91	23	9137	31,35	14	2493	8,55
2008	37	3596	14,35	27	9872	39,39	23	8774	35,01	15	2818	11,25
2009	37	2205	11,73	27	6803	36,20	23	6997	37,23	15	2788	14,84

Дані табл. 1 говорять про втрату сектором MC позицій на регіональному ринку ПВО. За період обсяг попиту на молодших спеціалістів скоротився на 49,35%, а його частка у сукупному попіді - на 74,86%. Якщо $q_{03}^{MC} > q_{03}^b$ майже в двічі, то у 2004 р. ситуація принципово змінилася. У 2009 р. $q_i^{MC} > q_i^b$ більш ніж у три рази, що вказує на те, що сектор B витісняє з ринку сектор MC . Сектор B був привабливий для ВНЗ, наприклад, у 2004 р., коли їх склад подвоївся. На трьох останніх відрізках значення q_i^b і dq_i^b скорочувалися. Склад сектора C протягом періоду збільшився з 16 до 23 ВНЗ, а його частка на ринку скоротилася з 53,33% до 37,23%. Якщо до 2002 р. $q_i^c > q_i^m$, а $dq_i^c > dq_i^m$, то надалі сектор C поступався позиціями на ринку сектору M . Число ВНЗ у секторі M збільшувалося, але при цьому значення dq_{02}^m і dq_{03}^m були найвищими. У 2009 р. у середньому на один ВНЗ припадало студентів у секторах: у MC - 60 чоловік, у B - 252, у C - 304, у M - 185. Якщо сектори CM і C вважати "старожилами" ринку, а B і M "новачками", то висновок безумовний: "новачки" завойовують споживчі переваги.

Третє завдання - виявлення тенденцій у зміні конкурентних позицій ВНЗ у секторах регіонального ринку ПВО. Слід передбачити, що кращі позиції мають ВНЗ, у яких найбільше значення $dq_i^{okpy_j}$. Лідерів не може бути багато, а тому вибрано три ВНЗ. До аутсайдерів віднесено ВНЗ, у яких $dq_i^{okpy_j} < 1,00\%$.

У табл.2 подано динаміку конкурентних позицій ВНЗ у секторі MC .

Виходячи з даних табл. 2, на перших трьох відрізках лідував y_{74} . У 1997 р., коли у сектор MC увійшли шість $VHЗ^{3-4}$, він поступився першим місцем у секторі y_{66} , який залишався лідером до кінця періоду. Частка $VHЗ^{3-4}$ у секторі збільшилася з 12,38% у 1996 р. до 32,29% у 1997 р. Лише один із $VHЗ^{3-4}$ (y_{71}) не знайшов місце у секторі. Інші не тільки залишилися, але і збільшили частку q_{09}^{MC} до 47,03%. Якщо у 1997 р. обсяг попиту на послуги $VHЗ^{1-2}$ перевищував обсяг попиту на послуги $VHЗ^{3-4}$ більш ніж удвічі, то у 2009 р. вони відрізнялися трохи.

Склад лідерів відносно стійкий, наприклад, y_{74} на трьох відрізках був першим, на десяти - другим, а у 2007 р. - третім. Міцні лідируючі позиції займав і y_{63} . Не дивлячись на лідерство $VHЗ^{3-4}$, окремі $VHЗ^{1-2}$ складали їм гідну конкуренцію, наприклад, y_9 у 2008 р. посідав друге місце, а на чотирьох відрізках - третє. Кількість аутсайдерів у секторі MC збільшилася. Якщо y_{27} на тринадцяти відрізках був у числі аутсайдерів, то y_{41} - на десяти. Примітно, що лише один $VHЗ^{3-4}$ у 2003 і 2004 рр. був аутсайдером. Отже, $VHЗ^{3-4}$ витісняють $VHЗ^{1-2}$ із сектора MC .

У табл. 3 подано динаміку конкурентних позицій ВНЗ у секторі B .

Дані табл. 3 свідчать про те, що y_{71} був у числі лідерів сектора B на всіх відрізках. Із 2004 р. на перші ролі вийшов y_{66} , який щорік укріплював позиції у секторі. Хороші конкурентні позиції також мав y_{63} . Вихід із складу лідерів y_{46} переконує, що $VHЗ^{1-2}$ втрачають позиції у секторі. Чисельність аутсайдерів збільшувалася, наприклад, у 2009 р. із 27 ВНЗ 13 мали $dq_i^{okpy_j} < 1\%$. Склад аутсайдерів відносно стабільний, наприклад, y_{43} та y_{48} були такими на шести відрізках, а y_{57} - на п'яти. Підвищення частки лідерів і збільшення числа аутсайдерів вказує на посилення диференціації конкурентних позицій ВНЗ у секторі B .

У табл. 4 подано динаміку конкурентних позицій ВНЗ у секторі C .

У табл. 4 показано, що у секторі C на перших п'яти відрізках лідував y_{63} . Проте половину періоду перше місце

Таблиця 2. Динаміка конкурентних позицій ВНЗ у секторі МС

Рік	ВНЗ, що мають лідируючі позиції						ВНЗ - аутсайтери	
	1 місце		2 місце		3 місце		Кількість	Y _j
	Y _j	dq _i ^{MC} Y _j	Y _j	dq _i ^{MC} Y _j	Y _j	dq _i ^{MC} Y _j		
94	Y ₇₄	12,86	Y ₃₀	7,60	Y ₉	5,44	7	Y ₁ Y ₈ Y ₁₆ Y ₂₇ Y ₃₉ Y ₄₃ Y ₄₄
95	Y ₇₄	11,83	Y ₃₀	6,71	Y ₉	5,03	4	Y ₂₇ Y ₃₉ Y ₄₄ Y ₄₅
96	Y ₇₄	12,38	Y ₃₀	6,78	Y ₉	5,02	1	Y ₂₇
97	Y ₆₆	13,64	Y ₇₄	8,38	Y ₃₀	5,21	4	Y ₂₃ Y ₂₇ Y ₃₂ Y ₄₁
98	Y ₆₆	17,61	Y ₇₄	10,58	Y ₆₃	7,28	3	Y ₄ Y ₂₃ Y ₂₇
99	Y ₆₆	17,09	Y ₇₄	11,85	Y ₆₃	5,79	7	Y ₃ Y ₄ Y ₇ Y ₁₀ Y ₁₁ Y ₂₃ Y ₂₄
00	Y ₆₆	15,16	Y ₇₄	8,68	Y ₆₃	4,89	6	Y ₁₀ Y ₂₀ Y ₂₃ Y ₂₄ Y ₂₇ Y ₄₁
01	Y ₆₆	14,31	Y ₇₄	6,99	Y ₄₃	5,15	7	Y ₁₃ Y ₁₄ Y ₂₀ Y ₂₄ Y ₂₇ Y ₄₁ Y ₄₂
02	Y ₆₆	16,41	Y ₇₄	6,94	Y ₆₃	4,42	7	Y ₁₃ Y ₁₄ Y ₂₀ Y ₂₄ Y ₂₇ Y ₄₁ Y ₄₂
03	Y ₆₆	17,14	Y ₇₄	6,80	Y ₆₃	3,73	6	Y ₁₃ Y ₁₄ Y ₂₀ Y ₂₄ Y ₂₇ Y ₄₁
04	Y ₆₆	16,86	Y ₇₄	10,90	Y ₆₃	5,01	9	Y ₁ Y ₁₃ Y ₁₄ Y ₁₇ Y ₂₀ Y ₂₃ Y ₂₄ Y ₂₇ Y ₄₁
05	Y ₆₆	17,02	Y ₇₄	5,95	Y ₆	6,85	7	Y ₁₄ Y ₁₇ Y ₂₀ Y ₂₃ Y ₂₄ Y ₂₇ Y ₄₁
06	Y ₆₆	18,69	Y ₇₄	5,30	Y ₉	4,17	10	Y ₁₁ Y ₁₄ Y ₁₇ Y ₂₀ Y ₂₁ Y ₂₃ Y ₂₄ Y ₂₇ Y ₂₈ Y ₄₁
07	Y ₆₆	18,21	Y ₆₃	4,53	Y ₇₄	4,36	10	Y ₁₁ Y ₁₄ Y ₁₇ Y ₂₀ Y ₂₁ Y ₂₃ Y ₂₄ Y ₂₇ Y ₃₈ Y ₄₁
08	Y ₆₆	18,91	Y ₉	5,59	Y ₆₃	5,51	6	Y ₁ Y ₁₁ Y ₁₃ Y ₁₄ Y ₁₇ Y ₂₁
09	Y ₆₆	26,17	Y ₆₂	6,12	Y ₆₃	5,80	11	Y ₁ Y ₂ Y ₁₁ Y ₁₄ Y ₁₇ Y ₁₈ Y ₂₁ Y ₂₃ Y ₂₅ Y ₂₈ Y ₄₁

Таблиця 3. Динаміка конкурентних позицій ВНЗ у секторі Б

Рік	ВНЗ, що мають лідируючі позиції						ВНЗ - аутсайтери	
	1 місце		2 місце		3 місце		Кількість	Y _j
	Y _j	dq _i ^B Y _j	Y _j	dq _i ^B Y _j	Y _j	dq _i ^B Y _j		
97	Y ₇₁	100,0	-	-	-	-	-	-
98	Y ₇₁	80,29	Y ₄₆	19,71	-	-	-	-
99	Y ₆₈	48,57	Y ₇₁	39,17	Y ₄₆	10,66	-	-
00	Y ₇₁	50,58	Y ₆₈	34,71	Y ₄₆	11,57	1	Y ₄₇
01	Y ₇₁	47,71	Y ₆₈	35,32	Y ₄₆	8,55	1	Y ₆₃
02	Y ₇₁	64,66	Y ₆₈	18,54	Y ₄₆	7,89	-	-
03	Y ₇₁	46,75	Y ₆₈	20,44	Y ₄₆	5,26	1	Y ₆₃
04	Y ₆₆	19,73	Y ₆₃	16,31	Y ₇₁	15,85	7	Y ₄₃ Y ₄₇ Y ₄₈ Y ₅₈ Y ₇₀ Y ₇₂ Y ₇₄
05	Y ₆₃	15,85	Y ₆₆	15,26	Y ₇₁	12,71	8	Y ₄₃ Y ₄₇ Y ₄₈ Y ₅₅ Y ₅₇ Y ₅₈ Y ₆₁ Y ₇₀ Y ₇₂
06	Y ₆₆	17,03	Y ₇₁	13,67	Y ₆₃	13,17	9	Y ₄₃ Y ₄₇ Y ₄₈ Y ₅₅ Y ₅₇ Y ₅₈ Y ₆₁ Y ₆₉ Y ₇₂
07	Y ₆₆	18,63	Y ₇₁	13,88	Y ₆₃	12,78	9	Y ₄₃ Y ₄₆ Y ₄₈ Y ₅₅ Y ₅₇ Y ₅₈ Y ₆₁ Y ₅₇ Y ₆₉ Y ₇₂
08	Y ₆₆	25,27	Y ₆₃	12,81	Y ₇₁	11,15	10	Y ₄₃ Y ₄₆ Y ₄₈ Y ₅₁ Y ₅₄ Y ₅₅ Y ₅₆ Y ₅₇ Y ₆₁ Y ₇₂
09	Y ₆₆	27,25	Y ₆₃	13,67	Y ₇₁	12,39	13	Y ₄₃ Y ₄₆ Y ₄₇ Y ₄₈ Y ₅₀ Y ₅₁ Y ₅₄ Y ₅₅ Y ₅₆ Y ₅₇ Y ₆₁ Y ₆₄ Y ₇₂

посідав у₆₆. У 1999 і 2001 рр. він поступився першим місцем у секторі у₆₂, а у 2009 р. - у₆₈. Причому у 1999 і 2001 рр. у₆₆ посідав відповідно друге та третє місця. Те, що у₆₂ на чотирьох відрізках був другим і на шести третім у секторі, а у₆₈ на одному відрізьку був першим, на чотирьох другим і на двох третім, говорить про жорстку конкуренцію у секторі. У 2006 і 2009 рр. у₆₃ повертався у трійку лідерів, у якій протягом періоду були як у₆₇, так і у₇₁. Причому у₇₁ неодноразово покидав і знову повертався у сектор. Унікальність цього ВНЗ у тому, що він був і лідером, і аутсайдером (1999 р.). Отже, сильні конкурентні позиції у секторі мають чотири ВНЗ: у₆₆, у₆₈, у₆₂ і у₆₃. Попадання у трійку лідерів у 2002 р. у₅₇, а у 2003 р. у₄₉ скоріше є випадковим, ніж закономірним.

Кількісний та якісний склад аутсайдерів у секторі С мінявся. Проте серед них були і "старожили", наприклад у₇₂ і у₅₅ на семи відрізках, а у₅₈ і у₆₉ на шести були аутсайдерами. Настільки тривале перебування в аутсайдерах переконливо свідчить про наявність попиту на їх послуги. Деякі ВНЗ окрім цього сектора були аутсайдерами і в інших секторах.

У табл. 5 подано динаміку конкурентних позицій ВНЗ у секторі М.

Дані, що наведені у табл. 5, доводять безроздільне панування у₆₃ у секторі. Слід звернути увагу, що у₆₃ у 1999 р. змістив акцент діяльності із сектора С у сектор М. Конкуренцію йому складають три ВНЗ: у₆₂, у₆₆ і у₇₁. На відміну від сектора С склад лідерів однозначний. Аналогічна ситуація має місце і серед аутсайдерів, наприклад, у₅₆ і у₆₉ мали

Таблиця 4. Динаміка конкурентних позицій ВНЗ у секторі С

Рік	ВНЗ, що мають лідируючі позиції						ВНЗ - аутсайдери	
	1 місце		2 місце		3 місце		Кількість	Y _j
	Y _j	dq _i ^c Y _j	Y _j	dq _i ^c Y _j	Y _j	dq _i ^c Y _j		
94	Y ₆₃	19,76	Y ₇₁	12,61	Y ₆₆	11,98	-	-
95	Y ₆₃	24,52	Y ₇₁	13,32	Y ₆₂	13,07	3	Y ₆₄ Y ₇₀ Y ₇₂
96	Y ₆₃	34,61	Y ₇₁	11,80	Y ₆₂	10,84	3	Y ₆₉ Y ₇₀ Y ₇₂
97	Y ₆₃	30,40	Y ₆₂	15,61	Y ₇₁	9,13	3	Y ₆₉ Y ₇₀ Y ₇₂
98	Y ₆₃	28,63	Y ₆₂	16,09	Y ₆₆	8,52	3	Y ₅₅ Y ₇₀ Y ₇₂
99	Y ₆₂	21,45	Y ₆₆	15,49	Y ₆₈	7,82	1	Y ₇₁
00	Y ₆₆	18,85	Y ₆₂	15,71	Y ₆₇	10,65	2	Y ₅₈ Y ₇₂
01	Y ₆₂	16,14	Y ₆₇	12,81	Y ₆₆	10,06	1	Y ₅₈
02	Y ₆₆	12,49	Y ₅₇	9,54	Y ₆₇	6,63	-	-
03	Y ₆₆	15,44	Y ₄₉	8,27	Y ₆₇	8,14	1	Y ₄₇
04	Y ₆₆	20,12	Y ₆₈	15,66	Y ₆₂	13,24	6	Y ₄₇ Y ₅₅ Y ₅₈ Y ₅₉ Y ₇₀ Y ₇₂
05	Y ₆₆	20,48	Y ₆₈	14,05	Y ₆₂	12,38	4	Y ₄₇ Y ₅₅ Y ₅₈ Y ₆₉
06	Y ₆₆	19,43	Y ₆₃	11,92	Y ₆₈	11,41	4	Y ₄₇ Y ₅₅ Y ₅₈ Y ₆₉
07	Y ₆₆	23,47	Y ₆₈	10,77	Y ₆₂	9,37	4	Y ₅₅ Y ₅₈ Y ₆₉ Y ₇₂
08	Y ₆₆	24,56	Y ₆₈	9,86	Y ₆₂	9,57	4	Y ₄₇ Y ₄₈ Y ₅₅ Y ₆₉
09	Y ₆₈	21,65	Y ₆₂	14,49	Y ₆₃	9,56	4	Y ₄₇ Y ₅₅ Y ₅₆ Y ₆₉

Таблиця 5. Динаміка конкурентних позицій ВНЗ у секторі М

Рік	ВНЗ, що мають лідируючі позиції						ВНЗ - аутсайдери	
	1 місце		2 місце		3 місце		Кількість	Y _j
	Y _j	dq _i ^M Y _j	Y _j	dq _i ^M Y _j	Y _j	dq _i ^M Y _j		
98	Y ₆₂	86,49	Y ₇₁	135,51	-	-	-	-
99	Y ₆₃	69,29	Y ₆₂	26,61	Y ₇₁	4,10	-	-
00	Y ₆₃	57,51	Y ₆₂	30,55	Y ₆₆	9,98	-	-
01	Y ₆₃	46,23	Y ₆₆	32,91	Y ₆₂	16,18	-	-
02	Y ₆₆	35,24	Y ₆₃	34,55	Y ₆₂	20,21	3	Y ₆₅ Y ₆₇ Y ₇₂
03	Y ₆₃	37,74	Y ₆₆	28,72	Y ₆₂	22,50	1	Y ₆₇
04	Y ₆₃	52,23	Y ₇₁	13,02	Y ₆₆	11,68	-	-
05	Y ₆₃	45,82	Y ₇₁	19,68	Y ₆₂	9,52	1	Y ₆₉
06	Y ₆₃	43,79	Y ₇₁	18,84	Y ₆₂	11,43	4	Y ₅₁ Y ₅₆ Y ₆₉ Y ₇₂
07	Y ₆₃	43,92	Y ₇₁	16,53	Y ₆₆	11,75	3	Y ₅₆ Y ₆₉ Y ₇₂
08	Y ₆₃	36,23	Y ₇₁	16,86	Y ₆₆	15,44	3	Y ₅₆ Y ₆₉ Y ₇₂
09	Y ₆₃	33,75	Y ₇₁	17,86	Y ₆₆	16,82	3	Y ₅₆ Y ₆₈ Y ₇₂

частку до 1,00% на чотирьох відрізках, а у₇₂ - на п'яти. Примітно, що у₅₆ був аутсайдером як у секторі М, так і у секторі С. Із п'ятнадцяти ВНЗ на двох останніх відрізках три є стабільними лідерами і три - стабільними аутсайдерами, а, значить, можна передбачити, що конкурентні позиції дев'яти ВНЗ, що залишилися, настільки ж стабільні. Дана обставина переконує, що у секторі ролі у задоволенні попиту розподілені.

Викладене дозволило зробити такі висновки. По-перше, одна частина ВНЗ переходила із сектора в сектор, інша освоювала нові сектори, що можливо за наявності відповідної ліцензії. Оскільки в більшості випадків у новому секторі ВНЗ досягав успіхів, це було викликано бажанням розширити присутність на регіональному ринку ПВО. ВНЗ, присутні у всіх секторах, мають сильніші конкурентні позиції. По-друге, у секторах сформувався склад лідерів: МС (у₆₆, у₆₃, у₇₄), Б (у₆₆, у₆₃, у₇₁), С (у₆₆, у₆₈, у₆₃, у₆₂), М (у₆₃, у₇₁, у₆₆, у₆₂). Абсолютні лідери у₆₆ і у₆₃ домінують у всіх секторах, а, значить, їх конкурентні позиції незаперечні. По-третє, до кінця періоду кількість аутсайдерів збільшувалася. Окремі ВНЗ є такими одночасно у декількох секторах, наприклад, у₆₉ і у₇₂ у секторах С і М. Незначна частка протягом років говорить про те, що ВНЗ займають свою нішу ринку. По-четверте, окремі ВНЗ мають відносно стабільний абсолютний попит, але при цьому їх частка у секторі змінилася, оскільки змінилася величина загального попиту в секторі. Наприклад, у секторі М частка у₅₆ протягом періоду скоротилася на 9,92%, частка у₅₂ - на 9,71%, але при цьому абсолютна величина попиту на їх послуги не змінилася. Отже, має місце диференціація конкурентних позицій ВНЗ у секторах регіонального ринку. Її результат бачиться у створенні у Донецькій області великих академічних комплексів. Шість ВНЗ, що мають очевидні кон-

курентні позиції, можуть стати базовими при створенні комплексів. Головним завданням є раціональний вибір принципів цього комплексу, від яких залежить майбутня конфігурація регіонального ринку ПВО.

Література

1. Астахова О. Перспективи розвитку професійної освіти в Україні / О.Астахова // Україна: аспекти праці. - 2010. - №4. - С.9-12.
2. Вільський Г. Особливості сучасного етапу розвитку вищої освіти в Україні / Г.Вільський // Вища школа. - 2009. - №3. - С.57-62.
3. Ярошенко Г. Розвиток механізму взаємодії ринку праці і професійної освіти України / Г.Ярошенко // Україна: аспекти праці. - 2007. - № 6. - С.25-29.
4. Гнибіденко І.Ф. Ринок освітніх послуг і ринок праці: взаємодія і вплив на професійне навчання та профорієнтацію населення України / І.Ф. Гнибіденко // Ринок праці та зайнятість населення. - 2008. - №3 - С.12-28.
5. Майсюра О.М. Зайнятість населення і вирішення кадрової проблеми в Україні / О.М. Майсюра // Актуальні проблеми економіки. - 2010. - 5(107). - С.166-174.
6. Лист Міністерства освіти і науки України "Про освітньо-кваліфікаційні рівні (ступеневу освіту)" від 25.04.2001 р. № 1/9- 168 // Орієнтир. - 2001. - 08. - №30.
7. Постанова Кабінету Міністрів України "Про перелік напрямів підготовки фахівців з вищою освітою за професійним спрямуванням, спеціальностей різних кваліфікаційних рівнів та робітничих професій" від 18.05.1994 р., №325 // Урядовий кур'єр. - 1994. - №85(379-380). - С.9.
8. Перелік напрямів та спеціальностей, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за відповідними освітньо-кваліфікаційними рівнями: Затв. Постановою Кабінету Міністрів України від 24.05.1997 р., №507 // Офіційний Вісник України. - 1997. - Чис.22. - С.42.
9. Постанова Кабінету Міністрів України "Про перелік напрямів, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за освітньо-кваліфікаційним рівнем бакалавра" від 13.12.2006 р., №1719 // Офіційний Вісник України. - 2006. - №50(25.12.2006). - Ст. 3333.
10. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження переліку спеціальностей, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за освітньо-кваліфікаційним рівнями спеціаліста і магістра" від 13.09.2010 р., № 175 // Офіційний Вісник України. - 2010. - № 67. - Ст. 2406.

УДК 338.46:37

Козарезенко Л.В.,

к.е.н., доцент кафедри економічної теорії та методології наукових досліджень
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

МОЖЛИВІ СЦЕНАРІЇ ВПЛИВУ ОСВІТИ НА СТАН РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

В статті розглянуті можливі сценарії впливу освіти на стан ринку праці в Україні - оптимістичний, песимістичний та базовий. Реалізація на практиці одного з трьох сценаріїв залежить від успішності реалізації освітніх реформ в Україні, а отже від якості та ефективності освітньої політики.

Ключові слова: економіка знань, система освіти, національна економіка, ринок праці, зайнятість, безробіття, оптимістичний сценарій, базовий сценарій, песимістичний сценарій.

В статье рассмотрены возможные сценарии влияния образования на состояние рынка труда в Украине - оптимистический, пессимистический и базовый. Реализация на практике одного из трех сценариев зависит от успешности реализации образовательных реформ в Украине, а значит от качества и эффективности образовательной политики.

Ключевые слова: экономика знаний, система образования, национальная экономика, рынок труда, занятость, безработица, оптимистический сценарий, базовый сценарий, пессимистический сценарий.

The paper considers possible screenplays for the impact of education on labor market in Ukraine - optimistic, pessimistic and base. Implementation in practice one of the three screenplays depends on the success of educational reforms in Ukraine and thus the quality and effectiveness of educational policy.

Keywords: knowledge economy, educational system, national economy, labor market, employment, unemployment, optimistic scenario, the baseline scenario, the pessimistic scenario.

Актуальність теми. Факт позитивного впливу освіти на соціально-економічний розвиток є доведеним і, враховуючи це, ряд країн світу проводять пріоритетне фінансування цієї сфери, матеріальне заохочення працівників, активно реалізують програми розвитку освіти, тощо.

На жаль, маючи одні з найвищих показників рівня освіченості в Європі, Україна має високі показники рівня безробіття і невисокий рівень зайнятості, тому виникає необхідність підвищення ефективності впливу освіти на покращення стану ринку праці.

Ступінь дослідження проблеми. Серед українських вчених, що активно займаються вивченням впливу освіти на ринок праці можна виділити Л.С. Грішнову, Б. Данилишина, В.І. Куценко та О. В. Кукліна.

На жаль, залишаються недослідженими питання того, як саме удосконалити механізм впливу освіти на зайнятість та безробіття в країні. Саме ці питання визначили мету та завдання дослідження.

Метою статті є дослідження впливу рівня освіти на стан ринку праці, зокрема на показники зайнятості і безробіт-

тя. Завдання статті випливають із її мети.

Виклад основного матеріалу. Сучасний стан ринку праці характеризується невідповідністю між попитом і пропозицією робочої сили, недоліками процесів реформування системи державного професійного навчання, неадекватністю масштабів, структури і форм професійної підготовки і перепідготовки кадрів вимогам сучасного ринку праці в аспектах попиту на певні професії, а також недостатньою розвиненістю системи підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації, слабкою зацікавленістю роботодавців у підвищенні кваліфікації працівників.

Формування ринку праці в Україні за останні роки проходило в умовах різкого зростання пропозиції робочої сили і неадекватного скорочення попиту на неї. Так, у 2004 р. попит на робочу силу на зареєстрованому ринку праці становив 142,1 тис. осіб, в той час як пропозиція - 1003,6 тис. осіб. Найбільший дисбаланс між пропозицією і попитом на неї спостерігався у Херсонській, Рівненській, Івано-Франківській, Чернівецькій, Черкаській, Волинській, Львівській та Тернопільській областях [6, с. 76-83].

Хоча потреба підприємств у робочій силі з кожним роком збільшується, що дає можливість знайти роботу дедалі більшій кількості безробітних, кон'юнктура на ринку праці України залишається трудонадлишковою. Високим, на жаль, залишається показник навантаження на одне вільне робоче місце, який у 2006 р. становив 7 чол., і знизився порівняно з 2004 р. на 29%. Протягом 2006 р. у Державній службі зайнятості зареєстровано 2,3 млн. вакансій від майже 270 тис. роботодавців. На вільні та новостворені робочі місця було працевлаштовано 1070,8 тис. осіб, що на 21,0 тис. осіб більше, ніж у 2005 р.

Чисельність зайнятого населення віком 15-70 років у 2008 р., порівняно з 2007 р., збільшилась на 174,3 тис. осіб, або на 0,8% та становила 20,9 млн. осіб, з яких особи працездатного віку склали 19,2 млн., або 91,8%. Зниження рівня безробіття в Україні можна пояснити як покращенням економічної ситуації в країні, що зумовило збільшення попиту на робочу силу, так і поліпшенням державної політики в сфері зайнятості, зокрема, роботи державної служби зайнятості України [10, с. 189-204]. За сприяння державної служби зайнятості у 2008 р. було працевлаштовано 1098,6 тис. осіб, або близько половини (45,4%) незайнятого населення, що перебувало на обліку цієї установи (у 2007 р. - 1070,8 тис. та 39,7% відповідно). Із зазначеної кількості 36,8 тис. громадян отримали роботу шляхом надання дотацій роботодавцям, а 25,5 тис. осіб організували власну справу за рахунок виплат одноразової допомоги по безробіттю. Ці заходи дали змогу знизити навантаження незайнятого населення на одне вільне робоче місце [3, с. 165-180].

Протягом 2009-2010 рр. відбувалося скорочення зайнятості при зростанні безробіття, але за останні 6 років попит на робочу силу дещо зріс, а навантаження на 1 вільне робоче місце суттєво знизилася. У 2010 р. дві третини незайнятих громадян, які перебували на обліку в державній службі зайнятості, мали вищу або професійно-технічну освіту. Третина шукачів роботи мала обмежені можливості щодо працевлаштування внаслідок наявності лише середньої освіти, відсутності необхідних професійних умінь та навичок належного рівня, а також досвіду роботи. Порівняно з попередніми роками, в 2010 р. збільшилась питома вага осіб з повною вищою освітою (з 14,4% до 16,4%) та зменшилась питома вага осіб з повною та базовою загальною середньою освітою (з 32,9% до 30,6%).

У 2010 р., відповідно до Закону України "Про зайнятість населення", статус безробітного отримали 852,9 тис. осіб. Станом на кінець року чисельність осіб, що перебували на обліку у державній службі зайнятості і мали статус безробітного становила 544,9 тис. осіб. Характеристика безробітного населення за причинами незайнятості подана у таблиці 1.

Як свідчать дані таблиці 1, незважаючи на позитивні тенденції на ринку праці, спостерігається значний кількісний дисбаланс між попитом на робочу силу та її пропозицією. Станом на кінець 2010 р. на 1 вакансію в середньому по Україні претендувало 9 осіб, що шукали роботу, у більшості регіонів ситуація була більш напруженою, зокрема у Вінницькій, Хмельницькій, Івано-Франківській та Черкаській областях - 49-89 осіб [4, с. 99-104].

Таблиця 1. Безробітне населення за причинами незайнятості (у середньому за період)

Рік	Безробітне населення у віці 15-70 років, усього, тис. осіб	За причинами незайнятості, відсотків			
		Вивільнені з економічних причин	Звільнені за власним бажанням	Не працевлаштовані після закінчення ЗОШ та ВНЗ I-IV рівнів акредитації	Звільнені за станом здоров'я, через оформлення пенсії за віком, інвалідністю
2004	1906,7	32,9	37,8	18,0	1,3
2005	1600,8	31,3	35,1	16,3	1,7
2006	1515,0	30,0	37,4	17,0	1,2
2007	1416,7	28,9	38,2	17,4	0,8
2008	1425,1	28,1	38,6	18,3	0,7
2009	1 958,8	45,5	27,0	14,1	0,7
2010	1 785,6	39,0	29,1	16,2	0,9

Джерело: Державний комітет статистики України

На початок 2011 р. порівняно з 2010 р. спостерігалось незначне покращення ситуації на ринку праці. Кількість зареєстрованих безробітних на 1 лютого 2011 р. становила 585,6 тис. осіб, або третину всіх безробітних працездатного віку. Кількість незайнятих громадян, які перебували на обліку в державній службі зайнятості на 1 травня 2011 р. становила 597,3 тис. осіб. Рівень зареєстрованого безробіття в цілому по країні за квітень 2011 р. скоротився, і вже на 1 травня 2011 р. становив 2,1% населення працездатного віку. Навантаження незайнятого населення, яке перебувало на обліку державної служби зайнятості, на 10 вільних робочих місць упродовж квітня 2011 р. зменшилося на 2 особи і вже на кінець місяця становило 67 осіб (на кінець квітня 2010 р. - 62 особи). Щодо регіонального розрізу, то тут зберігається значна диференціація зазначеного показника: від 4 осіб у м. Києві до 437 осіб у Черкаській області на 10 робочих місць. Характеристика навантаження на одне вільне робоче місце подана у таблиці 2.

Таблиця 2. Навантаження незайнятого населення на одне вільне робоче місце, вакантну посаду (на кінець року, осіб)

№ п/п	Роки	Кількість осіб на 1 робоче місце
1	2004	6
2	2005	5
3	2006	5
4	2007	4
5	2008	10
6	2009	8
7	2010	9

Джерело: Державний комітет статистики України

Як показують дані таблиці 2, починаючи з 2004 р. і до 2008 р. навантаження на одне робоче місце поступово збільшувалося, що призвело до труднощів при працевлаштуванні. Свого піку воно досягло у 2008 р., а потім спостерігалось незначне його зменшення.

Невідповідність попиту на робочу силу її пропозиції у професійно-кваліфікаційному та територіальному розрізі зумовлює значну міжрегіональну диференціацію зареєстрованого безробіття. Найвищий рівень зареєстрованого безробіття спостерігався в Полтавській області (3,7%), а найнижчий - у м. Києві (0,4%). Кількість вільних робочих місць (вакантних посад), заявлених підприємствами, установами й організаціями до служби зайнятості, у квітні порівняно з березнем 2011 р. зменшилася на 2,9 тис., або на 3,1%, і на кінець місяця становила 89,5 тис. (у квітні 2010 р. - 76,6 тис.). За сприяння державної служби зайнятості у квітні 2011 р. було працевлаштовано 103,9 тис. осіб проти 72,4 тис. у березні 2011 р. (у квітні 2010 р. - 94,6 тис. осіб).

В цілому, аналіз досліджуваного періоду показав, що в Україні з 2004 по 2011 рр. спостерігалось загальне зниження рівня зайнятості, а також незначне зростання попиту на робочу силу, що зумовило зменшення навантаження на одне робоче місце. Також ринку праці притаманна така риса, як невідповідність попиту на робочу силу її пропозиції у професійно-кваліфікаційному та територіальному розрізі.

В економіці України спостерігається позитивна тенденція до підвищення рівня професійної освіти з урахуванням підвищення кваліфікації та перекваліфікації, що може бути пояснено збільшенням кількості випускників за всіма, крім неповної вищої, рівнями освіти (лише за останні 10 років кількість осіб, які здобули освіту чи підвищили кваліфікацію, зросла на 626,5 тис. осіб (27%)). На сьогодні в перерахунку на 10 тисяч населення України в середньому 100 учнів навчаються у професійно-технічних навчальних закладах, 108 - у технікумах і коледжах, 470 - у вищих навчальних закладах III-IV рівня акредитації [1, с. 89-110].

Парадокс ринку праці в Україні полягає в тому, що в 2006 р. рівень безробіття в країні за даними Міжнародної організації праці сягав 7,2 %, в Україні існував чималий дефіцит кадрів, в основному - робітничих спеціальностей. Сьогодні зафіксовано багато випадків, коли випускники вищих і професійно-технічних навчальних закладів не можуть працевлаштуватися, оскільки їхні професії не затребувані в економіці або рівень кваліфікації не відповідає вимогам роботодавця. Тому з метою підвищення їх конкурентоспроможності на ринку праці 106,9 тис. безробітних за направленням державної служби зайнятості пройшли професійну підготовку, перепідготовку або підвищення кваліфікації (у січні-квітні 2006 р. - 92,5 тис.). Професійним навчанням було охоплено 9,7% безробітних, а у містах Севастополі та Києві до навчання було залучено кожного п'ятого та кожного третього безробітного [8, с. 314-410].

В умовах відродження багатьох галузей національної економіки роботодавці, надто у великих промислових містах, відчувають гостру потребу в кадрах. На ринку праці на одне вільне робоче місце в середньому припадає понад 50 операторів комп'ютерного набору, кухарів, перукарів. Є думка, що на ринку праці надлишок юристів, економістів, бухгалтерів, що система професійної освіти відстає від потреб роботодавців. Частково це виправдано. Станом на 1 січня 2007 р. навантаження на одну вакансію економіста склало 73 особи, фінансиста - 23, товаровознавця - 29, бухгалтера - 19, юриста - 16 осіб [5, с. 53-60].

Структурні невідповідності між попитом на робочу силу та її пропозицією загострюються в розрізі окремих професій і спеціальностей. Так, на обліку в службі зайнятості протягом 2010 р. перебувало 47,1 тис. бухгалтерів, для яких було зареєстровано лише 21,3 тис. вакансій; для 27,6 тис. економістів були актуальними 6,2 тис. вакансій; для 42,3 тис. трактористів існувало лише 16,5 тис. вільних робочих місць. В той же час, потреба у фрезерувальниках становила 2,9 тис. осіб, при цьому в службі зайнятості перебувало на обліку 1,6 тис. працівників цієї професії, потреба в арматурниках становила 1,5 тис. осіб, а на обліку перебувало 854 особи такої професії.

Але проблема нерівноваги на ринку праці не вичерпується лише кількісним дисбалансом між попитом на робочу силу та її пропозицією. Роботодавці пред'являють певні вимоги не тільки до напрямку і рівня освіти, а передусім до конкретних навичок і досвіду роботи претендентів на працевлаштування. Тому юристи, бухгалтери, економісти завжди будуть затребувані, бо є представниками професій, на яких базується ринкова економіка, щоправда, за умов, що набір їх знань і конкретних навичок роботи відповідає сучасним вимогам [1, с. 52-74].

Отже, можна сказати, що починаючи з 2004 р. і до нині, на ринку праці існує надлишок бухгалтерів, економістів, юристів, банківських працівників. Разом з цим існує нестача працівників технічних професій - інженерів, механіків, техніків. Позитивним є процес збільшення в структурі робочої сили освічених працівників, яка підвищилась за рахунок збільшення випускників вищих навчальних закладів різних спеціальностей, а також підвищення кваліфікації та перекваліфікації.

Вважаємо, що функціонування сфери освітніх послуг і підвищення впливу її результатів на соціально-економічний розвиток України залежить, насамперед, від способів реалізації освітньої політики.

Ми припускаємо існування трьох сценаріїв розвитку освітньої сфери та її впливу на стан ринку праці і його показни-

ки, що, на наше переконання залежить від особливостей освітньої політики в Україні. Для цього ми скористалися запланованими даними з урядових джерел і показниками репрезентованими міжнародними організаціями, в аналітичних доповідях та думками експертів з приводу їх бачення майбутнього України та, звичайно, системи освіти України.

Нами сформовано три сценарії впливу освіти на стан ринку праці в Україні: песимістичний, базовий та оптимістичний, що пов'язані зі станом і процесами реформування освітньої сфери та ринку праці, а також з особливостями економічного та політичного життя країни.

Песимістичний сценарій передбачає подальше несприйняття проблем, які пов'язані із впливом освітньої сфери на ринок праці, а також ігнорування вже задекларованих пропозицій щодо їх усунення. Якщо Україна буде рухатися в цьому напрямку, то на ринку праці буде спостерігатись значне збільшення розриву між попитом і пропозицією на надавані випусникам спеціальності, відбуватиметься подальше зниження частки впливу освіти на економічне зростання.

Вважаємо, що ігнорування незбалансованості на ринку праці в освітньо-кваліфікаційному розрізі, призведе до подальшого зростання кількості працівників з освітою, яка не відповідатиме запитам роботодавців і потребам національної економіки. Це в свою чергу зумовить зростання показників безробіття і зменшення показників зайнятості і негативно відобразиться на соціально-економічній ефективності освітньої сфери. У зв'язку з цим, більшість працівників будуть змушені пройти перепідготовку і перекваліфікацію, а це призведе до витрачання додаткових коштів, як власних, так і бюджетних. Варто зазначити, що задля подолання цієї проблеми дещо на державному рівні вже було зроблено, а саме: при загальному збільшенні показників прийому студентів за державним замовленням починаючи з 2006 р. відбуваються зміни у структурі підготовки за напрямками. Зрозуміло, що, якщо державне замовлення привести до задоволення роботодавцем на сьогодні потреби в кадрах з вищою освітою, то значну частину вищих навчальних закладів треба буде закрити [11, с. 3-7]. Достеменно не відомо, фахівці яких професій будуть користуватися попитом на ринку праці через 7-10 років. Якщо на державному рівні не буде чіткого розуміння того, представники яких професій і кваліфікації потрібні в кожній з галузей економіки, навчання робітничим професіям може повторити ситуацію з правознавцями, економістами і менеджерами, при гострій нестачі останніх [7, с. 46-51].

Тому пошук оптимального балансу між реальним попитом і стратегічними державними інтересами має бути головним завданням у співпраці Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України з роботодавцями.

На нашу думку, задля моніторингу й прогнозування розвитку професій на науковій основі варто спільними зусиллями Міністерства праці та соціальної політики, Державного центру зайнятості та Міністерства освіти, науки, молоді та спорту створити науково-дослідний центр або лабораторію, яка б відслідковувала потребу у професіях. Наприклад, такий досвід вже понад 50 років практикується в США та європейських країнах, започаткованою до того ж й у Росії.

Отже, песимістичний сценарій передбачає поглиблення кризи в освіті, подальше зниження конкурентоздатності вітчизняної освіти, збільшення розриву між попитом і пропозицією на надавані випусникам спеціальності на ринку праці, подальше зниження частки освіти в економічному зростанні. Відповідно до цього сценарію передбачається:

- невідповідність попиту і пропозиції робочої сили у професійно-кваліфікаційному аспекті;
- збільшення показників безробіття і зменшення показників зайнятості;
- витрачання додаткових коштів на підготовку і перепідготовку працівників;
- зменшення соціально-економічної ефективності освітньої сфери.

Базовий сценарій не передбачає суттєвих змін у процесах розвитку освітньої сфери, але обумовлює протягом короткого періоду часткове подолання негативних тенденцій. Ґрунтується він на тому, що дії органів державної влади набудуть реально ефективних ознак, а не декларативних, що нині гостро відчувається.

На сучасному етапі на систему освіти покладено низку завдань, зокрема, у забезпеченні економічного піднесення, політичної стабільності, сталого розвитку суспільства тощо. Ці завдання зазвичай реалізуються через таку організацію підготовки фахівців, яка повністю відповідає запитам ринку праці та здатна прогнозувати його розвиток, підготовку до життя активних громадян демократичного суспільства, їх особистісний розвиток, виокремлення таких наукових та освітніх пріоритетів, що забезпечать якісну підготовку фахівців. Погоджуємося із Рубаном Ю., який вважає, що стратегічним завданням держави має бути ефективне використання висококваліфікованої праці. Досягти цього можливо за допомогою збереження наявних і створенням додаткових робочих місць, забезпечення на підприємствах усіх форм власності передумов для впровадження успішної й ефективної системи підвищення якості робочої сили. Такими передумовами мають стати конкретні цілі економічної політики та підприємницької діяльності, оновлення виробництва, орієнтація на науково-технічний прогрес, що спонукає до підтримання високої кваліфікації працюючих [8, с. 720-800].

Гальмування переходу України до якісно нової моделі функціонування освітньої сфери обертається тим, що незважаючи на 60% збільшення обсягів підготовки фахівців із вищою освітою, продовжують масово виїжджати за кордон спеціалісти. Як наслідок, мільйони бюджетних коштів, що вкладаються у вищу освіту, потім дають поштовх зростанню ефективності економіки інших країн, але не нашої держави.

Вважаємо, що лише успішна взаємодія із соціальними партнерами дозволить вирішувати проблеми працевлаштування випусників, забезпечувати контроль за якістю їхньої підготовки, прогнозувати потребу у фахівцях певних професій, удосконалювати зміст професійних програм відповідно до вимог сучасного виробництва.

Модернізація структури вищої освіти потребує негайного запровадження національної системи кваліфікацій, що узгоджуватиметься з напрямками освіти та підготовки Європейського простору вищої освіти. Модернізація національної системи кваліфікацій зумовлена необхідністю забезпечення взаємозв'язку між ринком освітніх послуг і ринком праці, приведення обсягів та якості професійної освіти і навчання у відповідність до потреб роботодавців, підвищення ролі соціальних партнерів, суб'єктів господарювання у реалізації стратегії навчання впродовж життя.

Формування національної системи кваліфікацій у контексті Європейського простору вищої освіти забезпечить, по-перше, прозорість, відкритість і визнання термінів підготовки фахівців з вищою освітою в Україні, а, по-друге, національна система кваліфікацій буде сертифікована відповідними європейськими структурними органами, що дозволить

запровадити у вищу освіту України новий додаток до диплома європейського зразка.

Ефективне функціонування системи освіти створюватиме передумови для переходу від одного до іншого кваліфікаційного рівня або набуття суміжних кваліфікацій, що, у свою чергу, мотивуватиме громадян України до професійного удосконалення та продуктивної зайнятості.

Зважаючи на те, що окремі технічні університети системно розширювали невластиву для їхнього профілю підготовку з гуманітарних спеціальностей чи педагогічні університети - економістів, юристів, політологів, Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України планується припинити доводити державне замовлення на непрофільні напрями підготовки (спеціальності) для вищих навчальних закладів. Це, можливо, дасть очікувані позитивні зміни у структурі підготовки фахівців.

Отже, у базовому сценарії не передбачаються значні зміни у процесах розвитку освітньої сфери, але обумовлюється часткове подолання негативних тенденцій. В його основу закладено те, що дії органів державної влади набудуть реально ефективних ознак, а не декларативних, що гостро нині відчувається. Варто зазначити, що процес перебудови не повинен бути тривалим, інакше, як показує досвід організаційних перетворень, це не дасть очікуваних результатів. За базовим сценарієм передбачається таке розгортання подій:

- початок поетапної реформи в освіті із прийняттям законопроектів про "Вищу освіту", "Про кредитування здобуття освіти", як стратегічних документів, що визначатимуть основи розвитку освіти відповідно до потреб національної економіки та відповідно до європейських стандартів;

- переорієнтація цілей державної освітньої політики в напрямі посилення впливу освіти на економічне зростання та соціально-економічне піднесення;

- розвиток за рахунок похваленні підприємницької діяльності в освіті та рівня інвестиційної активності в країні матеріально-технічного забезпечення, відповідного підвищення якості підготовки фахівців.

Оптимістичний сценарій передбачає насамперед вирішення питання посилення зв'язку між роботодавцями та випускниками, навчальними закладами. Припускаємо, що вирішення цієї проблеми можливе за рахунок укладення тристоронніх договорів "студент (учень) - навчальний заклад - роботодавець" та передбачення відшкодування випускниками навчальних закладів, які навчалися за рахунок бюджетних коштів, вартості навчання у разі порушення ними умов угоди про працевлаштування.

Першим кроком до посилення зв'язку між роботодавцями та випускниками може стати прийняття змін до Закону України "Про забезпечення молоді, яка отримала вищу або професійно-технічну освіту, першим робочим місцем з наданням дотації роботодавцю". Зміни, насамперед, мають стосуватися розширення переліку професій і спеціальностей за якими роботодавцем може надаватися дотація, тотальної перевірки роботодавців щодо виконання ними закону (на відміну від нинішнього положення, коли перевірка проводилася лише за письмовим зверненням випускника, що отримав роботу), збільшення розмірів дотацій, власне, роботодавцям.

На нашу думку, покращити механізм прийому на роботу випускників вузів можна за наступних умов:

- припинити вимагати наявність професійного стажу у молодих людей, які щойно закінчили вищий навчальний заклад;
- пропонувати роботу кращим і здібним студентам, в процесі їх навчання на четвертому або п'ятому курсі вищих навчальних закладів;

- укладати тристоронні договори "студент - навчальний заклад - роботодавець" та передбачити відшкодування випускниками навчальних закладів і установ освіти, які навчалися за рахунок бюджетних коштів, вартості навчання у разі порушення ними умов угоди про працевлаштування;

- налагодити співпрацю вузів з конкретними роботодавцями з метою навчання спеціалістів саме для їхньої компанії або галузі, так би мовити, під замовлення роботодавця;

- відновити престиж професій, які мають особливе значення для суспільства (вчителі, інженери, лікарі, військові);

- збільшити працевлаштування випускників шляхом надання дотацій роботодавцям, які приймають випускників вузів без професійного стажу;

- реалізувати спеціалізовані програми, які забезпечать розширення зайнятості молоді шляхом створення для неї додаткових робочих місць без великих матеріальних витрат.

Деякі заходи щодо покращення прийому випускників на роботу були здійснені державою, а саме видання Кабінетом Міністрів України розпорядження, згідно з яким необхідно кожному вищому навчальному закладу розробити та затвердити типове положення про підрозділ сприяння працевлаштуванню, передбачивши, що його основними завданнями мають бути:

- проведення постійного аналізу попиту і пропозиції на ринку праці фахівців, підготовку яких здійснює даний вищий навчальний заклад;

- налагодження співпраці з державною службою зайнятості, підприємствами, установами та організаціями незалежно від форми власності, які можуть бути потенційними роботодавцями для випускників і студентів;

- інформування випускників і студентів вищого навчального закладу про вакантні місця на підприємствах, в установах та організаціях, що відповідають їх фаховій підготовці (спеціальності);

- подання державній службі зайнятості за місцем проживання випускника, у якого питання працевлаштування залишається невирішеним, відомостей про нього та здійснення разом з державною службою зайнятості заходів щодо пошуку першого робочого місця [2].

Завдяки проведенню Євро-2012 в Україні зростає попит на працівників сфери послуг і управлінські кадри. Це, безумовно, позитивно вплине на всю інфраструктуру країни, як вважає директор економічних програм Центру Разумова В. Юрчишин. Саме в цей період, на його думку, в Україні почнуть посилено прокладати й поліпшувати дороги, будувати готелі, розвивати зв'язок і сферу обслуговування. Експерт вважає, що, відповідно, найближчим часом зросте попит на працівників сфери послуг.

Ми також вважаємо, що ряд заходів, пов'язаних із проведенням в Україні чемпіонату Європи з футболу 2012 року, зумовить зростання попиту на фахівців середньої ланки. Це стосується працівників сфери обслуговування (готелі, ресторани). Ці заходи зумовлять прагнення людей якомога швидше здобути відповідну освіту, що в свою чергу зумовить наплив учнів у професійно-технічні училища та технікуми [12]. Тому особливу увагу в Україні треба приділити розвитку вищих навчальних закладів I-II рівнів акредитації. Адже наявність фундаментальних і спеціальних знань у подальшій з грунтовною практичною підготовкою ставить молодшого спеціаліста на особливий суспільний щабель, відводячи йому роль практичного реалізатора досягнень сучасної науки, техніки і технологій в усіх сферах економічної діяльності. При цьому слід враховувати, що підготовка фахівців освітньо-кваліфікаційного рівня молодшого спеціаліста має адресне призначення і найбільш точно відповідає реальним потребам економіки.

Отже, оптимістичний сценарій передбачає зростання показників зайнятості, збільшення частки висококваліфікованих працівників серед економічно активного населення, забезпечення відповідності пропозиції робочої сили потребам роботодавців, збільшення працевлаштування молоді, зокрема молодих спеціалістів - випускників вищих навчальних закладів.

Передбачаються такі зміни у процесі функціонування сфери освітніх послуг: розширення меж соціального партнерства між роботодавцями і навчальними закладами вищої і професійної освіти та створення нових робочих місць за рахунок таких змін; запровадження системи неперервної професійної освіти, що дасть змогу проводити перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів відповідно до потреб національної економіки; зростання експортного потенціалу сфери освітніх послуг, активізація процесу залучення студентів-іноземців до навчання у вітчизняних ВНЗ, створення умов для міжнародного співробітництва у сфері підготовки та перепідготовки кадрів, забезпечення високоякісною освітою.

Висновки. Розглянуті сценарії впливу освіти на стан ринку праці в Україні показали різні можливі ситуації до яких в першу чергу призведе швидкість та якість тих реформ що мають проводитися в освітній сфері. Зрозуміло, що основою реалізації будь-якого сценарію є вдосконалення правового поля. Вважаємо, що лише систематизація шляхом уніфікації чи кодифікації нормативно-правових актів, що визначають основи розвитку освіти в Україні, уможливить створення сприятливих умов для подальшого реформування освіти, налагодження процесу виходу освітньої сфери України із системної кризи, підвищення ефективності впливу освіти на стан ринку праці в Україні.

Література

1. Вдовіна Г.О. Аналіз ринку праці: пропозиція та попит на неї / Г.О.Вдовіна. - Л: ЛНУ імені Івана Франка, 2011. - 145 с.
2. Дослідження стратегічних напрямів реформування освіти і науки в Україні: аналітична записка Міжнародного центру перспективних досліджень [Електронний ресурс] / Міжнародний центр перспективних досліджень. - Режим доступу: http://www.icps.kiev.ua/files/articles/34/43/project_info_sc_ukr.doc.
3. Економічна активність населення України 2008: [стат. зб.] / відпов. за випуск Н. В. Григорович. - К.: Державний комітет статистики України, 2008. - 229 с.
4. Економічна активність населення України 2010: [стат. зб.] / відпов. за випуск Н. В. Григорович. - К.: Державний комітет статистики України, 2010. - 223 с.
5. Заболотна С. Підвищення кваліфікації і навчання працівників / С. Заболотна // Довідник кадровика. - 2007. - № 1. - С. 99-104.
6. Затонацька Т. Г. Бюджетні видатки на розвиток людського капіталу / Т. Г. Затонацька // Фінанси України. - 2008. - № 2. - С. 53-60.
7. Кириченко О. Економіка освіти України: проблеми та перспективи формування / Олександр Кириченко, Людмила Паращенко // Вища школа. - 2008. - № 2. - С. 46-51.
8. Рубан Ю. Г. Україна в 2005-2009 рр.: стратегічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку: [Монографія]; за заг. ред. Ю. Г. Рубана. - К.: НІСД, 2009. - 655 с.
9. Синенко Н. Молодіжне безробіття / Н. Синенко // Довідник кадровика. - 2007. - № 3. - С. 86-120.
10. Україна у 2007 році: внутрішнє і зовнішнє становище та перспективи розвитку: [експертна доповідь]. - К.: НІСД, 2007. - 204 с.
11. Ющенко В. Освітні перспективи України / Віктор Ющенко // Вища школа. - 2008. - № 10. - С. 3-7.
12. Як працевлаштуватись випускникам - 2010 [Електронний ресурс] / Громадська ініціатива. - Режим доступу: <http://vidomosti-ua.com/analytics/13681>

УДК 37.014.543

Малишко В.В.,

аспірантка кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту,
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ВИДАТКИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ЗАГАЛЬНОЇ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ

У статті розкрито сутність видатків, а також зроблений аналіз видатків на функціонування закладів загальної середньої освіти за останні роки.

Ключові слова: видатки, бюджет, загальна середня освіта, місцеве самоврядування, Бюджетний Кодекс України.

В статье раскрыты сущность расходов, а также сделанный анализ расходов на функционирование заведений общего среднего образования за последние годы.

Ключевые слова: *расходы, бюджет, общее среднее образование, местное самоуправление, Бюджетный Кодекс Украины.*

In the article are exposed essence of charges, and also done analysis of charges, on functioning of establishments of universal middle education in the last few years.

Keywords: *charges, budget, universal middle education, local self-government, Budgetary Code of Ukraine.*

Актуальність. В основі сучасного розуміння сутності бюджетних видатків має бути суспільний вибір, мотивації та інтереси людей, які приймають рішення: від рядових виборців до парламентаріїв і президента. В умовах розвинених демократичних засад обсяг бюджетних видатків визначається колективними рішеннями, які, у свою чергу, залежать від індивідуальних преференцій членів суспільства. Звідси випливає, що держава - лише інструмент у руках суб'єктів демократичного політичного процесу, яка реалізує волю більшості у виборі бюджетно-політичних цілей. У випадку орієнтації уряду на активізацію політики економічного зростання він буде всебічно сприяти процесам пошквалювання економічного життя суспільства, здійсненню видатків на освіту, фундаментальні наукові дослідження тощо. Таким чином, видатки бюджету є інструментом досягнення вищого критерію справедливості у розподілі державних благ з метою досягнення граничного рівня добробуту для кожного члена суспільства. Матеріальну основу видатків бюджету становлять грошові кошти, які спрямовуються урядом та іншими адміністративними органами влади на фінансування економічної діяльності, соціальної сфери і соціальних потреб населення, на державне управління, оборону та інші загальнодержавні потреби.

Ступінь дослідження. В Україні зростає інтерес вчених до теоретичних і практичних проблем використання видатків державного і місцевого бюджетів, з'ясування основних напрямів удосконалення планування, розподілу та використання видаткової частини бюджетів в умовах ринкових трансформацій. Окремі напрями згаданих досліджень відображені в роботах В. Базилевича, Л. Бзластрик, Т. Боголіб, О. Василика, Л. Василенко, А. Єпіфанова, А. Загороднього, В. Загорського, М. Карліна, І. Луніної, В. Опаріна, Ю. Пасічника, О. Романенко, В. Федосова, С. Юрія та ін.

Мета написання статті полягає у розкритті сутності видатків та їх аналізі на функціонування закладів загальної середньої освіти.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до Бюджетного кодексу видатки бюджету являють собою кошти, що спрямовуються на здійснення програм і заходів, передбачених відповідним бюджетом, за винятком коштів на погашення основної суми боргу та повернення надміру сплачених до бюджету сум. Видатки спрямовуються на виконання завдань і функцій державної влади й органів місцевого самоврядування.

Основну частину видатків бюджету на освіту складають видатки, спрямовані на фінансування загальноосвітніх шкіл.

Видатки на загальноосвітні школи складаються з поточних і капітальних.

Поточні видатки включають: оплату праці працівників; нарахування на заробітну плату; придбання предметів постачання та матеріалів; інші.

Капітальні видатки включають: придбання основного капіталу; капітальні трансферти; придбання землі і нематеріальних активів; інше [2].

За визначеннями М.М.Артуса та Н.М.Хижої, видатки бюджетів різних рівнів відображують економічні відносини, що виникають у зв'язку з розподілом фінансових ресурсів держави та їх використанням за галузевим, територіальним і цільовим призначенням [1, с.77].

На думку Ю.В.Пасічника, видатки являють собою витрати, що виражають економічні відносини, на основі яких здійснюється використання централізованих коштів за напрямками, визначеними законом [5, с.478].

Учені Л.В. Фещенко, П.В. Проноза, Н.В. Кузьминчук стверджують, що загальносуспільні видатки - це цілеспрямоване використання фінансових ресурсів з метою задоволення потреб у суспільних благах і реалізації перерозподільних заходів [6, с.140].

На практичному аспекті видатків зосереджують свою увагу В. Загорський, О. Вовчак, І. Благун, І. Чуй та інші науковці. Під видатками бюджетів вони розуміють "... законодавчо визначені норми і напрями використання бюджетних коштів", тобто положення законодавчих і нормативних актів, які регламентують напрями, обсяги і порядок використання бюджетних ресурсів.

Інша група економістів під видатками бюджетів розуміють інструмент розподілу державних благ. Так, В. Опарін зазначає, що "... в основі сучасного розуміння сутності бюджетних видатків має бути суспільний вибір... Видатки бюджету є інструментом досягнення вищого критерію справедливості у розподілі державних благ з метою досягнення граничного рівня добробуту для кожного члена суспільства". Подібне визначення сформулював О. Василик: "Видатки бюджетів за своєю економічною сутністю є інструментом розподілу і перерозподілу централізованого грошового фонду держави та його використання за цільовим призначенням для забезпечення суспільного добробуту".

Окремі економісти трактують видатки бюджетів як економічну категорію. Так, наприклад, Л. Василенко стверджує: "Як економічна категорія видатки державного бюджету - це економічні відносини, що пов'язані з розподілом та використанням централізованого фонду фінансових ресурсів держави". М. Карлін зазначає, що "видатки державного бюджету являють собою особливу економічну категорію, що визначає відносини з приводу розподілу централізованого фонду грошових коштів та його використання за цільовим призначенням". Подібні визначення дають: О. Романенко: "Видатки - об'єктивна категорія, яка має суспільне призначення - задовольняти загальнодержавні потреби", В. Базилевич, Л. Баластрик та інші. Зазначені підходи вітчизняних вчених заслуговують на увагу, оскільки розкривають сутність видатків як об'єктивних економічних відносин, що виникають з приводу розподілу коштів бюджетного фонду держави та його використання за цільовим призначенням.

Як відомо, видатки бюджету не є найбільш загальним поняттям фінансової науки, а виступають складовою категорією "бюджет держави". Видатки не можуть існувати самостійно, відокремлено від доходів, і тільки в тісному взає-

ЕКОНОМІКА ЗНАНЬ

мозв'язку з доходами окреслюють межі розподільчих відносин, котрі визначають зміст бюджету як об'єктивної економічної категорії [3].

На освіту у 2008 р. використано 21554,3 млн. грн., зокрема за загальним фондом - 14776,1 млн. грн., або 98,3 % річного плану.

Видатки на освіту за 2008 рік зросли на 6404,6 млн. грн., або на 42,3 % порівняно з минулим роком. Їх питома вага у ВВП порівняно з 2007 роком зросла до 2,27 % у 2008 р., а у загальній структурі видатків державного бюджету збільшилась до 8,9 % у 2008 р. На освіту у 2009 р. використано 23925,7 млн. грн., у тому числі за загальним фондом - 16523,0 млн. грн., або 99,4 % річного плану. Видатки на освіту за 2009 р. зросли на 2371,4 млн. грн., або на 11 % порівняно з 2008 р. Їх питома вага у ВВП порівняно з 2008р. зросла. до 2,62 % у 2009 р., а у загальній структурі видатків Державного бюджету збільшилась до 9,9 % у 2009 р.

Видатки державного бюджету на освіту у 2010 р. Становили 28807,5 млн. грн., у тому числі за загальним фондом - 20238,6 млн. грн.

Порівняно з минулим роком вони були збільшені на 20,4 %, або на 4881,9 млн. грн. (рис. 1) [4].

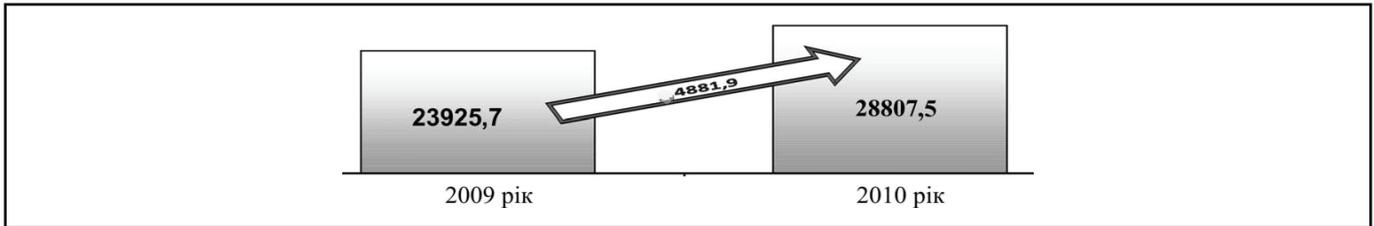


Рисунок 1. Видатки Державного бюджету України на освіту, млн. грн.

Видатки відображають економічні відносини, що виникають у зв'язку з використанням фінансових ресурсів держави. Вони здійснюються за допомогою витрат, що являють собою інструмент обміну грошового фонду держави на конкретні суспільні послуги для досягнення добробуту населення країни. За період з 2007 по 2011 роки в Україні на освіту було виділено такі суми коштів (табл. 1).

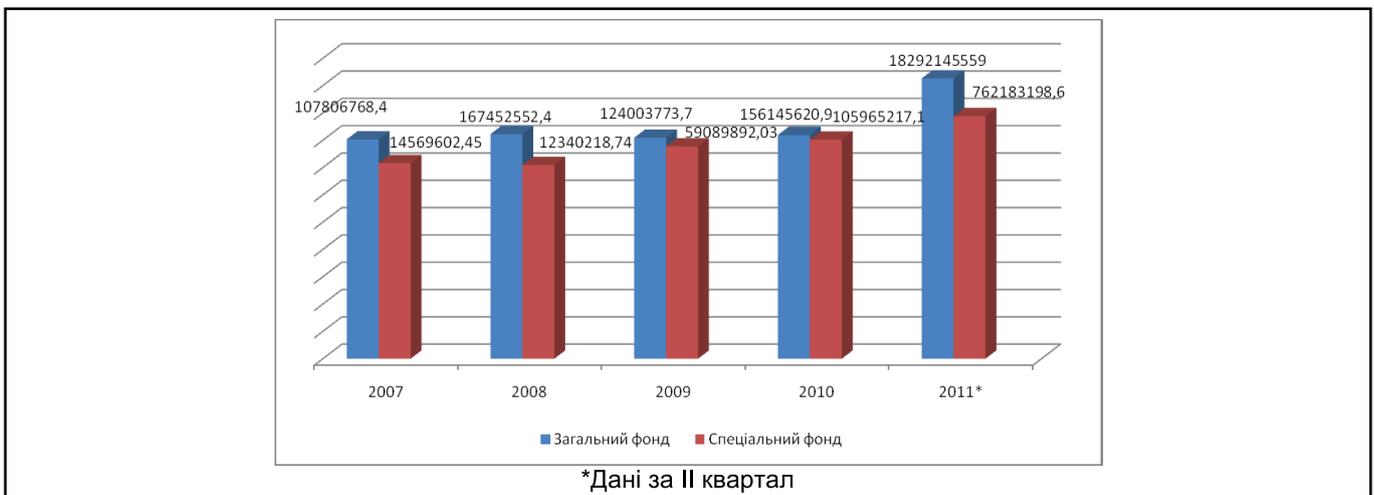
Як видно з таблиці 1 з кожним роком зростають видатки на функціонування закладів загальної середньої освіти, що дає змогу все більше і більше сподіватися на те, що держава піклується про майбутнє, також динаміку видатків можна побачити на рисунку 2.

Таблиця 1. Видатки державного бюджету на загальну середню освіту 2007-2011 рр.

Роки	Загальний фонд	Спеціальний фонд	Разом
2007	107806768,35	14569602,45	122376370,8
2008	167452552,39	12340218,74	179792771,13
2009	124003773,72	59089892,03	183093665,75
2010	156145620,91	105965217,1	262110838,01
2011*	18292145558,87	762183198,56	19054328757,43

*Дані за II квартал

Недостатня ефективність державних видатків на освіту зумовлена низкою чинників, основними серед яких залишаються вади організаційно-управлінської Як показує аналіз видатків зведеного бюджету за економічною структурою, понад 90 % державних інвестицій в освіту спрямовується на поточні видатки, з них - переважна частина - на виплату заробітної плати та нарахування на неї, які зростають внаслідок інфляційних процесів. структури галузі.



*Дані за II квартал

Рисунок 2. Динаміка видатків загального та спеціального фондів державного бюджету на загальну середню освіту за 2007-2011 рр.

Така структура видатків не забезпечує достатньої можливості для перерозподілу ресурсів на користь тих, які безпосередньо визначають якість освітніх послуг (підвищення кваліфікації освітян, розширення та оновлення ресурсної бази навчальних закладів, впровадження новітніх технологій) та сприяють вдосконаленню освітньої інфраструктури (наприклад, завдяки підвищенню транспортної доступності навчальних закладів для дітей з віддалених районів).

Висновки. В Україні склад видатків бюджетів та їхня частка у ВВП є індикатором пріоритетності тієї чи іншої функції держави. Одним із основних пріоритетів у сфері видатків бюджетів є соціальне спрямування бюджету. Через це останніми роками значна увага приділяється саме соціальним видаткам, до яких входять такі напрями діяльності держави, як соціальний захист і соціальне забезпечення, освіта, охорона здоров'я, духовний та фізичний розвиток. Тому щороку обсяг коштів, спрямованих на фінансове забезпечення заходів для розв'язання найнагальніших соціальних проблем і програм, збільшується порівняно з іншими видатками бюджету.

Література

1. Артус М. М. Бюджетна система України: навчальний посібник / М. М. Артус, Н. М. Хижа. - К.: Вид-во Європейського ун-ту, 2005. - 220 с.
2. Бюджетний Кодекс України: чинне законодавство зі змінами та допов. станом на 20 верес. 2010 р. - К.: Паливода А.В., 2010. - 84 с.
3. Дем'янишин В.Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України: Монографія. / В.Г. Дем'янишин / - Тернопіль: ТНЕУ, 2008. - 496 с.
4. Комарчин О.В. Витрати державного бюджету на освіту / О.В. Комарчин, І.С. Скоропад / Збірник науково-технічних праць. Науковий вісник НЛТУ України. - 2011. - Вип. 21.7.
5. Пасічник Ю. В. Бюджетна система України: навчальний посібник / Ю. В. Пасічник. - 2-ге вид. - К.: Знання, 2008. - 670 с.
6. Бюджетна система України: навчальний посібник / Л. В. Фещенко, П. В. Проноза, Н. В. Кузьминчук. - К.: Кондор, 2008. - 440 с.

УДК 37.014.543

Пронкіна Л.И.,
к.э.н., профессор,

Гавриш О.Н.,

к.э.н., доцент, Торгово-экономический институт Киевского национального торговоэкономического университета (г.Харьков)

ЕКОНОМІКА ЗНАНЬ В СТРАТЕГІИ ІННОВАЦІОННОГО РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА

В статье рассмотрены современные проблемы образования как фактора перехода к экономике знаний. Основное внимание уделяется необходимости совершенствования системы образования за счет предоставления просветительских услуг, внедрения новых методов обучения как отечественных, так и иностранных студентов, повышения качества учебного процесса, использования новых систем оценки знаний студентов.

Ключевые слова: экономика знаний, образование, наукоемкость, общество знаний, образовательная услуга, проблемное обучение, рейтинговая система.

В статті розглянуті сучасні проблеми освіти, як фактора переходу до економіки знань. Основна увага приділяється необхідності удосконалення системи освіти за рахунок надання освітянських послуг, впровадження нових методів навчання як вітчизняних, так і іноземних студентів, підвищення якості учбового процесу, використання нових систем оцінки знань студентів.

Ключеві слова: економіка знань, освіта, наукоемність, суспільство знань, освітня послуга, проблемне навчання, рейтингова система.

The article deals with modern problems of education as a factor in the transition to an economy of knowledge. Attention is paid to the need to improve the education system by providing services to enlighten, the introduction of new teaching methods, both domestic and foreign students, improve the quality of the educational process, the use of new systems for evaluating students' knowledge.

Keywords: knowledge economy, education, knowledge-based, society of knowledge, educational service, problem training, rating system.

Постановка проблеми. В настоящее время перед Украиной стоит проблема перехода экономики к качественно новому этапу развития, основанному на науке и инновациях, в котором нематериальная сфера превращается в важнейший фактор конкурентоспособности экономики. Поэтому необходимо комплексное осмысление не только существенных характеристик экономических изменений, происходящих в обществе, но и понимание причин и факторов, способствующих либо препятствующих становлению экономики знаний.

Анализ последних исследований, и публикаций. Число исследований, связанных ролью экономики знаний в становлении отечественной экономики весьма представительно. свидетельствует о том, что проблема является актуальной. Такие зарубежные ученые как У. Петти, Г. Беккер, М. Блауг, К. Гриффин, Е. Денисон, Т. Стюарт, Р. Кроуфорд У. Хадсон, Т. Шульц и др., которые в своих трудах перешли от рассмотрения отдельных элементов производительных сил к целостному исследованию и разработке концепции человеческого капитала, его интеллектуальной со-

ставляющей Отдельные аспекты этой проблемы исследуют П. Ховит и О. Вильямс (1).

Проблеме взаимосвязи экономики знаний с региональным развитием и их становлению в условиях трансформации социально-экономических систем посвящены работы В.М. Гейца, Ю.М. Бажала, С.И. Бандуры, М.И. Долишнего, С.И. Дорогунцева, Г.В. Задорожного, С.В. Мочерного, и других (2).

Н.Тарнавская и Л.Федулова считают, что в современных условиях услуги становятся основным объектом купли-продажи, а главным производственным ресурсом становятся информация и знания (3).

Однако целостного представления о переходе общества к экономике знаний и, соответственно, понимания парадигмы экономики знаний, ее генезиса, сущностных характеристик, основных показателей и т.д. пока не сложилось.

Целью статьи является анализ концепций экономики знаний для формирования парадигмы экономики знаний как образца нового этапа экономического развития Украины.

Для достижения названной цели были поставлены следующие задачи

- обобщить концептуальные представления об обществе, основанном на экономике знаний;
- уточнить содержание понятия знания как экономического фактора и определить его основные характеристики;
- определить трансформационные изменения основных экономических факторов под влиянием знания;
- раскрыть содержание социально-экономической политики государства, ориентированной на формирование экономики, основанной на знаниях;
- проанализировать влияние факторов экономики знаний на социально-экономическое развитие страны;
- обосновать необходимость использования знаний как ресурса реализации государственной антикризисной стратегии.

Термин "экономика знаний", наряду с термином "экономика" базирующаяся на знаниях" используется для определения типа экономики, в которой знания играют решающую роль. Кардинальное обновление системы образования сегодня становится условием возобновления интеллектуального потенциала наций и предусматривает реформирование высшего образования в соответствии с требованиями Болонской декларации.

Среди экономистов дискуссионным остается вопрос: является ли экономика знаний новой эпохой общественно-го развития, пришедшей на смену индустриальной.

Отдельные экономисты считают, что экономика знаний существенно отличается от экономики индустриального типа, когда накопление богатства было связано с материальными активами. (2) По мнению других, это лишь следующая фаза индустриальной эпохи, благосостояние по-прежнему определяется производственными процессами, а нематериальные активы повышают конкурентоспособность. (3).

По нашему мнению, экономика на базе знаний выражает способ производства материальных благ, является инструментом содействия ее конкурентоспособности и росту. Широко применяемые понятия "инновационная экономика", "информационное общество", "общество знаний", близки понятию "экономика знаний".

Экономику знаний связывают со всем тем, что было создано в системе образования и науки. В такой экономике знания обогащают все отрасли и всех участников экономического процесса. Экономика знаний не только использует знания в разнообразных формах, а и создает их в виде научно-технической продукции, услуг и образовании.

Экономика знаний имеет три принципиальные особенности.

Первая - дискретность знания как продукта. Конкретное знание либо создано, либо нет.

Вторая особенность состоит в том, что знания, подобно другим общественным благам, будучи созданными, доступны всем без исключения.

Третья особенность знания состоит в том, что по своей природе это информационный продукт, а информация после того как её приобрели, не исчезает, как обычный материальный продукт.

Экономику, основанную на знаниях, можно охарактеризовать двумя путями. Во-первых, со стороны входа, то есть на основе оценки общего объема затрат на развитие базового сектора, в котором вырабатываются и распространяются новые знания. Во-вторых, со стороны выхода, то есть, оценивая вклад по валовой добавленной стоимости.

Перечисленные особенности экономики знаний обуславливают ее существенные отличия от стандартной рыночной экономики.

Важное обстоятельство состоит в том, что экономика знаний это неразделимая триада рынков - рынка знаний, рынка услуг и рынка труда. Их необходимо рассматривать во взаимосвязи и взаимозависимости.

Образование в современном измерении в отличие от всех предыдущих времен, - это самый важный элемент развития человеческого потенциала [2, с.19].

Государства, которые наиболее динамично развиваются в последние десятилетия о основном сделали акцент на развитие национальной системы образования и наукоёмкой технологии. В этих странах именно человеческий капитал стал основным фактором, который обеспечивает до 75% производства и прироста национального дохода.

Общий объем количества денег направляемых в Украине на финансирование научных и научно-исследовательских работ в 2011 году составила 1,3% ВВП, а в странах ЕС, которые поставили цель стать "обществом знаний", эти ассигнования составляют 3% ВВП. В США расходы на сферу образования составляют 6-7% от валового продукта, а научно-технический прогресс обеспечивает по расчетам экспертов, 40-60% общего прироста ВВП.

Украина может и должна занять достойное место на мировом рынке образовательных услуг. Образование сегодня - важнейший элемент развития человеческого капитала.

Переход к экономике знаний рассчитан на продолжительный период времени и в нем проблемы инноваций, обучения на протяжении всей жизни, партнерские связи и обмен знаниями через информационные сети, вовлечение в активную социальную жизнь являются первоочередными составляющими.

Формирование экономики на базе знаний по такой схеме развития предполагает развитие трансфертные механизмы передачи, основным из которых является система образования. Современная система передачи знаний дол-

жна основуватися на принципах всеобщего охвата, непрерывности, доступности, обновления.

В Украине инновационный характер индивидуальной активности растет медленно. На фоне общемирового процесса расширения образования, особенно в развитых странах, где высшее образование становится нормой для выпускников школ, специализированные знания в Украине получает меньшая часть населения, что тормозит развитие интеллектуального потенциала.

Если исходить из одного из самых важных методологических положений о том, что человек должен непрерывно экстернализовать себя в деятельности, то в экономике знаний для этого должна присутствовать система непрерывного образования. Для обеспечения непрерывности образования необходимо расширять действующую систему переподготовки кадров, что потребует дополнительного создания возможности получения новых специализированных знаний.

Принцип доступности в системе передачи знаний сегодня должен обеспечиваться за счет расширения финансовых возможностей, развития информационных технологий передачи знаний (дистанционное обучение), изменения системы организации предоставления просвещенческих услуг населению.

Переход к экономике, основанной на знаниях, сопряжен с ростом суммарных инвестиций в соответствующий сектор.

Для стран с переходной экономикой массовая нехватка у населения финансовых ресурсов и резкая дифференциация доходов ограничивает массовый доступ к образованию.

В Украине ограниченные материальные возможности населения для поддержки образовательного потенциала, а также незначительное бюджетное финансирование сферы образования, неразвитая система кредитования образования и высокий уровень отставания в показателях освоения информационных технологий приводит к разрыву в знаниях.

Разрыв в знаниях является серьезным фактором снижения конкурентоспособности страны, что обуславливает необходимость ведения такой политики, которая поощряла бы более активную связь и обмен информацией. Развитие информационных технологий упрощает доступ к знаниям и информационным продуктам, которые формируют инновационное мировоззрение в обществе, создает среду для перехода к экономике знаний.

Сегодня, когда знания стали одним из главных ресурсов развития, в Украине, расходы на науку и образование недостаточны для расширения образования и обеспечения его непрерывности и доступности.

Государство, способное создать успешно функционирующую образовательную систему, должно брать на себя ответственность за подготовку кадров, направлять инвестиции на развитие научно-исследовательских центров, создание успешно действующей информационной инфраструктуры и национальной инновационной системы.

Экономика знаний дает тем больший объем продукции, чем с одной стороны, больше знаний создано учеными, и, с другой стороны, чем больше людей потребили эти знания. Следовательно, важна и работа ученых, и работа людей, которые доводят знания до конечного потребления.

В новой системе хозяйствования необходимо поднимать на новый уровень ответственность за предоставление образовательных услуг населению, за соблюдение стандартов государственного управления системой образования, признанных в мире.

Улучшение качества подготовки будущих специалистов можно обеспечить только за счет внедрения системы менеджмента качества. Известны три составляющие менеджмента в образовании: управление деятельностью преподавателя, оперативное управление деятельностью студентов и самоуправление студентов в процессе их учебно-познавательной деятельности.

Наиболее важным моментом создания и функционирования системы менеджмента качества в вузах является ориентация на потребителей.

Сегодня работодатели справедливо предъявляют повышенные требования к уровню подготовки выпускников. Поэтому работодатель должен иметь право формулировать свои пожелания, принимать участие в обсуждении стандартов и учебных программ. Время требует, чтобы будущие специалисты не только имели глубокие знания, фундаментальную теоретическую подготовку, но и могли творчески применять их в жизни.

Современный рынок труда требует специалистов, которые объединяют профессионализм с культурным базисом, способных самостоятельно принимать решения, предвидеть возможные последствия своих действий, как для себя, так и для общества.

Одной из причин ухудшения качества подготовки специалистов вузами Украины является снижение уровня подготовки учеников в школе. Для реализации системы отбора талантливых молодых людей в вузы, необходимо расширять специализированную подготовку школьников, привлекать их к участию в олимпиадах, творческих конкурсах, повышать эффективность довузовской подготовки.

Образование должно выступать одним из важных элементов развития знания, как основного критерия ценности человеческого капитала.

Современная система образования, в том числе и в Украине, особенно в части высшего образования, характеризуется конкуренцией не за уровень предоставления знаний, а за получение дохода от образовательных услуг. В погоне за денежными средствами вузы не повышают, а снижают требования к знаниям - борьба за доход при массовом стремлении к образованию происходит за счет снижения качества и уровня знания. Поэтому в сфере образования государство должно сохранить влияние, несмотря на усиления влияния рыночных сил на систему образования.

Необходимо совершенствовать систему организации предоставления образовательных услуг населению, поскольку студенты требуют не только стационарной и заочной форм обучения, но и таких новых, как обеспечение возможности учиться неполный рабочий день и в выходные, делать краткосрочные перерывы в обучении. Новые потребности в изменении организации обучения связаны с тем, что студенты имеют необходимость работать.

Относительно соблюдения принципа обновления процесса обучения должен постоянно совершенствоваться. Современная система образования не развивает у учащихся умения, которые понадобятся им в условиях модернизации.

ции производства. Она должна быть усовершенствована, так как будущее требует более квалифицированных работников, обладающих новыми профессиональными навыками.

Необходимо найти пути для органичного сочетания деятельности научных центров с образовательными. С этой целью приоритетным направлением должна стать институционализация образовательной среды, что заключается в привлечении учащихся к научным исследованиям, а ученых к образованию, то есть осуществлению связи обучения с научными исследованиями, укреплению сотрудничества между фундаментальной наукой и образованием.

Новая педагогическая модель должна учитывать, что традиционные информационно-описательные методы, которые предназначены для механического овладения материалом, становятся неэффективными. Именно проблемное обучение обеспечивает соединение учебной, развивающей и воспитательной функций учебного процесса. Если объяснительно-иллюстрационное обучение сориентировано на память человека, то проблемное - не только на память, но еще и на мышление.

Проблемное обучение, по нашему мнению, - это целостный тип обучения, основанный на оптимальном сочетании репродуктивной и творческой деятельности слушателей в процессе освоения ими системы понятий и положений дисциплин.

Проблемное обучение содержит в себе возможности для развития познавательной активности слушателей, формирование у них сознательного отношения к изучению проблем экономики. Его творческое использование способствует повышению идейно-теоретического уровня, эффективности учебного процесса, поэтому необходимо соединить информационно-объяснительного типа обучения с элементами проблемного.

Проблемное обучение является новой системой правил организации познавательной деятельности студентов при использовании уже известных приемов преподавания, построенных с учетом логических мыслительных операций и закономерностей, поисковой деятельности студентов. Такое обучение направляет людей к самостоятельному творческому разрешению проблем, формирует дидактичный тип мышления, способствует повышению качества подготовки специалистов.

Необходимо по-новому подходить к качеству преподавания дисциплин: тщательно скоординировать учебные планы, сделать их логично-последовательными, ввести новые курсы, которые обусловлены рыночными требованиями, формируют логику мышления, закладывают теоретическую базу для реализации творческого потенциала будущего специалиста. Студенты сегодня чувствительны к новой информации и их не устраивает отсутствие связи учебного процесса с практикой.

Качество и результативность учебного процесса зависит не только от уровня организации занятий, но и от систематичности работы студентов, их заинтересованности в достижении хороших результатов обучения. Повысить интерес студентов к обучению, выработать у них творческий подход к изучению дисциплин, вызвать желание самостоятельно накапливать знания, побуждать студентов к поиску решений различных проблем, которые встают перед нашим обществом, можно только при условии преобразования их из пассивных в активных участников учебного процесса.

Одним из путей решения данной проблемы является использование рейтинговой системы оценки знаний студентов, которая по нашему мнению позволяет:

- обеспечить систематическую работу студентов и их заинтересованность в результатах своего труда;
- создать атмосферу творческого поиска на семинарских занятиях;
- повысить эффективность контроля за самостоятельной работой студентов;
- развивать у студентов навыки работы с литературой и умение быстро ориентироваться в большом количестве информации, активно отстаивать свою точку зрения;
- увеличить объем остаточных знаний;
- повысить ответственность кафедры и преподавателей за организацию и методическое обеспечение учебного процесса,
- деканатам и кафедрам получать полную информацию о текущей успеваемости студентов и своевременно влиять на ход учебного процесса.

В основу организации рейтинговой системы оценки знаний должны быть положены следующие принципы:

- выделение и структурирование ключевых экономических категорий законов и формирование из них иерархической базы знаний;
- создание банка тестов для текущего и рубежного контроля;
- введение системы учебных заданий, за самостоятельное выполнение которых начисляются рейтинговые баллы;
- регулярная проверка выполненных заданий с выставлением рейтинговой оценки;
- стимулирование регулярной самостоятельной работы студентов по подготовке рефератов.

Сегодня есть все основания считать, что эксперимент по применению модульно-рейтинговой системы в ходе подготовки специалистов с высшим образованием, который начался при поддержке Министерства образования и науки Украины, вместе с изменениями в школьной системе в направлении овладения навыками аналитического мышления и самостоятельности в обучении, сборе и анализе информации через умение ставить и решать проблемы, имеет положительные результаты.

Качественно подготовленный специалист - это личность, обладающая глубокими знаниями, предприимчивостью, коммуникабельностью, проявляющая инициативу, готовая рисковать, берущая на себя всю полноту ответственности за результаты деятельности фирмы.

Самостоятельная работа студентов рассматривается нами как форма учебного процесса, в котором студенты при помощи преподавателя (во время аудиторных занятий) или соответствующей методической литературы (во время самостоятельных занятий) совершенствуют свои знания и умения, полученные в учебном процессе.

Главная цель самостоятельной работы - выработка у студентов умения самостоятельно применять полученные

знания на практике, ставить и решать сложные теоретические и практические вопросы. Особую роль в реализации этой цели играет подготовка ими курсовых и научных работ.

Присоединение Украины к Болонскому процессу становится важным фактором модернизации высшего образования. Качество образования становится фактором, ускоряющим движение к успеху, способствуя усовершенствованиям, открытости и увеличению возможностей для обучения. В этих условиях качество становится долгосрочной целью для образовательных учреждений, которые стремятся к тому, чтобы имеющиеся у них предложения в области образовательных услуг стали бы для граждан реальной ценностью.

Новые педагогические подходы предусматривает подготовку нового поколения педагогов, которые должны овладевать новыми информационными и учебными технологиями, отбирать из всего объема постоянно увеличивающихся знаний полезные.

Преподавателям необходимо критически переосмыслить опыт прошлых лет, освободиться от догм и стереотипов мышления.

Рейтинговая система выдвигает определенные требования к преподавателю. Он должен создать условия для получения максимума знаний студентами: предложить разнообразные формы устных и письменных ответов, поощрять инициативу за участие в научно-исследовательской работе, побуждать студентов к работе над книгой. По результатам рейтинга студент допускается к сессии и может получить зачет или экзамен автоматом, что является определенным мотивационным механизмом к накоплению знаний учащимися.

Выводы. Развитие экономики, основанной на знаниях - "экономика знаний" - во всем мире признается основным путем повышения конкурентоспособности страны.. Способность страны производить знания, в частности научные, их внедрение и эффективное использование для развития становятся в такой экономике основными факторами устойчивого экономического роста наряду с традиционными источниками инвестициями и трудовыми ресурсами. А это, в свою очередь, выдвигает новые требования к образовательным услугам, необходимости их реформирования.

Литература

1. Howitt, P. *The implication of knowledge-based growth for Microeconomic Models and policies*. University of Calgary press. - 1996. - P. 456.; Williamson, O. *The Evolving Science of Organization* // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. - 1993. - Vol.

2. Гейц В. Характер переходных процессов в экономике знаний // *Экономика Украины*, 2004, № 5. - С. 5-14. Шевченко, О.О. Інституціональна складова розвитку економіки знань / О.О. Шевченко // *Регіональна бізнес-економіка та управління*. - 2009. - № 4 (24). - С. 39-44. Шевченко О.О. Теоретичні засади розвитку економіки, що базується на знаннях / О.О. Шевченко // *Регіональна бізнес-економіка та управління*. - 2010. - № 1 (25). - С. 157 - 163.

3. Тарнавська, Н. Новітні прояви конкуренції в суспільстві, яке будується на знаннях / Н. Тарнавська // *Економіка України*. - 2008. - № 2. - С. 3 - 16. *України*, 2004, № 5. - С. 5-7; Федулова, Л. І. Концептуальні засади економіки знань / Л. І. Федулова // *Економічна теорія*. - 2008. - № 2. - С. 37.

УДК 368.031.2:351:34 (477)

Білаш О.В.,

аспірант кафедри банківського і страхового бізнесу Львівського національного університету імені Івана Франка

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

У статті досліджено перспективні напрямки підвищення ефективності державного регулювання ринку страхових послуг. Подано пропозиції щодо внесення змін до діючої системи державного регулювання ринку страхових послуг. Обґрунтовано необхідність створення фонду страхових гарантій, розвитку медичного страхування та внесення змін до вітчизняного законодавства.

Ключові слова: державне регулювання ринку страхових послуг, фонд страхових гарантій, оцінка страхових ризиків, медичне страхування, реструктуризація ринку страхових послуг.

В статье исследованы перспективные направления повышения эффективности государственного регулирования рынка страховых услуг. Поданы предложения относительно внесения изменений в действующую систему государственного регулирования рынка страховых услуг. Обоснована необходимость создания фонда страховых гарантий, развития медицинского страхования и внесения изменений, к отечественному законодательству.

Ключевые слова: государственное регулирование рынка страховых услуг, фонд страховых гарантий, оценка страховых рисков, медицинское страхование, реструктуризация рынка страховых услуг.

In this article perspective directions of increase of efficiency of government control of insurance services market are analysed. The recommendations for making alteration in the operating system of government control of insurance services market are given. Conclusions about of necessity of creation fund of insurance guarantees, development of medical insurance and making alteration, to the domestic legislation are grounded.

Key words: government control of insurance services market, fund of insurance guarantees, estimation of insurance risks, medical insurance, restructuring of insurance services market.

Постановка проблеми. Ринок страхових послуг (РСП), як і більшість ринків не може ефективно функціонувати і розвиватися без державного регулювання, яке стає особливо необхідним у період становлення ринку та у процесі виникнення і поглиблення світової фінансової кризи. Негативні тенденції, які існують сьогодні на РСП свідчать про доцільність зміни діючої системи державного регулювання та її удосконалення. У зв'язку з цим виділення основних напрямів підвищення ефективності державного регулювання цього ринку є надзвичайно актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми розвитку РСП та його державного регулювання досліджувалися багатьма авторами. Зокрема, Мних М. В., Мних Н. М. [1], які визначали ризики на цьому та ринку та шляхи їх уникнення або мінімізації; Самойловський А. Л. [2], який вніс пропозиції щодо вдосконалення цього ринку, а також обґрунтував необхідність створення фонду страхових гарантій, Макаров О. В. [3], яка досліджувала загальнообов'язкове державне медичне страхування. Водночас залишається не до кінця розкрито питання щодо напрямів удосконалення державного регулювання РСП та рекомендацій для їх впровадження в дію.

Метою статті є визначити перспективні напрямки державного регулювання вітчизняного ринку страхових послуг, що сприятиме підвищенню його ефективності. Для досягнення мети поставлено такі завдання: розкрити недоліки державного регулювання РСП в Україні, виділити та охарактеризувати основні перспективні напрямки розвитку РСП.

Виклад основного матеріалу. В Україні потрібно провести ще низку заходів для підвищення довіри до страхових

компаній та піднесення РСП на міжнародний рівень. Для цього у нашій країні необхідно, по-перше, удосконалити захист інтересів страхувальників, по-друге, запровадити штрафні санкції для страховиків у разі здійснення тінювих операцій, видавати ліцензію страховим компаніям страхування життя із зазначенням суми компенсації страхувальникам, якщо відбудеться банкрутство. В Україні інколи створюються компанії - одноденки, керівники яких реалізувавши свої плани, зокрема провівши операції з відмивання коштів, роблять компанію банкрутом і водночас руйнують довіру до інших учасників ринку.

До основних напрямів підвищення ефективності державного регулювання РСП належать:

1. Розробка єдиної методи оцінки страхових ризиків;
2. Формування кваліфікованих кадрів у страховій сфері;
3. Створення фонду страхових гарантій;
4. Організація проведення якісного зовнішнього аудиту;
5. Удосконалення форм стандартизації звітності страхових компаній;
6. Розміщення страховиками довгострокових активів;
7. Розвиток медичного страхування;
8. Проведення ефективної реструктуризації РСП.

1. Страховий ризик передбачає можливість настання події, що може завдати великої шкоди та мати негативні наслідки по відношенню до особи та її майна. Тому виникнення такої події характеризується певною невизначеністю, яку потрібно оцінити в кількісних параметрах. Це дозволить реально прийняти на себе ризик страховиком і розрахувати рівноцінну відповідно до нього страхову премію. Цей розрахунок подається страховиком у правилах страхування для отримання ліцензії, проте його він складає на свій розсуд. Ми вважаємо, що потрібно залишити право кожної страхової компанії розраховувати страхову премію до страхового ризику, проте при цьому потрібно враховувати загальнодержавну методичку оцінки страхових ризиків.

Можливість настання тієї чи іншої події певним чином співвідноситься до всіх подій, що можуть статися в певному проміжку часу. Для оцінки кожного ризику потрібно використовувати статистичні дані настання тієї чи іншої події, що є предметом страхування. В цьому випадку суттєву роль відіграє якісний збір статистичної інформації, її повноцінний аналіз, що дозволить створити таблицю страхових ризиків та імовірність настання страхових подій.

Розробка єдиної методички розрахунку страхових ризиків та визначення страхових премій щодо кожного виду страхування є необхідною умовою забезпечення порядку на РСП і зменшенні випадків зловживань з боку страховиків по відношенню до страхувальників. Ми вважаємо, що це є основним завданням для регулятора РСП, оскільки, по-перше, ця методика стане інструментом впливу на покращення ситуації, що склалася на РСП, а по-друге, при її дотриманні страховик зможе збалансувати взяті на себе ризики відповідно до суми отриманих страхових премій.

Для того, щоб запровадити дану методичку регулятору спершу потрібно створити ефективний механізм отримання статистичної інформації, її опрацювання науковцями у галузі страхування, розробку таблиці страхових ризиків і вже на її основі розраховувати рівень страхових премій. Процес збору статистичної інформації не повинен бути проведений протягом певного періоду, а скоріше мати постійний характер, і вагомий внесок у цьому процесі мають здійснювати страхові компанії.

Основою даної методички є розрахунок показників імовірності. Ця імовірність одночасно враховує дві випадковості, що необхідні для загальної оцінки. До них, на нашу думку, необхідно зачислити: частоту настання події щодо місця та часу; величину збитку та відхилення від реального результату до очікуваного. Перший показник визначає можливість настання страхових подій в залежності від виду страхування, оскільки є певна відмінність між об'єктами, що страхуються за різними рівнями небезпеки, тоді як наступний відображає матеріальний збиток нанесений страхувальнику внаслідок страхової події. Використовуючи цей показник, розраховується розмір страхового відшкодування. Варто наголосити, що головним завданням страхової компанії - створити достатній страховий фонд, з якого в повній мірі могли б виплачуватися страхові суми та відшкодування, незалежно від кризових явищ в економіці.

Виявлення та оцінка ризиків для страхової компанії є основою її діяльності. Спираючись на зарубіжну практику цією діяльністю займаються андеррайтери, що володіють професійними знаннями зі страхової справи. Вони провадять оцінку ризиків на підставі актуарних розрахунків, що використовують математичні та статистичні методи. Коли якісно та кількісно оцінені ризики, то виникає можливість керувати ними та зменшувати їх рівень.

В науковій літературі вирізняють три методи оцінки ризику, а саме: метод середніх величин, метод відсотків, метод індивідуальних оцінок. Перший метод полягає у тому, що ризикові групи діляться на кілька підгруп, що створюють аналітичну базу для визначення ризику. Другий метод передбачає можливість зміни ризику від його середнього значення виходячи із аналітичної бази, яку ми отримали при використанні першого методу. Третій метод використовується тоді, коли в процесі оцінки ризику його не можна зіставити із середньогруповим значенням і страховик використовує досвід, професійні знання, суб'єктивний погляд.

Загально відомо, що не можливо повністю усунути ризики, проте при здійсненні якісної їх оцінки та визначенні точного обсягу завжди можна мінімізувати, а інколи і ліквідувати настання страхових випадків та їх наслідки. Для того, щоб страхова компанія мала можливість виконати свої зобов'язання перед страхувальниками вони створюються спеціальні фонди, у яких акумулюються кошти для здійснення страхового відшкодування.

Процес формування страхового фонду тісно пов'язаний із тарифною ставкою, оскільки вона розраховується на підставі оцінки ризиків і від неї залежить стійке збалансування доходів і витрат страховика. Відповідно, при завищенні страхових тарифів страховий фонд має надлишок коштів, проте за високих тарифів число бажаних застрахуватися може суттєво зменшитися. В іншому випадку, при заниженні страхових тарифів призведе до дефіциту страхового фонду і знизить можливість страховика виконувати свої зобов'язання перед застрахованими. Проведений аналіз виявив, що у страховій практиці застосовується два основні методи керування ризиками: контроль за ризиком і фінансу-

вання ризику [4, с. 14]. Вміле балансування між оцінкою ризику, формуванням на підставі цього тарифної шкали страхування повинні бути максимально зрозумілими для страховиків та страхувальників.

Варто звернути увагу на те, що перші заходи щодо впровадженню ефективної системи управління ризиками, запобігання неплатоспроможності, забезпечення фінансової стійкості страховиків та захисту інтересів страхувальників вже зроблені в Україні, адже розроблено проект розпорядження Держфінпослуг "Про затвердження Вимог до організації і функціонування системи управління ризиками у страховика та про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України". Даний проект зобов'язує страхові компанії привести свою діяльність до 1 січня 2013 р. у відповідність до зазначених вимог. Стратегія управління ризиками затверджується рішенням наглядової ради (у разі, якщо рада не створена, рішенням виконавчого органу страховика) та "повинна містити: мету управління ризиками; визначення основних принципів управління ризиками; визначення ризиків страховика з урахуванням класифікації ризиків відповідно до розділу 3 цих Вимог; карту ризиків; визначення допустимих меж ризиків; опис процедур управління ризиками; опис механізму виявлення та оцінки ризиків як систематичного процесу, що включає аналіз нових та переоцінку існуючих ризиків; опис механізму забезпечення платоспроможності страховика відповідно до вимог законодавства та загальної величини ризиків страховика; опис розмежування функцій і відповідальності у процесі управління ризиками, визначення осіб, відповідальних за перегляд ефективності Стратегії; порядок взаємодії між виконавчим органом страховика, наглядовою радою та структурним підрозділом страховика (або призначеним працівником), що виконує функцію оцінки ризиків, у процесі управління ризиками" [5]. "Для реалізації цієї стратегії необхідно створити спеціальний підрозділ або призначити працівника відповідально за реалізацію цієї стратегії, а також за: виявлення, визначення, оцінку ризиків; збір необхідної інформації для здійснення оцінки ризиків та забезпечення безперервного контролю за ризиками; розробку та актуалізацію модулів ризиків; контроль за порушенням допустимих меж ризиків; проведення стрес-тестування; надання рекомендацій виконавчому органу страховика щодо врегулювання ризиків; надання звітів виконавчому органу щодо проведеної роботи, а також щодо розміру капіталу, необхідно для покриття неочікуваних збитків і збитків, пов'язаних із ризиками; надання пропозицій щодо заходів покращення ефективності цієї стратегії" [5].

Враховуючи всі особливості даної стратегії передбачається, що при її реалізації досягнуто буде таких цілей: "контроль за платоспроможністю, ліквідністю та прибутковістю страховика; попередження банкрутства страховиків та системної кризи; виявлення підвищених ризиків у страховика, що дасть змогу прогнозувати наслідки та своєчасно реагувати на ринкову ситуацію; розвиток професійного рівня спеціалістів у страхуванні та фінансовій аналітиці; підготовка страховиків для подальшого впровадження пруденційних нормативів" [5]. Окрім того, цей документ містить істотні недоліки: не містить тих критеріїв і нормативів ризикованості операцій, якості системи управління, а також інших показників і вимог, що обмежують ризики, пов'язані з проведенням операцій з фінансовими активами.

Отже, для забезпечення стабільності на РСРП потрібна єдина методика оцінки страхових ризиків, що забезпечить формування страховиками достатніх страхових фондів для своєчасного і повного виконання своїх зобов'язань.

2. Кваліфікований персонал в кожному бізнесі є основою, яка дозволяє забезпечити стабільність його роботи та подальший розвиток. Від персоналу залежить ставлення до страхових компаній та визначатиме формування страхової культури у населення. Керівний персонал страховиків ухвалює рішення щодо формування страхових фондів, систему та структуру страхового портфелю, вирішує питання щодо інвестиційної діяльності компанії, відповідає за розвиток мережі продажу страхових компаній, по суті від них залежить розвиток страхування в країні. Тому для того аби забезпечити стабільність роботи РСРП, потрібно постійно здійснювати перевірку кваліфікації керівництва страхових компаній. Дана перевірка має здійснюватися з допомогою кваліфікаційних тестувань, проведенні співбесід, участі у семінарах.

Варто зауважити, що Держфінпослуг може відмовляти у видачі ліцензії у тому випадку, якщо співвласники фінансової установи знаходяться на межі банкрутства, було доведено їх участь у незаконних операціях, або власники мають намір використовувати компанію з метою відмивання коштів [6].

3. Стабільність кожного ринку перевіряється в кризових ситуаціях, і як свідчить практика найкраще кризу долають ті, що є підготовлені до її негативних наслідків. Одним із таких засобів може стати фонд страхових гарантій, що виконував функцію резерву на випадок, коли хтось із учасників РСРП не мав можливості в повній мірі виконати взяті на себе зобов'язання щодо виплати страхового відшкодування. Про необхідність створення цього фонду пише Самойловський А.Л. [2, с. 112].

Варто зазначити, що Законом України "Про страхування" передбачено можливість створення страховиками на підставі договору фонду страхових гарантій, який є юридичною особою, а його державна реєстрація здійснюється у порядку, передбаченому для державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності [7]. Щодо розмірів внесків страхових компаній до цього фонду, то це питання не регулюється законодавством, а визначається самими його учасниками і є добровільними відрахуваннями від страхових платежів та доходів отриманих від розміщення цих коштів. Про необхідність створення страхового фонду вказано і у Концепції розвитку страхового ринку до 2010 року, зокрема серед заходів для підвищення захисту інтересів споживачів страхових послуг необхідно створити фонд гарантування страхових виплат за договорами страхування життя, а також сприяти створенню фондів страхових гарантій [8]. Проведений аналіз показав, що такий фонд вже функціонує для одного із видів страхування. Так, відповідно до Закону України "Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів" "відрахування страховиків з премій обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності становлять: до фонду страхових гарантій - 5 відсотків з премій, отриманих за міжнародними договорами обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності; до фонду захисту потерпілих - 5 відсотків з премій, отриманих за внутрішніми договорами обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності" [9]. Таким чином, можна стверджувати, що на вітчизняному РСРП вже зроблено перші спроби для збільшення гарантій страхувальникам та забезпечення стабільності страховиків, адже одночасне звернення великої кількості застрахованих призводить до вилучення значної суми

грошових коштів. Варто зазначити, що крім Моторного транспортного страхового бюро централізовані резервні фонди створені при Авіаційному та Морському бюро.

Ми пропонуємо, створити фонд страхових гарантій за участі усіх страхових компаній, до якого кожна з них перераховувала б 1 % від суми зібраних страхових премій протягом року. Перерахунок коштів у фонд повинен здійснюватися щоквартально. Крім того, кожна страхова компанія при вступі повинна сплатити 2 % від суми свого страхового портфелю та не менше 1% від статутного капіталу компанії. Управління даним фондом повинна здійснювати держава, що дозволить забезпечити відкритість у його роботі. Ми вважаємо, що накопичені кошти повинні інвестуватися лише у державні цінні папери, оскільки зобов'язання по них виплачуються гарантовано або у банківські метали. На нашу думку, участь у фонді страхових гарантій повинно бути обов'язковою умовою для отримання ліцензії на здійснення страхової діяльності.

Доцільність нашої пропозиції підтверджує той факт, що Держфінпослуг розробила проект, відповідно до якого страховики, що отримали ліцензію на здійснення страхування життя повинні стати учасниками фонду, щоб укладати договори з даного виду страхування. Цим фондом гарантується, що у разі настання неплатоспроможності страховика, страховальникам або вигодонабувачам відшкодувати "розмір страхової виплати або викупної суми, передбаченої договором страхування життя, укладеним після набрання чинності цим законом, але не більше максимального розміру гарантійних виплат (максимальний розмір гарантійних виплат становить 20 тисяч гривень у розрахунок на одну застраховану особу за одним договором страхування життя)" [10]. Проте "Фонд не буде здійснювати гарантійні виплати таким особам: особам, які перебувають або перебували протягом останніх трьох років у складі керівних органів управління неплатоспроможного страховика; особам, які здійснюють або здійснювали протягом останніх трьох років контроль за діяльністю неплатоспроможного страховика; третім особам, які діють від імені осіб, зазначених у цій статті" [10].

Таким чином, ми дотримуємося думки, що створення даного фонду дозволить забезпечити постійну роботу механізму щодо виплати страхового відшкодування, що в свою чергу збільшить довіру з сторони населення та господарюючих організацій до страхових компаній.

4. В практиці закордонних країн вже стало звичним використання зовнішнього аудиту для перевірки діяльності фінансових та інших установ та організацій, що дозволяє в повній мірі виявляти порушення, попереджати зловживання з боку посадових осіб та унеможливлювати здійснення фінансових махінацій. При цьому досягається одна із основних засад ринкової економіки - відкритість своєї діяльності, мається на увазі не розкриття комерційних таємниць, а можливість доступу та перевірки інформації про результати діяльності.

Зовнішній аудит повинен будуватися на принципах незалежності та прозорості своєї діяльності. Перший означає, що зовнішній аудитор має керуватися лише законодавчими актами, які містять основні його завдання, функції і не піддаватися тиску чи впливу з боку інших сторін. Другий принцип передбачає відкритість отриманої інформації в процесі проведених перевірок. За результатами перевірок аудитор формує звіт, у якому вказує виявлені порушення, викриває фінансові махінації. Крім того, аудитор вказує на слабкі сторони, які мають місце в організації роботи страхової компанії, а також вносить пропозиції щодо вирішення даної проблеми.

Впровадження механізму здійснення зовнішнього аудиту на РСР дозволить припинити зловживання по відмиванню коштів, розробці різноманітних схем по зменшенню розмірів податків, оцінити реальний рівень результатів діяльності страхових компаній, що в підсумку забезпечить зростання довіри населення до цього ринку і збільшить зацікавленість з боку іноземних інвесторів.

На нашу думку, проведення зовнішнього аудиту не менше, ніж раз у три роки є необхідним оскільки РСР є частиною фінансового сектору економіки, чия стабільність забезпечує і стабільність усієї економіки. Попри це зовнішній аудит повинен бути обов'язковим для новостворених страхових компаній після першого року діяльності і в разі виявлення серйозних зловживань з боку страховиків.

5. Сьогодні на ринку РСР використовується загальнодержавна форма фінансової звітності. Проте ця форма не дозволяє в повній мірі оцінити рівень фінансового стану страхових компаній і структуру страхового портфелю. Інформацію про структуру страхових ризиків, страхових премій та виплат подаються страховиками до Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг, яка здійснює регулювання РСР та оцінку поточної ситуації. Періодично регулятор подає звіти по показниках діяльності РСР, однак в них не міститься оцінки поточної ситуації і дані показники мають загальний характер у зв'язку з чим не повністю розкривають стан страхових компаній. Крім того ці звіти відрізняються один від одного своєю структурою, що не дозволяє розглянути та проаналізувати повноцінно зміну динаміки розвитку РСР.

Виходячи із зазначеного вище, пропонуємо розробити стандартизовані форми звітності для страховиків, які б містили повну інформацію про їх діяльність, зокрема, потрібно подавати дані про: кількість укладених договорів по різних групах страхових ризиків, суму отриманих страхових премій та сплату страхових виплат, структуру страхових резервів, структуру власного капіталу страховиків, кількість та суми договорів перестраховання, напрямки та структуру інвестиційної діяльності.

Для кращої оцінки поточної ситуації на РСР вважаємо, що дана звітність від страхових компаній повинна подаватися щомісячно. Це дозволить регулятору своєчасно виявляти негативні тенденції на РСР і впливати на покращення ситуації шляхом подання рекомендацій щодо їх усунення. Для цього потрібно впровадити автоматизовану систему подання звітності, оскільки це покращить зв'язок між страховиками та регулятором. Ми вважаємо за доцільне запровадити різного роду покарання за неправдиве подання інформації про ситуацію на РСР для тих людей, які повинні перевіряти достовірність даних.

6. Ще одним важливим напрямком розвитку РСР, який необхідно удосконалювати є розміщення активів страховиками на довгостроковий період. В процесі своєї діяльності страхові компанії залучають чимало страхових премій і враховуючи проведене нами дослідження, ми приходимо до висновку, що з року-в-рік обсяг страхових премій постійно зрос-

тає. Відповідно накопичуються значні суми, які страхові компанії мають використовувати на інвестиційні цілі, для того аби отримувати додатковий дохід та забезпечити повну тачасну виплату страхових відшкодувань. Саме тому довгострокове розміщення коштів є актуальним питанням, оскільки на сьогодні немає стабільних напрямків інвестування.

Не останню роль у цьому процесі відіграє держава. Саме вона створює можливості для розвитку інвестиційної діяльності в країні, визначає пріоритетні напрямки розвитку економіки, формує та забезпечує розвиток фондової торгівлі, покращує інфраструктуру ринків. Так, на думку колективу авторів, "необхідність державного регулювання інвестиційної діяльності страхових компаній зумовлена: роллю і місцем страхування у системі грошових відносин; страхування - це сфера, яка нівелює негативні ефекти ринкового механізму, має значний інвестиційний потенціал в результаті особливостей руху фінансових ресурсів; тісним взаємозв'язком страхових та інвестиційних операцій; відсутністю контролю за розміщенням тимчасово вільних коштів з боку страхувальників та застрахованих" [11, с. 282].

Спираючись на вітчизняний досвід найбільш надійнішими засобами для інвестицій залишаються банківські метали та цінні папери державних запозичень, що дозволяють отримати відносно високий рівень прибутку. Розвиток ж вітчизняного фондового ринку залежить від розвитку різних галузей економіки і в період кризи на ньому також відбиваються негативні тенденції.

Крім того, інвестиційна діяльність страхових компаній є не зовсім відкритою і зараз існує чимало схем по відмиранню коштів, оптимізації податків, перерахуванні коштів в офшорні зони, що створюють негативні наслідки для економіки в цілому.

7. Державне регулювання РСП повинно бути спрямоване на удосконалення та розвиток медичного страхування, яке на сьогодні в Україні є одним із найбільш перспективніших напрямків, оскільки надання комерційного характеру медичній сфері стимулюватиме збільшення конкуренції між медичними закладами та повнішому їх фінансуванню, що дозволить поступово зменшити частку фінансування з державного бюджету. Відзначимо й те, що "цей вид страхування має вирішити такі завдання: залучити додаткові позабюджетні джерела фінансування за рахунок запровадження збирання та загальнообов'язкового державного медичного страхування; визначити правові, соціальні, організаційні засади загальнообов'язкового державного медичного страхування населення в Україні; створити умови для вирівнювання обсягу та якості медичної допомоги, що надається громадянам на всій території України; забезпечити захист інтересів застрахованих осіб" [12].

На нашу думку, одним із чинників покращення якості надання медичних послуг буде контроль з боку страхових компаній, адже вони здійснюватимуть оплату тих послуг, які виконані на високо професійному рівні. Ми вважаємо, що фінансування з боку держави обов'язкового медичного страхування в першу чергу повинно бути спрямовано на соціально незахищену групу населення, оскільки вони не мають достатньо коштів для оплати страхового полісу та які найчастіше звертаються до медичних закладів у зв'язку з віковими та успадкованими хворобами (пенсіонери, інваліди та багатодітні сім'ї). Ми дотримуємося думки, що частка фінансування з боку держави повинна прямо пропорційно залежати від повноти забезпечення медичного захисту малозабезпеченої групи населення. Отже, запровадження цих заходів дозволить швидко і безболісно перейти на систему обов'язкового медичного страхування.

8. Перспективною для розвитку РСП є його реструктуризація, яка повинна базуватися на певній стратегії, що дозволить визначити напрями її проведення та підвищення рівня розвитку цього ринку. На нашу думку, реструктуризацію РСП необхідно трактувати як сукупність заходів, які спрямовані на зміну, підвищення ефективності та результативності діяльності РСП. Ми вважаємо, що реструктуризація РСП повинна включати такі напрями: покращення якості надання страхових послуг; підвищення рівня маркетингової політики; диверсифікація спектру пропонованих страхових послуг; сприяння політиці співпраці страховиків та перестраховиків. Ефективність реструктуризації РСП залежить від повноти виконання заходів, які покладені в основу плану її проведення.

Для здійснення реструктуризації РСП, необхідно використовувати такі інструменти як: зміна маркетингової політики; інфраструктура ринку; удосконалення законодавства; співпраця з іншими учасниками ринку фінансових послуг та державою; посилення довіри до страхових послуг.

Найважливішим інструментом реструктуризації РСП є зміна маркетингової політики, що передбачає необхідність проведення дослідження попиту на страхові послуги, можливості удосконалення та проведення продажу страхових послуг через нові канали збуту. На РСП надається широкий асортимент страхових послуг, однак попит на ці послуги є не високим, про що свідчать низькі розміри страхових премій. Найбільшою популярністю серед населення користуються послуги з добровільного майнового страхування, питома вага яких від загальної суми валових страхових премій становить майже 64,5% [13].

Продаж страхових послуг здійснюється через різні канали продажу: "офісний метод реалізації, коли клієнт самостійно прибуває чи запрошує до офісу страховика; через відокремлені підрозділи та агентську мережу, які відшуковують клієнта й працюють із ним за межами головного офісу; через об'єднання страховиків; брокерське посередництво" [14]. Кожний із цих каналів має свої особливості, які впливають на розвиток РСП та на обсяги продаж страхових послуг. Так, перший надає можливість страховій компанії досконало вивчити клієнта та виявити необхідність у інших видах страхових послуг та потребах не тільки страхувальника, але і його сім'ї, тоді як продаж страхових послуг через об'єднання страховиків передбачає укладання страхового договору тільки на один вид і страховик не бачить свого клієнта безпосередньо.

На обсяги продажу страхових послуг впливає також ефективне стимулювання попиту на ці послуги. До заходів реалізації цієї мети можна зачислити: надання певних бонусів та знижок страхувальникам; сприяння у отриманні інших супутніх послуг, наприклад банківських; спрощення процедури отримання страхового захисту, що передбачає швидке укладання страхового договору та отримання страхового відшкодування у разі настання страхового випадку у той самий день; залучення клієнтів, які беруть участі у акціонерному капіталі, що сприятиме їхньому бажанні популяризувати цього страховика серед свого оточення; проведення акцій та розіграшів, дорогих подарунків.

На нашу думку, для покращення ситуації на РСР необхідно здійснити реструктуризацію способів купівлі продажу страхових послуг, або так звану технологію продажу (надання) цієї послуги, під якою "розуміють сукупність методів, способів і прийомів, які застосовуються страховою компанією й окремими її представниками протягом усіх етапів просування страхового продукту на ринок, його реалізації, супроводження і надання послуги після страхової події" [15, с.137]. Говорушко Т.А. виділяє такі "особливості реалізації страхової послуги: урегулювання питань щодо завдань збитків; аквізиція; контроль за об'єктом страхування" [16].

Впровадження нових органів на РСР, а також ряд інших причин зумовлює необхідність внесення змін до законодавства України, яке регулює цей ринок, що, на нашу думку, є ще одним важливим напрямком реструктуризації. Провівши його аналіз ми дійшли висновку, що в Україні існує багато нормативно правових актів, які займаються регулюванням РСР, визначаючи основні засади функціонування цього ринку. Проте з розвитком економіки та її переходом до міжнародної взаємодії між суб'єктами з різних країн виникає потреба у застосуванні норм зарубіжного та міжнародного права, що у свою чергу є причиною для змін вітчизняного законодавства. Необхідність його удосконалення пов'язана також із неточністю і розрізненістю законів, що ускладнює процес регулювання і функціонування РСР. Всі ці недоліки законодавства зумовлюють потребу у створенні страхового кодексу, який би чітко визначив би основні принципи побудови РСР в Україні, врегулював би взаємні права та обов'язки страховика та страхувальника, розкрив і визначив місце регулятора на РСР та можливість використання ним інструментарію для забезпечення стабільності та розвитку цього ринку шляхом регулювання поточної ситуації на ньому.

Інструментами реструктуризації є: використання нових каналів продажу; удосконалення законодавства, зокрема зменшення кількості нормативно правових актів, їх узагальнення у Страховому кодексі та приведення до міжнародних стандартів; внесення змін у інфраструктуру РСР, яка передбачає створення страхових бірж, що підтримували б новостворених страховиків, бюро, які займалися б формуванням бази даних по недобросовісних страховиках та страхувальниках, а також запровадження інституту фінансового омбудсмена, який збільшив би довіру до населення шляхом пришвидшення вирішення суперечностей між страхувальниками та страховими компаніями.

Висновки та перспективи подальших досліджень. РСР потребує реструктуризації, яка має здійснюватися шляхом: підвищення рівня дослідження попиту на страхові послуги, можливості удосконалення та проведення продажу страхових послуг через нові канали збуту; збільшення довіри до страхових компаній, шляхом надання гарантій страхувальникам в отриманні страхового відшкодування, ліквідації недобросовісних страховиків, висвітлення інформації про стан та надійність страхових компаній; зміни та удосконалення інфраструктури ринку, зокрема створивши страхові біржі для страхових компаній, що розвиваються, це дозволить цим страховикам забезпечити повноцінний сервіс для своїх клієнтів та ефективніше конкурувати з більш розвиненими, які мають власну мережу; внесення змін до законодавства України, зокрема приведення його до рівня європейських стандартів, що дозволить залучити на вітчизняний ринок нові іноземні компанії, покращить відносини між страховиками та страхувальниками, впорядкує інвестиційну діяльність страховиків, врегулює питання продажу страхових послуг через нетрадиційні канали та визначить можливість регулятора щодо його впливу на РСР та створення Страхового кодексу. При цьому рівень ефективності реструктуризації РСР залежатиме від повноти виконання заходів, які покладені в основу плану її проведення.

Таким чином, існує низка напрямків дослідження, які необхідно вивчати, щоб покращити державне регулювання РСР. На нашу думку, до перспективних напрямків дослідження належить: створення єдиного органу регулювання РСР; розробка єдиної методики розрахунку страхових ризиків та визначення страхових премій щодо кожного виду страхування; створення страхового кодексу; розробка стандартизованих форм звітності для страховиків, які б містили повну інформацію про їх діяльність.

Література

1. Мних М.В. Визначення ризиків та їх страхування / М.В. Мних, Н.М. Мних // Економіка, фінанси, право. - 2003. - №10. - С. 37 - 39.
2. Самойловський А.Л. Пропозиції щодо вдосконалення страхового ринку України / Самойловський А.Л. // Фінанси України. - 2000. - № 11. - С. 106-113.
3. Євченко Ю.В. Страхування в країнах з ринковою економікою (використання світового досвіду в умовах України). Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.05.01 / Ю.В. Євченко; НАН України. Ін-т світ. Економіки і міжнар. відносин. - К., 2000. - 19 с.
4. Машина Н.І. Міжнародне страхування: Навчальний посібник / Н.І. Машина. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 504 с.
5. Проект Вимог до організації і функціонування системи управління ризиками у страховика [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://www.dfp.gov.ua/217.html?&tx_ttnews\[pointer\]=2&tx_ttnews\[tt_news\]=13128&tx_ttnews\[backPid\]=62&cHash=2663b2121a](http://www.dfp.gov.ua/217.html?&tx_ttnews[pointer]=2&tx_ttnews[tt_news]=13128&tx_ttnews[backPid]=62&cHash=2663b2121a)
6. Держфінпослуг змінить підхід до ліцензування страховиків та інших фінансових установ // Страхова справа. - 2010. - №2. - С. 4.
7. Закон України "Про страхування" № 85/96 - ВР від 07.03.1996 р. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=85%2F96-%E2%F0>
8. Розпорядження Кабінету Міністрів України Про схвалення Концепції розвитку страхового ринку України до 2010 року № 369 - р від 23.08.2005 р. (зі змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=369-2005-%F0>
9. Закон України "Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів" № 1961 - IV від 01.07.2004 р. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=3&nreg=1961-15>

10. Проект Закону України "Про фонд гарантування страхових виплат за договорами страхування життя" [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://www.dfp.gov.ua/217.html?&tx_ttnews\[tt_news\]=13427&tx_ttnews\[backPid\]=62&cHash=50bdec0cd9](http://www.dfp.gov.ua/217.html?&tx_ttnews[tt_news]=13427&tx_ttnews[backPid]=62&cHash=50bdec0cd9)
11. Страховий ринок України: стан та перспективи розвитку: монографія / С.О. Булгакова [та ін.]; за заг. ред. А.А. Мазаракі. - К.: КНТЕУ, 2007. - 459 с.
12. Макарова О.В. Державні соціальні програми: теоретичні аспекти, методика розробки та оцінки: монографія / О.В. Макарова. - К.: Ліра-К, 2004. - 328с.
13. Підсумки діяльності страхових компаній за 9 місяців 2011 року [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/sk_l_kv_2011.pdf
14. Осадець С.С. Страхування [Електронний ресурс]: Підручник / Кер. авт. кол. і наук. ред. С.С. Осадець - К.:КНЕУ, 1998. - 528 с. - Режим доступу до вид.: http://www.djereho.com/index.php?option=com_content&task=view&id=6071&Itemid=351.
15. Фурман В.М. Розвиток нових технологій у страхуванні / Фурман В.М. // Фінанси України. - 2005. - № 2. - С. 135-145.
16. Говорушко Т.А. Страхові послуги. 2-ге вид. пер. та доп. Навч. пос. / Т.А. Говорушко. - К: Центр учбової літератури, 2008. - 344с.

УДК 657:330.522.4

Данілочкіна О.В.,

к.е.н., доцент

Голод В.О.,

магістр, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ І ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ

В статті аналізуються основні проблеми організації та ведення обліку виробничих запасів на сільськогосподарських підприємствах, а також пошук шляхів їх вирішення.

Ключеві слова: виробничі запаси, контроль, облік, управління, інвентаризація.

В статье проводится анализ проблем организации и ведения учета производственных запасов на сельскохозяйственных предприятиях, а также пути их решения.

Ключевые слова: производственные запасы, контроль, учет, управление, инвентаризация.

This article analyzes the problems of organizing and keeping records of inventory on farms, as well as their solutions.

Key words: inventory, monitoring, accounting, management.

Актуальність теми. Необхідною умовою підтримання виробництва сільськогосподарської продукції на певному рівні є постійна наявність частини оборотних активів в матеріальній формі (виробничих запасів). З одного боку, сформовані виробничі запаси забезпечують постійність, безперервність та ритмічність діяльності підприємства, гарантують його економічну безпеку, з іншого - виробничі запаси на рівні великих промислових підприємств потребують великих капіталовкладень. Тому від організації і ведення обліку виробничих запасів залежить точність визначення прибутку підприємства, його фінансовий стан, конкурентоспроможність на ринку та в цілому ефективність роботи підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням теоретичної розробки проблем організації і ведення бухгалтерського обліку виробничих запасів присвячена достатньо велика кількість праць учених-економістів та фахівців в галузі обліку, таких як: Афанас'єва І.І., Бутинень Ф.Ф., Глібка О.В., Голов С.Ф., Дарманська Г.О., Карабаза І.А., Костирко І.Г., Михалевич С.Г., Мурашко О.В., Новодворська В.В., Приймачок О.М., Пушкар М.С., Рибалко О.М., Сайко О.В. та ін.[5]

Багатою економістів турбують проблеми розвитку та удосконалення обліку та контролю виробничих запасів. Основною гіпотезою дослідження є припущення, що методологія і організація обліково-аналітичного забезпечення управління виробничими запасами потребує удосконалення. Зміни необхідні насамперед у частині підвищення оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємства. Одним напрямом вирішення даних проблемних питань є запровадження на підприємстві інформаційних технологій обробки економічної інформації [5].

Мета дослідження. Метою дослідження є виявлення основних проблем організації та ведення обліку виробничих запасів на сільськогосподарських підприємствах, а також пошук шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для правильної організації обліку запасів на підприємстві, перш за все, необхідно дати відповідь на ряд запитань: коли, звідки, скільки і на яку суму надійшли запаси, як виконуються програми постачання; кому, коли і скільки відпущено запасів; як виконується програма виробничого споживання; який залишок по окремих видах запасів і як дотримуються встановлені ліміти, тощо.

Необхідними передумовами правильної організації обліку запасів є: раціональна організація складського господарства; наявність інструкції з обліку виробничих запасів; розробка номенклатури запасів; правильне групування (класифікація) запасів; розробка норм витрачання запасів рис. 1. [4].

Відповідно до Плану рахунків, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291 для обліку виробничих запасів призначено синтетичний рахунок 20 "Виробничі запаси", з відповідними субрахунками. Проте, як виявилось на практиці, існують деякі суперечності в обліку виробничих запасів в Інструкції щодо застосуван-



Рисунок 1. Необхідні передумови правильної організації обліку запасів

ня Плану рахунків. Для того, щоб правильно вести облік, усі виробничі запаси, які є біологічними активами, за класифікаційними групами: насіння і садивний матеріал, корми, різна сільськогосподарська сировина тощо, вирощені не на продаж, а для внутрішньовиробничого споживання, повинні враховуватися не на рахунку 27, як продукція сільськогосподарського виробництва, а на рахунку 208, як матеріали сільськогосподарського призначення. Тільки у випадку, якщо така продукція призначена для продажу, їх обліковують на рахунку 27. [3].

Порівнюючи Інструкцію про застосування Плану рахунків та Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 "Баланс", також існують деякі суперечності. В балансі немає статті "Продукція сільськогосподарського виробництва", а є стаття "Готова продукція", в якій відображаються запаси виробів на складі, обробка яких уже закінчена та які пройшли випробування, приймання, укомплектовані згідно з умовами договорів із замовниками і відповідають технічним умовам і стандартам. [2]. Тут йде мова про промислово продукція, облік якої ведеться на рахунку 26 "Готова продукція", а не про продукцію сільськогосподарського виробництва, що обліковується на рахунку 27. Тому необхідно удосконалити форму балансу для вирішення цього питання.

Для організації безперебійного постачання, розміщення, зберігання і видачі матеріальних запасів у виробництво велику роль грає правильно організоване складське господарство, тому що в діяльності підприємства не завжди можна досягти повного узгодження темпів постачання матеріальних ресурсів, темпів виробництва і збуту готової продукції. Існує декілька варіантів обліку матеріальних запасів на складах підприємства: сортовий, партійний, сальдовий (оперативно-бухгалтерський) рис.2. [6].

Актуальною на сьогодні є потреба переходу на комп'ютеризовану форму обліку, оскільки ще багато сільськогосподарських підприємств ведуть журнально-ордерну форму обліку. Це дуже трудомісткий процес, особливо враховуючи специфіку обліку в сільському господарстві. Комп'ютеризована форма обліку запасів допоможе: зробити їх оприбуткування своєчасним і повним; правильно документувати надходження й використання запасів; покращити контроль за їх зберіганням; додержуватись встановлених норм витрат запасів та їх використання за цільовим призначенням; правильно визначати повну собівартість придбаних запасів; правильно провести інвентаризацію й виявити запаси, що не використовуються в господарстві; контролювати відображення операцій по руху запасів в облікових регістрах. [8]



Рисунок 2. Варіанти обліку матеріальних запасів на складах підприємства

Критичний огляд наукових праць дослідників і фахівців у галузі обліку дозволяє виокремити такі наступні негативні аспекти, що притаманні обліково-аналітичній роботі з виробничими запасами:

- складність та дискусійність аспектів визначення справедливої (ринкової та неринкової) вартості запасів;
- застосування підприємствами застарілих галузевих нормативно-правових актів з обліку і контролю виробничих запасів;
- низький рівень оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємства;
- відсутність комплексного поєднання даних усіх видів обліку підприємства для забезпечення керівництва підприємства необхідною управлінською інформацією;
- невідповідний рівень (а найчастіше і взагалі - відсутність) контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів (визначення оптимального їх рівня; вивчення обсягів, причин створення та політики реалізації понаднормативних запасів);[7]

Можна виділити наступні напрямки вдосконалення управління виробничими запасами на підприємствах:

- 1) підвищення оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств;
- 2) удосконалення системи автоматизації обліково-аналітичних робіт в управлінні виробничими запасами та обґрунтування раціональних методів проведення інвентаризації виробничих запасів;
- 4) обґрунтування системи обліку матеріальних витрат на освоєння нової техніки і технології виробництва;
- 5) чітка організація обліково-контрольних процедур руху запасів підприємств (застосування прийомів обліку за центрами відповідальності, заходів контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів).

Висновки даного дослідження. Аналізуючи численні дослідження з питань організації обліку запасів, можна стверджувати, що багато теоретичних положень і питань обліку даних ресурсів потребують вдосконалення і доопрацювання. У свою чергу, розв'язання цих питань зумовить вихід на якісно новий рівень побудови обліку виробничих запасів, значно підвищить їх роль в управлінні кожним вітчизняним підприємством. Реалізація перелічених напрямів удосконалення обліку запасів вітчизняними підприємствами призведе до значного підвищення результативності їх фінансово-економічної діяльності. Вирішення комплексу суперечливих та дискусійних питань обліково-аналітичного управління виробничими запасами є актуальним для підприємств України і потребує подальших досліджень з метою створення передумов для формування більш ефективної обліково-управлінської моделі.

Література

- 1.МСФО 2. Запаси (IAS 2. Inventories). [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http:// onoufrieв.na-rod.ru/msfo/ias02.htm](http://onoufrieв.na-rod.ru/msfo/ias02.htm).
- 2.Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 2 "Баланс", затверджене наказом МФУ від 31.03.99 р. № 87.
- 3.Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 9 "Запаси", затверджене наказом МФУ від 20.10.1999 №246, із змінами і доповненнями.
- 4.А. Харитоновна. Запаси: обліковуємо правильно / А. Харитоновна. // Баланс, 2007.- № 45.- С.4-5.
- 5.Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник для студентів спеціальності "Облік і аудит" вищих навчальних закладів / Бутинець Ф.Ф. - [5-те вид., перероб. і доп.]. - Житомир: ПП "Рута", 2003.
- 6.Методичні рекомендації з вдосконалення методів оцінки вибуття виробничих запасів у системі прийняття управлінських рішень в сільськогосподарських підприємствах // Облік і фінанси АПК. - 2007. - № 11-12. - С. 5-14.
- 7.Рибалко О.М. Вдосконалення обліку виробничих запасів / Рибалко О.М. // Держава і регіони. Серія "Економіка та підприємництво". - 2008. - №3. - С.210-215.
- 8.Т.Г. Камінська. Облік запасів у конфігурації програми "1С: Предприятие 7.7 Бухгалтерский учет для Украины" для сільськогосподарських підприємств / Т.Г. Камінська.// Облік і фінанси АПК, 2006. - № 12. - С. 30-37.

УДК 338.246.87:669 (477)

Горошкова Л.А.,

К.ф.-м.н., докторант кафедри економіки та управління підприємством
Дніпропетровського національного університету ім. Олеся Гончара,

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

В статті приведений аналіз сутності та складових економічної безпеки чорної металургії України. Визначені елементи економічної безпеки металургії, як складної системи. Запропоновано класифікацію загроз економічній безпеці чорної металургії.

Ключові слова: чорна металургія, економічна безпека металургійної галузі, структура економічної безпеки

В статье приведен анализ сущности и составляющих экономической безопасности черной металлургии Украины. Определены элементы экономической безопасности металлургии, как сложной системы. Предложено классификацию угроз экономической безопасности черной металлургии.

Ключевые слова: черная металлургия, экономическая безопасность металлургической отрасли, структура экономической безопасности

In article the problem of the economical safely of the black metallurgy were analyzed. The essence and structure of the economical safely of the black metallurgy of the Ukraine were described. The classifications of the threat of the economical safely of the black metallurgy were proposed.

Key words: black metallurgy, economical safely of the metallurgical industry, structure of the economical safely

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Однією з найважливіших функцій держави є забезпечення національних інтересів та економічної безпеки. Це зумовлює увагу до проблеми економічної безпеки, що поєднує питання розвитку окремих галузей економіки із пріоритетами та національними інтересами держави. Про необхідність підвищення рівня національної безпеки держави і її основної складової - економічної, наголошується у Законі України "Про основи національної безпеки України", Указі Президента України "Про стратегію національної безпеки України", президентській Програмі економічних реформ на 2010 - 2014 р.р. "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" [1-3].

Аналіз основних досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблемами економічної безпеки на рівні держави займаються такі вчені, як Л.Абалкін, О.Барановський, В.Бордюк, З.Варналій, В.Венгер, О.Власик, В.Волошин, А.Гальчинський, Б.Гунський, В.Геєць, М.Єрмоленко, Я.Жа-

ліло, С.Киреев, В.Кириленко, Ю.Макогон, П.Мельник, С.Мочерний, С.Сазанов, В.Сенчагов, В.Точілін та інші [4-14]. Результати власних досліджень особливостей розвитку чорної металургії України та її взаємозв'язку з можливістю підвищення рівня економічної безпеки галузі в умовах сталого розвитку економіки наведені у роботах [15-42].

Формування цілей статті. Змістовно-понятійне трактування економічної безпеки провідних галузей національного господарства, до яких належить чорна металургія, знаходиться на стадії формування, що свідчить про необхідність подальших досліджень в цьому напрямі. Тому основним завданням роботи є визначення сутності та дослідження структури економічної безпеки металургійної галузі України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Економічна безпека провідних галузей національного господарства є важливою проблемою, що зумовлює необхідність поглибленого дослідження, розробки теоретико-методологічних основ її формування. Економічна безпека є запорукою стабільного розвитку металургійної галузі та економіки країни в цілому.

У більшості наукових джерел сутність безпеки розглядається як внутрішній зміст захищеності життєво важливих інтересів об'єкта від зовнішніх і внутрішніх загроз, що проявляється в єдності усіх різноманітних і суперечливих форм існування безпеки, сукупності її істотних властивостей [5, 13].

На нашу думку, сутність економічної безпеки металургійної галузі можливо визначити, як такий стан захищеності галузі від зовнішніх та внутрішніх загроз, що спроможний забезпечити її сталий розвиток і можливість поступового зростання.

На рівні держави складовими економічної безпеки вважають: фінансову, інноваційно-технологічну, енергетичну, продовольчу, зовнішньоекономічну [8]. На думку авторів [6], складовими безпеки підприємства є економічна, суспільно-політична, фінансова, інтелектуальна, кадрова, науково-технологічна, правова, інформаційна, екологічна та силова.

Елементами структури економічної безпеки галузі реального сектора економіки автор [12] вважає наступні:

- 1) економічну незалежність;
- 2) стабільність і стійкість підприємств галузі;
- 3) здатність до саморозвитку і прогресу;
- 4) забезпечення функціонування підприємств галузі в умовах надзвичайних ситуацій;
- 5) можливість виходу на зовнішній ринок і ефективна зовнішньоекономічна взаємодія.

Цей підхід є обґрунтованим, але потребує, на нашу думку, доопрацювання за наступних причин. Автор [12] навіть складові економічної безпеки в умовах російської економіки. Він зосередив увагу на галузях реального сектора економіки, а не тільки на чорній металургії. Крім того, в Україні дещо відмінні від Росії умови функціонування чорної металургії і галузей реального сектора економіки.

На нашу думку, можливо погодитись з першими двома складовими, конкретизувавши їх до специфіки вітчизняної економіки. Можливо погодитись також із четвертою і п'ятою складовими. Але, автор [12] за основні складові вважає перші три, четверта і п'ята ним докладно не розглядаються. Тому, доцільно розкрити їх зміст і сутність докладно. Разом з тим, третю складову - здатність до саморозвитку і прогресу, вважаємо за доцільне визначити у більш узагальненому вигляді, як науково-технологічну. Крім того, перелік складових потребує доповнення, виходячи з особливостей умов функціонування вітчизняної металургії.

На основі попереднього узагальнення результатів проведених нами досліджень впливу факторів на економічну безпеку металургійної галузі як складної системи [15-42], на нашу думку варто виділити наступні її елементи (підсистеми):

- 1) Циклічність економічних процесів за умов сталого розвитку галузі залежить від:
 - забезпечення економічної рівноваги у короткостроковому та довгостроковому періоді;
 - прогнозування циклічності розвитку галузі з урахуванням малих, середніх та "довгих хвиль";
 - використання державного регулювання на різних стадіях економічного циклу функціонування галузі;
 - системності та комплексності в управлінні металургією, зумовленої наявністю забезпечуючих та технологічно споріднених галузей;
 - формування умов економічного зростання галузі.

В роботах [22, 23, 25-27, 30, 34, 36] нами була досліджена циклічність розвитку металургійної, забезпечуючих та технологічно споріднених галузей, визначена тривалість циклів. Методами економіко-математичного моделювання побудована модель, що описує циклічний характер впливу залізорудної, коксохімічної промисловості на розвиток чорної металургії. Модель використана для прогнозування ситуації у трубній галузі за умови її взаємозв'язку з чорною металургією та вогнетривкою галуззю. У роботі [25] доведена ефективність державного впливу на динаміку циклічного розвитку галузей. У роботах [41, 42] розглянуто взаємозв'язок циклічності, показників економічної безпеки та сталого розвитку галузей.

2) Економічна незалежність забезпечує:

- контроль над виробничими ресурсами;
- досягнення рівня виробництва, ефективності і якості продукції, що забезпечують конкурентоспроможність на зовнішньому та внутрішньому ринку;
- можливість здійснення ефективні коопераційні зв'язки та трансферт технологій;
- самостійність прийняття рішень, дій (суверенітет), та досягнення цілей (автономія).

До факторів, що формують цю складову, належать: оптимальна забезпеченість виробничими ресурсами за умови вертикальної інтегрованості галузі [18, 21, 22], конкурентоспроможність продукції [16, 21, 24], обмін науково-технічними досягненнями [37, 39].

3) Стійкість і стабільність металургійної галузі:

- захищає усіх форм власності;
- створює надійні умови і гарантії для підприємницької активності;

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ

- стримує дестабілізуючі фактори шляхом декриміналізації економіки, недопущення значної галузевої диференціації в розподілі доходів, запобігання штучному банкрутству.

Проведені дослідження [25, 26, 34] свідчать, що процес формування сучасної структури власності у галузі тривав з 1995 до 2004 року. Більшість підприємств приватизовані, входять до складу вертикально інтегрованих фінансово-промислових груп, але залишилась і частка державної власності (вугільна промисловість) [16, 21]. Наявність різних форм власності є позитивним моментом. Без забезпечення державою умов для підприємницької активності, неможливий розвиток жодної галузі, у тому числі і металургійної.

4) Науково-технологічна складова впливає на:

- створення сприятливого клімату для інвестицій і інновацій,
- здатність системи зберігати і підтримувати необхідний технологічний рівень, що створює умови сталого розвитку;
- підвищення рівня професійної освіти і загальнокультурного рівня трудових ресурсів,
- оптимізацію використання виробничих потужностей;
- можливість мінімізувати вплив несприятливих явищ і процесів в науково-технологічній сфері: низької наукоємності виробництва та інноваційної активності, технологічного відставання, імпорту іноземного капіталу і т. ін.;
- здатність прогнозувати та попереджувати небезпечні явища в економічному, екологічному, соціальному і політичному середовищі, на ринках сировини й готової продукції.

Ця складова має особливе значення для металургії [39]. Визначальними факторами є: інноваційно-інвестиційний потенціал й технологічний рівень виробництва [37], якість професійної освіти [40], оптимізація використання виробничих потужностей за різних економічних умов [29], можливість впливати на небезпечні явища [25-27], рівень сталого розвитку та шляхи його забезпечення [35, 36].

5) Забезпечення функціонування галузі в умовах надзвичайних ситуацій гарантується:

- наявністю і можливістю використання внутрішніх резервів, створених в межах системи страхування ризиків надзвичайних ситуацій;
- інформаційною достатністю для формування ефективної системи захисту від негативного впливу або його пом'якшення;
- державною підтримкою галузі в надзвичайних ситуаціях.

Для покриття можливих витрат, пов'язаних із наслідками дії факторів надзвичайного характеру за рахунок тимчасово вільних ресурсів створюються резервні фонди. Інформаційна забезпеченість надає можливість мінімізації наслідків негативного впливу надзвичайних ситуацій. В деяких випадках, виникає необхідність державної підтримки галузі, що підтверджується аналізом досвіду провідних країнах світу (країн Європи, США і та ін.) [28, 33].

6) Можливість виходу на зовнішній ринок і ефективна зовнішньоекономічна взаємодія включає:

- міжнародну конкурентоспроможність продукції металургійної галузі;
- наявність сприяння з боку держави, в тому числі з використанням політики протекціонізму.

В роботах [24-27, 34] нами проаналізована динаміка експорту продукції металургійної та технологічно споріднених галузей і встановлено, що важливим фактором позитивного розвитку є міжнародна конкурентоспроможність. Доведено, що використання можливостей державної підтримки металургії [25, 28, 33] сприяє підвищенню рівня її економічної безпеки. В роботах [17, 28, 31, 33] наведені приклади використання протекціонізму у вітчизняній та світовій металургії.

7) Міжгалузеві зв'язки забезпечують:

- створення сприятливих умов для взаємодії галузей національної економіки в процесі постачання сировини й матеріалів та при збуті готової продукції;
- забезпечення зростання ефективності коопераційних зв'язків.

Проведені дослідження [16, 21] свідчать, що тільки при наявності взаємозв'язку галузей національного господарства, існує можливість підвищення рівня економічної безпеки металургії.

8) Зв'язки із технологічно спорідненими і забезпечуючими галузями гарантують:

- стабільність забезпечення сировиною;
- сприяння розвитку галузей національного господарства - споживачів продукції вітчизняної металургії;
- системну підтримку та регулювання взаємозалежних галузей, що створює можливість пом'якшення впливу кризових явищ циклічного характеру;
- взаємодію технологічно споріднених та забезпечуючих галузей, що дозволяє збільшити загальний обсяг інвестицій та їх ефективність;
- створення замкнутих технологічних циклів та використання їх економічних переваг.

В роботах [23, 25, 26, 30, 34, 35] нами доведена важливість для чорної металургії ефективності зв'язків із забезпечуючими (залізорудна і коксохімічна) та технологічно спорідненими (трубна і вогнетривка) галузями. Вплив вертикальної інтеграції та створення замкнутих технологічних циклів на підвищення рівня економічної безпеки галузі, обґрунтований у роботах [23, 26, 30, 35]. Можливість підвищення ефективності інвестиційної діяльності за умови взаємозв'язку галузей, розглянута у [37].

9) Послідовність розвитку галузей за пріоритетами включає:

- формування промислової політики в такій логічній послідовності: визначення головних пріоритетів визначення в головному - основних прийняття рішення щодо регулювання або інвестування. Така послідовність є наслідком обмеженості фінансових ресурсів, що знаходяться у розпорядженні держави і галузей національної економіки;
- здійснення інвестування в разі наявності і достатності ресурсів на державному або галузевому рівні, у протилежному випадку - використання інструментів державної бюджетно-фіскальної політики.

В роботах [25, 26, 28, 33, 37] проведений аналіз інвестиційних процесів у галузі, підсумків економічного експерименту у гірничо-металургійного комплексі, європейського та американського досвіду формування промислової полі-

тики щодо металургії. Отримані результати свідчать про доцільність розвитку галузі за пріоритетами.

10) Відповідність економічних укладів формується за рахунок:

- забезпечення загального (однакового) економічного укладу у металургійній та технологічно споріднених з нею галузях;

- наближення до економічного укладу світової металургії.

Аналіз елементів цієї складової проведений у роботі [39].

Економічна безпека металургійної галузі має дві складові - внутрішню і зовнішню. Внутрішня складова включає фактори внутрішнього середовища: використання сучасних технологій, ресурсна забезпеченість, високий рівень продуктивності праці, висока якість продукції, оптимальний рівень собівартості продукції і т. ін. Зовнішня складова - це відповідні фактори зовнішнього середовища: кон'юнктура ринку, взаємовідносини з партнерами і конкурентами, кризові явища світового масштабу. Зовнішня складова є особливо важливою для вітчизняної металургії виходячи з її орієнтації на експорт.

Одним з найважливіших компонентів дослідження економічної безпеки галузі економіки є аналіз загроз, динаміки їх нагромадження й оцінки ступеня впливу [7]. Існують різні класифікації загроз. Найчастіше їх поділяють на внутрішні і зовнішні [4]. Оцінка рівня економічної безпеки припускає їх розподіл на реальні (що вже здійснили зміни) і потенційні (ті, що можуть відбутися за будь-яких причин). За критеріями втрат (збитку) виділяють: фактичні, очікувані і потенційні; ті що можуть бути компенсовані та ті, що ні [12]. Автор [13] виділяє: загрози, цілеспрямовано створювані суб'єктом і стихійні; безпосередні і опосередковані; актуальні і віддалені; регулярні і ті, що виникають через довільні проміжки часу. За змістом відповідних змін, автор [12] виділяє наступні загрози реальному сектору економіки: внутрішньоекономічні, соціально-політичні, зовнішньоекономічні і зовнішньополітичні, організаційно-правові, технологічні, екологічні та комплексні, що поєднують у собі одночасно декілька з названих. Джерела їх дії: зовнішні, внутрішньо-територіальні і галузеві, рівень - державний та регіональний.

На нашу думку, ця класифікація для металургійної галузі може бути доповнена галузевим рівнем дії та певними важливими елементами (табл. 1).

Потрібно відзначити, що така диференціація є складною науковою задачею. У "чистому виді" зміст тих чи інших факторів виділити практично неможливо, оскільки в реальному житті економічні процеси нерозривно пов'язані із соціально-політичними і морально-психологічними. Але можна і необхідно розкривати сутність і основну спрямованість даних процесів, об'єктивно з огляду на їх роль і значення.

Деякі з відзначених загроз можуть бути віднесені до декількох типів. До організаційно-правового можна віднести 2.7., 7.2., 7.3.; до соціально-політичних - 6.3.; до економічних - 5.3., 5.4.; до технологічних - 1.5., 1.7., 1.8.; до екологічних - 5.2.

Таблиця 1. Класифікація загроз економічній безпеці металургійної галузі*

Види і сутність загроз	Джерела дії			Рівень		
	Зовнішні	Внутрішньо-територіальні	Галузеві	Державний	Регіональний	Галузевий
1	2	3	4	5	6	7
1. Внутрішньоекономічні						
1.1. Відсутність змін технологічного укладу	+	-	+	++	+	++
1.2. Зниження темпів виробництва і деградація наукоємних галузей	-	-	+	++	+	++
1.3. Зниження інвестиційної і інноваційної активності	+	+	+	++	+	++
1.4. Фінансова дестабілізація	+	-	-	++	+	++
1.5. Економічні і фінансові ускладнення проведення конверсії високотехнологічного виробництва	+	+	-	++	++	++
1.6. Наростання труднощів постачання первинними ресурсами	+	-	-	+	+	++
1.7. Застій і технологічне відставання традиційних галузей	+	+	-	+	+	+
1.8. Неконкурентноспроможність вітчизняної технології і продукції	+	+	+	++	+	++
1.9. Руйнування галузевих технологічних зв'язків	+	-	+	++	+	++
1.10. Відсутність централізованих НДР галузі (відсутність фундаментальних досліджень та їх фінансування)	-	-	-	++	-	++
1.11. Недостатність бюджетних асигнувань на НДР	-	-	-	++	-	++
1.12. Незатребуваність результатів науково-дослідної діяльності	+	+	+	+	-	+
1.13. Невірне розміщення пріоритетів у наукових дослідженнях	+		+	++	+	++
1.14. Погіршення матеріально-технічної бази (стану основних фондів)	+	+	+	+	+	+
1.15. Страхові ризики	+		+	++		++
2. Соціально-політичні						
2.1. Регіональна дестабілізація	-	+	++	-	++	++
2.2. Зростання сепаратистських тенденцій	-	+	-	-	+	-
2.3. Збільшення соціальних диспропорцій в оплаті праці	+		-	++	++	++
2.4. Погіршення демографічної ситуації і кадрового потенціалу	+	+	-	+	+	+

1	2	3	4	5	6	7
2.5. Зменшення обсягів підготовки кадрів різних рівнів для галузі	+	+	-	+	+	++
2.6. Погіршення морального стану суспільства і кадрового потенціалу	+	+	-	+	+	+
2.7. Падіння престижності наукової праці	+	-	-	+	+	+
3. Зовнішньоекономічні і зовнішньополітичні						
3.1. Формування технологічної і фінансової залежності від високорозвинених держав	++	+	+	++	+	++
3.2. Відсутність пропозиції експорту капіталу	+	+	+	++	+	++
3.3. Неконтрольований банківський сектор іноземних банків	++	+	+	++	+	+
3.4. Поглинання вітчизняних банків іноземними або робота під їх брендами	++	+	+	++	+	+
3.5. Зовнішній технологічний диктат	+	-	-	++	-	++
3.6. Низька конкурентоспроможність вітчизняних технологій	+	+	+	++	+	++
3.7. Відтік висококваліфікованих кадрів за кордон	+	+		+	+	+
4. Організаційно-правові						
4.1. Порушення міжрегіональних і міжгалузевих науково-технічних зв'язків	+	+	-	+	++	++
4.2. Відсутність оперативного регулювання у галузі в цілому з боку держави	-	-	+	++	+	++
4.3. Ослаблення механізмів та несвоєчасність реагування у державному регулюванні	+	-	-	++	+	++
4.4. Виникнення незворотних структурних деформацій	-	+	+	-	+	-
4.5. Ступінь ефективності використання засобів стабілізаційного фонду	+	-	-	++	+	++
4.6. Зволікання чи помилкові дії структурної перебудови економіки	+	-	-	++	+	
4.7. Недосконалість законодавства та слабкий контроль за його дотриманням	+	-	-	++	-	+
4.8. Неefективність державного регулювання діяльності природних монополій (енергозабезпечення, транспортна інфраструктура і т.ін.)	+	-	-	++	-	+
5. Технологічні						
5.1. Розробка технологій з високим ступенем ризику	+	-	+	++	+	+
5.2. Розміщення виробництв із високим рівнем ризику в густонаселених і екологічно уразливих районах	-	-	+	+	++	++
5.3. Різне скорочення капіталовкладень у забезпечення безпечного функціонування техносфери	+	+	-	+	+	++
5.4. Різне зростання витрат на охорону об'єкта через великий ризик навмисних чи ненавмисних аварій	+	+	-	+	+	+
5.5. Недостатній розвиток ресурсо- і природозберегаючих технологій	-	+	+	+	+	++
6. Екологічні						
6.1. Застосування технологій, що створюють високе навантаження на природу	-	-	+	+	+	+
6.2. Використання ресурсноємних та енергоємних технологій	-	-	+	+	+	++
6.3. Галузеві фактори впливу НТП на соціальне життя	+	+	+	+	+	+
7. Інформаційні						
7.1. Інформаційна недостатність	+	+	-	+	+	+
7.2. Недооцінка інформаційних технологій	+	+	+	+	+	+
7.3. Недостатня правова захищеність вітчизняних наукових винаходів і технологій	++	-	-	++	-	+

У графі джерело дії "+" означає наявність, "-" означає відсутність даного джерела. У графі рівень дії "++" означає високий рівень, "+" менш високий, "-" слабкий рівень дії.

*З авторською доробкою у класифікації.

Зупинимось на запропонованих нами у табл. 1 загрозах економічній безпеці металургійної галузі більш докладно.

1.1. Відсутність змін технологічного укладу.

Аналіз науково-технологічного потенціалу вітчизняної металургії [16, 39] свідчить про технологічну багатуукладність і недостатню конкурентоспроможність, що створює загрози економічній безпеці галузі. Середній знос активної частини (машин і устаткування) основних виробничих фондів у металургії досяг 70%. Тільки 20% технологічних схем галузі відповідають сучасному світовому рівню, а 28% є застарілими і не мають резервів для модернізації. Не достатньо високий технологічний рівень виробництва призводить до значного відставання вітчизняної металургії від металургії розвинених країн світу (США, Японія та ін.). Так, середня енергоємність виплавки сталі - на 30% вище; кількість відходів при виробництві прокату - більше 2 рази; середні витрати сталі на 1 тону прокату - більш на 25%; середні витрати сировини - на 15% вище; продуктивність праці - у 4 рази нижча. Неконкурентоспроможними за якістю та техніко-економічними умовами видобутку є деякі види сировини.

1.10. Відсутність централізованих НДР галузі (відсутність фундаментальних досліджень та їх фінансування).

Аналіз, проведений у [39] свідчить про невисоку частку фундаментальних досліджень у структурі НДР - на рівні 22%. Знижується частка розробок, збільшується обсяг науково-технічних послуг, що є свідченням комерціалізації діяльності організацій. Встановлено, що питома вага обсягів виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП зменшилась з 1,36% у 1996 до 0,90% у 2010 році, що є загрозою безпеці суспільства й економіки. Гранично-критичним рівнем за критеріями світової практики є 2% ВВП. Основним джерелом фінансування інновацій є власні кошти

підприємств галузі, питома вага бюджетних засобів поступово зменшується. Загрозливою є тенденція одночасного збільшення обсягів іноземних інвестицій, що призводить до зменшення впливу держави на розробку техніки і технологій нових поколінь. Зниження питомої ваги інших джерел фінансування інновацій свідчить про неготовність залучати до процесу фінансування інновацій кредити банків, кошти фінансових структур та інших організацій.

2.5. Зменшення обсягів підготовки кадрів різних рівнів для галузі.

Для забезпечення інтенсивного розвитку національної економіки та її галузей необхідні фахівці нової формації, які володіють потужним інтелектуальним потенціалом, знаннями, навичками. Тому загрозливим є екстенсивне зростання у вищій освіті України: збільшення кількості навчальних закладів і студентів в них при одночасному зниженні якості підготовки майбутніх фахівців [40]. Негативною є також тенденція до зменшення обсягів підготовки інженерно-технічних спеціалістів. Тому, на особливу увагу заслуговує проблема кількісних і якісних показників підготовки кадрів для металургійної галузі, і це, у першу чергу стосується, інженерно-технічних працівників.

3.2. Відсутність пропозиції експорту капіталу.

В роботі [21] доведено, що у світовій металургійній галузі активно використовується стратегія розширення влади на зовнішніх ринках шляхом придбання профільних та непрофільних активів за кордоном. Причина цього - вичерпаність можливостей вертикальної і горизонтальної інтеграції активів в межах своїх країн та потреба у сировинних ресурсах. На відміну від України, основні конкуренти вітчизняної металургії - Китай і Росія, останніми роками також активно використовують механізм експорту капіталу шляхом злиттів, поглинань та консолідації активів за кордоном. Ці процеси знижують стратегічні конкурентні можливості щодо збереження і розширення зовнішніх ринків збуту для вітчизняної металургії і створюють загрозу її економічній безпеці.

3.3. Неконтрольований банківський сектор іноземних банків.

3.4. Поглинання вітчизняних банків іноземними або робота під їх брендами.

Нами було проведено дослідження рівня монополізму у банківському секторі та визначений вплив глобалізації на банківський сектор України [38]. Доведено, що з одного боку монополізація вітчизняного банківського сектора є позитивним явищем: при обмеженій кількості, банкам легше підтримувати фінансову стабільність, є можливості для диверсифікації, менші витрати на розміщення активів. Але, у банківському секторі України укрупнення банків відбувається переважно шляхом поглинань іноземними банками - вітчизняних. Причина цього - недостатність капіталу на внутрішньому ринку. Іноземний банківський капітал має певні позитивні риси. Але від нього є наступні загрози: створення додаткових ризиків (ризик банкрутства, ризик спекулятивної діяльності, політичний ризик); нав'язування моделі деформованого розвитку, коли цілі іноземних банків не збігаються із соціально-економічними пріоритетами України; можливість неконтрольованого відтоку капіталу з країни; погіршення конкурентоспроможності українських банків; ризик залежного розвитку і т. ін.

4.2. Відсутність оперативного регулювання галузі в цілому з боку держави.

4.3. Ослаблення механізмів та несвоєчасність у державному регулюванні.

Металургія є однією з базових галузей економіки. Тому, майже всі промислово розвинені країни приділяють особливу увагу розвитку металургійної галузі [28, 33]. В Україні ситуація інша - важелі державного регулювання і підтримки однієї з провідних галузей національної економіки - металургійної, використовуються недостатньо і несвоєчасно. На відміну від світового досвіду, державна підтримка вітчизняної металургії у кризовій ситуації здійснювалась лише один раз - проведенням економічного експерименту на підприємствах гірничо-металургійного комплексу України у 1998 - 2001 роках. Його підсумки проаналізовані нами у роботі [25]. У складній ситуації на внутрішньому та зовнішньому ринках, що склалася у 1998 році (різкий спад), на державному рівні здійснювався пошук ефективних заходів подолання наслідків фінансової кризи. В цілому підсумки експерименту були позитивні, що доводить його ефективність як методу подолання кризового стану базової галузі економіки. Більш того, вплив експерименту не обмежився лише однією галуззю промисловості, а мав системний характер. У роботі [25] доведено, що за рахунок державного регулювання можливо суттєво вплинути на перебіг справ у галузі у межах малого циклу, у т.ч. зменшити негативні наслідки на внутрішньому та зовнішньому ринку. Але, нажалі інших прикладів - не існує. Спади виробництва у 2003 і 2005 роках, кризу 2008 - 2009 років металургійна галузь долала самостійно, без участі держави. Таким чином, відсутність системності та оперативності державного регулювання галузі створює загрозу економічній безпеці металургії.

4.5. Ступінь ефективності використання засобів стабілізаційного фонду.

Для того, щоб здійснювати фінансову підтримку провідних галузей національного господарства, держава повинна мати для цього власні ресурси, або створити сприятливий клімат для їх залучення з інших джерел. Для залучення коштів потрібна довіра вітчизняних і іноземних інвесторів та населення до політики держави. Але, нажалі, є проблеми довіри до держави у зв'язку з необов'язковістю виконання нею взятих зобов'язань, дотримання прав інвесторів і т. ін. Крім того, на наш погляд, ще одним джерелом загрози економічній безпеці металургії є пріоритетність фінансування з боку держави галузей п'ятого і шостого укладів. Металургія, що належить до третього укладу, за умов недостатності коштів у бюджеті, може не отримати їх взагалі.

4.7. Недосконалість законодавства та слабкий контроль за його дотриманням.

Про необхідність вдосконалення законодавства мова йде постійно, але реальних рухів у цьому напрямі не здійснено. Законодавчі акти приймають, але через нетривалий час в них знаходять недоліки. Крім того, контроль з боку держави за дотриманням законодавства є недостатнім.

4.8. Неefективність державного регулювання діяльності природних монополій (енергозабезпечення, транспортна інфраструктура і т.ін.).

Конкурентоспроможність продукції чорної металургії залежить від вартості продукції та послуг галузей-монополістів: електроенергетики, газової промисловості та транспорту. Їх частка у середній вартості одиниці продукції металургійної галузі складає 35 - 40%.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ

Вітчизняна металургія залишається більш енерго- та ресурсоемною порівняно із закордонними виробниками, тому подальше випереджувальне зростання цін і тарифів природних монополій призведе до реальної загрози економічній безпеці галузі.

На рис. 1 наведені результати аналізу динаміки обсягів виробництва та перевезень металу, руди і коксу в Україні. Криві корелюють між собою: зі збільшенням обсягів виробництва продукції, зростає обсяг перевезень вантажів металу, руди і коксу залізничним транспортом.

На рис. 2 наведені результати аналізу динаміки індексів обсягів виробництва металу, руди і коксу та тарифів на їх перевезення залізничним транспортом.

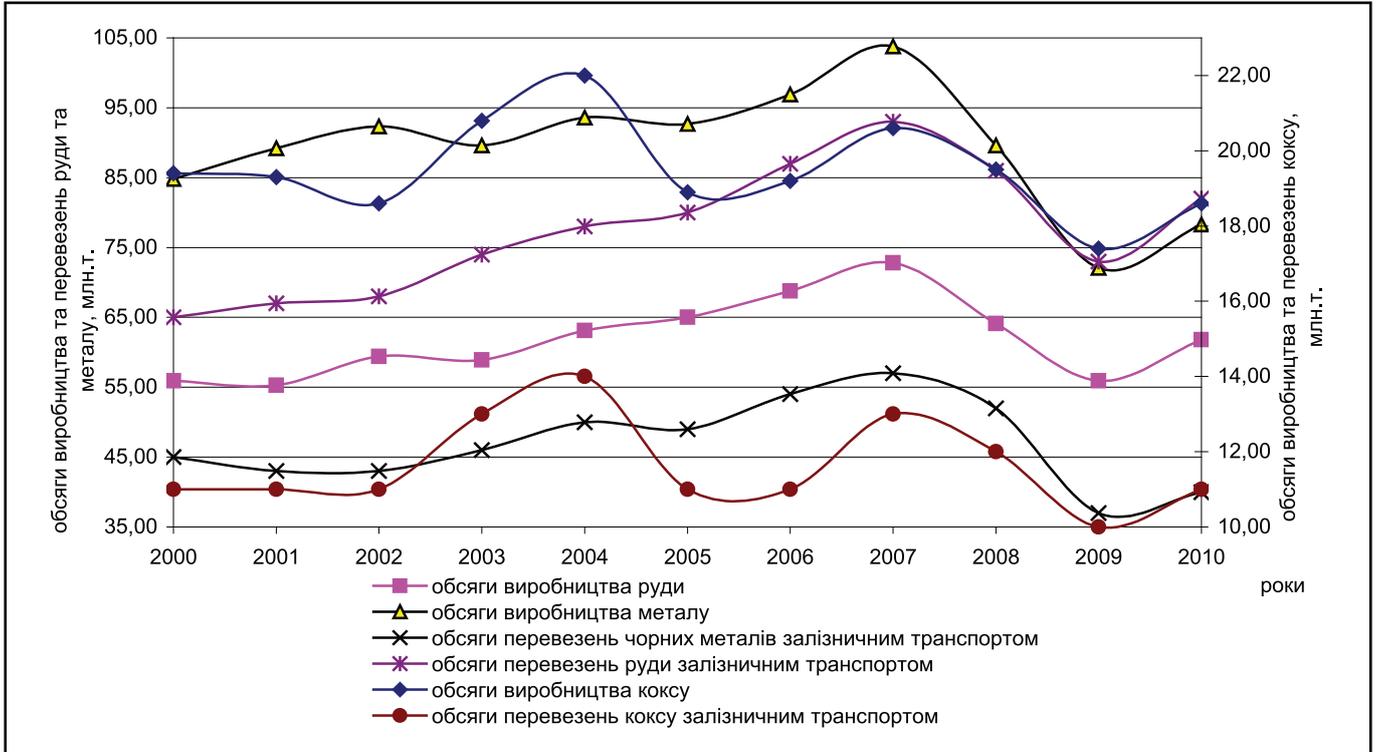


Рисунок 1. Динаміка обсягів виробництва та перевезень металу, руди і коксу в Україні залізничним транспортом

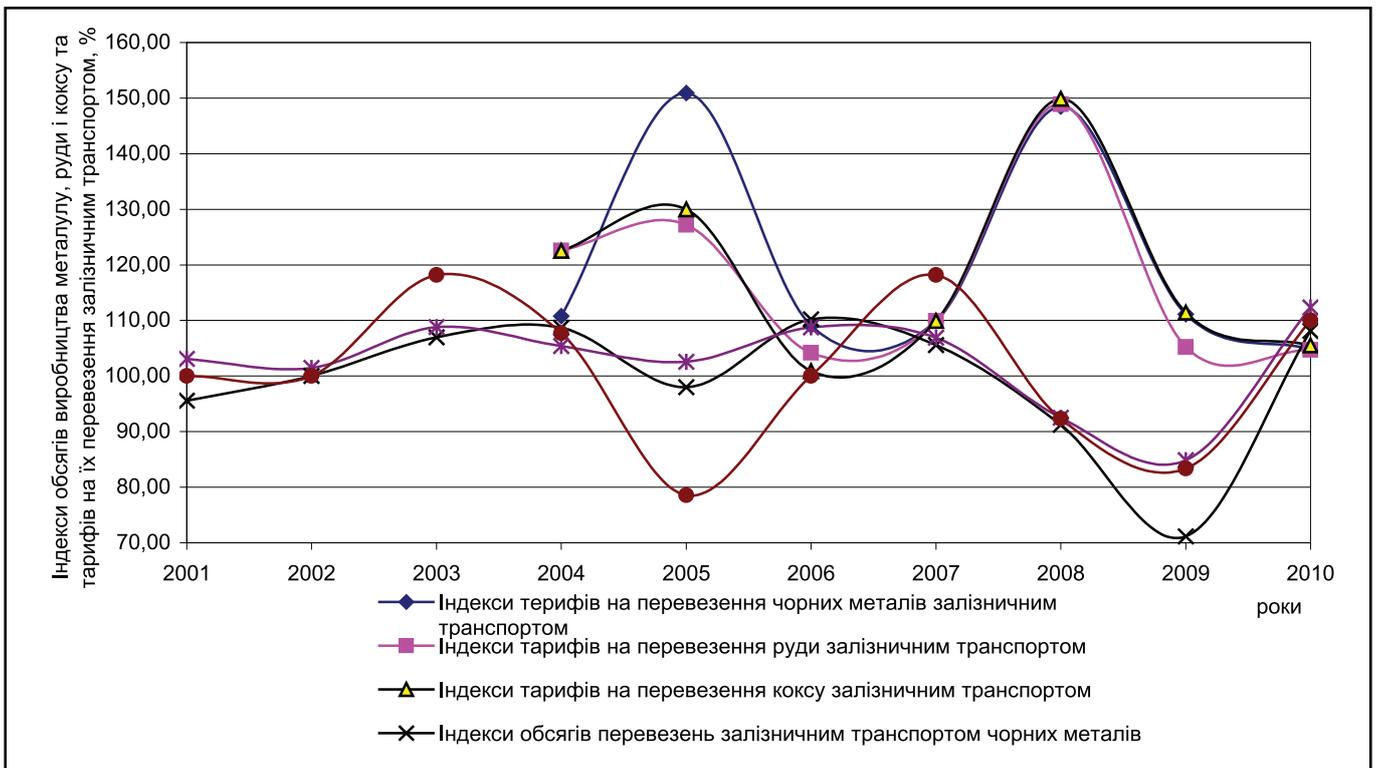


Рисунок 2. Динаміка індексів обсягів виробництва металу, руди і коксу та тарифів на їх перевезення залізничним транспортом

Як бачимо, у кризові для металургії 2001, 2003, 2005, 2008-2009 роки - тарифи на залізничні перевезення не тільки не знижувались, вони навпаки - зростали. Вітчизняна металургія конкурує саме з країнами, підприємства яких, на відміну від України, знаходяться в морських портах. У зв'язку з цим, собівартість тони вітчизняної сталі за рахунок транспортних витрат, вища ніж у конкурентів на 20-30 дол. Залізничний транспорт, як і будь яка галузі економіки, також має на меті отримання прибутків. Але, виходячи із значення вітчизняної металургії для економіки країни, необхідно, на нашу думку, віддавати перевагу не внутрішньогалузевим, а державним інтересам. В першу чергу це стосується перевезень металу на експорт. Метал, на відміну від сировини - руди і коксу, є товаром з високою часткою готовності до кінцевого споживання, тому забезпечує більшу додану вартість. Отримання більшого прибутку є позитивним для підприємствам галузі і вітчизняній економіки. Таким чином, тарифна політика природних монополій - питання, яке потребує державного втручання. Врахування інтересів металургії повинне, на нашу думку, належати до пріоритетів державної економічної політики.

Потреба в постановці проблеми економічної безпеки металургійної галузі України визначається наявністю зовнішніх (екзогенних) і внутрішніх (ендогенних) загроз (деструктивних факторів) провідній галузі національної економіки. До зовнішніх деструктивних факторів можливо віднести такі: економічну і політичну нестабільність, недосконалість законодавства, несприятливу ситуацію на сировинних та енергетичних ринках, і т. ін. Внутрішніми загрозами можливо вважати: обмежені можливості страхування ризиків, відсутність чітких технологій взаємодії професійних учасників ринку, інституціональну незавершеність ринкової моделі економіки України, складну систему взаємозв'язків у реальному і фінансовому секторах економіки і т.ін.

У сучасних умовах особливу роль відіграють зовнішні загрози. Серед основних причин їх виникнення, на нашу думку, варто виділити:

- розвиток процесу транснаціоналізації економічних зв'язків, інтеграцію національних фінансових ринків, інтернаціоналізацію світового господарства (що називають глобалізацією);
- відносно послаблення регулювання світових фінансових ринків при збільшенні їх обсягів і операцій на них та конкуренції між ними;
- розширення світової фінансової системи за рахунок входження у світову економіку країн, що розвиваються. Це призводить до зростання глобальної нестійкості;
- постійне збільшення значної маси капіталів (у тому числі і потоків між країнами), рухливості яких ускладнює ситуацію, висока концентрація фінансових ресурсів на макроекономічному рівні (бюджетні системи держав і міжнародних організацій) та рівні міждержавної економічної інтеграції;
- підвищення рівня автономії комерційних і фінансових конгломератів, що мають значну фінансову владу, зростання їх впливу на національні економіки окремих країн;
- зростання інтенсивності фінансових трансакцій, високий ступінь мобільності і взаємозв'язків фінансових ринків. Так, криза, що спочатку виникла на одному ринку, може швидко поширитися на інші і призвести до непередбачених наслідків для усієї світової фінансової системи, як це сталося у 2008 році;
- взаємопроникнення внутрішньої і зовнішньої політики держав та її залежність від світових фінансів;
- посилення конкуренції і протиріч між Україною й іншими державами в економічній та іншій сферах. Це призводить до втрати ринків збуту, дискримінації вітчизняних товаровиробників на світових ринках і т.ін.;
- збитки, заподіявані українському експорту застосуванням необґрунтованих дискримінаційних заходів;
- надмірну залежність національних економік від іноземного короткострокового спекулятивного капіталу, що призводить до нестійкості їх фінансових систем.

Ризики є джерелом загроз економічній безпеці. Тому однією з компонент дослідження економічної безпеки є аналіз ризику та невизначеності. Концепція ризику в стратегії економічної безпеки містить у собі два важливих елементи: оцінку ризику і, по можливості, управління ним.

Концепції економічної безпеки повинна включати модель захисту від ризику, що повинний носити, на нашу думку, факторно-цільовий характер. Тоді схема моделі буде наступна: виявлення суттєвих факторів, подальше виокремлення головного і визначення у головному основного. І саме на головне повинні направлятися управлінські дії організаційного і фінансово-економічного характеру. Цей напрям є цікавим для подальших більш глибоких досліджень.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.

Таким чином, на нашу думку основними елементами (підсистемами) економічної безпеки металургійної галузі є наступні:

- 1) Циклічність економічних процесів за умов сталого розвитку галузі.
- 2) Економічна незалежність.
- 3) Стійкість і стабільність металургійної галузі.
- 4) Науково-технологічна складова.
- 5) Забезпечення можливості функціонування підприємств галузі в умовах надзвичайних ситуацій.
- 6) Можливість виходу на зовнішній ринок і ефективна зовнішньоекономічна взаємодія.
- 7) Міжгалузеві зв'язки.
- 8) Зв'язки із технологічно спорідненими і забезпечуючими галузями.
- 9) Послідовність розвитку галузей за пріоритетами.
- 10) Відповідність економічних укладів.

Проблема економічної безпеки металургії тісно пов'язана із загрозами, які існують для галузі. Їх аналіз дає можливість забезпечити антикризовий розвиток, економічне зростання, підтримку економічної незалежності і безпеки галузі та економіки країни.

Для чорної металургії можливо дати таку класифікацію загроз:

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ

- внутрішньо економічні;
- соціально-політичні;
- зовнішньоекономічні і зовнішньополітичні;
- організаційно-правові;
- технологічні;
- екологічні;
- комплексні.

Джерела їх дії: зовнішні, внутрішньотериторіальні і галузеві, рівень - державний, регіональний і галузевий.

На основі проведених нами досліджень, цю класифікацію доцільно доповнити галузевим рівнем та наступними важливими елементами:

- 1.1. Відсутність змін технологічного укладу.
- 1.10. Відсутність централізованих НДР галузі (відсутність фундаментальних досліджень та їх фінансування).
- 2.5. Зменшення обсягів підготовки кадрів різних рівнів для галузі.
- 3.2. Відсутність пропозиції експорту капіталу.
- 3.3. Неконтрольований банківський сектор іноземних банків.
- 3.4. Поглинання вітчизняних банків іноземними або робота під їх брендами.
- 4.2. Відсутність оперативного регулювання галузі в цілому з боку держави
- 4.3. Ослаблення механізмів та несвоєчасність у державному регулюванні
- 4.5. Ступінь ефективності використання засобів стабілізаційного фонду
- 4.7. Недосконалість законодавства та слабкий контроль за його дотриманням
- 4.8. Неефективність державного регулювання діяльності природних монополій (енергозабезпечення, транспортна інфраструктура і т.ін.).

Основними пріоритетами стратегії розвитку вітчизняної чорної металургії є:

- забезпечення ефективного використання наявних порівняльних переваг;
- нейтралізація факторів, що створюють загрозу галузі як в даний час, так і в перспективі.

Таким чином, основна мета стратегії - підвищення рівня економічної безпеки металургійної галузі України.

Для визначення ефективних шляхів підвищення рівня економічної безпеки металургійної галузі доцільним є проведення досліджень, направлених на розв'язання цілісної проблеми, а не окремих її складових. Тому доречним є саме факторно-цільовий підхід до аналізу загроз і ризиків.

Література

1. Програма економічних реформ на 2010 - 2014 р.р. "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава". -Pravda.com.ua/articles/2010/0612/5102337.
2. Закон України "Про основи національної безпеки України". Зі змінами і доповненнями, внесеними Законами України від 15.12.2005 №3200-IV, від 1.07.2010 року №2411-VI. - <http://www.niss.gov.ua/Monitor/September10/3.htm>
3. Указ Президента України "Про стратегію національної безпеки України" від 12.02.2007 № 105/2007 // Президент України. - www.president.gov.ua/documents/5728.html
4. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России и ее отражение / Л.И. Абалкин // Вопросы экономики. - 1991. - №2. - С.124.
5. Основные понятия общей и специальных теорий безопасности // Национальная безопасность / Дмитриев А.П., Сизов В.Ю, Афиногенов Д.А. и др. - М.: Экономика, 2003. - С.15.
6. Донець Л.І. Економічна безпека підприємства. / Донець Л.І., Ващенко Н.В. - К.: Центр учбової літератури, 2008. - 240 с. ISBN 978-966-364-685-5
7. Жаліло Я. Стратегія забезпечення економічної безпеки України. Пріоритети та проблеми імплементації / Я. Жаліло // Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти. - К.: Сатсанга, 2001. - 224 с.
8. Економічна безпека / за ред. З.С.Варналія. - К.: Знання, 2009. - 647 с. ISBN 978-966-346-761-0
9. Кирєєв С.І. Економічна безпека: індикатори та механізми забезпечення / С.І. Кирєєв // Матеріали круглого столу "Національна програма забезпечення економічної безпеки в контексті стратегії соціально-економічного розвитку України". - К., 2000.
10. Концепція економічної безпеки України / Ін-т екон. прогнозування, кер. проекту В.М.Геєць. - К.: Логос, 1999. - 56 с.
11. Молдован О.О. Корпоративний сектор чорної металургії: проблеми становлення та формалізації / О.О. Молдован // Економічний вісник Донбасу. - 2009. - №1 (15). - С.14-20.
12. Сазанов С.В. Основные направления обеспечения экономической безопасности реального сектора общественного производства в условиях транзитивной экономики России. / Сазанов С.В. - М.: ВЦ, 2004. - 30 с.
13. Экономическая безопасность России. / Под ред. В.К.Сенчагова. - М.: Дело, 2005. - 930 с.
14. Точілін В. Економічна безпека і ринкова влада / В.Точілін, В.Венгер // Вісник ТНЕУ. - 2008. - №3. - С.60-68.
15. Горошкова Л.А. Вплив глобалізаційних процесів у світовій та вітчизняній металургії на інтеграційні процеси у коксохімічній промисловості / В.П. Волков, Л.А. Горошкова // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. - 2010. - Випуск 26. - Ч.І. - Т.2. - С.30-36.
16. Горошкова Л.А. Вплив глобалізаційних процесів у світовій металургії на стан чорної металургії України / В.П. Волков, Л.А.Горошкова // Наука й економіка. Науково-теоретичний журнал Хмельницького національного економічного університету. - 2011. - Випуск 2(22). - С.148-154.
17. Горошкова Л.А. Роль трубної промисловості у забезпеченні енергетичної безпеки держави та реінжинірингу українського нафтогазового сектору / Л.А.Горошкова // Науковий вісник Івано-Франківського технічного університету

нафти і газу. Серія: Економіка та управління у нафтовій і газовій промисловості. - 2010. - №2(2). - С.51-63.

18. Горошкова Л.А. Економічний вплив глобалізаційних процесів у світовій та вітчизняній металургії на ефективність діяльності гірничо-збагачувальних підприємств України / В.П.Волков, Л.А.Горошкова // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. - 2011. - №3. - Т.3. - С.40-46.

19. Горошкова Л.А. Особливості конкуренції у гірничо-збагачувальному комплексі України / В.П.Волков, Л.А.Горошкова // Вісник наукових праць ДонДУУ. Серія: Менеджер. - 2011. - №1 (55). - С.177-187.

20. Горошкова Л.А. Рівень та динаміка розвитку монополізму у коксохімічній промисловості України / В.П.Волков, Л.А.Горошкова // Сталій розвиток економіки. Всеукраїнський науково-практичний журнал. - 2011. - №2 (5). - С.8-14.

21. Горошкова Л.А. Перспективи розвитку чорної металургії України у контексті забезпечення економічної безпеки галузі / В.П.Волков, Л.А.Горошкова // Науковий вісник Полтавського національного університету економіки і торгівлі. Серія "Економічні науки". - 2010. - №4 (44). - Ч.ІІ. - С.81-89.

22. Горошкова Л.А. Уточнення виробничої функції Кобба-Дугласа для металургійної галузі / Л.А.Горошкова // Економічний вісник університету. Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету ім.Г.Сковороди. - 2011. - Випуск 16/2. - С.85-88.

23. Горошкова Л.А. Розробка методів і моделей основних факторів розвитку чорної металургії України / Л.А.Горошкова // Економічний вісник університету. Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету ім.Г.Сковороди. - 2011. - Випуск 17/1. - С.53-62.

24. Горошкова Л.А. Особливості конкуренції на ринку вогнетривів України / Л.А.Горошкова // Наука й економіка. Науково-теоретичний журнал Хмельницького національного економічного університету. - 2011. - Випуск 3(23). - С.97-103.

25. Горошкова Л.А. Економічна циклічність розвитку металургійної та забезпечуючих галузей / Л.А.Горошкова // Економічний вісник університету. Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету ім.Г.Сковороди. - 2011. - Випуск 17/2. - С.47-54.

26. Горошкова Л.А. Стан та динаміка розвитку чорної металургії України та забезпечуючих галузей / Л.А.Горошкова // Вісник Академії муніципального управління. Серія "Економіка". - 2011, вип. 10. - С.132-137.

27. Горошкова Л.А. Вірогідність очікування наступної кризи та її впливу на чорну металургію України / Л.А.Горошкова // Наука й економіка. Науково-теоретичний журнал Хмельницького національного економічного університету. - 2011. - Випуск 4(24). - С.146-153.

28. Горошкова Л.А. Американський досвід забезпечення ефективності функціонування підприємств металургійної галузі / Л.А.Горошкова, П.І.Коренюк // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. - 2011. - №5. - Т.2. - С.212-216.

29. Горошкова Л.А. Оптимізація обсягів виробництва в металургійній галузі за умов кризи / Л.А.Горошкова // Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія економічна. - 2011. - №2 (22). - С.124-135.

30. Горошкова Л.А. Моделирование цикличности развития черной металлургии и обеспечивающих отраслей в условиях трансформации экономики / Л.А.Горошкова // Экономический бюллетень Научно-исследовательского института Министерства экономики Республики Беларусь. - 2011. - 2011. - №10. - С.37-42.

31. Інвестиційно-інтеграційні технології соціально-економічного розвитку регіону. Монографія. / Волков В.П., Горошкова Л.А., Панкова М.О. - Запоріжжя, ЗНУ, 290 с.

32. Горошкова Л.А. Злиття та поглинання у трубній промисловості України у контексті інтеграції України в світове господарство / В.П.Волков, Л.А.Горошкова // Науковий вісник Івано-Франківського технічного університету нафти і газу. Серія: Економіка та управління у нафтовій і газовій промисловості. - 2011. - №2(4).

33. Горошкова Л.А. Європейський досвід забезпечення функціонування металургійної галузі в умовах кризи / В.П.Волков, Л.А.Горошкова // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. - 2011. - №2. - С.82-90.

34. Горошкова Л.А. Економічна циклічність розвитку трубної галузі України / Л.А.Горошкова // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. - 2012. - №1.

35. Горошкова Л.А. Визначення рівня сталого розвитку чорної металургії та технологічно споріднених галузей / Л.А.Горошкова // Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія економічна. - 2012. - №1.

36. Горошкова Л.А. Моделирование стабильного развития металлургии та забезпечуючих галузей / Л.А.Горошкова // Вісник наукових праць ДонДУУ. Серія: Менеджер. - 2012. - №1.

37. Горошкова Л.А. Інвестиції як фактор розвитку науково-технологічної складової економічної безпеки галузей реального сектора економіки України / Л.А.Горошкова // Збірник наукових праць Міжнародної науково-практичної конференції "Фінансова система держави: проблеми і перспективи розвитку. - К.: ДМК "Центр", 2011. - С.21-23.

38. Горошкова Л.А. Рівень монополізації банківського ринку України та провідних країн світу / Л.А.Горошкова // Економічний вісник університету. Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету ім.Г.Сковороди. - 2010. - Випуск 15/1. - С.202-206.

39. Горошкова Л.А. Науково-технологічна складова економічної безпеки чорної металургії / Л.А.Горошкова // Теоретичні і практичні аспекти інтелектуальної власності. - 2012. - №2.

40. Горошкова Л.А. Проблеми розвитку системи вищої освіти в Україні в контексті сучасних вимог економіки знань / Волков В.П., Ревтюк Є.А., Горошкова Л.А. // Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. Серія: Економіка та управління у нафтовій і газовій промисловості. - 2011. - №3. - С.25-33.

41. Горошкова Л.А. Моделирование стабильного развития металлургии та забезпечуючих галузей / Л.А.Горошкова // Вісник наукових праць ДонДУУ. Серія: Менеджер. - 2012. - №2.

42. Горошкова Л.А. Визначення рівня сталого розвитку чорної металургії та технологічно споріднених галузей / Л.А.Горошкова // Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія економічна. - 2012. - №1 (23).

МОТИВАЦІЙНИЙ ПРОЦЕС В СУЧАСНОМУ АСПЕКТІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ

В статті проаналізовано особливості мотиваційного процесу в Україні; досліджено основні принципи та стратегії управління персоналом на сучасному етапі розвитку країни.

Ключові слова: мотивація, управління персоналом, стимулювання, заохочення, соціальна гарантія.

В статье проанализировано особенности мотивационного процесса в Украине; исследованы основные принципы и стратегии управления персоналом на современном этапе развития страны.

Ключевые слова: мотивация, управление персоналом, стимулирование, поощрение, социальная гарантия.

In the article is important possibility motivation process in Ukraine; the article basis principles and strategies management of personnel on modern stage development country.

Keywords: motivation, management of personnel, stimulus, encouragement, social guarantee.

Актуальність дослідження. Побудова соціально орієнтованої ринкової економіки неможлива без формування ефективної системи державного управління. Використовуючи функціональний підхід до державного управління треба зазначити, що саме мотивація може стати тим важелем, що спрямує розвиток суспільно-економічних відносин від переваги екстенсивних показників, у напрямі якісних змін. Розглядаючи мотивацію, як ключову функцію управління в умовах побудови нової демократичної держави необхідно застосовувати диференційований підхід до формування суб'єктно-об'єктних відносин у суспільстві.

Вступивши в третє тисячоліття, ми повинні усвідомлювати те, що навколишнє середовище змінюється з наростаючою інтенсивністю. Розвиток ринкової економіки на сучасному етапі свідчить про життєздатність тих структур, які зможуть налагодити ефективний механізм адаптації до постійно змінюваних економічних та соціально-правових умов. Ключовою ланкою цього механізму є система мотивації персоналу. Продуктивність роботи підприємства визначається саме рівнем розвитку цієї системи. Для цього необхідно створити такі важелі керування, щоб максимально задовольнити потреби працівників, сприяти розкриттю потенціалу кожного співробітника.

В умовах, що склалися в Україні на нинішньому етапі її розвитку, проблема мотивації особистості набула важливого значення, оскільки вирішення задач, які стоять перед суспільством, можливе лише за умови створення належної мотиваційної основи, здатної спонукати персонал підприємств до ефективної діяльності. Мова йде про застосування таких форм і методів стимулювання особистості, які б сприяли високій результативності її роботи.

Нові економічні відносини, породжені перехідним періодом, висувають і нові вимоги до персоналу. Це не тільки добір, навчання і розташування кадрів, але і формування нової свідомості, менталітету, а отже, і методів мотивації.

Ступінь дослідження проблеми. Серед вітчизняних та зарубіжних вчених, які присвятили свої дослідження проблемам мотиваційного процесу та менеджменту персоналу слід відзначити праці авторами яких є: Ф. Котлер, О.Шнейдер, К.Ебнер, С. Андреев, А. Панкрутін, О. Сагінова, В. Крижко, В. Демчук, Ю. Конаржевський, Г. Серіков, Н. Белицький, С. Велесько, А. Колот, Ф. Михайлов та ін.

Метою дослідження є теоретичне і практичне обґрунтування організаційно - економічних факторів цільового управління персоналом на сучасних вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Стимулювання й соціальний контроль містять у собі зовнішні спонукання й елементи трудової ситуації. До них відносяться умови, що безпосередньо визначають заробітну плату, організацію й зміст праці й т.п. у сполученні з тими, які опосередковано впливають на працю: житло-побутові умови, місце проживання, культурно-оздоровча база та ін. Зрозуміло, що вплив цих елементів трудової ситуації багато в чому залежить від їхньої значимості для конкретної особистості. Для одних важливі можливості забезпечення житлом, для інших - наявність спортивно-оздоровчої бази, для третіх - творчий характер праці. Таким чином, під стимулюванням праці звичайно розуміють вплив на трудове поведіння працівника через створення особистісних значимих умов (трудова ситуація), що спонукають його діяти певним чином. Тим самим створюються, з одного боку, сприятливі умови для задоволення потреб працівника, з іншого боку, забезпечується трудове поведіння, необхідне для успішного функціонування підприємства, тобто відбувається своєрідний обмін діяльністю.

Управління персоналом можна визначити як діяльність, що спрямована на досягнення найбільш ефективного використання працівників для досягнення цілей підприємства та особистих цілей. Перші, традиційно, пов'язуються із забезпечення продуктивності підприємства. Причому ефективність іноді розуміється у вузькому значенні - як отримання максимального прибутку. Однак дедалі частіше ефективність розглядається не тільки в економічному плані - як економічність, якість, продуктивність нововведення, прибуток, а і в більш широкому контексті й пов'язується з такими поняттями особистого психологічного плану, як задоволеність співробітників своєю працею, участю у трудовому колективі підприємства, високий рівень самооцінки колективу, мотивація персоналу до ефективної праці [2].

Особливістю роботи значної частини вітчизняних підприємств (особливо державних) є трудова пасивність, що обумовлена недоліками господарського механізму, сформованого в умовах так званої командно-адміністративної економіки і підтримувана деякими соціальними інститутами (ідеологією, культурою, мораллю). Розвиток трудової активності в першу чергу припускає зняття тих гальм, що придушують ініціативу і заповзятливість. Адміністративно-командна система спиралася на працівника виконавчого, орієнтованого на колективну відповідальність, що тяжіє до консервативних форм трудової діяльності. Примітною його рисою, крім низької продуктивності, була нерозвинена підсвідомість, орієнтація на "справедливого" начальника, що забезпечить йому необхідні блага за умови беззаперечної

служняності. При цьому, відповідальність за власний добробут перекидалася на "верх".

У той же час, для ефективно функціонуючої економіки необхідний інший тип працівника, орієнтованого на максимальні досягнення в праці, ініціативного, що бере на себе відповідальність не тільки за свою долю, але і за успіх загальної справи, що знає свої права і розраховує, насамперед, на власні сили. Такий працівник прагне до підвищення кваліфікації, тому що саме з нею зв'язує свої можливості в праці. Він обов'язковий і сумлінний, здатний до інноваційної діяльності. У рамках колишнього господарського механізму, що зводить практично до нуля волю вибору різних варіантів трудової поведінки, шанси на процвітання для людей цього типу мінімальні, їхня діяльність найчастіше або обмежується, або придушується. Для розвитку трудової активності, насамперед, необхідно усунути нееквівалентність відносин між працівником і суспільством, що практично не змінилася з переходом на нові умови господарювання.

Система управління персоналом, яка склалася на провідних вітчизняних підприємствах під впливом запровадження прогресивних зарубіжних технологій управління персоналом та викристалізації власного досвіду, включає сьогодні такі підсистеми [6]:

1) аналіз та планування персоналу (до цієї підсистеми належить розробка кадрової політики, розробка стратегії управління персоналом, аналіз кадрового потенціалу та ринку праці, кадрове планування, прогнозування потреб у персоналі, організація реклами та встановлення взаємодії із зовнішніми організаціями, що забезпечують підприємство кадрами);

2) підбір та наймання персоналу (проведення співбесід, тестів, анкетування для вияву інтелектуального рівня, професіоналізму, комунікативності та інших необхідних якостей);

3) персональна оцінка (рівень знань, умінь, майстерності та особистої відповідальності; оцінка виконуваної роботи та її результатів);

4) організація навчання та підвищення кваліфікації персоналу (навчання персоналу, перепідготовка та підвищення кваліфікації, введення в посаду, організація кадрового зростання, реалізація службово-професійного просування та кар'єри співробітників, робота з кадровим резервом);

5) атестація і ротація кадрів (проведення заходів, спрямованих на вплив відповідальності результатів діяльності, якостей і потенціалу особистості працівника вимогам, що висуваються до виконуваної роботи);

6) управління оплатою праці;

7) мотивація персоналу (розробка системи мотивації, вироблення систем оплати праці, участі персоналу в прибутках, капіталі підприємства, розробка форм морального стимулювання персоналу);

8) облік співробітників підприємств (облік прийому, переміщення, винагород співробітників та стягнень з них, звільнення персоналу, організація ефективного використання персоналу, управління зайнятістю персоналу, кадрове діловодство);

9) організація ділових відносин на підприємстві (оцінювання виконання персоналом своїх функціональних обов'язків, формування у співробітників почуття відповідальності, аналіз та регулювання групових і міжособистісних відносин, управління виробничими конфліктами та стресами, соціально-психологічна діагностика, встановлення норм корпоративної культури, робота зі скаргами на трудові відносини);

10) створення умов праці (створення безпечних умов для праці співробітників; дотримання норм психофізичної праці, економіки, технічної естетики; кадрова безпека);

11) соціальний розвиток та соціальне партнерство (організація харчування, медичного і побутового обслуговування відпочинку та культурно-оздоровчих заходів, управління конфліктами та стресами, організація соціального страхування);

12) кадрова безпека;

13) правове та інформаційне забезпечення процесу управління персоналом (вирішення правових питань, трудових відносин, підготовка нормативних документів, що їх регулюють, забезпечення необхідною інформацією всіх підрозділів управління персоналом);

14) успіх управління персоналом визначається двома основними чинниками (здатністю підприємства чітко визначити, яка поведінка працівників потрібна для досягнення його стратегії, і можливість застосувати ефективні управлінські важелі для спрямування працівників на бажану поведінку. Обидва завдання однаково важливі і складні, особливо в умовах ринкової трансформації економіки).

Найважливішими особливостями сучасного процесу вдосконалення управління персоналом є:

- розширення повноважень виконавців на місцях і зміна форми контролю;
- спільне сприйняття господарських рішень створення атмосфери довіри на підприємстві;
- розвиток механізмів планування кар'єри для ключових працівників; комплексне бачення проблем і цілісний підхід до людських ресурсів у взаємозв'язку із стратегічними установками підприємства;
- створення корпоративної культури інноваційного типу.

У практичній діяльності українських фірм останнім часом дедалі ширше запроваджується стратегічне планування. При цьому при розробці стратегічних планів розвитку підприємства визначаються найважливіші пріоритети кадрової політики, завдання та напрямки їх досягнення. Таким чином, основні пріоритети кадрової політики підприємства на певний тривалий період є важливим компонентом стратегічного плану розвитку підприємства. В стратегічному плані підприємства визначаються такі складові кадрової політики, як визначення якісного складу персоналу, критеріїв підбору співробітників, структури і штатного розкладу підприємства, напрямків підвищення кваліфікації окремих категорій співробітників.

Для більш чіткої організації системи управління персоналом на підприємстві розробляють концепцію управління персоналом, що деталізує напрямки кадрової політики, які прийняті в стратегічному плані розвитку підприємства.

Мета концепції управління персоналом - створення системи, що ґрунтується, в основному, не на адміністративних

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ

методах, а на економічних стимулах і соціальних гарантіях, орієнтованих на зближення інтересів працівників з інтересами підприємства в досягненні високою продуктивності праці, підвищенні ефективності виробництва, одержанні найвищих економічних результатів діяльності підприємства.

Основу концепції управління персоналом підприємства складають [4]:

- розробка принципів, напрямків та методів управління персоналом;
- урахування роботи з персоналом на всіх рівнях стратегічного планування підприємства;
- впровадження нових методів та систем навчання та підвищення кваліфікації персоналу;
- визначення та проведення скоординованої єдиної тарифної політики й оплати праці;
- розробка і стимулювання на підприємстві економічних стимулів і соціальних гарантій;
- розробка заходів щодо соціального партнерства.

Вміння керівника користуватися заохоченнями та стягненнями є основним мотиваційним моментом поведінки підлеглих. Заохочення за правильну поведінку посилює бажання продовжувати відзначений спосіб поведінки, тобто діє позитивно. У свою чергу, стягнення утримує від поведінки, яка може привести до покарання, але одночасно покарання викликає негативну реакцію по відношенню до караючого.

Техніка заохочень полягає в наступному. Якщо ми заохочуємо працівника, то повинні уникати невизначених похвал. Похвала повинна конкретно вказувати на роботу, або її частину, яка заслуговує відзначення. Будь-яке заохочення діє тим результативніше, чим коротший розрив у часі між вчинком і винесеним заохоченням.

У даний час вітчизняним менеджерам необхідно рішуче віддати перевагу заохоченням, а не стягненням.

На значенні заохочення, винагороди, мотивації працівників побудований зміст основного принципу менеджменту (Greatest Management Principle (GMP), який означає буквально наступне: у сфері бізнесу робиться те, що винагороджується. Даний принцип був відкритий американським професором Мішелем Ле Бефом і дає відповідь на питання: "Що слід винагороджувати в процесі трудової діяльності?" Можливі відповіді згруповані в 10 стратегіях GMP[1]:

Стратегія 1. Винагороджуйте перспективні рішення замість поспішного "латання дір".

Стратегія 2. Винагороджуйте тих, хто ризикує, а не тих, хто уникає ризику. Існує прийнятний і неприйнятний ризик. Нерозумно ризикувати, якщо невідома мета. Інколи мета не виправдовує ризику.

Стратегія 3. Винагороджуйте творчість та ініціативу замість бездумного дотримання встановлених правил. Дуже рідко ідея може бути відразу реалізована й оцінена, але, незважаючи на це, винагороджуйте людей з розумними новаціями.

Стратегія 4. Винагороджуйте рішучі дії, а не безцільний аналіз.

Стратегія 5. Винагороджуйте ефективну роботу, а не метушню. Головне не рух, а напрямок. Людей, які працюють напоказ, не потрібно заохочувати. Це не патріоти фірми. Англієць пропонує, щоб кожних 2,5 години працівник управління протягом 10 хвилин аналізував, осмислював, що зроблено за цей проміжок часу.

Стратегія 6. Винагороджуйте спрощення в роботі замість непотрібного її ускладнення.

Стратегія 7. Винагороджуйте сумлінних працівників. Зокрема, на підприємстві можна виокремити такі типи працівників:

- ті, хто перекладають свою роботу на інших;
- ті, хто дуже багато говорить, але мало робить;
- ті, хто псує те, що роблять інші;
- ті, хто дійсно працює.

Коли керівник заохочує поганих працівників, кращі працівники стають гіршими. Слід критикувати наслідки виконаної роботи, а не працівників.

Стратегія 8. Винагороджуйте якість, а не швидку роботу.

Стратегія 9. Винагороджуйте відданість працівника фірмі, а не плинність кадрів. Необхідно гарантувати роботу працівникам, зміцнювати довіру до них.

Стратегія 10. Винагороджуйте взаємодопомогу, а не протиборство.

Основний принцип менеджменту пропонує такі форми винагороди (заохочення) працівників у їх діяльності:

1. Матеріальне заохочення (гроші). Щоб працівники добре працювали, потрібно, щоб вони заробляли трохи більше, ніж на іншому підприємстві. Управління системами матеріальних стимулів праці є цілеспрямованою дією на умови, які спонукають працівників до трудової діяльності. Головне, щоб система матеріальних стимулів праці, забезпечувала співвідношення у заробітній платі працівників відповідно кількості і якості виконаної праці.

2. Моральне заохочення (визнання). Визнання заслуг людини нічого не коштує для керівника, проте є важливим стимулом для працівника. Наприклад, заохочення у вигляді відзнак, значків тощо.

3. Відгуки (вільний час). Ведеться табель виходу на роботу, а паралельно - табель для заробітку вільного часу за сумлінне ставлення до роботи.

4. Частина прибутку. Надання можливості працівникам купляти акції та отримувати дивіденди, що дає можливість брати участь у розподілі прибутку.

5. Наявність перспективи. Кращі працівники фірми зазвичай змінюють місце праці тому, що вони не бачать перспективи.

6. Підвищення кваліфікації.

7. Задоволення від роботи. Треба знати, що для людини є задоволенням і створити його для неї.

8. Створення таких умов праці, які надають можливість працівникові отримати автономію в своїй сфері діяльності.

9. Різні винагороди [3].

Однак, в силу різних причин, сучасний вітчизняний менеджер у своїй діяльності не може повністю відмовитися від стягнень. У той же час, система стягнень повинна базуватися на чітко визначених принципах:

- стягнення повинні мати попереджуваче значення;
- система стягнень повинна мати логічний зв'язок з порушеннями;
- стягнення повинні накладатися на працівників незалежно від їхнього становища в колективі, їхніх позицій;
- система стягнень повинна існувати безперервно [5].

Якщо механізм стягнень є системою, то він діє послідовно та об'єктивно, виключаючи вплив особистих зв'язків, зрозуміло показує причинний зв'язок і не викликає до себе ненависті.

Висновки. Загалом, система мотивації праці на підприємстві відіграє одну з провідних ролей з усіх внутрішніх факторів що впливають на розвиток підприємства, організації. Саме вірне стимулювання робітників і вдале мотивування до виробничої діяльності дає внутрішній поштовх для більш ефективного виробництва і з рештою більш ефективного функціонування підприємства. Від невдалої системи стимулювання може постраждати не тільки підприємство, а як відомо з історії ціла економічна система, через елементарне непорозуміння між інтересами виробничого сектору і простого робітника.

Системи матеріального стимулювання повинні бути прості і зрозумілі кожному працівнику, бути гнучкими, давати можливість відразу ж заохочувати кожен позитивний результат роботи. Розміри заохочення повинні бути економічно і психологічно обґрунтовані (більше і рідше; частіше, але менше). Заохочення персоналу важливо організувати за такими показниками, що сприймаються кожним як правильні. Системи заохочень повинні формувати в працівників відчуття справедливості матеріальних винагород і сприяти підвищенню зацікавленості працівників у поліпшенні не тільки індивідуальної роботи, але і роботи в "ділових стосунках" з іншими співробітниками. Працівники повинні бачити чіткий взаємозв'язок між результатами

Разом з тим, вивчення проблеми мотивації трудової діяльності має як теоретичне, так і пряме практичне значення. Від того, як розуміє той чи інший працівник свою трудову діяльність і якими мотивами він керується, залежить його ставлення до роботи. Вивчення внутрішніх механізмів мотивації виступає основою для створення ефективної праці для тих, хто дійсно прагне реалізувати свої здібності та можливості, хто щиро зацікавлений своєю працею і результатами діяльності підприємства.

Завдання мотивації полягає в приведенні в дію можливостей працівника, пов'язаних з його майстерністю, освітою та фаховою підготовкою, розвитком трудового потенціалу, прагненням до самореалізації. Мотивів діяльності безліч, їх не перерахувати, вони не відзначаються стабільністю, можуть мати різне значення для кожного працівника. З урахуванням цього керівник повинен вміти використовувати свої знання для спонукання своїх працівників до праці, які б враховували в найбільшій мірі їх психологічні та фізіологічні потреби.

Отже, щоб глибоко розуміти поведінку працівників та впливати на неї належним чином, сучасному менеджеру потрібно володіти теорією й методами мотивації в повному обсязі, вміти визначати причини низької продуктивності праці й ефективно мотивувати працівників до її підвищення.

Література

1. Барков В.А. Управление персоналом / Барков В.А. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.aup.ru/boks/m69/5_4.htm.
2. Старобинський Е.Е. Як управляти персоналом / Е.Е. Старобинський - М.: Интел-Синтез, 2006. - 336 с.
3. Травин В.В. Основы кадрового менеджмента / В.В. Травин, В.А. Дятлов - М.:Наука, 2004. - 292с.
4. Сладкевич В.П. Мотивационный менеджмент / Сладкевич В.П. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.coso.org/publications.htm>.
5. Таран Л.І. Управління підприємством на засадах менеджменту персоналу / Таран Л.І. [Електронний ресурс]. - Режим доступа: http://charter/index_en.htm.
6. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации / Шекшня С.В. [Електронний ресурс]. - Режим доступа: <http://www.atkearney.com/>.

УДК 336.221

Калмиков О.В.,

старший викладач кафедри обліку, аудиту та контролю
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

РЕФОРМУВАННЯ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ, ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ

В статті проаналізовано переваги та недоліки застосування в Україні спрощеної системи оподаткування. Розглянуто напрями та можливості реформування спрощеної системи оподаткування в сучасних умовах.

Ключові слова: єдиний податок, малий бізнес, податкова система, спрощена система оподаткування.

В статье проанализированы преимущества и недостатки применения в Украине упрощенной системы налогообложения. Рассмотрены направления и возможности реформирования упрощенной системы налогообложения в современных условиях.

Ключевые слова: единый налог, малый бизнес, налоговая система, упрощенная система налогообложения.

Advantages and lacks of application in Ukraine of the simplified system of taxation are analysed in the article. Directions and possibilities of reformation of the simplified system of taxation are considered in modern terms.

Keywords: united tax, small business, tax system, simplified system of taxation.

Актуальність проблеми. Відсутність цілісної концепції державної економічної політики, суттєві структурні диспропорції у вітчизняній економічній системі спричинили глибоку і тривалу соціально-економічну кризу в суспільстві. Одним із важливих кризових явищ в Україні стала не виважена державна політика в галузі оподаткування, що спричинила існування в Україні податкової системи, яка є малоефективною.

Реформування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності (далі - спрощена система оподаткування) сьогодні є одним із найбільш дискусійних і водночас важливих напрямів податкової реформи. За більш, ніж 13 років свого існування ця система практично не вдосконалювалася, хоча за цей час обросла численними проблемами, що знизили її ефективність, деформували цілі та завдання її запровадження.

Відсутність будь-яких суттєвих кроків щодо реформування спрощеної системи оподаткування протягом тривалого періоду обумовлена тим, що це питання зачіпає інтереси майже 2,5 млн. громадян (1,3 млн. підприємців та 1,2 млн. найманих працівників), а тому будь-які ініціативи в даній сфері, особливо непопулярні, завжди знаходяться під тиском політичних чинників.

За 12 років існування спрощеної системи оподаткування кількість платників єдиного податку збільшилась майже в 14 разів (з 95 тис. осіб до 1304,5 тис. осіб), а надходження до бюджету від сплати єдиного податку зросли в 32 рази (з 127 млн. грн. в 1999 році до 4107,6 млн. грн. в 2009 році). При цьому, суб'єкти - "спрощенці" створили понад 1,2 млн. робочих місць [1].

Спрощена система оподаткування забезпечила динамічний розвиток малого підприємництва та стабільні надходження до бюджету, що свідчить про адаптованість та прийнятність її для значної категорії суб'єктів підприємницької діяльності. Система дозволяє підприємцям легально працювати, незважаючи на недосконалість існуючої загальної системи оподаткування та надвисокого податкового навантаження на фонд оплати праці. Спрощена система оподаткування дає можливість започаткувати власну справу без додаткової спеціальної економічної та бухгалтерської освіти. Привабливість системи для суб'єктів малого бізнесу зумовлена передусім спрощенням системи адміністрування і зменшенням небезпеки несвідомого порушення чинних правил.

Метою статті є аналіз переваг та недоліків застосування в Україні спрощеної системи оподаткування, дослідження напрямів її реформування.

Ступінь дослідження проблеми. Питання побудови ефективної податкової системи, особливості використання податків у якості основного інструменту державного управління соціально-економічними процесами у суспільстві є предметом досліджень М. Азарова, М. Вишневської, В. Гейця, Т. Єфименко, О. Кириленко, С. Львовичкіна, В. Федосова, Л. Шаблістої, Ф. Ярошенка та ін.

Проблемам застосування й розвитку спрощеної системи оподаткування присвятили праці і дослідження такі вітчизняні вчені та фахівці, як Бутинець Ф.Ф., Голов С.Ф., Десятнюк О.М., Крисоватий А.І. та ін. В їхніх роботах розглядаються проблеми податкового обліку, висвітлюються переваги та недоліки даної системи оподаткування.

Виклад основного матеріалу. Особливим механізмом державної політики сприяння розвитку малого підприємництва було запровадження саме спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва яка стала справжнім спасінням малого бізнесу.

До запровадження Податкового кодексу через недосконалість спрощеної системи оподаткування негативні наслідки відчували і бізнес, і уряд. Ключовими проблемами, що погіршили ефективність спрощеної системи оподаткування варто назвати:

- звуження реальних обсягів обороту товарів та послуг, що дають право підприємцям на застосування спрощеної системи оподаткування. Починаючи з 1998 р., коли була запроваджена спрощена система оподаткування, індекс споживчих цін зріс у 5,5 разу, мінімальна заробітна плата - у 20 разів. Попри стабільність граничної межі доходу, яка давала можливість застосовувати спрощену систему оподаткування (для фізичних осіб-підприємців (далі - фізичні особи) - 500 тис. грн, для юридичних осіб - 1 млн грн), висока інфляція знизила реальний допустимий показник більш, ніж у п'ять разів. Як наслідок, у період економічного зростання (2000-2008 рр.) суб'єкти малого бізнесу в умовах стрімкого зростання оплати праці мали скорочувати свої реальні обороти для того, щоб залишитися на спрощеній системі оподаткування. Фактично, спрощена система оподаткування наразі відіграла дестимулюючу роль у розвитку та зміцненні малого бізнесу;

- низьку фіскальну ефективність. Унаслідок інфляційного чинника знижуються і реальні доходи бюджету від справляння єдиного податку. Для фізичних осіб, які працювали і працюють на спрощеній системі оподаткування, верхня межа податку за весь час зросла лише на 20 грн. - з 180 до 200 грн. Фактично, з кожним роком реальні доходи бюджету від єдиного податку знижувалися, хоча номінально мали висхідну тенденцію. Загалом сектор економіки, де працює 13 % працездатного населення, формує лише 1,2 % доходів зведеного бюджету (за даними 2010 р.). Значний розрив між фіскальним тиском на підприємства, що працюють на загальних засадах, і тих, хто сплачує єдиний податок, є одним з ключових чинників посилення використання даного податкового режиму в цілях мінімізації оподаткування;

- мінімізацію оподаткування. Значна частина суб'єктів підприємницької діяльності, які застосовують спрощену систему оподаткування, займаються мінімізацією оподаткування власного доходу, або є учасниками схем ухилення від сплати податків. Наведемо лише найбільш популярні схеми.

1. Перенесення прибутку, який є джерелом сплати податку на прибуток, та об'єкта оподаткування ПДВ на платників єдиного податку, які не сплачують дані податки. Суть полягає в тому, що оборот потужної компанії розбивається між декількома платниками єдиного податку, що звільняє бізнес від сплати ПДВ та податку на прибуток. Досить відомою є схема, коли у великих торговельних комплексах працює декілька платників єдиного податку, кожен з яких контролює певний павільйон. Сума єдиних податків значно нижча, аніж сума податку з прибутку та ПДВ, який би довелось сплатити компанії, якби вона одноосібно вела торговельну діяльність на загальних умовах оподаткування.

2. Мінімізація оподаткування доходів населення. Для оптимізації оподаткування роботодавців змушує (переконує)

робітника зареєструватися платником єдиного податку і переводить взаємовідносини з ним на контрактну форму співробітництва. У даному випадку роботодавець уникає сплати внесків до пенсійного та соціальних фондів, а фізична особа - податку на доходи, внесків до пенсійного та соціальних фондів.

Крім того, за реєстрації платником єдиного податку суттєво мінімізують свої податкові зобов'язання низка осіб, які займаються професійною діяльністю (адвокати, лікарі, консультанти). Гонорари (оплата) послуг таких осіб є достатньо високою, проте податок на доходи вони сплачують як наймані робітники.

Попри досить серйозні аргументи проти самого інституту спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, його ліквідація не є ефективним рішенням. Спрощена система оподаткування в Україні має важливе соціальне значення. Лише офіційно сумарна чисельність фізичних осіб-підприємців та найнятих ними працівників становить 2,5 млн. осіб. Очевидно, що жодна галузь економіки не зможе адсорбувати таку кількість робочої сили. Крім того, багато видів діяльності, що здійснюються даним сегментом бізнесу, можуть бути рентабельними лише за наявності спрощеної системи оподаткування.

Необхідно також врахувати, що скасування спрощеної системи не означатиме автоматичний перехід відповідної кількості суб'єктів підприємницької діяльності на загальну систему оподаткування. Навпаки, наслідком такого рішення стане перехід у тінь значної частини малого бізнесу, що зменшить навіть наявні надходження до бюджету.

В умовах кризи, наявності вільних ніш, де саме малий бізнес є ефективним, доцільним бачиться створення більш лояльних умов для його розвитку.

Прийняття Верховною Радою України 4 листопада 2011 року Закону України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності" №4014-VI - важливий крок у напрямку поліпшення податкового клімату для підприємців України. Закон України №4014-VI набрав чинності з 1 січня 2012 року. З цього часу спрощена система оподаткування, обліку та звітності для суб'єктів господарювання встановлюється виключно в умовах Податкового кодексу України.

При підготовці цього Закону пройдено нелегкий шлях. Адже базою для підготовки цього документу послугували не тільки раніше підготовлений підрозділ 1. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва розділу XIV. Спеціальні режими оподаткування Податкового кодексу України, а й попередній досвід щодо негативного відношення до редакції цього розділу підприємницької спільноти, та як наслідок, його вилучення при прийнятті Кодексу.

Норми цього Закону чітко регламентують:

- критерії перебування на спрощеній системі;
- порядок переходу платника на спрощену систему оподаткування і навпаки;
- порядок визначення доходу;
- ведення обліку та складання звітності;
- порядок видачі та анулювання свідоцтва платника єдиного податку;
- відповідальність платника єдиного податку за недотримання норм кодексу, безумовно підтримуються ДПС України.

Законом України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності" (від 04.11.2011 № 4014) передбачено:

- збільшення обсягів річного доходу, що дає право перебувати на спрощеній системі; прив'язку ставок єдиного податку до розміру мінімальної заробітної плати; встановлення з метою оподаткування 4 категорії платників;
- не встановлення надбавки, що застосовується до фіксованих ставок податку за кожного найманого працівника фізичної особи;
- скасування обмеження віднесення на витрати платника податку на прибуток витрат на придбання товарів (робіт, послуг) у фізичних осіб - платників єдиного податку.
- обмеження сфери застосування спрощеної системи оподаткування для окремих видів господарської діяльності;
- встановлення відповідальності платника податку за застосування іншого способу розрахунків, провадження діяльності, не зазначеної у свідоцтві, перевищення граничного обсягу доходу тощо;
- встановлення підстав для анулювання органами податкової служби свідоцтва платника єдиного податку, тощо.

Запроваджений урядом варіант реформи спрощеної системи оподаткування, зафіксований у Податковому кодексі, виявився надмірно асиметричним у питанні співвідношення нових обмежень і можливостей для бізнесу. При формальному збереженні даного податкового режиму, уряд створив обмеження, які роблять його недоступним і нецікавим для підприємців, що займаються середнім бізнесом. Очевидно, що уряд в умовах кризи керувався, передусім, фіскальним пріоритетом.

Відповідно до Закону фізичні особи - підприємці, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на три групи:

- до першої групи віднесено підприємців, які не використовують працю найманих осіб, здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню і обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 150 тис. грн.

Для таких підприємців встановлюється ставка податку в межах від 1% до 10% мінімальної заробітної плати (10-100 грн.).
 - друга група - підприємці, що протягом календарного року використовують працю не більше 10 найманих осіб та обсяг доходу не перевищує 1 млн. грн., які здійснюють господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства. Ставка - від 2% до 20% мінімальної заробітної плати (20-200 грн.).

- до третьої групи належать особи, які мають не більше 20 найманих осіб та обсяг доходу не перевищує 3 млн. грн. Ставка для цієї групи - 3% від отриманої виручки за умови сплати ПДВ або 5% без сплати ПДВ.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ

Основні умови перебування на спрощеній системі оподаткування, обліку та звітності для суб'єктів господарювання - юридичних осіб (4 група платників єдиного податку) полягають у наступному:

- вказані особи можуть бути будь-якої організаційно-правової форми та протягом календарного року повинні відповідати сукупності таких критеріїв:

- 1) середньооблікова кількість працюючих не перевищує 50 осіб;
- 2) обсяг доходу не перевищує 5 млн. гривень.

Тобто, платник єдиного податку - юридична особа може перебувати на спрощеній системі оподаткування, обліку та звітності, за умови дотримання обсягу доходу, який не перевищує 5 млн. гривень. До прийняття Закону України №4014-VI такий критерій становив не більше 1 млн. гривень.

Відбулися зміни у визначенні ставок єдиного податку для юридичних осіб. Так, ставки податку - 6 % суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (у разі сплати ПДВ у загальному порядку) та 10 % суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (без сплати ПДВ) змінено на ставки податку - 3 % доходу (у разі сплати ПДВ у загальному порядку) та 5 % доходу (без сплати ПДВ).

Фіскальна ефективність єдиного податку не лише не підвищується, а навіть суттєво знижується через зниження ставок єдиного податку для юридичних осіб. Крім того, враховуючи, що єдиний податок є закріпленим податком дохідної частини бюджетів місцевого самоврядування, таким рішенням уряд додатково звузив фінансову базу громад, що суперечить іншому пріоритету його роботи - формуванню фінансово потужних регіонів.

Фіксовані ставки єдиного податку встановлюються сільськими, селищними та міськими радами для фізичних осіб - підприємців, які здійснюють господарську діяльність залежно від виду господарської діяльності, з розрахунку на календарний місяць.

Що стосується ставок податку, то на перший погляд, вони є цілком обґрунтованими. Однак Законом також встановлено, що ставка єдиного податку встановлюється для платників єдиного податку I, II та III груп у розмірі 15%, а для платників IV групи тобто для юридичних осіб - у подвійному розмірі: а) до суми перевищення обсягу доходу; б) до доходу, отриманого від провадження діяльності не зазначеної у свідоцтві платника єдиного податку, віднесеного до I або II (лише для фізичних осіб-підприємців); в) до доходу, отриманого від здійснення видів діяльності, які не дають права застосовувати спрощену систему оподаткування. Тобто за порушення умов застосування ССО будуть підвищені ставки єдиного податку, а також може бути анульовано свідоцтво платника - єдиного податку.

Платники єдиного податку - фізичні особи звільняються від обов'язку нарахування, сплати та подання податкової звітності з таких податків і зборів:

- 1) податку на доходи фізичних осіб у частині доходів (об'єкта оподаткування), що отримані в результаті господарської діяльності фізичної особи та оподатковані згідно з цією главою;
- 2) податку на додану вартість з операцій з постачання товарів, робіт та послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України, крім податку на додану вартість, що сплачується фізичними особами, які обрали ставку єдиного податку у розмірі 3%;
- 3) земельного податку, крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються ними для провадження господарської діяльності;
- 4) збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності;
- 5) збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства.

Платники єдиного податку - юридичні особи звільняються від обов'язку нарахування, сплати та подання податкової звітності з таких податків і зборів:

- 1) податок на прибуток підприємств;
- 2) податок на доходи фізичних осіб у частині доходів (об'єкта оподаткування), що отримані в результаті господарської діяльності фізичної особи та оподатковані згідно з главою 1 розділу XIV Податкового кодексу України;
- 3) податку на додану вартість з операцій з постачання товарів та послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України, крім податку на додану вартість, що сплачується фізичними особами та юридичними особами, які обрали ставку єдиного податку у розмірі 3 % доходу (у разі сплати ПДВ згідно з Податковим кодексом України);
- 4) земельного податку, крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються ними для провадження господарської діяльності;
- 5) збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності;
- 6) збору за розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства.

Нарахування, сплата та подання звітності з інших податків і зборів, здійснюються платниками єдиного податку у порядку та розмірах, встановлених Кодексом.

Спрощена система оподаткування не поширюється на юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців, які здійснюють:

- діяльність з організації, проведення азартних ігор;
- обмін іноземної валюти;
- виробництво, експорт, імпорт, продаж підакцизних товарів (крім роздрібного продажу паливно-мастильних матеріалів в ємностях до 20 літрів, пива та столових вин);
- видобуток, виробництво, реалізацію дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, у тому числі органічного утворення;
- видобуток, реалізацію корисних копалин;
- діяльність у сфері фінансового посередництва, крім діяльності у сфері страхування, яка здійснюється страховими агентами, визначеними Законом України "Про страхування", сюрвейерами, аварійними комісарами та аджастерами, визначеними розділом III Податкового кодексу України;
- діяльність з управління підприємствами;

- діяльність з надання послуг пошти та зв'язку;
- діяльність з продажу предметів мистецтва та антикваріату, діяльність з організації торгів (аукціонів) виробами мистецтва, предметами колекціонування або антикваріату;
- діяльність з організації, проведення гастрольних заходів;
- технічні випробування та дослідження, діяльність у сфері аудиту;
- діяльність із надання в оренду земельних ділянок, загальна площа яких перевищує 0,2 гектара, житлових приміщень, загальна площа яких перевищує 100 квадратних метрів, нежитлових приміщень (споруди, будівлі) та/або їх частин, загальна площа яких перевищує 300 квадратних метрів.

Не можуть бути платниками єдиного податку також:

- страхові брокери;
- фізичні особи - нерезиденти;
- фізичні особи - підприємці, які на день подання заяви про реєстрацію платником єдиного податку мають податковий борг, крім безнадійного податкового боргу, що виник внаслідок дії обставин непереборної сили (форс-мажорних обставин).

Отже, можемо сказати, що з метою перекриття схем мінімізації оподаткування у Податковому кодексі звужено сферу застосування спрощеної системи оподаткування. Окремі категорії осіб, які займаються професійною діяльністю (аудитори, бухгалтери, юристи, консультанти різного профілю тощо), втратили право на застосування даного податкового режиму. Крім того, до переліку видів діяльності, на які не поширюється спрощена система оподаткування, додано оптову торгівлю і посередництво в оптовій торгівлі, оптову та роздрібну торгівлю через мережу інтернет, діяльність у сфері розваг, виробництво, експорт, імпорт та продаж підакцизних товарів, оптовий та роздрібний продаж паливно-мастильних матеріалів (крім роздрібного продажу паливно-мастильних матеріалів (ємністю до 10 літрів), видобуток та виробництво дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, спільну діяльність без утворення юридичної особи тощо.

Виключено зі сфери застосування спрощеної системи діяльність, пов'язану з організацією торгівлі, наданням послуг щодо створення належних умов для здійснення торгівлі іншими фізичними або юридичними особами та орендою торгових місць на ринках та/або у торговельних об'єктах. Це дозволить ліквідувати одну з найпоширеніших схем мінімізації оподаткування.

Платники єдиного податку першої та другої груп сплачують єдиний податок шляхом здійснення авансового внеску не пізніше 20 числа (включно) поточного місяця. Такі платники єдиного податку можуть здійснити сплату єдиного податку авансовим внеском за весь податковий (звітний) період (квартал, рік), але не більш як до кінця поточного звітного року.

Нарахування авансових внесків для вищевказаних платників здійснюється органами державної податкової служби на підставі заяв таких платників.

Платники єдиного податку першої та другої груп, які не використовують працю найманих осіб, звільняються від сплати єдиного податку протягом 1 календарного місяця на рік на час відпустки, а також за період хвороби, підтвердженої копією листка (листками) непрацездатності, якщо вона триває 30 і більше календарних днів.

Платники єдиного податку третьої групи сплачують єдиний податок протягом 10 календарних днів після граничного строку подання податкової декларації за податковий (звітний) квартал.

Юридичні особи-єдиники повинні внести податок у державну казну протягом 10 календарних днів після граничного строку подання податкової декларації.

Сплата єдиного податку здійснюється за місцем податкової адреси.

Платники єдиного податку першої та другої груп та платники єдиного податку третьої групи, які не є платниками податку на додану вартість, ведуть книгу обліку доходів шляхом щоденного, за підсумками робочого дня, відображення отриманих доходів. Форма книги обліку доходів, порядок її ведення затверджуються Міністерством фінансів України.

Платники єдиного податку третьої групи, які є платниками податку на додану вартість, ведуть облік доходів та витрат за формою та в порядку, встановленому Міністерством фінансів України.

Платники єдиного податку - юридичні особи ведуть бухгалтерський облік та складають фінансову звітність за спрощеною формою, встановленою Мінфіном, застосовують реєстратори розрахункових операцій.

Висновки. Необхідність стимулювання розвитку малого бізнесу потребує досить обережного підходу до реформування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності. У процесі реформування цієї системи необхідно запровадити низку обмежень для бізнесу, але надати йому нові можливості, що зможуть компенсувати негативний ефект. Водночас, як засвідчує практика економічно розвинених країн, традиційно цілі спрощеної системи оподаткування полягають не стільки у зниженні рівня оподаткування, скільки в скороченні витрат та часу на ведення бухгалтерського та податкового обліку.

З внесенням змін до Податкового кодексу створено фіскальні стимули для зацікавленості місцевих органів влади в розвитку малого бізнесу. Оскільки кошти від єдиного податку залишаються у місцевих бюджетах, місцеві органи влади будуть зацікавлені в тому, щоб збільшити власні доходи, тобто створити максимально зручні умови для розвитку малого бізнесу.

Із запровадженням Закону України №4014-VI буде усунуто вади нормативного поля податкової системи та інші неузгодженості чинного законодавства, а також створено можливості для розширення кола платників єдиного податку з юридичних осіб та переходу суб'єктів господарювання на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності.

Для суб'єктів господарювання, що перейшли на спрощену систему значно спростяться умови ведення бізнесу.

Передбачено запровадження диференційованого підходу до класифікації малого бізнесу відповідно до річного обороту, реєстрацію "спрощенців" як платників ПДВ, що дозволить створити рівні конкурентні умови з суб'єктами господарювання, що працюють на загальній системі оподаткування. Не передбачено збільшення розміру ставки подат-

ку за кожного найманого працівника.

Для фізичних осіб - підприємців, які не є платниками ПДВ, передбачено ведення лише книги обліку доходів. Фізичні особи - підприємці, які є платниками ПДВ, будуть вести облік доходів та витрат за формою та в порядку, визначеному Мінфіном. Також уточнено перелік видів діяльності на які не може поширюватися спрощена система оподаткування.

Підприємці першої та другої групи, які не використовують працю найманих осіб, матимуть економічно обґрунтоване право на відпустку: за один місяць щороку вони не сплачуватимуть "єдиний" податок. Аналогічна норма діє також і у випадку хвороби підприємця, якщо вона триває 30 і більше календарних днів і підтверджена копією листка (листками) непрацездатності.

Література

1. Василенко А. *Вигоди та переваги єдиного податку* / А. Василенко // *Все про бухгалтерський облік*. - 2008. - № 70. - С. 56.
2. Закон України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності" від 04.11.2011 р. № 4014-17 [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=4014-17&p=1325929236848879>.
3. Колісніченко П.Т. *Першочергові заходи реформування податкової системи України* / П.Т. Колісніченко // *Науковий вісник*. - 2008. - №2. - С.42.
4. Крисоватий А.І. *Податкова система: [навч. посібник]* / А.І. Крисоватий, О.М. Десятнюк. - Тернопіль: Карт-бланш, 2006. - 331 с.
5. *Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI* [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17&p=1325929236848879>.
6. *Про державну підтримку малого підприємництва* [Електронний ресурс]: Закон України: [прийнято ВР 19.10.2000 р. № 2063-Ш]. - Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
7. *Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності* [Електронний ресурс]: закон України: [прийнято ВР 11 вересня 2003 року №1160-IV]. - Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
8. Собецький А. *Бути чи не бути єдинником - обираємо систему оподаткування* / А. Собецький // *Все про бухгалтерський облік*. - 2007. - № 49. - С. 63.
9. Ярошенко Ф.О. *Формування податкової системи України в контексті прийняття Податкового кодексу України (коментарі до пропозицій Міністерства фінансів України)* / Ф.О. Ярошенко // *Фінанси України*. - 2010. - № 7. - С. 3-21.

УДК 004.738.5:339.138

Лукашевич Ю.Л.,

викладач кафедри економіки підприємства і економіко-математичних дисциплін
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВА ЧЕРЕЗ ЗАСТОСУВАННЯ ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЙ

Визначено особливості реалізації маркетингових стратегій підприємства через застосування Інтернет-технологій. Враховуючи традиційну структуру маркетингового комплексу запропоновано напрями реалізації маркетингових стратегій фірми в Інтернет-середовищі.

Ключові слова: стратегія, маркетингова стратегія, маркетингові цілі, Інтернет середовище, цінова політика, комунікаційна політика, збут, конкуренція.

Определены особенности реализации маркетинговых стратегий предприятия через применение Интернет-технологий. Учитывая традиционную структуру маркетингового комплекса предложены направления реализации маркетинговых стратегий фирмы в Интернет-среде.

Ключевые слова: стратегия, маркетинговая стратегия, маркетинговые цели, Интернет - среда, ценовая политика, коммуникационная политика, сбыт, конкуренция.

The features of realization of marketings strategies of enterprise are certain through application the Internet - technologies. Taking into account the traditional structure of marketing complex directions of realization of marketings strategies of firm are offered in the Internet - environment.

Keywords: strategy, marketing strategy, marketings aims, Internet, is an environment, price policy, of communication policy, sale, competition.

Постановка проблеми. У останні десятиріччя одним з головних факторів, що прискорює формування і розвиток інформаційного суспільства є Інтернет. Так, сьогодні послугами Інтернету користуються 1,802 млн. населення планети, що в 5 разів більше ніж у 2000 році [8].

Невід'ємною частиною сучасної дійсності є становлення й розвиток на основі загальносвітового інформаційного й комунікаційного середовища Інтернет нової глобальної віртуальної економіки. Вона докорінно відрізняється від економіки, що сформувалася в результаті промислової революції. Нова економіка характеризується трьома основними ознаками: ключові види її економічної діяльності носять глобальний характер; основними джерелами продуктивності й конкурентоспроможності є нові ідеї, нове знання й обробка інформації; в основу її структури покладено мережі фі-

нансових потоків.

Широкий розмах відкритих можливостей у новій економіці доволі часто ставить компанію, що виходить в Інтернет-простір, перед завданням їхнього вибору для себе, відсівання зайвого й установлення пріоритетів. У протилежному випадку велика кількість потенційних шляхів руху й ініціатив призводить до втрати компанією орієнтації й до збитків.

Іншими словами, підприємству необхідно визначити свою маркетингову стратегічну можливість. Проблема актуальна сьогодні для українських компаній, які починають освоювати нову віртуальну економіку й перебувають уже на стадії інформаційно-рекламної присутності в ній.

Аналіз останніх досліджень показав, що проблема структурування маркетингових стратегій в Інтернеті, їхня класифікація перебуває в початковій стадії розробки, актуальна й вимагає подальших досліджень. Загалом дослідження можна розділити на дві групи:

- практичні рекомендації, як правило, для компаній, зацікавлених просуванням в Інтернет;
- систематизація звіту компаній, що ведуть активний бізнес у віртуальній економіці, та успішно використовують маркетингові стратегії, певні, спроби їхнього структурування.

Так, до першої групи можна віднести роботу Т. Кеглера "Реклама й маркетинг в Інтернеті". Автор пропонує лише окремі тактичні проведення рекламних кампаній у віртуальному просторі, дає практичні поради по застосуванню Інтернету в повсякденній діяльності традиційних компаній різного масштабу. Практичну спрямованість має робота Р. Уілсона "Планування стратегій Інтернет-маркетингу" [7]. У ній він дає покрокову інструкцію для складання маркетингового плану дій компанії в Інтернет. Однак глибоке вивчення успішно застосовуваних маркетингових стратегій на розвинених віртуальних ринках, таких як США і Західна Європа, виявлення закономірностей у їхньому використанні, відсутні у цих роботах.

Вигідно відрізняються дослідження А. Хартмана [1], У. Хенсона. У них автори докладно розглядають особливості віртуального простору, пов'язаного з ним бізнесу й ефективних маркетингових підходів, що впливають з цього. Однак лише в А. Хартмана зроблено спробу аналізу атрибутів успішного бізнесу в Інтернеті, виявлено базові принципи застосування Інтернет - маркетингу й розробки маркетингових стратегій, що можуть привести до успішного результату.

Метою написання статті є визначення особливостей реалізації маркетингових стратегій підприємства через застосування Інтернет - технологій. Враховуючи традиційну структуру маркетингового комплексу запропонувати напрямки реалізації маркетингових стратегій фірми в Інтернет - середовищі.

Виклад основного матеріалу. Визначення поняття "стратегія" пов'язане з винятковою багатогранністю характерних величин - властивостей, проявів, переваг, ризиків. Стратегії характерне векторне формування, що передбачає необхідність взаємодії стратегічних, тактичних та оперативних дій під час визначення ринкових напрямків розвитку бізнесу.

При спробі комплексного визначення стратегії доречно звернути увагу на два значні аспекти. По-перше, стратегія - це сукупність принципів, пріоритетних цілей та напрямків діяльності підприємства в існуючому й постійно мінливому бізнес-середовищі. Безліч факторів формування стратегії конкретного підприємства визначають унікальність кожної із стратегій та їхню надзвичайно широку розмаїтість. По-друге, усім стратегіям характерні деякі сталі (загальні) параметри, що визначають залежність їх адаптації до мінливості ринкової ситуації, визначення намірів щодо конкретних дій та перспективного напрямку формування суті бізнесу і його устремлень у майбутнє. Кожна із стратегій передбачає комплекс послідовно визначених стратегічних рішень, що забезпечують її фундамент.

У цьому контексті можливо провести умовне визначення тотожності стратегії й сукупності стратегічних рішень. Так, корпоративна стратегія передбачає послідовність здійснення конкретних рішень: визначення місії та цілей бізнесу; діагностику внутрішнього та зовнішнього середовищ; встановлення стратегічних пріоритетів та ресурсних обмежень; розроблення стратегічної програми дій, проведення стратегічного контролінгу. Встановити зворотний зв'язок корпоративної стратегії бізнесу можливо за допомогою аналізу фінансового становища підприємства. Але коли підприємство знаходиться в конкурентному оточенні, у нього виникає необхідність, крім загальної стратегії розвитку підприємницької діяльності, розробляти маркетингову стратегію. Тільки маркетингова стратегія спрямована на досягнення, пошук та розвиток конкурентних переваг бізнесу при підтримці основних намірів корпоративної стратегії.

Маркетингова стратегія як сукупність стратегічних рішень передбачає: інвестиційну підтримку конкурентних переваг бізнесу, визначення джерел конкурентних переваг під впливом ключових факторів комерційного успіху. До цих рішень належать переваги позиціонування підприємства та його товару, а також орієнтація на досягнення цілей для росту бізнесу й одержання прибутку [2, с. 21].

Зрозуміло, що важливі стратегічні рішення насамперед пов'язані із досягненням маркетингових цілей бізнесу - наміри щодо підтримки стабільності ринкової частки бізнесу, зростання прибутку, досягнення переваг. До стратегічних маркетингових рішень також належать рішення, що передбачають відношення до споживачів в аспектах забезпечення якості й вибору відповідних цін (щорічне зростання на більш низькому рівні, ніж у галузі). Крім того, до цих рішень належить відповідальність перед робітниками (високий рівень зарплати, умови праці) та громадськістю регіону (підтримка рівня зайнятості, відповідність європейським стандартам). Тобто необхідно передбачати не тільки технологічні зміни, але й соціально-економічні зміни та тенденції факторів зовнішнього середовища.

Так, в умовах сучасних світових тенденцій визначаються нові пріоритети та фактори впливу на розвиток бізнесу. Виникає потреба визначення місця Інтернет-стратегій в класифікації маркетингових стратегій. Так, за критерієм "маркетингові можливості" можливо відокремити стратегії підтримки конкурентних переваг - як наміри щодо розвитку інновацій комплексу маркетингу, управління маркетинговими інноваціями та Інтернет-технологіями [7, с. 25].

Виникають нові моделі бізнесу в межах Інтернет-системи під впливом глобалізаційних змін у роздрібній торгівлі, інтеграції галузевої конкуренції, швидкості освоєння нових досягнень. Підприємство оволодіває конкурентними перевагами, коли його споживачі беруть участь в електронних торгах. Конкуренція із зони виробництва концентрується у сферу просування послуг (продукції) та споживання.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ

Конкурентні переваги Інтернет-технологій відкриваються щодо потенційних споживачів, конкретних підприємств, менеджерів з маркетингу.

Для онлайн-служб характерними є такі переваги Інтернет-послуг для потенційних споживачів:

- замовлення товарів у будь-який час і з будь-якого місця;
- можливість вивчення та ознайомлення з ціною, якістю, терміном, наявністю в продажу;
- об'єктивність вибору закупівлі.

Конкурентні переваги, що надають он-лайн-служби менеджерам з маркетингу:

- надання інформації про стан ринкової ситуації;
- дешевша Інтернет-реклама;
- інтерактивний режим взаємовідносин із споживачами;
- можливість визнання кількості звернень до сайту фізичних та юридичних осіб. Переваги для конкретних підприємств:

- можливості освоєння нових сегментів ринку;
- доступність для споживачів в інтересах залучення уваги споживачів;
- вироблення швидкої реакції на потреби споживачів та поведінку конкурентів;
- надання клієнтам інформаційних послуг через Інтернет;
- зниження витрат на виробництво та продаж товарів та послуг шляхом зниження трансакційних витрат.

Організація діяльності підприємства в Інтернет вимагає насамперед визначення перспектив. Добре окреслена перспектива, стратегія - це уявний образ бажаного результату, найважливіша передумова успіху будь-якої компанії. Вироблення стратегії означає правильну оцінку становища компанії і її конкурентів на ринку, розроблення основного напрямку діяльності на кілька років уперед і пошук шляхів досягнення поставлених цілей. Цей процес дуже важливий для функціонування в масштабах нової віртуальної економіки. На відміну від традиційної економіки, де контроль каналів збуту здійснюється підприємством, в Інтернеті цей контроль переходить до споживачів: вони визначають попит на вдосконалену продукцію й очікують індивідуального обслуговування. Крім того, в Інтернеті будь-які процеси перебігають дуже динамічно, тому традиційні методи планування не можуть бути застосовані; стратегічні плани, зокрема маркетингові, у цьому випадку придатні лише для коротких періодів часу.

Інтернет-середовище - це постійно мінливе економічне середовище, що піддається впливу технологічних змін. Стратегічну практику тут неможливо спрогнозувати надовго

Великий вплив на вироблення стратегічних рішень компанії мають характерні для Інтернет - можливості.

1. Постійний доступ споживачів до інформації, товарів і послуг підприємства.
2. Вихід на світовий ринок - відсутність границь і відстаней.
3. Урівноваження можливостей для підприємств різного рівня й масштабу.
4. Автоматичне сегментування. Чиста цільова аудиторія.
5. Можливість здійснення прямих продажів, забезпечення якіснішого обслуговування споживачів і ресурсів підприємки.
6. Економія частини поточних витрат Інтернет.
7. Інтерактивність.
8. Маркетинг із замкнутим зворотним зв'язком.

Ефективно використовуючи можливості Інтернет, компанія має шанс на успіх у віртуальному просторі. Імовірність цього шансу визначається маркетинговою стратегією й вибором для одержання конкурентної переваги, удалого моменту входження в Інтернет-економіку, а також мережною готовністю підприємства. Розроблена стратегія повинна бути недоступною для конкурентів і передбачати більші витрати для споживачів при переході до конкурентів. При цьому необхідно зосередити увагу на таких факторах:

1. Застосування системи заходів. Варто зосередитись на діях, які піддаються виміру й оцінці. Установлені системи мір повинні бути відомі усім співробітникам.
2. Зосередженість на тому, що робиться негайно. Якщо процес неможливо завершити за період, скажемо, від трьох до шести місяців, компанії варто перейти на те, що можна зробити за такий термін.
3. Філософія "створення безлічі версій". Успішно діючі компанії усвідомлюють потребу в безперервній і триваючій модифікації Інтернет-бізнесу.
4. Зосередженість на споживачі й технологічне забезпечення. Компанії повинні мати ясні, орієнтовані на споживача, пропозиції вартості й концентруватися на створенні цінностей для споживача.
5. Вимірювана й стандартизована архітектура. Компаніям необхідно створити таку базу для додатків, які генерують вартість, що рятувала б від занепокоєння за несумісність систем, формати даних і питання вимірності.
6. Загальне бачення перспектив. Компанії повинні створювати портфель рішень в Інтернет-бізнесі, що підтримує ясно сформульоване загальне бачення перспектив, тобто путівник на найближчі двадцять - вісімнадцять місяців.

Використання цих факторів визначається так званою "мережною готовністю" підприємства. Під "мережною готовністю" розуміють унікальне для кожного підприємства сполучення деяких аспектів - лідерства, керівництва, компетентності й технології, - що дають змогу розгорнути високоефективний Інтернет - бізнес, доступний для компаній, що мають конкретні цілі [1]. Мережна готовність - це рівень готовності підприємства, що дає йому можливість використати у своїх інтересах колосальні можливості Інтернет-економіки.

Напрями реалізації маркетингових стратегій (політики) підприємства з використанням Інтернету розглядаються на основі застосування традиційної структури маркетингового комплексу.

Товар і товарна політика. Одним із найбільш важливих елементів маркетингу є товар, тобто будь-який продукт праці, що володіє визначеною цінністю і може задовольнити реальні або потенційні потреби й пропонується для об-

міну. При організації торгівлі певними товарами в Інтернеті необхідно враховувати ряд наступних моментів: хто буде споживачем цього товару, на кого він розрахований; як і де буде реалізовуватися товар (через власну збутову мережу або через торговельних посередників); яка буде реакція конкурентів; яка місткість ринку цього товару; який етап життєвого циклу цього товару?

Стосовно реалізації товарної політики підприємства в Інтернеті можуть бути застосовані всі основні принципи традиційного маркетингу, однак класифікація продуктів, які найбільш успішно пропонуються в мережі, має свої особливості. При цьому доцільно враховувати наявність двох основних груп Інтернет-продуктів:

а) інформаційні продукти (різновиди інформації), які найбільш широко представлені в Інтернеті та можуть надаватися безкоштовно або за визначену плату;

б) матеріальні продукти, які іноді ще називають трансакційними продуктами.

Під трансакцією (трансакція) розуміють здійснення закінчених дій стосовно певного об'єкта, що переводять цей об'єкт з одного постійного стану в інший. Найбільш придатними для продажу в Інтернеті є такі товари:

- високотехнологічні продукти, що вимагають аналізу значних обсягів інформації з боку покупців для їх наступного придбання (Інтернет має можливість представити всю необхідну інформацію на веб-сервері підприємства для подальшого її аналізу різними категоріями споживачів; прикладом таких продуктів є комп'ютерна техніка та автомобілі);

- продукти середньої або високої вартості, що пов'язано з притаманною аудиторії Інтернету демографічною рисою - високим і середнім рівнем доходів середньостатистичного типу користувачів;

- продукти технічного призначення, так як мережа Інтернет сьогодні широко використовується людьми з освітою технічного спрямування;

- нові продукти, тому що споживачі мають потребу в отриманні необхідної інформації про ці продукти і, що найголовніше, аудиторія мережі представлена здебільшого новаторами, здатними більш легко наважитися купити новий продукт, навіть погоджуючись на пов'язаний із цим ризик.

Найскладнішим, але одночасно найбільш прибутковим й орієнтованим на споживача підходом, є комбінування в маркетинговій товарній політиці підприємства цих двох підходів, тобто представлення на веб-сервері фірми як інформаційних продуктів, що використовують для приваблення відвідувачів на сервер, так і матеріальних продуктів, що виступають основним джерелом формування її прибутків.

Ціна і цінова політика. При продажу товарів через Інтернет ціна може використовуватися як гнучкий інструмент, що істотно впливає на попит і вимагає врахування ряду факторів.

Особливістю цінової політики в середовищі Інтернету є те, що у підприємств є можливість перенесення частини вартості продукції, що продається, на іншу особу. Найбільш часто це реалізується через залучення рекламодавців і представлення їхньої реклами на сервері. Використання цього методу, в більшості, характерно для фірм, які поширюють інформаційні продукти і частково оплачують їх шляхом продажу послуг із розміщення на своїх серверах реклами інших підприємств.

Система розподілу та збутова політика. Як відомо, процес розподілу зводиться до вибору оптимальної схеми доставки товару від виробника до споживача та забезпечення умов для її втілення (транспортування, зберігання, обробка вантажу тощо). Правильний вибір системи розподілу багато в чому визначає конкурентоздатність товару і, у підсумку, його успіх на ринку.

Перевагою мережі Інтернет є можливість уникнути використання послуг посередницьких організацій за рахунок автоматизації процесів збору замовлень, проведення платежів, ведення баз даних покупців, що дозволяє реалізувати функції роздрібного торговця: досліджувати кон'юнктуру, що склалася на товарному ринку; визначити попит та пропозицію на конкретні види товарів; підтримувати зв'язки зі споживачами і т.д. Крім того, вагомою перевагою є зниження частки вартості послуг посередницьких організацій у кінцевій ціні товарів, що при традиційній техніці продажу може сягати 50 % і більше.

Крім того, одним із аспектів системи розподілу товару є місце, де покупець робить свої покупки. На відміну від традиційної системи збуту, в Інтернеті немає фізичного місця продажу, оскільки існує тільки віртуальний пункт присутності, через який відбувається взаємодія зі споживачами.

Комплекс маркетингових комунікацій і комунікаційна політика. Так, особливістю реклами в Інтернеті є те, що її центральним елементом є веб-сервер фірми. На його основі будується весь комплекс рекламних заходів. Перед власником сервера, як правило, постають два основних завдання: реалізувати свою ідею у вигляді веб-сервера, що виконує певні функції; провести його рекламування для того, щоб користувачі Інтернету довідалися про його існування і, відповідно, змогли його відвідати.

Узагальнена практика користувацької поведінки основної аудиторії Інтернету показує, що існує три способи попадання відвідувачів на сервер: сторінки сервера можуть бути виявлені за допомогою пошукових машин; на веб-сервер можна потрапити, скориставшись гіпертекстовими посиланнями на нього, що розміщені на інших серверах, у тому числі в рекламних банерах; або коли ім'я сервера можна довідатися з інших джерел інформації, наприклад, традиційних (газет, журналів, радіо, телебачення і т.д.).

Стимулювання збуту. На початковому етапі існування віртуального магазину або просто веб-сервера використання всього комплексу заходів стимулювання збуту, особливо в поєднанні з рекламою, може відіграти вирішальну роль з погляду подальших перспектив ведення бізнесу в Інтернеті. Це робить електронний магазин більш відомим, дозволяє залучити більше відвідувачів і, відповідно, збільшити число покупців. При подальшому функціонуванні вирішальним фактором стане повторне залучення відвідувачів, що вимагає наявності загальної стратегії маркетингу в середовищі Інтернету.

Формування іміджу підприємства. Найважливішим завданням є створення привабливості для фірми в очах громадськості, що досягається різними шляхами: рекламою, благодійними акціями, спонсорством, випуском прес-релі-

зів та інформаційних матеріалів про діяльність підприємства, замовленими статтями, випуском звітів, проведенням прес-конференцій і презентацій.

Використання Інтернету дозволяє істотно знизити витрати на PR шляхом перенесення акценту з традиційних засобів. У мережі можуть бути опубліковані прес-релізи чи представлена поточна інформація для акціонерів, споживачів і т.д. Інструменти Інтернету можуть бути використані в кризових ситуаціях, коли підприємство має потребу в терміновій реакції на зміну ринкової ситуації тощо.

Сервісне обслуговування і підтримка споживачів. Важливим маркетинговим елементом є система сервісного обслуговування, що є одним із факторів підвищення споживчої цінності товарів і забезпечення комплексу послуг, пов'язаних зі збутом і експлуатацією споживачем виробів підприємства на конкурентному ринку. Сервіс і підтримка споживачів можуть бути істотно розширені за рахунок застосування Інтернету в таких категоріях:

1. Додаткова публічна інформація. Фірми мають можливість розміщення в Інтернеті значного обсягу інформації для представлення її максимально широкому колу споживачів, що особливо корисно у випадку високотехнологічної продукції, комп'ютерної техніки. У випадку продуманого дизайну сервера і наявності функцій пошуку споживачі можуть легко знайти важливу для них інформацію.

2. Механізм додаткового зворотного зв'язку. Інтернет можна застосовувати для організації ефективного зворотного зв'язку зі споживачами, що розширює можливості інтерактивної взаємодії споживачів і підприємств. Велике значення має представлення адекватної підтримки від фірм на запити покупців. Відстеження й аналіз отриманих від користувачів мережі запитів є елементами, необхідними для організації системи ефективної підтримки споживачів.

Вартість сервісу та підтримки за допомогою ресурсів Інтернету може бути значною, тому при оцінці його ефективності підприємству доцільно розглянути питання зменшення витрат в інших сферах його діяльності. Оскільки Інтернет пропонує споживачам додатковий сервіс підтримки, то це повинно призвести до зменшення використання інших видів зворотного зв'язку і, відповідно, витрат на їхнє забезпечення. Крім того, якщо споживачі оцінять підтримку, що надається, як більш якісну і повну, тоді це буде сприяти розширенню позитивного досвіду взаємодії покупця і фірми та посиленню їх взаємозв'язку.

Конкуренція. Інтернет дає можливість фірмам конкурувати не на цінновій основі, а на основі спеціалізації. З точки зору маркетингу, конкурувати винятково на основі ціни не вигідно. Замість цього фірми намагаються задовольнити потреби споживачів і встановлюють ціни на основі корисної вартості, що оцінюється самими споживачами, а не на основі витрат. Така можливість виникає, коли товарна пропозиція диференційована за елементами маркетингу, а не за ціною продукту. Це найбільшою мірою справедливо для Інтернету, де при рішенні про покупку ціна має далеко не першорядне значення, а на перше місце висувуються результати застосування інструментів Інтернет-маркетингу.

З іншого боку, завдяки Інтернету конкуренція переходить на новий рівень, тому що мережа значно змінює просторовий і часовий масштаби середовища ведення діяльності. Інтернет - глобальний засіб комунікації, який не має яких-небудь територіальних обмежень, при цьому вартість доступу до інформації не залежить від віддаленості від неї, на противагу традиційним засобам, де ця залежність прямо пропорційна. Відстань між продавцем і покупцем важлива лише з погляду транспортних витрат, а це, в свою чергу:

- відкриває перед невеликими фірмами можливість розширення цільової аудиторії і спілкування з глобальною аудиторією, тому що вихід на глобальний ринок за допомогою традиційних видів зв'язку для невеликих фірм неможливий через істотний економічний бар'єр, на противагу Інтернету;

- дозволяє міжнародним фірмам підвищити ефективність комунікаційних процесів за допомогою розширення внутрішньої і зовнішньої мережі підприємства і використання мережі для повсюдної взаємодії з поточними і потенційними споживачами;

- для фірм, що орієнтуються на використання маркетингової стратегії, заснованої на регіональній основі, створює певну проблему, оскільки Інтернет не має обмежувальних географічних факторів, тому інформація може бути отримана з будь-якого місця земної кулі.

Часовий масштаб у середовищі Інтернету також значно відрізняється від звичайного і дозволяє фірмам приймати рішення в кілька разів швидше, ніж раніше. Інформація і сервіс у мережі доступні цілодобово. Крім того, мережа Інтернет має високу гнучкість, що дозволяє легко вносити зміни до представленої інформації і, тим самим, підтримувати її актуальність для фактичних і потенційних споживачів без необхідності тимчасової затримки на оновлення і додаткові витрати на поширення.

Висновки. Тенденції й перспективи розвитку Інтернет-середовища в Україні припускають різке збільшення в найближчі роки кількості підприємств, що займаються Інтернет-бізнесом.

З метою кращого входження в нову економічну віртуальну реальність українських компаній, захисту від помилок і великих збитків, необхідно:

- а) вивчати й творчо застосовувати досвід компаній, що функціонують на розвинених локальних віртуальних ринках (США, Західна Європа);

- б) реалізовувати маркетингову стратегію підприємства необхідно з використанням Інтернет - технологій, на основі застосування традиційної структури маркетингового комплексу.

Таким чином, вказані особливості реалізації маркетингових стратегій підприємства на основі використання можливостей Інтернету підтверджують актуальність, які повинні зосередитись на розробці загальної схеми побудови системи маркетингу підприємства в мережі та визначення маркетингових цілей окремих етапів цього процесу.

Література

1. Хартман А. Стратегії успіху в Інтернет-економіці / А. Хартман. - К: Лорі, 2001. - 265 с.
2. Дэй Д. Стратегический маркетинг / Д. Дэй. - М.: Эксмо-пресс, 2002. - 640 с.

3. Береза А. Електронна комерція: Навч. посібник /А. Береза. - К: КНЕУ, 2002 - 326 с.
4. Кеглер Т. Реклама и маркетинг в Интернете / Т.Кеглер, П. Доуменг. - М.: Альпина паблишер, 2003. - 640 с.
5. Мамыкин А. А. Стратегия и тактика маркетинга в Интернете / А. А.Мамыкин // Маркетинг у России и за рубежом. - 2000. - № 3. - С.15 - 18.
6. Уилсон Р. Планирование стратегии Интернет-маркетинга / Р. Уилсон. - М.: Изд. Дом Гребенникова - 2003 - 262 с.
7. Хэнсон У. Интернет-маркетинг / У. Хэнсон. -М.: ЮНИТИ, 2002 - 530 с.
8. Internet World Stats.- [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http //www.internetworldstats.com/stats.htm/02.15.2012/](http://www.internetworldstats.com/stats.htm/02.15.2012/).

УДК 658.27

Мазур А.В.,

аспірант, Національний університет "Львівська політехніка", м. Львів

ОЦІНЮВАННЯ СТРУКТУРИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ПІДГОТОВКИ ВИРОБНИЦТВА

Досліджено структуру основних засобів на стадії науково-технічної підготовки виробництва. Запропоновано методологічний підхід для оцінювання структури основних засобів науково-технічної підготовки виробництва.

Ключові слова: основні засоби, науково-технічна підготовка виробництва (НТПВ), структура основних засобів.

Исследована структура основных средств на стадии научно-технической подготовки производства. Предложен методологический подход для оценки структуры основных средств научно-технической подготовки производства.

Ключевые слова: основные средства, научно-техническая подготовка производства (НТПВ), структура основных средств.

The structure of the fixed assets at the stage of scientific and technical preparation of production has been investigated. The methodological approach for evaluation of the structure of the fixed assets at the stage of scientific and technical preparation of production is offered.

Keywords: the fixed assets, scientific and technical preparation of production (STPP), structure of the fixed assets.

Постановка проблеми. Ефективність функціонування виробництва та діяльності підприємства загалом є неможливою без ефективно сформованої структури основних засобів. Особливої уваги заслуговує процес формування структури засобів праці для потреб підготовки виробництва, оскільки саме стадія науково-технічної підготовки виробництва (НТПВ) забезпечує виробництво високотехнологічної продукції, що задовольняла б попит споживачів. З огляду на важливість формування структури основних засобів для проведення НТПВ, постає необхідність розв'язання питання щодо оцінювання досліджуваної структури основних засобів на даній стадії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням поняття основних засобів та їх структури займалися такі вчені-економісти як Бойко М.І., Білоусенко Г.Ф., Вайнер М.Г., Дем'яненко М.Я., Деркач Л.П., Єльцов А.Г., Іванов Е.А., Калита Н.С., Сирота Н.Л., Петрович Й.М. [1] та ін. Зокрема, професор Петрович Й.М. формулює і обґрунтовує склад показників для аналітичного оцінювання використання виробничих потужностей машинобудівних підприємств та їх застосування в процесі проведення аналізу. Разом з тим, з огляду на сучасні конкурентні умови ринкової економіки, актуальним постає питання формування структури основних засобів на стадії науково-технічної підготовки виробництва, яка спрямована на розроблення нової стратегії виробництва продукції з використанням новітніх технологій, реалізація яких безпосередньо відбувається через впровадження нових машин, механізмів, устаткування та обладнання. Питанням науково-технічного розвитку підприємства присвячено праці Бойко О.М., Дорошенко І.О., Кузьміна О.Є. [2], Сай Л.П. та ін.

Постановка цілей та завдань. Метою статті є розв'язання питання щодо оцінювання структури основних засобів на стадії науково-технічної підготовки виробництва. Відповідно до поставленої мети основним завданням дослідження є розроблення системи показників для оцінювання структури основних засобів на стадії НТПВ.

Основний матеріал і результати. Формування структури основних засобів залежить від умов організації стадії науково-технічної підготовки виробництва. Саме структура основних засобів, які використовуються у процесі науково-технічної підготовки виробництва, впливає на технічну оснащеність підготовки виробництва і технічну озброєність праці. Відповідно, для організації ефективного процесу підготовки виробництва, перш за все, важливим є формування структури засобів праці, які будуть здійснювати цей процес.

Згідно "Енциклопедії бізнесмена, економіста, менеджера" структура - це:

- 1) внутрішня будова чогось, певний взаємозв'язок складових цілого;
- 2) поділ економіки, економічного об'єкта, економічної категорії (капіталу, основних фондів, споживання, цін тощо) на складові за певними ознаками, встановлення взаємозв'язку між цими складовими частинами;
- 3) склад і побудова економічного об'єкта [4, с. 562-563].

Структура основних засобів - виражене у відсотках співвідношення між окремими групами основних фондів (видова структура), а також між активною та пасивною їх частинами (технологічна структура) [5, с. 560].

Структурою основних засобів науково-технічної підготовки виробництва слід вважати виражене у відсотках співвідношення між групами основних засобів, які покликані виконувати певний вид робіт НТПВ, зі встановленим взаємозв'язком між ними.

Для того, щоб оцінити структуру основних засобів, перш за все, необхідно класифікувати їх з огляду на можли-

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ

вість їхнього входження до тої чи іншої структури. Загальновідомим є те, що необхідні основні засоби підбираються для кожного окремого виду робіт науково-технічної підготовки виробництва. Залежно від джерел залучення, основні засоби, які використовуються для потреб підготовки виробництва можна поділити на дві групи.

Перша група - це власні основні засоби, задіяні для потреб НТПВ, тобто основні засоби науково-технічних підрозділів (в т.ч. конструкторських і технологічних), а також устаткування цехів, які покликані вести роботи з НТПВ (інструментальний, нестандартного устаткування та ін.).

Друга група основних засобів - це устаткування, яке залучається, якщо в наявності нема необхідних основних засобів, які слід розглядати у двох частинах. Перша частина - основні засоби, залучені з внутрішніх джерел: устаткування основного виробництва, яке в період неповного завантаження при ринковому спаді кон'юнктури може залучатися для потреб підготовки виробництва, а також виготовлені власними силами засоби праці (нестандартне устаткування, обладнання). Друга частина - основні засоби, залучені з зовнішніх джерел. Сюди можна віднести придбане або взяте в оренду устаткування (див. рис.).

Відповідно до цього, структура основних засобів, покликана для виконання того чи іншого виду робіт науково-технічної підготовки виробництва, може складатись з певних груп основних засобів:

- 1) основні засоби науково-технічних підрозділів та цехів, які покликані вести роботи з НТПВ;
- 2) основні засоби основного виробництва, які можуть залучатися для потреб підготовки виробництва;
- 3) основні засоби, виготовлені власними силами;
- 4) придбані основні засоби;
- 5) основні засоби, взяті в оренду.

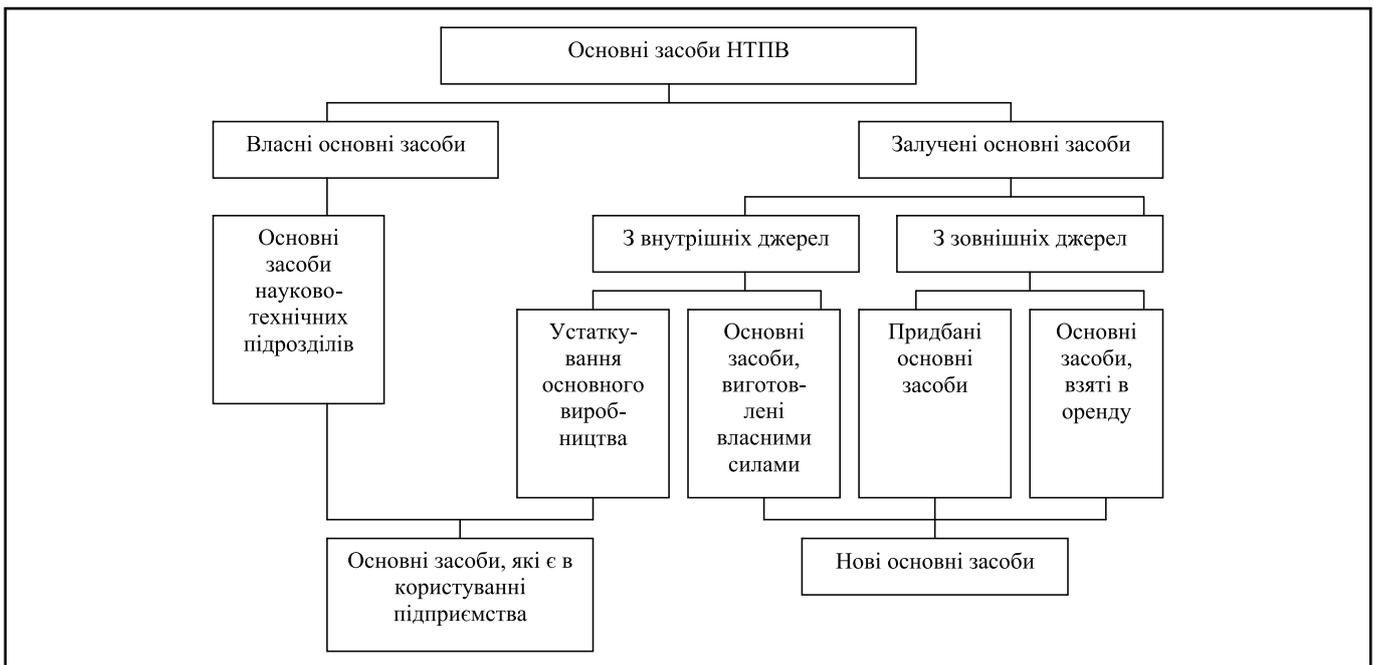
Для оцінювання структури основних засобів, можна запропонувати використовувати наступні показники:

$$k_1 = \frac{OZ_{НТП}}{\sum OZ_{НТПВ}}; \quad (1)$$

де k_1 частка основних засобів науково-технічних підрозділів у структурі основних засобів НТПВ, частка од.;

$OZ_{НТП}$ кількість основних засобів науково-технічних підрозділів у структурі основних засобів НТПВ, шт.;

$\sum OZ_{НТПВ}$ загальна кількість основних засобів у структурі основних засобів НТПВ, шт.



Класифікація основних засобів науково-технічної підготовки виробництва

$$k_2 = \frac{OZ_{зад}}{\sum OZ_{НТПВ}}; \quad (2)$$

де k_2 частка основних засобів основного виробництва, які задіяні для потреб підготовки виробництва, у структурі основних засобів НТПВ, частка од.;

$OZ_{зад}$ кількість основних засобів основного виробництва, задіяних для потреб підготовки виробництва, у структурі основних засобів НТПВ, шт.;

$\sum OZ_{НТПВ}$ загальна кількість основних засобів у структурі основних засобів НТПВ, шт.

$$k_3 = \frac{OZ_{придб}}{\sum OZ_{НТПВ}}; \quad (3)$$

де k_3 частка придбаних основних засобів у структурі основних засобів НТПВ, частка од.;

$OZ_{\text{придб}}$ кількість придбаних основних засобів у структурі основних засобів НТПВ, шт.;

$\sum OZ_{\text{НТПВ}}$ загальна кількість основних засобів у структурі основних засобів НТПВ, шт.

$$k_4 = \frac{OZ_{\text{оренд}}}{\sum OZ_{\text{НТПВ}}}; \quad (4)$$

де k_4 частка основних засобів, взятих в оренду, у структурі основних засобів НТПВ, частка од.;

$OZ_{\text{оренд}}$ кількість основних засобів, взятих в оренду, у структурі основних засобів НТПВ, шт.;

$\sum OZ_{\text{НТПВ}}$ загальна кількість основних засобів у структурі основних засобів НТПВ, шт.

$$k_5 = \frac{OZ_{\text{вигот}}}{\sum OZ_{\text{НТПВ}}}; \quad (5)$$

де k_5 частка виготовлених (власними силами підприємства) основних засобів у структурі основних засобів НТПВ, частка од.;

$OZ_{\text{вигот}}$ кількість виготовлених основних засобів у структурі основних засобів НТПВ, шт.;

$\sum OZ_{\text{НТПВ}}$ загальна кількість основних засобів у структурі основних засобів НТПВ, шт.

$$\sum OZ_{\text{НТПВ}}^{\text{смп}} = k_1 + k_2 + k_3 + k_4 + k_5 = 1; \quad (6)$$

де $\sum OZ_{\text{НТПВ}}^{\text{смп}}$ структура основних засобів НТПВ, частка од.

Формування структури основних засобів на стадії науково-технічної підготовки виробництва є безперервним процесом, оскільки формувати структуру основних засобів необхідно для окремих робіт, які виконуються паралельно.

В силу того, що процес НТПВ характеризується безперервністю, очевидним є те, що багато робіт виконується одночасно відповідно до поставлених завдань, вимагають матеріально-технічного, кадрового і фінансового забезпечення, просування майбутніх виробів на ринку тощо.

Відповідно до цього, деякі основні засоби використовуються одночасно для виконання кількох видів робіт, які виконуються паралельно. Це свідчить про більшу завантаженість задіяного устаткування, оскільки воно зазнає значнішої експлуатації.

Тому для оцінювання структури основних засобів в процесі її формування доцільно враховувати показник завантаженості устаткування у певній структурі основних засобів.

$$k_{\text{зав}} = \frac{OZ_{\text{зав}}}{\sum OZ_{\text{НТПВ}}}; \quad (7)$$

де $k_{\text{зав}}$ коефіцієнт завантаженості, частка основних засобів НТПВ, які використовуються для виконання кількох видів робіт одночасно, частка од.;

$OZ_{\text{зав}}$ кількість основних засобів НТПВ, які використовуються для виконання кількох видів робіт одночасно, шт.;

$\sum OZ_{\text{НТПВ}}$ загальна кількість основних засобів НТПВ, шт.

Врахування запропонованого показника при формуванні структури основних засобів дало б змогу уникнути її перевантаження, що значно зменшує строк корисної експлуатації основних засобів та знижує ефективність їх використання.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи вищенаведене, слід зазначити, що на сьогоднішнє питання структури основних засобів, особливо на стадії науково-технічної підготовки виробництва, приділяється недостатньо уваги. Особливо важливим постає питання формування та оцінювання структури основних засобів на стадії НТПВ. Нами запропоновано систему показників для оцінювання структури основних засобів на стадії науково-технічної підготовки виробництва. Можливим подальшим кроком дослідження може бути пошук варіантів визначення нормативних значень для запропонованих показників відповідно до ринкових запитів, зокрема фінансових.

Література

- Петрович Й. М. Методи оцінювання використання виробничих потужностей машинобудівних підприємств на засадах системного підходу / Й. М. Петрович // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Серія "Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку". - 2009. - № 647. - С. 171-178.
- Кузьмін О.Є. Планування та організування науково-технічної підготовки виробництва на машинобудівному підприємстві / О.Є. Кузьмін, С.І. Алексєєва // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". - 2009. - № 640. - С. 313-318.
- Алексєєв І.В. Моделювання інноваційного розвитку підприємства на стадії науково-технічної підготовки виробництва / І.В. Алексєєв // Інновації: проблеми науки і практики: монографія. - Харків: ВД "Інжек", 2006. - С. 294-316.
- Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / за ред. Р.М. Дяківа. - К.: Міжнародна економічна фундація, 2000. - 703 с.
- Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. - Львів: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2005. - 714 с.

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ДЕРЕВООБРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто проблеми розвитку деревообробної промисловості України. Запропоновано напрями розвитку деревообробної промисловості, які є необхідними та невідкладними для вітчизняних деревообробників.

Ключові слова: *деревина, деревообробна промисловість, конкурентоспроможність, експортно-імпортні операції, фінансово-економічна криза.*

В статье рассмотрены проблемы развития деревообрабатывающей промышленности Украины. Проанализированы экспортно-импортные показатели. Предложены направления развития деревообрабатывающей промышленности, которые являются необходимыми и неотложными для отечественных деревообработчиков.

Ключевые слова: *древесина, деревообрабатывающая промышленность, конкурентоспособность, экспортно-импортные операции, финансово-экономический кризис.*

The problems of development of woodworking industry of Ukraine are considered in the article. Export-import indexes are analyzed. Directions of development of woodworking industry, which are necessary and urgent for home woodworkers are offered.

Keywords: *wood, woodworking industry, competitiveness, export - import operations, financial and economic crisis.*

Актуальність дослідження. Через дію низки негативних факторів, головний з яких - нестача стратегічної сировини - деревини цінних твердолистяних порід, таких як дуб, бук та ясьень, можна стверджувати, що майбутнє розвитку національної деревообробної промисловості знаходиться під загрозою. Враховуючи проблеми українських деревообробників, вважаємо за доцільне запропонувати низку системних заходів, спрямованих на захист інтересів промисловості й забезпечення її подальшого сталого розвитку. Разом з тим перспективи розвитку деревообробної промисловості в Україні потребують корективи в умовах фінансово-економічної кризи. Зважаючи на зазначені вище проблемні питання, тема дослідження є актуальною.

Постановка проблеми. Головною проблемою української деревообробної промисловості залишається забезпечення підприємств сировиною - деревиною. Також, до негативних факторів розвитку промисловості можна віднести високу конкуренцію іноземних виробників, відсутність високотехнологічного обладнання та випуск продукції низької якості порівняно з імпортними товарами.

Основним завданням при проведенні даного дослідження є розробка напрямів розвитку деревообробної промисловості, які є необхідними та невідкладними для вітчизняних деревообробників, а також зміцнення авторитету вітчизняного виробника та якості його продукції, яка б відповідала вимогам сучасного ринку, та складала достойну конкуренцію імпорту на вітчизняному ринку.

Ступінь дослідження проблеми. Проблему розвитку деревообробної промисловості України вивчають фахівці ряду науково-дослідних установ та навчальних закладів. Значний вклад у розробку цієї проблеми внесли російські вчені Васильєв П.В., Глотов В.В., Медведєв Н.А.; українські науковці - Бондар В.С., Бобко А.М., Генсірук С.А., Дяченко Я.Я., Коваль Я.В., Козоріз М.А., Кучерук В. М., Пила В.І., Шаблій О.І., Оксанич О.Е. та інші.

У більшості наукових праць вказаних авторів в основному висвітлюється поточний стан лісопромислового комплексу, включаючи деревообробну промисловість в системі соціально-економічного розвитку регіонів. Але недостатньо уваги приділено напрямам розвитку деревообробної промисловості, які є необхідними та невідкладними для вітчизняних деревообробників. Ними детально опрацьовані проблеми визначення оптимальної галузевої структури, обсягів та засобів інтенсифікації виробництва, підвищення якісних показників розвитку деревообробних виробництв через залучення централізованих капітальних вкладень. Але у новому вимірі суспільних відносин такі підходи не можуть бути використані.

Виклад основного матеріалу. Світова економічна криза не оминула українського ринку, вплинула вона і на деревообробну промисловість, проте наслідки її не є настільки руйнівними, як в інших галузях.

Загальний тяжкий стан галузі характеризують наступні дані. Протягом 2008-2009 років загальний обсяг оброблення деревини та виробництва виробів з деревини (без меблів) в Україні зменшився більш як на 50%. За підсумками 2009 року частка обробки деревини та виробництва виробів з неї (без меблів) в загальному обсязі виробництва промисловості знизилася до 0,7%. Це найнижчий показник, починаючи з 2003 року. Тяжкі наслідки економічної кризи 2008-2009 рр. призвели до банкрутства деревообробних підприємств, внаслідок чого тисячі висококваліфікованих робітників залишились безробітними. Особливо прикро, що частина з них виїхали за кордон, і зараз працюють на благо економік інших країн світу [3;8].

Головною проблемою української деревообробної промисловості залишається забезпечення підприємств сировиною - деревиною. В Україні використовується абсолютно весь природний річний приріст деревини - близько 14 млн. куб. м у рік. Щорічно вітчизняним деревообробникам не вистачає близько 200-300 тис. куб. м лісу. До того ж, досі зберігається монополія держлісгоспів на лісові ресурси, що не дозволяє ефективно реалізувати ринковий механізм проведення аукціонів на придбання деревини. Крім того, в країні існує практика нелегальної вирубки лісів, а також зростання обсягів її контрабанди за кордон. Сфера ж легального експорту деревини, в свою чергу, дуже слабо керується державою [5].

Особливо, необхідно зазначити слабку підтримку українських деревообробників з боку держави. В Україні досі не створена Національна програма розвитку деревообробної промисловості. Завдяки цьому загальна частка деревооб-

робної галузі в структурі ВВП України знаходиться на дуже низькому рівні - 0,8%. У Польщі, яка має практично рівне за розмірами лісове господарство, порівняно з Україною, аналогічний показник становить 8%, при майже рівних ресурсних можливостях, польська деревообробна промисловість в 10 разів потужніша за українську. Вітчизняні виробники постійно знаходяться в умовах зростаючих цін на енергоносії та матеріали. При цьому галузь характеризується значним мінімальним порогом входження в бізнес - 300-500 тис. дол. США [4;8].

Вкрай недосконалою залишається політика Державного комітету лісового господарства, основні зусилля якого зосереджені на стимулюванні експорту лісових ресурсів. Проте, деревина могла б перероблятися в Україні, тим самим стимулюючи залучення додаткових інвестицій, створення нових робочих місць та сприяти наповненню державного бюджету (за розрахунками експертів, 1 євро, вкладений в переробку деревини дає в 2-3 рази більший дохід, ніж звичайний експорт необробленої сировини).

Також, на перспективи розвитку промисловості негативно впливає монополія Державного комітету лісового господарства, який на сьогодні сам вирощує ліс, сам його продає й сам себе контролює. Ручне регулювання промисловості, неконтрольований експорт необробленої деревини та зростаючі обсяги її контрабанди - все це в сукупності призвело до появи дефіциту сировини для вітчизняних деревообробних підприємств.

Світова практика регулювання деревообробної промисловості свідчить про намагання урядів обмежити обсяги експорту необроблених лісоматеріалів. Зокрема, стратегічний партнер України - Російська Федерація вдалась до скорочення сировинного експорту через впровадження протягом 2006-2011 рр. механізму поступового підвищення експортного мита на деревину. Одночасно, з метою збільшення обсягів внутрішньої переробки круглого лісу уряд Росії впровадив нульову ставку імпортного мита на ввезення технологічного устаткування для лісопромислового комплексу. Крім того, Росія встановила спеціальний режим для компаній, що інвестують в глибоку переробку деревини. Зокрема, підтримка стратегічних інвестиційних проектів російських виробників може здійснюватися шляхом надання їм лісових ділянок без проведення конкурсу строком на 49 років. Для таких інвесторів передбачена пільгова орендна плата та можливість отримання додаткових податкових пільг. Результатом таких заходів стало зростання протягом 2007-2009 рр. обсягів експорту обробленої деревини та збільшення вартісних обсягів експорту практично по всіх позиціях [8].

Білорусь також встановила обмеження на експорт необробленої деревини. Зокрема, в листопаді 2010 року президент Республіки Білорусь підписав указ "Про встановлення ставок вивізних митних зборів на лісоматеріали", яким запроваджено мито на експорт із Білорусі необробленої деревини всіх видів в розмірі 100 євро за 1 куб. м.

На території України знаходиться 70% запасів цінної деревини твердолистяних порід колишнього СРСР. Для українських виробників - це стратегічна сировина, без якої неможливий нормальний розвиток деревообробної галузі [8].

Ускладненню становища деревообробників сприяла також і фінансова криза. Попит на продукцію, обсяги реалізації виробів з деревини та меблів вагомим знизилася в Україні за останній період. Коріння кризи можна знайти в секторі житлового будівництва, який є основним споживачем продукції деревообробки. Причому почалася вона зі США, де обсяг будівництва нового житла за період 2005-2009 роки скоротився майже в 4,5 разів, і що в подальшому набув розповсюдження в світі. Криза на житловому ринку та різке падіння попиту мали серйозні наслідки також для сектора товарів з доданою вартістю, а саме профільованого погонажу, столярно-будівельних, конструкційних виробів, покриття для підлоги, меблів [6].

Ситуація на ринку теслярських та столярно-будівельних виробів була досить стабільною, оскільки в результаті стандартизації їх стало легше замінювати на відповідні вироби з інших ринків, за умови конкурентоспроможності за цінами. В більшій мірі постраждав ринок профільованого погонажу, загальний обсяг продажу якого скоротився більше ніж на 20%. Між тим, для цієї продукції не існує конкретних вимог до міцності, які було б важко дотримати, отже слід очікувати в майбутньому швидке поповнення ринку за рахунок нових виробників. Причому попит на профільований погонаж, теслярські та столярно-будівельні вироби може збільшитися ще до початку зростання обсягів будівництва, оскільки споживачі внаслідок економії коштів змушені орієнтуватися на самостійний благоустрій житла [2].

За даними Європейської федерації виробників паркету рівень виробництва покриття для підлоги в 2010 році знизився до рівня 2004 року. Найбільшим попитом у виробників паркету користується дуб, значна частина якого має українське походження, причому попадає до провідних виробників ламінату та паркету - Німеччині, Франції, Туреччині, у вигляді напівфабрикатів, а повертається додому як товар з високою доданою вартістю. Менше постраждали виробники меблів, оскільки ринок цієї продукції в меншій мірі залежить від ситуації в будівництві нового житла, до того ж уряди таких країн, як Італія, США тощо втілюють програми стимулювання важливих експортних галузей, до яких належить і меблева, шляхом надання податкових пільг. Серед найбільш потужних імпортерів меблевої продукції ситуація залишалася досить стабільною. Більш сильні учасники ринку продовжують укріплювати свої позиції шляхом поглинання та придбання інших підприємств, оскільки вартість компаній значно знизилася. Таким чином відбувається реструктуризація та поглинання компаній, внаслідок того, що більш потужні учасники ринку почали готуватися до краху часів і намагаються оптимізувати структуру своїх витрат [7].

За останні роки Китай та країни південно-східної Азії (В'єтнам, Малайзія, Індонезія, Таїланд) стали провідними експортерами меблів, завдяки своїй політиці в галузі розвитку економіки та переваг у витратах на робочу силу. Однак, непередбачена поведінка виробів з деревини тропічних лісів в умовах її експлуатації порівняно сухого клімату Європи сприяла численним рекламціям та закриттю більшості підприємств. Останнім часом все популярнішими стають вимоги деяких країн щодо походження лісоматеріалів, які застосовуються в меблях. У відповідності з поправкою до Закону Лейсі, прийнятої у США в 2008 році, будь-який імпортує деревини невідомого походження та виробів з неї передбачає карне покарання. Європейський парламент та Всесвітня меблева конфедерація підтримали створення системи застосування правових санкцій у випадках проведення лісозаготівельних операцій на незаконній основі, внаслідок яких виникають такі глобальні проблеми, як знеліснення та зміна клімату. Під час кризи не постраждав лише сектор виробництва енергії на базі деревини, що пов'язано з урядовими програмами заохочення використання від-

новлюваних джерел енергії.

Світовий ринок паливних деревних гранул значно виріс - річні темпи росту його складають 20%. Найбільшим виробником та споживачем паливних гранул є Європа, а найбільшим експортером - Канада, яка планує повністю замінити вугілля біомасою у виробництві енергії. Азія також може стати важливим споживачем паливних гранул, особливо після впровадження в Японії масштабних проектів, які передбачають комбіноване спалювання вугілля та деревної маси [2].

Слід зазначити, що тут виникає проблема раціонального використання сировини. У зв'язку зі зниженням обсягу лісозаготівель, зменшився обсяг придатних для спалювання лісосічних відходів та відходів деревообробки. З'явилася тенденція спалювання безпосередньо маломірного круглого лісу без використання його в лісопиляльній промисловості, виробництві деревних матеріалів та целюлози.

Сьогодні в Європі спостерігається тенденція посилення конкуренції за сировину між виробниками паливних деревних гранул і підприємствами, що випускають целюлозу та плитні деревні матеріали, особливо на ринку тріски та відходів деревообробного виробництва. В недалекому майбутньому такий конфлікт між споживачами сировини (балансової деревини) може виникнути і в Україні.

Напевно, будь-яка криза є поштовхом для переоцінки та переосмислення стратегії розвитку галузі, зміни пріоритетів. Зниження темпів росту вітчизняної деревообробної галузі почалося на рік пізніше за Європу і, за повідомленням Департаменту розвитку легкої та деревообробної промисловості Мінпромполітики України, спостерігалось зростання обсягів виробництва за I півріччя 2010 року на 12%. З метою збільшення темпів зростання та підвищення конкурентоспроможності товарів вітчизняних деревообробників пропонуємо своє бачення стратегії розвитку промисловості. Отже, стратегічним напрямком розвитку сектора первинної обробки деревини є створення ринку пілопродукції промислового виконання на зразок чисельних популярних складів заготовок твердолистяних порід деревини нормованої вологості в країнах Бенілюкса, які дозволяють виробникам меблів, паркету тощо вирішувати проблему сировини.

Можливо це занадто великі інвестиції для малих підприємств, які складають основну частину галузі, але проблему можна вирішити за рахунок створення кластерів - вони об'єднують підприємства лісової і деревообробної галузі, виробників столярних, меблевих виробів, та продавців [5].

Перспективним напрямком є організація виготовлення відсортованої за міцністю "інженерної" деревини, розроблення нових рішень матеріалознавчо-конструкційних: створення композитів деревини з конструкційними та ізоляційними не деревними матеріалами (сталі алюмінію, волокнами вуглецю, деревної корки тощо) [1].

Для підвищення якості, конкурентоспроможності, оновлення асортименту продукції та створення вітчизняного бренду перспективними є наступні інновації у виготовленні меблів - застосування нанотехнологій для покращення готової продукції; розроблення вогне- та екологічнобезпечних композитів для виготовлення меблів; розроблення ергономічних меблів із сучасним дизайном, нових конструкцій меблів, наприклад таких, які б могли оперативніше змінюватися залежно від вимог покупців; створення міжрегіональних меблевих кластерів тощо [2].

Висновки. Враховуючи наведені факти, українська деревообробна промисловість потребує рішучої допомоги з боку уряду. Для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної деревообробної продукції доцільно запровадити заходи, які полягають у наданні пільг для деревообробних підприємств; встановленні знижених ставок податку на прибуток; сертифікації і частковій державній підтримці ефективних експортоорієнтованих проектів, що підвищать довіру до них вітчизняних і зарубіжних інвесторів; стимулювання підприємств до виходу на міжнародні ринки та виготовлення високотехнологічної та конкурентоспроможної продукції, яка відповідатиме міжнародним стандартам.

Здійснення цих заходів дасть можливість не тільки наростити обсяги виробництва та реалізації, але й частково розв'язати основні проблеми деревообробної промисловості та країни в цілому.

Література

1. Івонча П. М. *Організаційно-економічний механізм стимулювання діяльності деревообробної промисловості регіону: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. спец. 08.10.01 "Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка" / П. М. Івонча. - К., 2004. - 20 с.*
2. Пінчевська О.О. *Актуальні напрями розвитку деревообробної промисловості в Україні. / Пінчевська О.О. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.nubip.edu.ua>*
3. *Аналіз підсумків роботи деревообробної та меблевої промисловості за 2009 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.industry.kmu.ua>*
4. *Виробництво основних видів промислової продукції за 2006-2010 рр. // Статистичні дані - Державний комітет статистики. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>*
5. *Експорт - імпорт окремих видів товарів за країнами світу // Статистичні дані - Державний комітет статистики. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>*
6. *Обсяги реалізації промислової продукції в Україні за 2006-2010 р. // Статистичні дані - Державний комітет статистики. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>*
7. *Товарна структура експорту та імпорту товарів // Статистичні дані - Державний комітет статистики. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>*
8. *Українські деревообробники вкрай занепокоєні загостренням кризових явищ в галузі // Федерація роботодавців України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ua.fru.org.ua>*

ТЕНДЕНЦИИ ПРОИЗВОДСТВА, ЦЕНОВАЯ И НЕЦЕНОВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ СОКОВ В УКРАИНЕ

Проаналізовано тенденції виробництва, цінова та нецінова конкуренція на ринку соків і сокової продукції в умовах економічної кризи в Україні.

Ключові слова: *риннок соків, конкурентоспроможність, цінова конкуренція, нецінова конкуренція, виробництво продовольства.*

Проанализировано тенденции производства, ценовая и неценовая конкуренция на рынке соков и соковой продукции в условиях экономического кризиса в Украине.

Ключевые слова: *рынок соков, конкурентоспособность, ценовая конкуренция, неценовая конкуренция, производство продовольствия.*

The tendency of production, the price and non price competition on juice market in conditions of economic crisis in Ukraine was analysed.

Keywords: *juice market, competitive ability, price competition, non price competition, food production*

Исследование отдельных рынков готовой продукции в условиях постоянно изменяющейся внешней и внутренней конъюнктуры является частью прикладной экономики. Это и обуславливает актуальность данного исследования.

Анализ основных достижений и публикаций. Проблемам функционирования отраслевых рынков, маркетинга продовольственной продукции занимались такие украинские учёные, как О.М. Шпичак [2], Ю. Я. Гапусенко, В.О. Точилин [3], Т.А. Осташко, Л.Ю. Волощенко, А.В. Войчак, Р.С. Близкий, и другие. Вместе с тем детальный анализ отдельных "узких" рынков, в частности рынка сока и соковой продукции, встречается не так часто из-за ограниченности доступа к статистической информации.

Целью исследования является анализ современных тенденций производства на рынке соков и соковой продукции, определение производителей-лидеров, их конкурентных возможностей, а также перспектив данного рынка.

Изложение основного материала. Кризисные явления в экономике страны затронули почти все отрасли экономики и рынки благ. На некоторых из них продолжается деструктивное движение к спаду. Но есть рынки, где несмотря на продолжающиеся кризисные явления в экономике, наблюдается стабилизация и даже незначительный экономический рост. Конкурентоспособность продукции, а также предприятий-производителей, оперирующих на таких рынках, представляет значительный интерес.

Соковая продукция в Украине является самой востребованной среди видов продукции плодоовощной консервации. Её удельный вес составляет 64,6% в общей структуре производства продукции плодоконсервной отрасли и 52,4% её валовой стоимости. В последние годы этот показатель только увеличивался.

Следует отметить, что в исследуемом периоде государство не оказывало какой-либо ощутимой поддержки в рамках антикризисной программы отечественной перерабатывающей отрасли. Ожидается такая поддержка с 2012 г., поскольку в конце минувшего года было принято Кабинетом Министров Украины Распоряжения "Об одобрении Концепции развития овощеводства и перерабатывающей отрасли" от 31.10.2011 №1120-р (1). Целью Концепции является преобразование овощного комплекса на высоко эффективный экспортоориентированный и стабильный сектор экономики, и также в рамках Концепции предполагается и поддержка перерабатывающей отрасли.

Несмотря на закономерный спад, который произошел во всех сегментах рынка плодоовощной консервации, производство соков (кроме томатного)¹ и соковой продукции в Украине восстанавливается и уже в 2010 г. превысило не

¹ Томатный сок, согласно данных официальной статистики, входит в группу "томатная продукция".

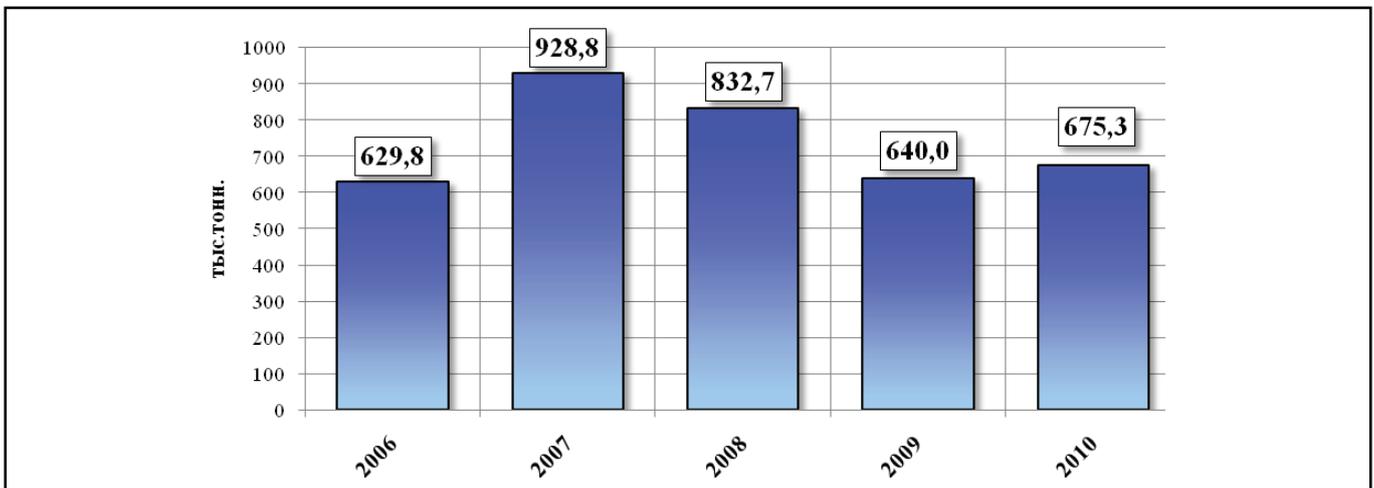


Рисунок 1. Динамика производства соков (кроме томатного) и соковой продукции в Украине в 2006-2010 гг., тыс. тонн.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ

только уровень 2009 г. - на 5,6%, но и уровень 2006 г. - на 7,2 % (рис. 1).

В региональном разрезе львиная доля соковой продукции производится в Николаевской области - 48,9% (рис.2.), что не удивительно, поскольку именно там размещены два завода по производству соков крупнейшего игрока в этом сегменте - компании "Сандора".

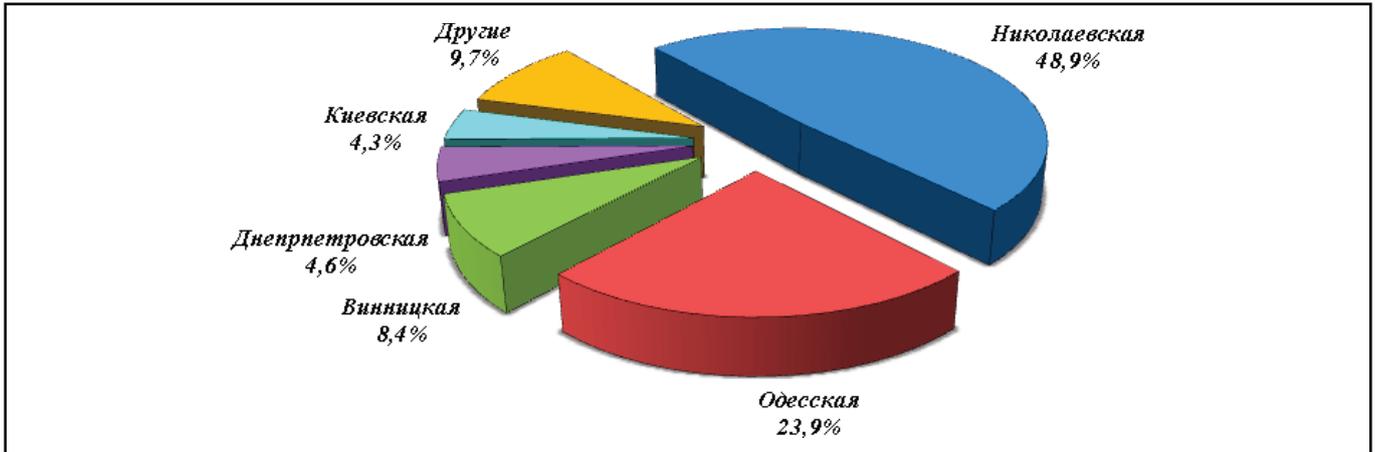


Рисунок 2. Региональная структура производства соков и соковой продукции в 2010 г., %

Второе место занимает Одесская область - 23,9% и именно в этом регионе расположены производственные мощности второго по величине игрока сокового рынка - холдинга "Витмарк-Украина".

Значительно отстаёт, но всё же на третьем месте, Винницкая область с долей 8,4% общего объема.

Характерно, что все пять областей (со значительной долей рынка) увеличили объёмы производства сока и соковой продукции по сравнению с 2009 г.: Николаевская - на 4,6%, Одесская - на 6,8%, Винницкая - на 2,6%, Днепропетровская - на 76,5%, Киевская - на 55,2%

Операторы рынка подчёркивают, что основными факторами рыночного роста были увеличение продаж брендов нижнего ценового сегмента с 44 до 55% [2] (рис. 3), а также увеличение продаж брендов, имеющих в своем портфеле большие форматы упаковки - так называемую "экономную семейную упаковку", и микшированные вкусы. Наблюдается перераспределение спроса в пользу большего потребления нектаров (в ущерб 100%-ным сокам), что, вследствие их относительной дешевизны, вполне объяснимо.

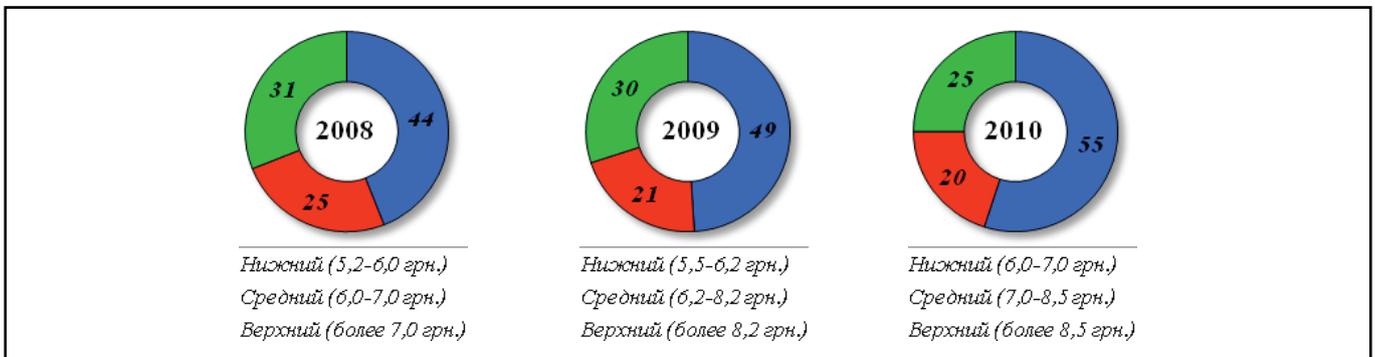


Рисунок 3. Структура реализации соков и соковой продукции по ценовым сегментам в 2008-2010 гг., %

Товаропроизводители соковой продукции испытывают те же трудности, что и производители другой продукции, а это задержка расчетов торговых сетей с поставщиками соковой продукции, приостановка кредитования и т.п. Лишение национальных производителей кредитования со стороны банков, ограничило в развитии многие предприятия. Небольшие производители соковых продуктов вынуждены сворачивать свои инвестиционные проекты, а для отдельных предприятий маячила перспектива возможного банкротства.

Следующий негативный момент - это резкая девальвация национальной валюты. Большинство предприятий нашей отрасли практически все оборудование и расходные материалы для производства покупают за валюту. В связи с этим для удержания ликвидности украинские компании вынуждены повышать стоимость своей продукции. А это в условиях общего снижения платежеспособности украинского населения, естественно, не способствует увеличению объемов продаж.

Не первый год явными лидерами в сегменте соковой продукции являются: ООО "Сандора" с долей 48,7% объёма производства и холдинг "Витмарк" с долей соответственно 22,7%. Характерно, что оба лидера продолжают наращивать объёмы производства соковой продукции и в 2010 г. их производственные показатели превысили уровень 2009 г.: ООО "Сандора" - на 4,9%, холдинг "Витмарк" - на 7,9%.

ООО "Сандора" - один из крупнейших в Украине производителей соковой продукции. Компания создана в 1995 году. В 2007-м стала частью компании "PepsiCo", международного производителя напитков и продуктов питания.

Производственные мощности компании "Сандора" включают:

- 1) завод по переработке фруктов, овощей и производству соков (в селе Николаевском Николаевской области);
- 2) завод по производству соков (в селе Мешково-Погорелово Николаевской области);
- 3) два завода по переработке фруктов и овощей (в селе Родниковом в АР Крым; в селе Казачьи Лагерь Херсонской области).

Совокупная проектная мощность предприятий - около 1,5 млрд. пакетов безалкогольных напитков в год. На сегодня с конвейеров компании сходит более 4 млн. пакетов в сутки.

Пятую часть продукции "Сандора" поставляет на экспорт, что составляет больше половины всего экспорта сока из Украины. Продукцию компании потребляют в более, чем 20 странах мира, а в Беларуси, Молдове, Грузии, Азербайджане, Армении и Кыргызстане компания "Сандора" является одним из лидеров сокового рынка.

Второй лидер, компания "Витмарк-Украина", специализируется на производстве сокосодержащих продуктов питания, таких как: соки, нектары, сокосодержащие напитки, детское питание, пюреобразные и концентрированные полуфабрикаты. Год создания - 1994.

В холдинг входит четыре предприятия:

1) ООО "СП "Витмарк-Украина" (г. Одесса) - основная производственная и операционная единица холдинга. Имеет в своей структуре восемь филиалов (в Киеве, Одессе, Львове, Харькове, Днепропетровске, Донецке, Симферополе, Луганске). Во всех областных центрах и крупных райцентрах функционируют торговые представительства (общее количество - 30). Кроме того, в крупных городах работают приоритетные команды, которые обслуживают сети No-Re-Са, гипермаркеты, опт, а также корпоративных заказчиков.

2) ОАО "Одесский консервный завод детского питания" (г. Одесса) - производственная база холдинга по изготовлению соковой продукции и детского питания.

3) Кучурганский завод (с. Степановка Раздельнянского района Одесской области) - второе по важности производственное подразделение холдинга. На этом предприятии сосредоточена большая часть производства продукции из местного (отечественного) сырья.

4) Рахнянско-Лесовой консервный завод (с. Рахны-Лесовые Винницкой области) специализируется на производстве яблочного концентрированного сока и пюреобразных полуфабрикатов (плодово-ягодная группа).

На предприятиях функционируют комплексные технологические линии по производству готовой продукции: 14 линий ТетраПак, одна линия по розливу в стеклотыбутку, две линии по производству детского питания, а также целый ряд линий по производству пюреобразных и концентрированных полуфабрикатов. Холдинг самостоятельно производит все виды концентрированных соков и пюре из местных сортов овощей и фруктов, закупая только тропическое сырье.

Поставщики тропического сырья имеют сертификаты качества ISO-9000. В число стран-поставщиков входят Бразилия, Таиланд, Эквадор, Индия, Израиль, Греция, Испания, Италия, Китай, Чили, ЮАР и др.

Экспорт осуществляется в 15 стран мира. Из стран СНГ - в Россию, Беларусь, Молдову, Азербайджан, Казахстан и другие. Из стран дальнего зарубежья поставки осуществляются в Румынию, США, Израиль, Австралию.

В 2010 Компания "Витмарк-Украина", году получила доход от реализации продукции в размере 970 млн. грн., что почти на 16% больше, чем в 2009 году.

Со значительным отрывом от первых двух лидеров разместились два других предприятия: ЧАО "Эрлан" с долей - 4,4% в общем объеме производства и ИН "Кока-Кола Бевериджиз Украина Лимитед" с долей, соответственно, 4,4%.

Мелкие игроки рынка менее устойчивы, поэтому многие уменьшают объемы производства и реализации продукции, а некоторые покидают рынок. Такие предприятия чаще всего поглощают лидеры рынка. Такая тенденция будет продолжаться и в ближайшие годы. В условиях кризиса крупным производственным компаниям выгоднее приобрести предприятия, нежели строить заводы с нуля и запускать новые торговые марки. Сегодня стоимость выставленных на продажу компаний в разы ниже уровня докризисных времён.

Главные лидеры сокового рынка находятся в перманентной конкурентной борьбе за рынок. Так, не первый год стороны ведут спор об использовании "Сандорой" упаковки, схожей с белыми пакетами соков Одесского консервного завода детского питания (ОКЗДП), входящего в "Витмарк".

По мнению "Витмарка", упаковка обновленной продукции "Николаевского сокового завода" (НСЗ) (производственная площадка компании "Сандора") практически идентична белым пакетам сока ОКЗДП.

В компании "Сандора" сообщают, что изменение дизайна упаковки продукции "Сандора" связано с обновлением всей линейки соков под ТМ НСЗ. Потребность активизировать продажи в нижнем ценовом сегменте вызвана повышением спроса населения на более доступную продукцию - в связи с инфляцией.

Позиция "Витмарка" объясняется тем, что соки в белой упаковке ОКЗДП занимают более половины в структуре продаж компании. В 2005-2006 гг. "Витмарк" в суде доказал неправомочность использования белой упаковки компанией "Виннифрут".

Некоторые предприятия данного сегмента рынка делают смелые шаги в поиске ниши для произведённой продукции. Группа компаний Т.В.Fruit открыла завод мощностью 6 тысяч литров сока в час на территории предприятия "Яблуневый Дар" в г. Городок Львовской области. Он будет производить первую в стране линейку соков прямого отжима (NFC, "не из концентрата"). Хотя NFC-соки достаточно востребованы в других странах - они занимают 17% мирового рынка соков и нектаров. Т.В.Fruit инвестирует в запуск нового продукта, получившего название Galicia, порядка 4 миллионов евро.

ООО "Яблуневый Дар" занимает 55% украинского производства фруктовых концентратов и пюре и экспортирует продукцию в страны СНГ и Европы (входит в десятку крупнейших производителей концентрированного сока в Европе).

Выводы. Таким образом, сегодня ценовая конкуренция хоть и актуальна из-за снижения доходов населения в ре-

зультате економічного кризиса, но не менее важным является умение удачно позиционировать себя на рынке, имидж компании-производителя. Удачное позиционирование бренда и лояльный клиент дают компании возможность расти и развиваться даже в условиях экономического кризиса.

Сегодня почти все производители соков нуждаются в поиске своей ниши или улучшении позиционирования в тех из них, которые они уже заняли.

Мировые тенденции оказывают существенное влияние на развитие сокового рынка. К примеру, в Европе активно растет потребление, так называемых, функциональных напитков. Это и витаминизированные соки для детей, и напитки для пожилых людей, для беременных женщин с добавлением кальция, и сок с добавлением молока, и витаминные комплексы для повышения работоспособности с травами и другими компонентами. Пользуются популярностью смесь минеральной воды и сока, энергетические и спортивные напитки. Категория функциональных напитков будет постепенно отнимать рыночные доли у соков и нектаров. Поэтому компаниям-производителям нужно быть готовыми к новым запросам рынка и вовремя диверсифицировать производство с целью их удовлетворения.

В целом, рынок соков и соковой продукции демонстрирует достаточно хорошие показатели по сравнению с другими рынками продовольствия. Предприятия-производители на этом рынке успешно конкурируют с зарубежными операторами, вытесняя их с внутреннего рынка и расширяя масштабы своей деятельности не только на территории Украины, но и за её границами.

Литература

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України "Про схвалення Концепції розвитку овочівництва та переробної галузі", від 31 жовтня 2011 р. №1120-р. <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1120-2011-%D1%80>
2. Поточна кон'юнктура і прогноз ринків сільськогосподарської продукції та продовольства в Україні на 2005/06 маркетинговий рік (випуск 16) / За ред. д-ра екон. наук. проф. О.М. Шпичака - К.: ІАЕ - 2010. - 203 с.
3. Формування галузевих ринків України: перехідний період. Монографія / За ред. д-ра екон. наук. проф. В.О. Точиліна - К.: Фенікс, 2004. - 332 с.
4. Дикаленко М. Сока мерники / Дикаленко М. Московчук Э. // Бизнес. - 2010. - №42(925).
5. Маринады в промышленных масштабах. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.prodinfo.com.ua/proizvodstvo/plodoovoshhnaya_promyishlennost/marinadyi_v_promyishlennyix_masshtabax.html

УДК 657.41:330

Перчук О.В.,

старший викладач кафедри обліку, аудиту та контролінгу ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

СУЧАСНА СИСТЕМА ОБЛІКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Однією з передумов капіталізації та ключовим індикатором розвитку компаній виступає людський капітал, що зумовлює потребу користувачів у інформації про нього. У статті проаналізовано можливості побудови та впровадження системи обліку людського капіталу, досліджено проблему включення людського капіталу до об'єктів бухгалтерського обліку на основі його вартісної оцінки.

Ключові слова: бухгалтерський облік, капітал, людський капітал, людські ресурси, нематеріальні активи, система обліку, трудовий потенціал.

Одной из предпосылок капитализации и основным индикатором развития компаний выступает человеческий капитал, что обуславливает у пользователей потребность информации о нем. В статье проанализированы возможности построения и внедрения системы учета человеческого капитала в число объектов бухгалтерского учета на основании его стоимостной оценки.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, капитал, человеческий капитал, человеческие ресурсы, нематериальные активы, система учета, трудовой потенциал.

One of the conditions for capitalization and key indicator of companies serving the human capital that determine the need for users to information about it. The article analyzes the possibilities of construction and implementation of human resource accounting, investigation of the inclusion of human capital to the objects of accounting based on its valuation.

Keywords: accounting, capital, human capital, human resources, intangible assets, accounting system, the labour potential.

Актуальність проблеми. В умовах переходу до інформаційної економіки ефективний розвиток і функціонування підприємств в більшості випадків залежить від нематеріальних чинників, зокрема людського капіталу. Це підтверджується значним розривом між ринковою та балансовою вартістю світових компаній-лідерів. У результаті таких тенденцій відбувається перехід від парадигми управління людськими ресурсами до управління розвитком людського капіталу. Це визначає необхідність відображення інформації про людський капітал у системі бухгалтерського обліку на основі його вартісної оцінки.

Переважає більшість вітчизняних підприємств не збирають адекватної інформації про наявний людський капітал своїх співробітників не лише для внутрішнього використання, але й для зовнішньої звітності. Проте компанії, які можуть продемонструвати в звітності високий рівень професіоналізму своїх працівників, значно виграють на ринку.

Постановка проблеми. Вимірюючи вплив працівників на фінансові показники, підприємство може обирати, управляти, оцінювати і розвивати можливості своїх працівників з метою перетворення їх людських якостей у вагомий фінансовий результат підприємства. Витрати на навчання персоналу і підвищення його кваліфікації за правилами фінансового обліку слід відносити до витрат, а не до інвестицій, хоча з погляду управлінського обліку їх краще відносити саме до інве-

стицій. Щоб оцінити результати таких інвестицій фірми розробляють складні системи обліку, побудовані в основному з якісних показників. Перехід від якісних показників до кількісних виразити в грошах, досить проблематично.

Ступінь дослідження проблеми. Вагомий внесок в дослідження людського капіталу як складової ринкової вартості підприємства зробили відомі зарубіжні та вітчизняні науковці: Д. Андріссен, Е. Брукінг, А.Л. Гапоненко, С.І. Грішаєв, В.В. Кавецький, В.А. Каменецький, Е.К. Марчук, Т.М. Орлова, М.С. Пушкар, О.Є. Соловійова, В.А. Супрун, Р. Тісен, Ж. Фіценс, Д.А. Чернейко, Г.П. Чуйко, Н.В. Шинкарук та ін.

У вітчизняній літературі теоретичним основам бухгалтерського відображення людського капіталу практично не приділяється уваги, хоча існує значна кількість досліджень в теорії людського капіталу, інвестицій в людський капітал тощо. Основу існуючих напрацювань в бухгалтерському обліку складають праці зарубіжних дослідників та науково-дослідних центрів та інститутів.

Питанням бухгалтерського обліку людського капіталу приділяли увагу в своїх працях І. Абейсекера, Л. Едвінсон, Р. Германссон, Т.В. Давидюк, Д. Добія, М. Добія, А.А. Колосюк, Н.М. Малюга, М.Р. Метьюс, М.Х.Б. Перера, Е. Фламхольц та ін.

Метою статті є аналіз можливостей побудови та впровадження системи бухгалтерського обліку людського капіталу та дослідження проблеми включення людського капіталу до об'єктів бухгалтерського обліку на основі його вартісної оцінки.

Виклад основного матеріалу. Комітет з бухгалтерського обліку людських ресурсів (Committee on Human Resource Accounting) визначив бухгалтерський облік людських ресурсів як "процес ідентифікації і оцінки даних про людські ресурси з наступним наданням отриманої інформації зацікавленим сторонам". За визначенням Американського інституту праці (Work Institute in America, WIA), бухгалтерський облік людських ресурсів (далі - HRA) представляє собою: розвиток теоретичних основ, які пояснюють природу і визначальні фактори вартості людей з точки зору офіційних підприємств; розробку обґрунтованих і надійних методів оцінки цінності і вартості людей для підприємства; проектування організаційного забезпечення впровадження запропонованих методів оцінки. Представники інституту виділили наступні функціональні цілі обліку людських ресурсів:

1) представляти затратно-вартісну інформацію для прийняття управлінських рішень щодо придбання, розміщення, розвитку людських ресурсів для досягнення затратно-ефективних організаційних цілей;

2) надавати управлінському персоналу можливість здійснювати ефективний моніторинг використання людських ресурсів;

3) забезпечувати контроль вартості активів, тобто визначати, залишилася вона незмінною, зменшилася чи збільшилася;

4) забезпечувати управлінський персонал інформацією про людський капітал для прийняття ефективних управлінських рішень [4, с. 440].

Ряд досліджень, проведених ще на початку 1960-х років, показали, що від використання інформації обліку людських ресурсів можуть виграти і адміністрація підприємства, і інвестори, і суспільство в цілому.

Зокрема, Е. Фламхольц, підтверджуючи цінність такого інструменту управління, як облік людських ресурсів, виділяє три його основні функції:

1) інформаційну функцію;

2) функцію парадигми;

3) функцію каталізатора.

Система обліку людських ресурсів забезпечує управлінців відомостями про собівартість і вартість персоналу для підприємства, а види інформації, що надаються, визначаються конкретними вимогами даного підприємства. HRA формує у менеджерів уявлення про людей, як цінний ресурс фірми, що впливають на ефективність її функціонування.

Вітчизняним вченими на теоретичному рівні практично не приділено належної уваги дослідженню поняття системи бухгалтерського обліку людських ресурсів. Проте, досвід зарубіжних компаній показує зворотне. У цих компаніях відбувається поступове впровадження різних типів систем обліку людського капіталу. За масштабами впровадження виділяють наступні види таких систем:

"Попередня система обліку персоналу" (Prerequisite Personnel System);

"Базова система HRA" (Basic HRA System);

"Проміжна система HRA" (Intermediate HRA System);

"Удосконалена система HRA" (Advanced HRA System);

"Глобальна система HRA" (Total HRA System).

Оцінка вищенаведених моделей здійснюється на основі наступних критеріїв:

1) планування людських ресурсів;

2) прийняття рішень з бюджетування і політики в сфері людських ресурсів;

3) збереження людських ресурсів, ретроспективне і перспективне;

4) оцінка людських ресурсів;

5) контроль ефективності управління людськими ресурсами.

Людський капітал як об'єкт бухгалтерського обліку - це втілені в людях активи у формі їхньої освіти, кваліфікації, професійних знань, досвіду, які забезпечують отримання економічних вигод у майбутньому. 1

Специфічність людського капіталу як об'єкта бухгалтерського обліку потребує такого застосування методів бухгалтерського обліку, які б забезпечували ефективну його ідентифікацію, реєстрацію, що сприяло б ефективному управлінню ним на рівні підприємств.

З питанням відображення людських ресурсів в бухгалтерському обліку пов'язана проблема віднесення їх до складу активів. З цього приводу, Е. Фламхольцем було виділено три основні критерії віднесення людського капіталу до

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ

складу активів, а саме:

- потенційна майбутня вигода;
- наявність прав володіння чи контролю зі сторони господарюючого суб'єкта;
- можливість вимірювання в грошовому виразі.

Проблематичним є віднесення людського капіталу до конкретної групи активів. Загалом, людський капітал є складовою інтелектуальної власності, яка включається до загальної групи нематеріальних активів, і відповідно може бути поділена на три групи за ознакою можливості відокремлення від підприємства або індивідуума.

У першу групу включені об'єкти інтелектуальної власності, які не можуть бути відокремлені від підприємства. Що стосується об'єктів людського капіталу, то це власне навчений персонал. Активи, що відносяться до цієї групи, як правило, мають невизначений термін служби й оцінюються в сукупності. У зв'язку із цим вони не амортизуються.

У другу групу об'єктів інтелектуальної власності, що не відокремлюються від індивідуума, входять:

- особиста репутація працівників або власників підприємства серед громадськості, клієнтів, інших працівників, інших власників і позикодавців;
- особисті професійні якості індивідуумів, включаючи їх ноу-хау, комерційні здатності, талант в області фінансових операцій і т.п.;
- загальна кваліфікація й особисті якості персоналу або власника в таких областях, як організація роботи персоналу, менеджмент, відносини із клієнтами, відносини в колективі й т.п. Об'єкти другої групи не мають установленого терміну служби (крім фахівців, робота яких на підприємстві обумовлена строком контракту). Застосовувані оцінки індивідуальні.

У третю групу об'єктів інтелектуальної власності, що можуть бути відокремлені від підприємства, входять: торгові марки, товарні (фірмові) знаки, торговельні марки, секретні методи й технології, технічні бібліотеки, авторські права, секретні формули, ліцензії, патенти, франшизи, реслення й шаблони, контракти (про наймання, договори купівлі-продажу, рекламні контракти), списки (списки клієнтів, списки передплатників і т.д.).

У США група об'єктів інтелектуальної власності промислових компаній представляється трьома категоріями: маркетинговий блок, технічний блок і блок, що відображає виробничий, професійний досвід працівників. Кожна категорія має реальне, обумовлене важливістю значення, яке в різних компаніях має різну вагу: в одних превалює значимість маркетингового блоку, в інших - технічного, у третіх найбільшу цінність представляє управлінський і професійний досвід колективу.

Прибічники бухгалтерського обліку людського капіталу вважають відображення людських ресурсів у складі активів його невід'ємним елементом. Однак з таким підходом пов'язані деякі проблеми, що пов'язані з оцінкою в процесі визнання такого активу.

В останні роки залишається невирішеною проблема оцінки людського капіталу, незважаючи на те, що розроблено досить багато відповідних методик (дохідні, затратні, ринкові). Однак ці методики не набули широкого поширення і застосування в бухгалтерському обліку. Проаналізовані різні підходи до оцінки вартості людського капіталу як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Аналіз даних засвідчує, що всі запропоновані методики можна поділити на дохідні та затратні. Більшість учених (як зарубіжних, так і вітчизняних) надають перевагу затратному методу оцінки вартості людського капіталу.

Така позиція є виправданою, оскільки передбачає застосування точних даних (адже кожний господарюючий суб'єкт цілком точно може навести інформацію, яка характеризує витрати на персонал). Дохідний метод, що передбачає оцінку вартості людського капіталу з позицій отримуваних працівником доходів, які відображають віддачу на засоби, вкладені у відповідний освітній і кваліфікаційний рівні, є недостатньо точним, оскільки не завжди можна спрогнозувати точну вартість одержаних доходів.

Виходячи з вище сказаного, необхідно відмітити, що у світовій практиці існують принципові підходи до обліку людських ресурсів - так звані моделі активів (витратні моделі) і моделі корисності. Перші засновані на обліку витрат на людський капітал (за аналогією з основним капіталом) і його амортизацію. За допомогою других моделей безпосередньо оцінюється ефект тих або інших кадрових інвестицій.

Перша модель має два різновиди: хронологічна модель витрат та модель обліку витрат на заміщення працівника.

Хронологічна модель витрат - звична система основного капіталу пристосована до особливостей людського капіталу. На спеціальних рахунках за розробленим переліком обліковуються витрати на "людські ресурси", які в залежності від змісту розглядаються як довгострокові інвестиції, що збільшують функціонуючий людський капітал, чи списуються як втрати. Найважливішими статтями витрат є відбір персоналу, призначення на посаду, навчання впродовж роботи, виплати за рахунок внутріфірмового соціального страхування та інші вкладення в персонал, що враховуються за хронологією. До оцінки розміру витрат як правило залучають лінійних керівників, що виступають в ролі експертів.

Облік людського капіталу за таким підходом відбувається на рахунках так, як облік фінансового (основного) капіталу. Витрати на навчання розглядаються (за аналогією з витратами на ремонт обладнання) як відновлення початкової вартості капіталу або як додана вартість "людського капіталу" (за аналогією з витратами на модернізацію обладнання).

Наприклад, в методиці обліку інвестиційних затрат по собівартості, яка застосовувалася в корпорації "R.G. Barry Corporation", при оцінці людських ресурсів було введено сім рахунків основного капіталу:

- 1) інвестиційні затрати з найму (recruiting outlay costs);
- 2) витрати на придбання (acquisition costs);
- 3) офіційні затрати на навчання і ознайомлення (formal training and familiarization costs);
- 4) неофіційні затрати на навчання, на ознайомлення (informal training and familiarization costs);
- 5) інвестиційні затрати на здобуття досвіду (investment building experience costs);
- 6) затрати на розвиток (development costs).

Встановлюється прийнятний термін амортизації. Звільнення цінного працівника з організації до закінчення терміну амортизації витрачених на нього коштів, хвороба, передчасна смерть працівника прирівнюються до втрат капіталу. На деяких провідних підприємствах для людських ресурсів застосовуються такі характеристики основного капіталу як собівартість придбання, відновна вартість, балансова вартість.

В балансі показується загальна сума вкладень в людські ресурси на початок та кінець звітної періоду. В фінансових звітах таких компаній введена стаття витрат "Чисті інвестиції в людські ресурси", джерело цих коштів вказане в пасиві балансу. В статтю нерозподілений прибуток введений новий розділ "відрахування коштів на інвестування в людські ресурси" (до цього кошти, що скеровувались на навчання персоналу, включалися до статті "Загальні або адміністративні витрати").

Модель обліку витрат на заміщення працівника - на відміну від хронологічної додатково враховує:

- втрати від зниження обсягів виробництва через утворення вакантної посади;
- втрати від зниження продуктивності праці самого працівника та його колег в період перед звільненням;
- низьку продуктивність праці нового працівника в період адаптації на виробництві та ін.

Облік ведеться за елементами витрат.

За допомогою моделі корисності можна оцінити економічні наслідки програм розвитку персоналу. Ефект дії таких програм на підвищення продуктивності праці та якості продукції визначається за формулою:

$$E = T * N * V * K * N * B,$$

де T - тривалість впливу програми на продуктивність праці та інші фактори результативності працівників, років;

N - кількість навчених працівників;

V - вартісна оцінка різниці результативності праці кращих працівника та середніх;

K - коефіцієнт, що характеризує ефект навчання працівників (ріст результативності, виражений в долях);

B - витрати на навчання одного працівника.

За допомогою моделей корисності можна оцінити економічні наслідки зміни трудової поведінки працівників у результаті тих або інших заходів. Ураховується здатність працівника приносити більшу або меншу додану вартість в умовах роботи підприємства. Відмінності в цінності визначаються характером посади й індивідуальними рисами працівників, що займають однакову посаду. Оцінка трудового внеску в розвиток підприємства завжди персоніфікована і є основою кадрової політики на підприємстві.

Українські вчені, досліджуючи відображення в обліку людського капіталу, звертають увагу на необхідність документування таких об'єктів. Так, А.А. Чухно зазначає, що оскільки складові інтелектуального капіталу, серед яких людський капітал, беруть участь у виробництві, то вони визначають цінність компанії, що має відобразитися в бухгалтерських документах [8].

Як вітчизняна, так і світова практика на сьогоднішній день не виробила на законодавчому рівні переліку типових документів, які відображали б інформацію про складові людського капіталу в тій формі, якої вимагає бухгалтерський облік.

Особливість формування та визначення вартості людського капіталу на підприємствах полягає у тому, що вкладення, які плануються та обліковуються різними відділами накопичуються на індивідуальній картці працюючого, збільшуючи тим самим його ринкову вартість. В основу формування ринкової вартості покладено вартість навчання у вищих навчальних закладах, перекваліфікація, стажування, бізнес-тренінги. Але у процесі обліку витрат на розвиток персоналу і, відповідно, накопичення людського капіталу на більшості підприємств беруть участь лише відділи кадрів, що не мають інформації для визначення повної вартості людського капіталу.

На наш погляд, для полегшення отримання повної інформації по вкладеннях підприємства у персонал, необхідно до процесу обліку витрат на розвиток персоналу залучити, крім відділу кадрів, планово-економічний відділ, бухгалтерію та профспілковий комітет. Це дасть змогу в повному обсязі обліковувати інвестиції у людський капітал: витрати на освіту персоналу за рахунок підприємства та за рахунок власних коштів працівника, професійне навчання на виробництві, стажування, підвищення кваліфікації (відділ кадрів), заробітну плату, витрати на зв'язок, інтернет-послуги, транспорт (бухгалтерія), планування вартості освіти та навчання (планово-економічний відділ). Але крім інвестувань в освіту, ринкова вартість людського капіталу повинна враховувати інвестування в здоров'я, культуру, мобільність, інформаційний розвиток. Відповідальність за облік цих витрат буде покладено на профспілковий комітет. Таким чином, нагромадження людського капіталу на підприємстві буде здійснюватися як комплексне інвестування у всі аспекти розвитку особистості.

Враховуючи вищезазначені пропозиції, в індивідуальній картці працівника повинна визначитися накопичена, поточна та додаткова вартість капіталу, кожна з яких формує відповідний відділ підприємства. Накопичена ринкова вартість - це та вартість, яка була створена у попередні періоди та в подальшому не може бути змінена, вона є сталою. Ця вартість обліковується відділом кадрів залежно від освіти, кваліфікації, що була одержана працівником ще до прийняття його на підприємство. Поточна ринкова вартість - це та вартість, що створюється у теперішній час і щодня може збільшуватися. Вона обліковується бухгалтерією, планово-економічним відділом і частково профспілковим комітетом і є інвестицією підприємства у персонал. Додаткова ринкова вартість - це та вартість людського капіталу, що створюється не за рахунок підприємства, але збільшує ринкову вартість людського капіталу працівника. Зокрема, до додаткової вартості належать витрати на здобуття освіти не за кошти підприємства.

Інформація, накопичена на персоніфікованих картках працівників, використовується для контролю та прийняття обґрунтованих управлінських рішень із приводу управління ключовими спеціалістами на підприємстві. На підприємстві необхідно запровадити ведення систематичного аналізу зростання вартості людського капіталу та відповідності рівня заробітної плати працівників рівню їх людського капіталу. У разі виявлення невідповідності виникає загроза втрати працівника, який є носієм виключно цінного для підприємства капіталу.

У системі підвищення ефективності управління людським капіталом на підприємстві слід розробити стандарти відповідності працівника посаді. У випадку, якщо фахівець відповідно до стандартів не відповідає займаній посаді, він

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ

самостійно обирає шляхи професійного зростання та чітко дотримується їх. У випадку, якщо компетентність фахівця протягом тривалого періоду не зростає, його буде усунуто з посади. Щоб усунення з посади спеціаліста не шкодило технологічному процесу, на основі інформації наданої у особистих картках створюється стратегія розвитку персоналу на перспективу, у якій має бути місце для підготовки резервних спеціалістів.

Таким чином, методика накопичення інформації про людський капітал у підприємствах забезпечить прийняття обґрунтованих управлінських рішень із приводу управління ключовими спеціалістами на підприємстві, мотивуватиме працівника до підвищення компетенції та дасть можливість розробляти стратегію розвитку персоналу на перспективу, тим самим стимулюючи економічне зростання на підприємстві.

Крім первинного та аналітичного обліку людських ресурсів на підприємстві необхідно забезпечити відображення узагальненої інформації на рахунках бухгалтерського обліку.

Обґрунтованим буде введення в систему рахунків бухгалтерського обліку нової групи позабалансових рахунків - "Немонетарні людські активи", в яких буде відображатися інформація про людський капітал підприємства та кожного окремого працівника.

Рахунки цієї групи будуть призначені для обліку творчих і наукових здібностей людини (їхньої вартості), які не належать безпосередньо господарюючому суб'єкту, проте забезпечують одержання теперішнього та майбутнього (потенційного) доходу. Для цього до Плану рахунків бухгалтерського обліку до групи позабалансових рахунків пропонується додати синтетичний рахунок з кодом 010 "Людський капітал" з подальшою деталізацією на відповідних субрахунках:

- 011 "Людський капітал адміністративного персоналу";
- 012 "Людський капітал виробничого персоналу";
- 013 "Людський капітал інших працівників".

У бухгалтерському обліку відображення людського капіталу на рахунках слід здійснювати таким чином:

Д 010 - К - відображено прийняття працівника на певну посаду.

Д - К 010 - відображено звільнення працівника.

На підприємствах, де не застосовується система обліку людських ресурсів, всі витрати, які пов'язані з людськими ресурсами, списуються в міру їх виникнення, майбутні вигоди, що витікають з них, не визначаються і вартість таких ресурсів не розраховується.

Впровадження систем обліку людських ресурсів на підприємстві забезпечує:

- 1) складання внутрішньої звітності, яка відображає стан обліку людського капіталу та його вплив на традиційні показники, що призводить до зростання прибутку підприємства;
- 2) ефективний розподіл людських ресурсів при наявності різних конкуруючих альтернатив;
- 3) можливість розрахунку вартості людського капіталу працівників та прийняття на цій основі відповідних управлінських рішень;
- 4) можливість розрахунку впливу плинності працівників на витрати підприємства;
- 5) можливість підрахунку необхідних інвестиційних вкладень в розвиток підприємства, які забезпечать приплив людей (відповідно людського капіталу), які готові прийняти на себе нову відповідальність чи освоїти нову технологію;
- 6) вирішення ряду конкретних практичних ситуацій, таких як, зокрема, підвищення управлінської ефективності в процесі підвищення кваліфікації і перенавчання співробітників; оцінка затрат з найму працівників тощо.

В цілому розроблені підходи до відображення в обліку людського капіталу характерні для закордонних підприємств. На жаль, характерним для діяльності вітчизняних підприємств залишається застосування традиційної системи бухгалтерського обліку, що передбачає відображення нарахованої заробітної плати у вигляді затрат і не охоплює сформованого на підприємстві людського капіталу працівників.

Про необхідність включення таких об'єктів інтелектуальної власності в активи підприємства ведуться дискусії, хоча роль їх в одержанні фінансових результатів діяльності підприємств постійно зростає. Саме від фахівців і керівництва підприємства, їх умінь, навичок, організаторських здатностей і зв'язків залежать результати діяльності підприємства.

Як свідчить практика, неврахування людського капіталу означає для більшості українських підприємств неможливість його вартісного вимірювання, а відповідно, неможливість відображення в обліку і забезпечення відповідних потреб управління. Вищенаведене передбачає необхідність внесення змін в існуючу систему бухгалтерського обліку в частині невідчутних активів:

- виділення окремого рахунка (рахунків) для відображення результатів розумової, творчої, інтелектуальної діяльності людини, оскільки саме вона є визначальним чинником формування вартості підприємства;
- удосконалення елементів методу бухгалтерського обліку, які забезпечуватимуть надання обліковою системою інформації про людський капітал: оцінки і калькулювання (що повинні забезпечити відображення реальної вартості людського капіталу в бухгалтерському обліку).

Література

1. Королюк Н.М. Бухгалтерський облік людського капіталу: теоретичний аспект / Н.М. Королюк // Вісник ЖДТУ.- Секція: Економічні науки. - 2006. - №2. - С.46-52.
2. Лев Б. Нематериальные активы: управление, измерение, отчетность / Лев Б. - М.: КВИНТО-КОНСАЛТИНГ, 2003. - 240 с.
3. Малюга Н.М. Шляхи удосконалення оцінки в бухгалтерському обліку: теорія, практика, перспективи / Малюга Н.М.. - Житомир: ЖІТІ, 1998. - 384 с.
4. Мэтьюс М.Р. Теория бухгалтерского учета: Учебник: / М.Р. Мэтьюс, М.Х.Б. Перера. пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. - 663 с.
5. Рид С. Финансовый директор как интегратор бизнеса / С. Рид, Х.-Д. Шоерман и группа may SAP ERP Financials;

пер. С англ. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. - 397 с.

6. Федулова Л.І. Інноваційна економіка: Підручник / Федулова Л.І. - К.: Либідь, 2006. - 480 с.

7. Чульський В.О. Управління потенціалом підприємства в ринкових умовах / В.О. Чульський // Торгівля і ринок України. - Вип.21. У 3 т. - Вип.21, т.3. - 2006. - С.144-148.

8. Чухно А.А. Індекс людського розвитку в системі міжнародних інтеграційних процесів / А. А. Чухно // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. Економічні науки. - 2007. - №5. - Т.1. - С. 75-78.

9. Швець В.Е. Человеческий фактор в системах менеджмента качества / В.Е. Швець // Деловое совершенство. - 2006. - № 6. - С. 7-9.

УДК 331.5

Різник В.В.,

доцент кафедри економіки підприємства та інноваційного розвитку
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ ЛІЗИНГУ ПЕРСОНАЛУ В УПРАВЛІННІ ПРОЕКТАМИ

У статті теоретично обґрунтовано концептуальні засади лізингу персоналу. Розкрито проблеми застосування нових форм взаємовідносин на українському ринку праці, розглянуто переваги та недоліки лізингу персоналу та проаналізовано можливість його застосування у галузі управління проектами.

Ключові слова: менеджмент, управління персоналом, управління проектами, лізинг, позикова праця, лізинговий потенціал, лізинг персоналу, тимчасовий персонал.

В статье теоретически обоснованы концептуальные принципы лизинга персонала. Раскрыты проблемы применения новых форм взаимоотношений на украинском рынке труда, рассмотрены преимущества и недостатки лизинга персонала и проанализирована возможность его использования в отрасли управления проектами.

Ключевые слова: менеджмент, управление персоналом, управление проектами, лизинг, заемный труд, лизинговый потенциал, лизинг персонала, временный персонал.

In the article conceptual principles of leasing of personnel are reasonable in theory. The problems of application of new forms of mutual relations are exposed at the Ukrainian market of labour, advantages and lacks of leasing of personnel are considered and possibility of his application is analysed in industry of management projects.

Keywords: management, personnel management, project management, leasing, agency labor, leasing capacity, staff leasing, temporary staff.

Актуальність дослідження. В умовах динамічних змін економічного середовища українські компанії шукають нові технології управління людськими ресурсами, прагнучи при цьому оптимізувати витрати на персонал. Однією з нових для українського ринку праці технологій став так званий "лізинг персоналу".

Більше 1% від загальної кількості зайнятих людей в США і країнах Західної Європи рахуються в штаті кадрових агентств-лізингодавців. Щорічно кількість міжнародних компаній, що спеціалізуються на кадровому лізингу, збільшується в 1,5 рази, а їх сумарний оборот сьогодні перевищує \$ 60 млрд. дол. на рік. Отже і в нашій країні кадровий лізинг буде набувати все більшої популярності [5].

Ступінь дослідження. Вивчення зарубіжної та вітчизняної літератури, яка присвячена теорії й практиці лізингу персоналу свідчить про безсумнівний інтерес вчених до даної теми. Проблеми позикової праці, лізингу персоналу, аустафінгу та аутсорсингу досліджували Б.Анікін, А.Бадін, Н.Бутенко, Г.Літош, А.Міронов, М.Щуріна, О.Кравченко, Є.Абрамова, та ін.

Проте, проблема використання лізингу персоналу на українському ринку праці залишається малодослідженою.

Мета написання статті полягає в дослідженні сутності та особливостей лізингу персоналу на українському ринку праці, з'ясуванні його переваг та недоліків і перспектив застосування в управлінні проектами.

Виклад основного матеріалу. Ми давно звикли до слова лізинг, коли це стосується оренди автомобіля, квартири або техніки. Сьогодні ми говоримо про лізинг персоналу, який включає в себе підбір та оформлення необхідних фахівців в штат кадрового агентства, і надання їх на різні проекти відповідно до вимог замовника. Сфера застосування таких фахівців досить широка.

Сьогодні багато експертів кадрового ринку вважають, що за лізингом персоналу велике майбутнє, оскільки ця послуга дозволяє компаніям бути більш гнучкими при веденні бізнесу, а працівникам - набувати необхідний досвід і вибудовувати свою кар'єру відповідно до власних потреб [6].

Лізинг персоналу - це надання послуг працівника, який перебуває у штаті компанії лізингодавця, компанії-орендарю. Лізингодавець бере на себе всі зобов'язання і процедури, пов'язані з оформленням та утриманням співробітників. Компанія-орендар отримує прибуток за рахунок роботи такого співробітника і платить орендодавцю винагороду, яка включає в себе заробітну плату співробітника. Лізинг зручний тим компаніям, які потребують персонал для тимчасових проектів, для найму низькокваліфікованих працівників (наприклад, робітників на будівництві), для найму висококваліфікованих фахівців, яких складно утримувати в постійному штаті [8].

Лізинг персоналу (staff leasing) являє собою форму тимчасового або термінового залучення працівників зі сторони. Переваги такого підходу очевидні і обопільні для всіх учасників цього процесу: агентства-лізингодавця, працівника і роботодавця. До послуг тимчасового співробітника зазвичай вдаються: в періоди термінових робіт та "гарячих сезонів"; на час відсутності незамінного постійного спеціаліста; для виконання спеціальних робіт, не пов'язаних з основним профілем організації; коли немає можливості ввести в постійний штат нових співробітників [2].

Послугою лізингу персоналу користуються компанії абсолютно різних галузей - це виробництва, роздрібні торговельні мережі, банки, компанії сектору FMCG та ін. Прогнозоване зростання даного сектора послуг пов'язане, перш за все, зі зростанням обізнаності компаній про можливості використовувати нові легальні схеми ведення бізнесу, а також з розвитком певних секторів ринку, особливо промисловості [5].

Останнім часом, для вирішення проблем, пов'язаних з персоналом, все більшого поширення набувають послуги з надання персоналу. З юридичної точки зору сутність таких відносин полягає в наступному: організація-провайдер укладає трудові відносини з персоналом і на платній основі надає надалі цей персонал компанії-замовнику.

У світовій практиці поширені два різновиди відносин з приводу надання персоналу:

- 1) лізинг персоналу;
- 2) аутстафінг [9].

Лізинг персоналу передбачає, що персонал не перебував і не перебуває в штаті компанії-замовника. В цьому випадку він залучається у міру необхідності. Організація, що надає даний вид послуг, може також надавати послуги з рекрутингу, тобто з пошуку і відбору персоналу.

Кадрове агентство виступає не як посередник, а як безпосередній роботодавець: за запитом організації знаходить фахівця, укладає з ним трудовий договір, виплачує заробітну плату та надає працівника замовнику на невеликий термін для задоволення його потреби в тимчасових трудових ресурсах. Між агентством і замовником укладається договір, за яким замовник оплачує пред'явлений агентством рахунок, а агентство бере на себе всі кадрові питання, виплату податків і т.д. Це дозволяє досить жорстко вести кадрову політику, оперативно задовольняти тимчасові потреби в трудових ресурсах різних підприємств єдиної структури (холдингах та ін.) [4].

Отже, за умови лізингу персоналу компанія-наймач оплачує тільки послуги агентства-лізингодавця, не зв'язуючи себе зі співробітником юридичними відносинами. Спеціаліст значиться в штаті компанії-лізингодавця.

В даний час необхідність в лізингу персоналу зростає. Плануючи бізнес-процеси і реалізуючи намічені плани, компанії заздалегідь, а в багатьох випадках, і "по факту" виділяють ті завдання, які не будуть або не є постійними протягом досить тривалого періоду часу, скажімо, протягом року або більше. Наприклад, у фінансово-економічній сфері - це проведення внутрішнього аудиту, у керуванні персоналом - програми реструктуризації, в області інформаційних технологій - розробка і впровадження відповідного програмного забезпечення і т.д. [1].

Суто юридично цей термін некоректний і може бути використаний лише як слово професійного жаргону. Кожна компанія, що спеціалізується на тимчасовому персоналі, користується своїми термінами. Найбільш часто вживані з них такі: лізинг персоналу, аутсорсинг, аутстафінг.

Заслуговує на увагу думка А. Міронова, який визначає лізинг персоналу як правовідносини, які виникають, коли рекрутингове агентство укладає трудовий договір з працівником від свого імені, а потім направляє його на роботу в яку-небудь компанію на відносно тривалій термін - від трьох місяців до декількох років. В основному це практикується в тих випадках, коли послуги кваліфікованого фахівця потрібні з певною регулярністю [7].

Перелік всіх можливих завдань, які компанія реалізують не на постійній основі, може бути досить ширшим і різноманітнішим. Їхне виникнення обумовлене рішенням як поточних питань життєдіяльності компанії, так і екстрених проблем, що виникли у зв'язку з непередбаченим звільненням висококваліфікованого співробітника, протиправними діями третіх осіб та іншим. Крім цього, іноді потреба у спеціалістах зі сторони виникає при розробці й впровадженні програм розвитку організації (виробництво нового продукту, виведення на ринок нового бренду і т.д.), швидкого просування певних напрямків діяльності компанії та інше.

Необхідність в аутсорсингу, аутстафінгу чи лізингу персоналу може також виникати і при здавалося б рядових обставинах, наприклад відпустки штатних співробітників, що прийшлась на впровадження нового проекту.

У таких ситуаціях приймати в штат компанії спеціаліста, що буде виконувати непостійне завдання, є, як правило, не вигідним. У зв'язку з цим тимчасові завдання організація в першу чергу намагається перерозподілити на кого-небудь зі штатних співробітників. Але зробити це повністю, як правило, не вдається ніколи в силу різного роду причин - відсутності висококваліфікованого персоналу на потрібному напрямку, переважності співробітників і т.д.

Саме тому майже завжди є необхідним залучення сторонніх виконавців тимчасових завдань. В цій якості можуть виступати не тільки окремі фахівці (із включенням або без включення в штат компанії на тимчасовій основі), але й компанії, що спеціалізуються на виконанні відповідних операцій. Цей процес і є лізингом персоналу в широкому розумінні цього слова. У вузькому розумінні - це залучення спеціалістів зі сторони, виключно з аутсорсингової компанії або через неї [1].

Існують три основні причини, які підштовхують фірми до використання послуг кадрового агентства по підбору тимчасових працівників або для залучення на певний термін фахівців, які числяться в штаті агентства. Перша - тимчасова потреба компанії у висококваліфікованих фахівцях, коли шуканий фахівець досить рідкісний, щоб його можна було знайти за оголошенням у газеті. Друга - поява в компанії вакантних місць на короткий період. Наприклад, на період відпусток чи свят. Набагато простіше вдатися до послуг на день-два фахівця з агентства, ніж витратити час і сили на самостійний пошук співробітника, якого все одно доведеться звільнити. Третя - сезонність роботи в деяких компаніях. У першу чергу це відноситься до фірм, які використовують великий обсяг низькокваліфікованої праці. У пік сезону штат компанії розширюється і також швидко скорочується, коли попит на дану послугу проходить [7].

За умови лізингу персоналу працівник, що рахується у лізинговій компанії, повністю застрахований від недобросовісного роботодавця, оскільки як його права в повній мірі захищає кадрове агентство, яке гарантуватиме надання відповідних умов праці та своєчасну виплату заробітної плати. Сучасний лізинг персоналу передбачає укладення трудової угоди з працівником, нарахування заробітної плати та її виплату незалежно від фінансових взаємин кадрового агентства з фактичним наймачем, нарахування та виплату пільг та допомог, оплати лікарняного листа, сплату податків за здійснення працівником трудової діяльності. В деяких випадках можливе навчання працівника необхідним навичкам або підвищення його кваліфікації.

По суті, лізинг персоналу є перенаправленням кадровим агентством своїх співробітників у відрядження в іншу організацію. Тобто, по факту, співробітник належить лізинговій компанії, яка здає його в короткострокову або довгострокову оренду. Даний підхід максимально зручний для кожної сторони таких відносин [8].

Підбір тимчасового персоналу (temporary staffing) використовується при короткострокових проектах або роботах, які тривають від одного дня до двох-трьох місяців. Тут, як правило, мова йде про найм адміністративного та обслуговуючого персоналу на час проведення виставок, конференцій, маркетингових досліджень, промоушн-акцій, на період хвороби або відпустки штатних співробітників.

Очевидно, що лізинг персоналу дуже часто є дієюю альтернативою трудових відносин. Послуги з лізингу персоналу, а також вилучення співробітників зі штату (аутстафінг) і сьогодні вважаються відносно новими для українського ринку, хоча на Заході вони існують давно і застосовуються дуже часто. Більше 27% кадрового ринку за кордоном становить обсяг послуг з лізингу персоналу. Приміром, кількість американців, що знаходяться в штаті стафф-провайдерів - більше 2,5 мільйонів, а в країнах Європейського Союзу лізингові компанії працевлаштовують до 7 мільйонів працівників на рік. Про темпи зростання попиту на позикову працю яскраво свідчить приклад Франції, де кількість штатних співробітників в 13 разів менше, ніж лізингових [5].

В країнах СНД поняття "лізинг персоналу" з'явилося завдяки іноземним компаніям. Освоюючись на новому ринку ці компанії, не хотіли приймати на себе ризики, пов'язані з введенням в штат великого числа персоналу. Тому співробітники, які залучаються для різних проектів, рекламних акцій, а також офісний і обслуговуючий персонал, часто приймалися на тимчасовій основі. А оскільки з'явилася потреба у тимчасовому персоналі, значить, і пропозиція не змусила себе чекати. І, як наслідок, рекрутингові компанії запропонували ринку нову послугу. Використання послуги лізингу персоналу звільняє компанію від виснажливої паперової роботи, позбавляє від численних співбесід, оформлення трудових книжок, виплат заробітної плати, звітів до податкової інспекції, оформлення лікарняних листів, відпусток і т.д. Всі ці обов'язки бере на себе кадрове агентство, яке, по суті, і стає прямим роботодавцем для співробітників, які погодилися працювати на тимчасових і контрактних проектах [6].

Основним юридичним ускладненням при використанні лізингу персоналу є вирішення питання про поділ функцій роботодавця між двома самостійними суб'єктами відносин: юридичним наймачем - рекрутером і фактичним наймачем-користувачем. При договорі про надання персоналу виникають тристоронні відносини, що є досить складним моментом, оскільки ці взаємини регулюються двома різними договорами: трудовим договором між працівником і кадровим агентством і договором між фактичним наймачем і кадровим агентством [7].

До переваг лізингу персоналу належать: звільнення служби персоналу компанії від адміністративно-паперової роботи, пов'язаної з оформленням своїх співробітників, зменшення обсягів кадрового діловодства, а також виключення витрат на розрахунок заробітної плати; зменшення витрат на компенсаційні пакети; значне зменшення юридичної відповідальності перед співробітниками і скорочення ризиків, пов'язаних з виплатою компенсацій у разі їх звільнення; можливість необмежену кількість разів міняти працівників, якщо вони не задовольняють з тих чи інших причин; відсутність простоїв у випадку, коли працівник захворів або пішов у відпустку (за контрактом його зобов'язані замінити на цей час); можливість перевести сумлінного співробітника до себе в штат після річного "випробування" безкоштовно, тобто виключення витрат на підбір персоналу [7].

Незважаючи на певну складність схеми лізингу персоналу, переваги такого співробітництва очевидні. Фактично наймач отримує в своє розпорядження кваліфікованого співробітника, який повністю відповідає поставленим вимогам. У тому разі, якщо працівник не виправдає покладені на нього очікування протягом випробувального терміну, лізингова компанія надасть в розпорядження фактичного наймача іншого фахівця [8].

Отже, звернувшись до послуг лізингу персоналу компанія отримує можливість:

- зменшити кількість штатних співробітників;
- перерозподілити статті бюджету: заробітна плата - послуги (стаття - інші витрати);
- зняти з себе більшу частину юридичної відповідальності перед співробітниками;
- отримати можливість оперативно залучати персонал на необхідний термін;
- зменшити витрати на звільнення співробітників у зв'язку з завершенням проекту;
- вилучити витрати на підбір персоналу;
- випробувати нових співробітників без оформлення довгострокових трудових відносин;
- уникнути вимушених простоїв у роботі;
- вилучити витрати, пов'язані з розрахунком заробітної плати, веденням кадрового та податкового обліку [3].

Проте, застосування лізингових технологій на ринку праці має і ряд недоліків. Так, далеко не для кожного співробітника прийнятно працевлаштування в лізинговій компанії, оскільки більшість прагне стабільної та постійної роботи. Широке застосування лізингу гальмується ще й труднощами у застосуванні законодавства в таких питаннях, як отримання лізинговим співробітником виробничої травми, використання товарно-матеріальних цінностей і ін. [8].

Безумовно, використання "тимчасового" персоналу, альтернативних кадрових рішень не є панацеєю. Основні недоліки цієї системи полягають в наступному:

- дороговизна залученого персоналу в порівнянні зі штатним (компанії доводиться платити за послуги кадровому агентству в середньому від 15 до 20% від суми фонду оплати праці);
- моральні проблеми (це стосується виведення персоналу за штат) при переведенні співробітників в штат кадрового агентства;
- зниження лояльності співробітників по відношенню до компанії [7].

Що стосується можливості застосування лізингу персоналу в галузі управління проектами, то тут ситуація ще більш складна. По-перше необхідно чітко прорахувати необхідність та економічну ефективність від використання лізингового персоналу. Як правило до лізингу персоналу у галузі управління проектами вдаються у тих випадках, коли

компанія не в змозі самостійно вирішити певне завдання. Наприклад, немає компаній, які можуть і готові самостійно та професійно реалізувати проект побудови ефективної дистрибуторської мережі в Україні, скажімо, з продажу алкогольних напоїв або будь-якої іншої продукції. Тому єдиним рішенням проблеми, що виникла є залучення висококласного спеціаліста зі сторони. Загальні витрати в цьому випадку визначаються сумою заробітної плати співробітника узятим в лізинг, а також винагородою компанії-лізингодавцю.

Варто враховувати, що залучений за лізингом персонал, як правило, є висококваліфікованим і досвідченим. Заробітна плата такого рівня професіоналів, як правило, в 1,2-1,5 рази вища середньоринкового рівня оплати праці відповідної категорії спеціалістів. Крім того, при розрахунку витрат на заробітну плату лізингового персоналу необхідно враховувати час від закінчення роботи на одну компанію до початку роботи на наступну, тобто періоду між двома проектами (дана перерва іноді може досягати декількох місяців). У зв'язку з цим фахівці, як правило, вимагають ввести підвищувальний коефіцієнт від 1,3 до 1,5 при розрахунку оплати їхньої праці. Таким чином, загальні витрати на місячну заробітну плату одного залученого співробітника становлять звичайно від 1,5 до 2,5 середньоринкових заробітних плат даної категорії спеціалістів. При цьому комісійна винагорода компанії-лізингодавця розраховується в процентному співвідношенні до оплати праці аутсорсингового співробітника й становить 20 - 35 % від місячної заробітної плати, помноженої на кількість місяців його роботи [1].

На перший погляд може здатися, що на практиці набагато вигідніше найняти співробітника на постійну роботу й не витрачати гроші на додаткові виплати й комісійну винагороду аутсорсинговій компанії. Проте, слід врахувати той факт, що штатний персонал звичайно менш досвідчений, ніж лізингові фахівці, і на досягнення необхідного рівня кваліфікації у галузі управління проектами новим співробітникам необхідний час, що перевищує період лізингу в 2 - 2,5 рази. Після проведення відповідних розрахунків, як правило, виявляється, що загальні витрати на лізинг одного проектного спеціаліста менші, ніж витрати на співробітника, включеного в штат компанії на постійній основі і який виконує аналогічні функції. Тому компаніями, які не спеціалізуються на управлінні проектами, але мають необхідність виконання проектних робіт більш доцільно скористатися лізингом досвідчених спеціалістів.

За умови лізингу персоналу особливу увагу слід звернути на договір лізингу, оскільки його предметом не можуть бути майнові права, роботи та послуги, результати інтелектуальної діяльності, нематеріальні блага. При наймі ж працівника предметом відносин є саме робота і послуги, а робота (послуга) не може бути об'єктом власності. Отже, розглядаючи питання найму персоналу кадровим агентством і надання його роботодавцю, не можна вживати термін "лізинг персоналу". Правильніше буде говорити про договір надання персоналу [4].

Оскільки виконання трудових функцій працівником відбуватиметься в іншій організації, в трудовому договорі повинні бути чітко вказані такі моменти, як: дата початку роботи; місце роботи; термін, на який укладається договір; зазначення того, що фактичне здійснення трудових функцій працівником відбуватиметься в іншій організації; права та обов'язки роботодавців. Із замовником має бути укладено цивільно-правовий договір. Що стосується відносин між замовником і працівником, то вони не оформляються окремим договором. При цьому відсутність чітких законів, що стосуються даної сфери, призводить до того, що виникають різні протиріччя і зловживання.

Сьогодні виділяють три основні проблеми, внаслідок яких багато компаній не можуть використовувати класичні форми найму і мотивації співробітників. Перш за все це політика компанії, спрямована на призупинення розвитку нових пріоритетних напрямів; висока плинність висококваліфікованих кадрів внаслідок зміни компенсаційної політики компанії; скорочення штату та статті витрат на персонал головними офісами компанії при збереженні потреби в праці відповідних фахівців. У такій ситуації виникає необхідність залучати фахівців тимчасово, на інших умовах найму, а саме вдаватися до лізингу персоналу [5].

Перелік всіх можливих завдань, які компанії реалізують не на постійній основі, може бути широким і різноманітним. Їхнє виникнення обумовлене рішенням як поточних питань життєдіяльності компанії, так і екстрених проблем, що виникли у зв'язку з непередбаченим звільненням висококваліфікованого співробітника, протиправними діями третіх осіб та іншим. Крім цього, іноді потреба у спеціалістах зі сторони виникає при розробці й впровадженні проектів розвитку організації (виробництво нового продукту, виведення на ринок нового бренду і т.д.), швидкого просування певних напрямків діяльності компанії та інше [1].

На відміну від країн Західної Європи й США в Україні практично немає суто лізингових компаній, які пропонують у лізинг спеціалістів зі своїх штатних співробітників. На практиці, звичайно, зустрічаються випадки, коли та чи інша організація дійсно передає своїх штатних спеціалістів партнерським компаніям для виконання тимчасових робіт. Однак їх не можна розглядати як дійсно лізингові агентства, тому що відбувається звичайне відкомандирування співробітника для тимчасового виконання тих самих послуг, які сама компанія пропонує на ринку. Наприклад, лізинг юридичної консультації з юридичної, бухгалтера з аудиторської, системного адміністратора з ІТ-компанії, проектного менеджера з компанії, що спеціалізується на управлінні проектами.

Практика рекрутингових агентств, які в даний час в Україні виконують функції лізингових компаній, свідчить, що найбільшим попитом на ринку лізингу персоналу користуються фахівці в галузі організації продажів, технічний персонал, а також офісні співробітники. Значно рідше зустрічаються проекти по лізингу керівного складу компаній, фінансово-економічного персоналу та проектних менеджерів. На нашу думку це обумовлено тим, що в країні відсутні професійні компанії-лізингодавці, які можуть забезпечити замовників кваліфікованим персоналом у будь-який час і на першу вимогу. Проте зарубіжний досвід свідчить, що ринок залученого персоналу розвивається і, напевно, через кілька років така послуга стане дуже популярною в українських компаніях. При цьому не буде виключенням і аутсорсинг персоналу в галузі управління проектами.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє дійти висновку, що лізинг персоналу в Україні має майбутнє, оскільки його застосування дозволяє компаніям виважено підійти до вирішення проблеми оптимального використання персоналу в діяльності організації. При цьому світовий оборот послуг з лізингу персоналу має стійку тенденцію до зростання на

третину щорічно, а кількість компаній, що спеціалізуються на кадровому лізингу щорічно збільшується в 1,5 рази.

Що стосується перспектив та доцільності застосування лізингу персоналу в управлінні проектами, то основною умовою його застосування, на нашу думку, є ситуація, коли організація зіткнулася з необхідністю залучення висококваліфікованих фахівців, потреба в яких не носить постійного характеру, а утримувати таких фахівців компанія не має можливості. При цьому використання лізингу персоналу вимагає попередньої уважної оцінки фінансової необхідності. Ця оцінка проводиться на основі порівняння витрат на лізинг конкретного спеціаліста для виконання проекту й витрат на прийняття співробітника в штат для здійснення цієї ж діяльності.

Слід зазначити, що розвиток кадрового лізингу в Україні гальмується внаслідок недосконалої законодавчої бази, непрозорості переважної більшості компаній, низької правової культури вітчизняних підприємців, слабкої дисципліни виконання договірних зобов'язань та нестабільності попиту на висококваліфікованих фахівців за умови їх тимчасового залучення. Але основна причина - різке підвищення рівня підприємницького ризику через зростання кількості договірних зв'язків, порушення будь-якого з яких перешкоджає успішній комерційній діяльності.

Література

1. Аутстафінг персоналу, аутсорсинг персоналу, тимчасовий персонал, лізинг персоналу [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.promote.kiev.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=13&Itemid=9&lang=uk
2. Лізинг и аутсорсинг персонала. Терминология [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.stsgr.ru/component/content/article/4>
3. Лізинг персонала [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.pallada-center.ru/staff-leasing.html>
4. Лізинг персонала [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://os.pkrai.ru/infout/autsorsing-autstaffing-lizing-personala-pravovye-aspekty/>
5. Лізинг персонала, аутстафінг - современные технологии на рынке труда [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.podborkadrov.ru/articles/detail.php?ID=24561>
6. Лізинг персонала. Временно, но верно [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.staffer.ru/?id=28&aid=186>
7. Миронов А. Лізинг персонала в России: прошлое, настоящее, будущее / А. Миронов [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.jobhunter.ru/articles_other_4.htm
8. Проблемы при аренде персонала [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.fmsrus.ru/rent_work.html
9. Щурина М. Лізинг персонала / М. Щурина [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.credera.ru/st1708.asp>

УДК 331.5

Рибалка П.М.,

аспірант, Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ЗАЛЕЖНІСТЬ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ВІД ЙОГО ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ

У статті досліджено розвиток концепції життєвого циклу, і її взаємозв'язок з формуванням ефективної стратегії підприємства. Удосконалено такий маркетинговий інструмент як "воронка", який дозволяє відібрати найбільш ефективні стратегії для кожного етапу життєвого циклу. Також запропоновано групування стратегій в залежності від етапу розвитку підприємства.

Ключові слова: стратегія підприємства, життєвий цикл, стратегічне планування, матричні інструменти, ефективність стратегії, ефект воронки.

В статье исследовано развитие концепции жизненного цикла, и ее взаимосвязь с формированием эффективной стратегии предприятия. Усовершенствован такой маркетинговый инструмент как "воронка", который позволяет отобрать наиболее эффективные стратегии для каждого этапа жизненного цикла. Также предложена группировка стратегий в зависимости от этапа развития предприятия.

Ключевые слова: стратегия предприятия, жизненный цикл, стратегическое планирование, матричные инструменты, эффективность стратегии, эффект воронки.

The article investigated the development conception of life-cycle and its relation to the formation of an effective business strategy. Improved a marketing instrument as a "crater" that allows you to select the most effective strategies for each stage of the life cycle. Also suggested grouping of strategies depending on the stage of company development.

Keywords: enterprise strategy, life cycle, strategic planning, matrix Instruments, efficiency strategies, the effect of the crater.

На нинішньому етапі розвитку української економіки керівники найбільших і прогресивних національних підприємств вже усвідомили необхідність ведення планомірної роботи та застосування нових методів, до яких відноситься і формування стратегії підприємства. У нашій країні цей процес може бути ускладнено безліччю нестабільних зовнішніх факторів, таких як політична ситуація, екологічні проблеми, зміна правової бази. Але саме ця нестабільність зовнішнього середовища змушує нас звернутися до елементів стратегічного менеджменту. Так як відсутність чіткої стратегії в період слабкої передбачуваності зовнішніх факторів робить успішну роботу компанії практично неможливою.

Питання формування стратегії досить ретельно вивчалось в економічній літературі, але залежність формування стратегії підприємства від його життєвого циклу залишилось без уваги. Ми вважаємо що стратегія підприємства повинна

формування з врахуванням його життєвого циклу. В економіці виділяють такі поняття як життєвий цикл товару, життєвий цикл підприємства, життєвий цикл галузі, економічний цикл національної економіки. Згідно з А. А. Задоя [1], цикл - це сукупність регулярно повторюваних певних станів. На початку розглянемо еволюцію розвитку концепції життєвого циклу, що розпочала використовуватися у стратегічному менеджменті у відношенні до етапів розвитку товару.

Концепція життєвого циклу товару була вперше опублікована Т. Левіттом в 1965 році. Згідно з Т. Левіттом концепція виходить з того, що будь-який товар рано чи пізно витісняється з ринку іншим, досконалішим або дешевшим товаром. Вічного товару немає [2]. Будь-який продукт характеризується певним набором фаз розвитку, які змінюють один одного в строго встановленій послідовності, проте тривалість цих фаз може бути довільною, а переходи між ними не є яскраво вираженими [3].

В подальшому модель життєвого циклу товару отримала розвиток в роботах таких вчених, як Фокс, Ч. Вассон, Дж. Андерсон, Хілл і Джоунс, які розробили різні варіації моделі життєвого циклу:

- Фокс (Fox, 1973): підготовчий етап (precommercialization) - виведення на ринок - зростання - зрілість - спад.
- Ч. Вассон (Wasson, 1974): розвиток ринку - швидке зростання - конкурентна турбулентність - насичення / зрілість - спад.

- Дж. Андерсон і Зейхамл (Anderson & Zeithaml, 1984): виведення на ринок - зростання - зрілість - спад.

- Хілл і Джоунс (Hill & Jones, 1998): зародження - зростання - бурхливий розвиток - зрілість - спад.

В основі концепції життєвого циклу лежить постулат про те, що економічні блага, що представляють матеріальні активи, мають власний період існування, змістом якого є зміна в часі (динаміка) корисності [4].

Як правило, виділяють чотири стадії циклу. Якщо говорити про економічний цикл, виділяють підйом, пошкваллення, депресію, спад. При розгляді окремого продукту виділяють наступні стадії: етап зародження, зростання, етап насичення й етап спаду. Потрібно з'ясувати причини виникнення циклів. В даний час прийнято розмежовувати причини коливань на зовнішні і внутрішні. Зовнішні - це чинники, які знаходяться поза межами економічної системи, внутрішні - мають місце всередині самої економічної системи. Для нас більший інтерес представляють собою саме внутрішні причини, які ми і будемо розглядати.

У еволюційній моделі життєвого циклу товару як основи розглядається аналогія біологічної еволюції і життєвого циклу продукту. Еволюційний підхід динамічний і не обмежується часом і, таким чином, протиставляється класичному життєвому циклу. Розвиток товару є функцією взаємодії товару із зовнішнім світом, а підприємство не просто реагує на зовнішні зміни, а й активно бере участь у процесі. Видно, що такий підхід, окрім загальної небезпеки висновків за аналогією, особливо, якщо аналогія проводиться між різними сферами науки, невільна від недоліку, пов'язаною з високою часткою суб'єктивності при визначенні актуального етапу життєвого циклу.

Наступним рівнем для даної концепції є життєвий цикл підприємства. Стосовно до підприємства концепція життєвого циклу історично мала дві основні інтерпретації:

- класичний (еволюційний) життєвий цикл - по аналогії з біологічним, коли на різних етапах розвитку досліджуване підприємство демонструвало різні тенденції поведінки і прагнула до задоволення різних пріоритетних цілей;

- розвиток організації через послідовність кризових точок, коли сценарій розвитку організації представлявся у вигляді дискретних фаз, розділених між собою кризами. Такий підхід не передбачає безперервності сценарію розвитку організації - чергова криза, що виникла на межі будь-якої фази, може привести до руйнування організації.

Особливістю інтерпретації еволюційного життєвого циклу стосовно до підприємства є виділення стандартних фаз: народження, рання молодість, юність (дорослішання), розквіт, спад, смерть (переродження). Деякі джерела [Широква 109] виділяли ще й проміжні фази, такі як пізню зрілість, яка може бути перед етапом спаду і ранню зрілість, відповідну до етапу дорослішання організації. Обидві ці фази входять в загальну фазу розквіту. Будь-який підхід до виділення різних фаз не змінює сутність підходу, заснованого на ідеї про те, що еволюційна мінливість організації є безперервною і існує постійна послідовність етапів розвитку організації. Який-небудь з етапів може бути занадто швидкоплинним або відсутнім зовсім, проте суворо встановлена послідовність фаз розвитку підприємства не може бути порушена - за пропущеним слід черговий етап, відповідний встановленим сценарієм розвитку підприємства.

Зберігаючи послідовність розвитку концепції життєвого циклу, наступним рівнем є життєвий цикл галузі. Стосовно до життєвого циклу галузі, в якій представлено підприємство, цей постулат можна інтерпретувати в такий спосіб - на протязі свого розвитку галузь проходить етапи, які відрізняються за тривалістю, що відповідні абсолютно різному рівню привабливості та динаміки розвитку. Етапи розвитку галузі змінюють один одного з досить стабільною послідовністю, проте можливі ситуації, коли той або інший етап випадає з циклу. Життєвий цикл галузі не є строго детермінованим і іноді досить складно відрізнити один етап від іншого.

У своїй роботі ми доводимо, що системне і послідовне врахування життєвого циклу підприємства на рівні формування його стратегії дозволить суттєво збагатити результати за рахунок фільтрації можливостей підприємства, врахування ефектів трансформації ключових компетенцій, адаптації бачення і стратегічних цілей. Більш докладно позитивні ефекти від включення життєвого циклу підприємства в стратегічні моделі будуть розглянуті в п.п. 1.3 роботи.

Практично всі існуючі моделі стратегічного менеджменту слід класифікувати за двома групами. До першої групи належать моделі, так або інакше використовують концепцію життєвого циклу, до другої - моделі, інтерпретують процедуру SWOT-аналізу (рис. 1), засновану на зіставленні внутрішніх і зовнішніх змінних підприємства

Розглянемо більш детально моделі розвитку підприємства, які базуються на концепції життєвого циклу. Модель розвитку підприємства через послідовність кризових точок, що належить Грейнеру [5], передбачає п'ять стадій організаційного розвитку, відокремлюваних один від одного моментами організаційних криз. У даній моделі постулюється положення про те, що путь підприємства з однієї стадії свого розвитку в наступну лежить через подолання відповідної кризи даного перехідного періоду. Сутність і зміст цих стадій і криз представляється так:

Стадія 1. Зростання через креативність. Підприємець забезпечує дуже потужний рівень креативного драйву, на-

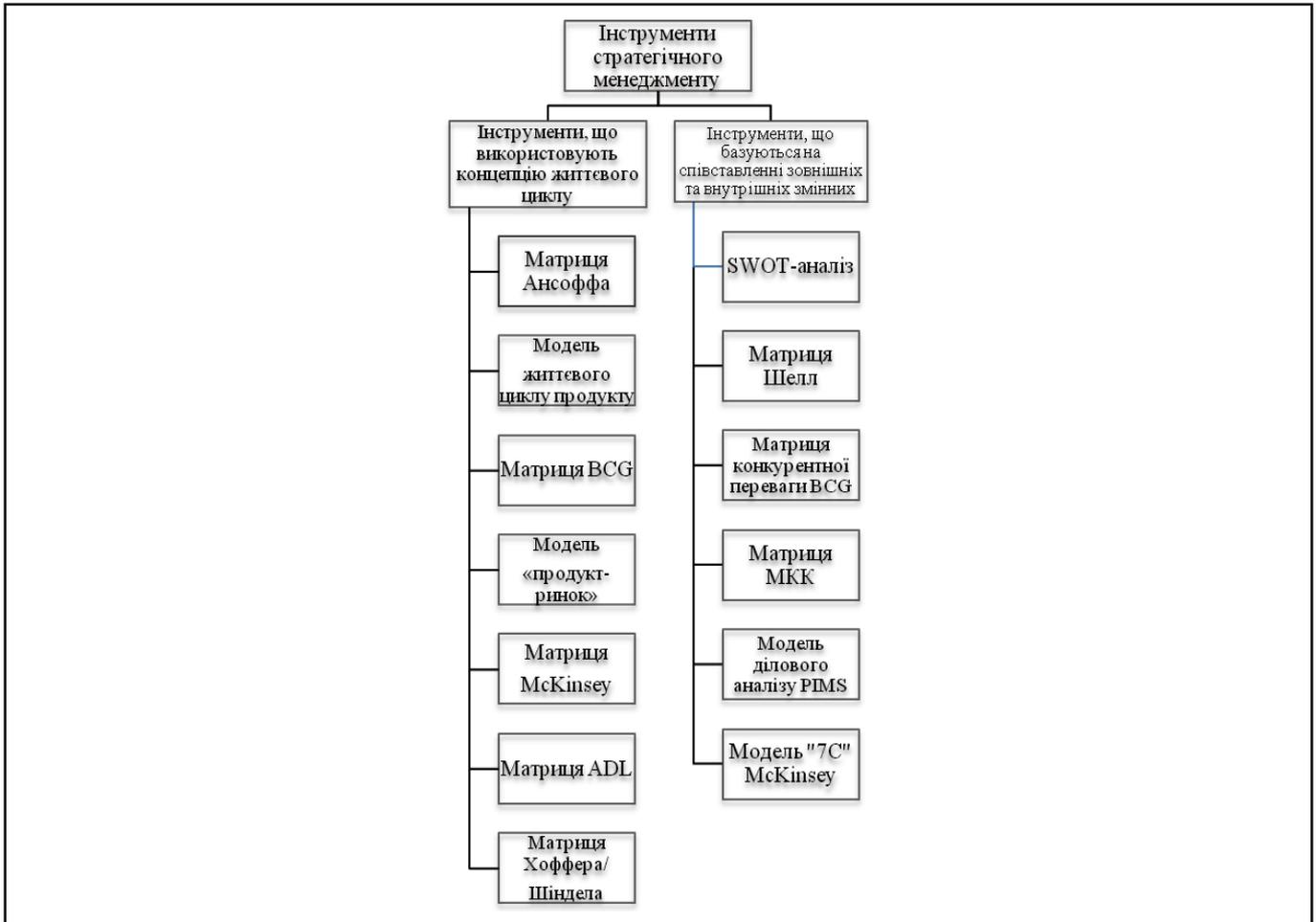


Рисунок 1. Класифікація інструментів стратегічного менеджменту

магаючись втілити ідею в життя і змусити інших повірити в неї. Поступово організація починає рости, і підприємець втрачає прямий контроль над діяльністю своїх підлеглих. Необхідність в делегуванні повноважень стає все актуальнішою. Настає так звана криза лідерства.

Стадія 2. Зростання через директивне керівництво. На даному етапі професійні менеджери вибудовують організаційну структуру, в якій прописані багато функцій і зони відповідальності по окремих позиціях. З'являється система формальних комунікацій, система заохочення і покарання і система контролю. Поступово зростаюча організація починає диверсифікуватися і розширюватися. Настає криза автономії, яка вирішується тільки делегуванням повноважень.

Стадія 3. Зростання через делегування. У першу чергу в зростаючій організації значною владою наділяють керівників окремих бізнес-одиноць і географічних напрямків. З'являються абсолютно нові, унікальні системи мотивації праці, такі як бонуси і участь в прибутку підприємства. Середній ланці менеджерів делегують достатньо влади і повноважень для проникнення на нові ринки і розвитку нових продуктів. Верхівка підприємства зосереджується на загальному стратегічному розвитку і поступово втрачає контроль над організацією, що розрослася і ускладнилася. Настає криза контролю, яка вирішується розвитком програм координації.

Стадія 4. Зростання через координацію. Координаційна діяльність полягає в тому, що слабо централізовані підрозділи об'єднуються в продуктові групи, вводиться складна система розподілу інвестиційних коштів підприємства між її бізнес-одиноцями. Значно розширюється штаб-квартира, де розробляються потужні системи планування і контролю виконання плану. Однак право приймати основні виробничі рішення залишається на місцях. У наявності явна криза тяганини.

Стадія 5. Зростання через співпрацю. Організація усвідомлює бюрократичність всієї системи управління та організаційної структури і починає поступово робити її більш гнучкою. Вводяться внутрішні команди консультантів, які не керують підрозділами, а допомагають керівникам професійними порадами. Штаб-квартира скорочується в чисельності і знижує планку постійного контролю. Теоретично на цьому етапі може бути введена матрична структура.

Цікаво відзначити, що Л. Грейнер зупиняється на цьому етапі. Він послідовно виділяє п'ять етапів еволюції і революції на життєвому шляху організації, називаючи їх "стадіями росту". Кожна стадія - одночасно слідство попередньої та причина наступної стадії. Кожен еволюційний період характеризується домінуючим стилем управління, які використовуються для підтримки зростання, у той час як кожен революційний період характеризується домінуючою проблемою управління, яка повинна бути вирішена до того, як зростання може бути продовжено. У своїй статті він писав, що революція, швидше за все, буде пов'язана з "психологічним пересиченням" співробітників, які будуть "згорати" на роботі при постійних вимогах інноваційності та інтенсивної командної роботи.

У спробі скомпіювати ідею Л. Грейнера в кризовому характері розвитку організації і сценарний підхід до вивчен-

ня організаційного розвитку, Іцхак Адізес [6] припустив, що динаміка організаційного розвитку, подібно функціонуванню більшості фізичних, біологічних та соціальних систем, носить циклічний характер. Цю ідею він закрив в основу теорії життєвих циклів організації. Згідно з моделлю І. Адізеца, в процесі життєдіяльності організації можна виділити десять закономірних послідовних етапів.

1. Виходжування. Цей перший (якщо не нульовий) етап зводиться до того, що засновник підприємства збирає навколо себе людей, які поступово вникають в його ідею, приймають її і погоджуються гласно (або негласно) ризикнути і спробувати втілити її в життя.

2. Дитинство. На даному етапі підприємство не володіє ще чіткою структурою та системою розподілу повноважень і відповідальності, але в цей період починається процес організації, перехід від чистих ідей до практичних дій. Велика увага приділяється результатам виробництва та задоволенню потреб кінцевих споживачів.

3. Активна діяльність ("давай-давай"). Підприємство починає працювати все продуктивніше, долаючи перші перешкоди, в тому числі і головне - брак ліквідності. Люди усвідомлюють, що ідея почала працювати і може бути економічно ефективною. На підставі цього змінюється уявлення людей про майбутнє підприємства; бачення розширюється і охоплює практично безмежні горизонти. У підприємства до цих пір немає ні чіткої структури, ні порядку субординації, ні прописаних функціональних обов'язків.

4. Юність. Підприємство дуже сильно змінюється на цьому етапі. Сама визначна подія в її житті полягає в тому, що засновник усвідомлює неможливість керувати зростаючим бізнесом самотійно. Виникає потреба у зміні структури підприємства і делегуванні повноважень. У підприємства з'являються професійні управлінці, які починають міняти структуру, систему мотивації і контролю. Приходять нові працівники, що неминуче веде до конфлікту двох культур: "старого кістяка" і "нових фахівців".

5. Розквіт. На стадії розквіту підприємство має відносно чітку структуру, прописані функції, системи заохочення і покарання. Успішність діяльності організації оцінюється за факторами задоволення потреб клієнтів і досягнення поставлених цілей. Цінується уміння передбачати майбутнє. Нерідко на цій стадії організація відкриває кілька дочірніх підприємств, які будуть проходити всі стадії розвитку з самого початку.

6. Стабілізація. Це перша стадія старіння організації, коли підприємство поступово відходить від політики швидкого розвитку, захоплення нових ринків та розширення присутності на існуючих. Підприємство не прагне до змін, приділяючи більше значення міжособистісних відносин в колективі, ніж ризикам, пов'язаним з веденням бізнесу.

7. Аристократизм. Підприємство володіє значними фінансовими коштами, які витрачаються на зміцнення існуючої системи контролю та облаштування власної діяльності. З'являються негласні формальні правила, пов'язані в першу чергу зі стилем одягу і іншими традиціями, які не мають практично ніякого раціонального обґрунтування, а існують просто в силу того, що вони є. Підприємство намагається "купити" інноваційність, нові продукти та ідеї, набуваючи (поглинаючи) інші підприємства, що перебувають на більш ранніх стадіях розвитку.

8. Рання бюрократизація. Організація поступово занурюється в ряд складних і часом нерозв'язних структурних конфліктів, які намагається вирішити, звільняючи людей, але не змінюючи структуру. Поступово внутрішня тяганина все сильніше віддаляє компанію від задоволення потреб кінцевого споживача.

9. Пізня бюрократизація. Підприємство повністю зосереджується на собі, на внутрішніх нерозв'язаних проблемах, намагаючись дотриматись всіх процедур, процесів і розпоряджень в надії, що це допоможе у їх вирішенні. У підприємства панують дії, спрямовані на досягнення результату структури, які все сильніше заплутують внутрішню організацію. Немає схильності до підвищення ефективності, змін, немає орієнтації на потреби клієнта. Підтримується громіздка і складна система контролю над поточною діяльністю, яка вимагає від працівників дотримання набору правил і процедур, але не ефективної праці.

10. Вмирання. Вмирання організації, орієнтованої на клієнта, відбувається відразу ж після того, як клієнти масово перестають користуватися послугами компанії. Якщо ж цього не відбувається через те, що організація надає монопольний продукт або підтримується державою, то її смерть може бути відстрочена у часі. У цьому випадку ступінь бюрократизації збільшуватиметься і в результаті все одно досягне свого апогею, що приведе організацію до неминучої загибелі.

На практиці теорія І.Адізеца дає вельми відчутні результати. По-перше, вона дозволяє прогнозувати розвиток подій і виникнення критичних ситуацій, а значить, дає можливість підготуватися до них належним чином. По-друге, ця модель досить детально описує те, що відбувається всередині організації, тим самим виявляючи закономірні, природні явища і відхилення, патології, що допомагає менеджеру зосередитися на вирішенні реальних проблем, а не витрачати даремно зусилля на "тимчасові труднощі", порушуючи природний хід речей або ж покладаючи на організацію непосильні завдання, не відповідні її віку і рівню розвитку. Але ця теорія не дає рекомендацій що до вибору найбільш ефективних стратегій для кожного етапу життєвого циклу підприємства. Ми пропонуємо матричні методи, які дозволяють узгодити стратегію підприємства з його життєвим циклом.

Російські дослідники та консультанти Е. Н. Ємельянов та С. Е. Поварніцина [7] розглядають життєвий шлях організації в бізнесі з соціокультурної точки зору, ґрунтуючись на власному багатому досвіді управлінського консультування. Вони виділяють чотири етапи життєвого циклу організаційного розвитку, для кожного з яких характерна певна система взаємин між співробітниками, організацією і зовнішнім середовищем:

Етап "Тусовка" - переважають неформальні відносини, "общинний" менталітет, рівноправність, ідеологічне (харизматичне) лідерство і непрофесійне - дружнє або патерналістське - управління.

Етап "Механізація" - повсюдна формалізація відносин, процесів і процедур. Організація переходить до регулярно-го менеджменту. Значно поглиблюється розподіл праці, складаються докладні посадові інструкції і правила внутрішнього розпорядку. Велике значення надається стандартизації і утилітарності. Нововведення зустрічають істотний опір.

Етап "Внутрішнє підприємництво" - головним завданням організації, яка фактично являє собою кілька різних бізнесів, стає підвищення ефективності діяльності. Має місце широке делегування повноважень, децентралізація влади,

внутрішні підприємницькі ініціативи співробітників і підрозділів, які регулюються детально розробленою політикою і стратегією організації. Найважливішими цінностями стає професіоналізм співробітників, здатність добитися поставленої мети максимально ефективним чином. Часто формуються командні відносини і способи роботи.

Етап "Управління якістю" - підприємство націлюється на захоплення стратегічних пріоритетів на ринку через створення власних стандартів якості. Найвищий рівень виробництва ґрунтується на впровадженні та розвитку ідеології "внутрішнього клієнта", коли кожен підрозділ підприємства стає замовником для одних підрозділів і виконавцем для інших. Проте в цілому технологічний ланцюжок орієнтований на кінцевий результат, працює на клієнта організації [Емельянов 95].

Автори моделі уточнюють, що кожен з цих макроетапів підрозділяється на шість стадій: формування, зростання, стабілізація, стагнація, криза, розпад. Як правило, зміна етапів супроводжується значними трансформаціями усередині організації при спробі вирішити кризу кожного окремого етапу.

Ми пропонуємо розглянути питання, яке є мало дослідженим у науковій літературі. Це залежність стратегії від етапу життєвого циклу підприємства. В залежності від етапу життєвого циклу, власники підприємства, як правило, переслідують різні цілі, до яких прагне підприємство. Якщо підприємство знаходиться на етапі зростання, цілком природним буде спрямованість на розвиток підприємства, збільшення частки ринку. А коли підприємство знаходиться на етапі спаду, оптимальною буде стратегія, спрямована на утримання позицій або стратегія виходу з галузі. Питання ефективності обраної стратегії безпосередньо залежить від етапу життєвого циклу, на якому знаходиться підприємство. Так як дана залежність мало вивчена і слабо висвітлена в науковій літературі, існує проблема при визначенні стратегії підприємства та оцінці ефективності обраної стратегії. У даній роботі ми розглянемо це питання детальніше.

Потрібно з'ясувати чим може обернутися для підприємства не правильно обрана стратегія. У кращому випадку, це буде втрата частки на ринку і фінансові витрати на відновлення позицій підприємства в галузі. Цілком імовірний варіант виходу підприємства з галузі і втрата бізнесу. Таким чином, проблема визначення ефективної стратегії є ключовою, яка може вплинути на подальшу долю підприємства. Саме тому ми приділяємо даному питанню так багато уваги.

Для визначення найбільш ефективних стратегій для підприємства на кожному етапі його життєвого циклу ми пропонуємо використати й вдосконалити такий відомий з маркетингу інструмент, як воронка. За допомогою цього інструменту ми зможемо відсіяти ті стратегії, які неможливо або нелогічно застосовувати на певному етапі життєвого циклу підприємства. Таким чином ми зможемо звузити вибір при визначенні ефективних стратегій, де як основу ми використовуємо машинобудівне підприємство.

На початку розглянемо можливі стратегії на кожному з етапів життєвого циклу підприємства. Ми визначаємо можливі типи стратегій (відповідно моделі типології стратегій) та можливість їх використання на окремих стадіях життєвого циклу підприємства. На кожному етапі можливе використання декількох варіантів стратегії. У той же час, деякі з цих стратегій є альтернативними, тому при виборі стратегії потрібно чітко розуміти який тип конкурентної переваги хоче отримати підприємство і в якій сфері.

Необхідно визначити, які з перерахованих стратегій будуть найбільш ефективними на кожному з етапів розвитку підприємства. Ефективна стратегія - це результат послідовних типових стратегічних рішень, які включають вибір однієї альтернативи з заданого набору можливих стратегій для кожного конкретного бізнесу організації. На різних етапах питання постановки та опису цілей підприємства, стратегії, форми взаємодії можуть вирішуватися різним чином. Однак на всіх стадіях всі елементи підприємства, включаючи цілі, стратегію, організаційну структуру, ресурси повинні відповідати один одному, тому що чим більше розбалансовані ці елементи, тим більше проблем виникає перед підприємством. Таким чином, такі елементи організації як цілі, завдання і стратегія прямо пов'язані між собою. В залежності від поставлених цілей буде формуватися стратегія підприємства. Для вивчення цього питання докладніше, розглянемо послідовно кожний етап життєвого циклу, характеристики стадій розвитку підприємства і опишемо рекомендовані для цього етапу стратегії.

Етап зародження (формування) підприємства. Перший етап характеризують віком підприємства (менше 10 років), на цьому етапі воно має неформальну структуру. Як правило, очолює фірму менеджер-власник. На стадії формування підприємства вирішується питання відкриття ринкової ніші і продажу нових товарів, для чого ставлять завдання привернути увагу до товару, знайти свого споживача, організувати продаж і сервіс, стати привабливим для клієнта. На цьому етапі найбільш ефективними будуть стратегії:

1. Захоплення ринку. Стратегія передбачає прагнення збільшити частку свого продукту на ринку.
2. Розвиток ринку - виведення свого продукту на ринок у нових для себе географічних районах.
3. Пряма інтеграція - придбання у власність дистрибуторської мережі або встановлення повного контролю над нею.

Етап зростання. Стабільність розвитку підприємства означає закріплення його на ринку, досягнення максимального рівня рентабельності. Рівень продажів зростає більш, ніж на 15%, структура підприємства стає функціонально організованою. Основним завданням керівництва є збільшення частки ринку, збільшення обсягів продажу (виробництва) при збереженні існуючого рівня прибутковості. Для другого етапу характерними будуть наступні стратегії:

1. Пряма інтеграція
2. Зворотня інтеграція - прагнення отримати постачальників сировини у власність або під свій повний контроль.
3. Захоплення ринку.
4. Концентрична диверсифікованість - створення нових виробництв, що збігаються з профілем організації.

Етап зрілості (насичення). Також характеризують збільшенням обсягу продажів, але приріст становить менше 15%. Підприємство стає більш бюрократичним. Відсутність уваги до вдосконалення бізнес-процесів може призвести до спаду. Основні стратегії на цьому етапі:

1. Розвиток продукту - прагнення збільшити обсяги реалізації через поліпшення або модифікацію свого продукту.
2. Горизонтальна диверсифікація - освоєння випуску нових непрофільних товарів, але для традиційних споживачів.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ

3. Спільне підприємство - об'єднання з іншою компанією для здійснення окремого проекту.

Етап спаду (скорочення). Головними завданнями підприємства на стадії спаду є припинення нерентабельних, витратних виробництв, продаж частини активів, можливо також скорочення чисельності персоналу до мінімальної кількості. Коли підприємство знаходиться на четвертому етапі розвитку, можливі наступні варіанти типової стратегії:

1. Скорочення. Ця стратегія означає реструктуризацію з метою скорочення витрат для зупинки процесу падіння обсягів реалізації.

2. Спільне підприємство.

3. Розвиток продукту.

4. Відторгнення - продаж відділення або частини організації.

Для систематизації інформації подамо дані у вигляді таблиці. Найбільш ефективні стратегії, в залежності від життєвого циклу, представлені і виділені в таблиці 1.

На підставі таб.1.1 можна зробити висновок, що стратегій, які можливо застосувати на кожному з етапів життєвого циклу, набагато більше, ніж тих стратегій, які будуть ефективними. Таку ситуацію можна порівняти з ефектом "воронки". На етапі розгляду стратегії до застосування можливі велика кількість різноманітних стратегій. У процесі більш детального аналізу ми зробили відсів стратегій. Частину стратегій ми виключили через несумісність цілей підприємства і цілей стратегії, частину стратегій не має сенсу впроваджувати через існуючу ринкову ситуацію в галузі або внутрішню ситуацію на підприємстві. На кожному етапі можна виділити три-чотири основні стратегії, використання яких буде максимально ефективним для організації. Рішення про те, яку стратегію використовувати, використовувати одну стратегію або декілька, одночасно або послідовно залежить від умов, в яких знаходиться підприємство і від цілей, які перед ним ставляться.

Найбільш ефективні стратегії на кожному етапі життєвого циклу підприємства

Етап Ж.Ц.П.	Етап зародження підприємства	Етап зростання	Етап зрілості	Етап спаду / скорочення
Стратегія				
Пряма інтеграція	+	+	-	-
Зворотна інтеграція	-	+	-	-
Горизонтальна інтеграція	-	-	-	-
Захоплення ринку	+	+	-	-
Розвиток ринку	+	-	-	-
Розвиток продукту	-	-	+	+
Концентрична диверсифікація	-	+	-	-
Конгломеративна диверсифікація	-	-	-	-
Горизонтальна диверсифікація	-	-	+	-
Спільне підприємство	-	-	+	+
Скорочення	-	-	-	+
Відторгнення	-	-	-	+
Ліквідація	-	-	-	-

На основі такого вдосконаленого інструменту як воронка, а також після аналізу класифікації стратегій, що запропоновані Ф. Котлером, М. Портером, І. Ансоффом, А. Томпсоном і А. Стріклендом ми запропонували згрупувати стратегії з врахуванням етапу життєвого циклу. В залежності від етапу життєвого циклу підприємства ми виділили три групи стратегій (рис. 2):

- група стратегій на етапах зародження, зростання (стратегії розвитку);
- група стратегій на етапах зрілості (стратегії підтримки досягнутого рівня);
- група стратегій на етапах спаду (стратегії скорочення).

Таким чином, можна зробити наступні висновки:

1. Питання залежності ефективності стратегії від стадії життєвого циклу підприємства недостатньо вивчено і є актуальним для керівників вищої ланки вітчизняних підприємств. Тому вимагає більш ретельного вивчення.

2. Для кожного з етапів життєвого циклу підприємства існують свої найбільш ефективні стратегії. Ми розглянули всі варіанти стратегій для кожного з етапів та встановили закономірності взаємозв'язку ефективності стратегії з життєвим циклом підприємства.

3. Ми запропонували вдосконалений комбінований матричний інструмент, через який можна відібрати найбільш ефективні стратегії.

Таким чином, ми встановили існування взаємозв'язку між ефективністю стратегії і життєвим циклом підприємства. У зв'язку з тим, що дане питання мало вивчено, ми бачимо в цьому теоретичну проблему. Тому що менеджери українських підприємств, навіть розуміючи залежність стратегії підприємства від етапу життєвого циклу, не зможуть знайти опис і рішення цього питання в літературі. Саме тому, що дана проблема маловивчена, ми будемо розглядати її більш докладно.

Крім того, ми визначили, що у базовій методології стратегічного менеджменту, тобто у методах та підходах, що належать до найбільш використовуваного практичного арсеналу, концепція життєвого циклу підприємства використовується недостатньо послідовно та системно. Навіть у тих методах, де життєвий цикл підприємства є застосовним, дуже важко ідентифікувати його ефекти на рівні кінцевої стратегії, що впроваджується. Це робить тему дослідження дуже важливою та актуальною.

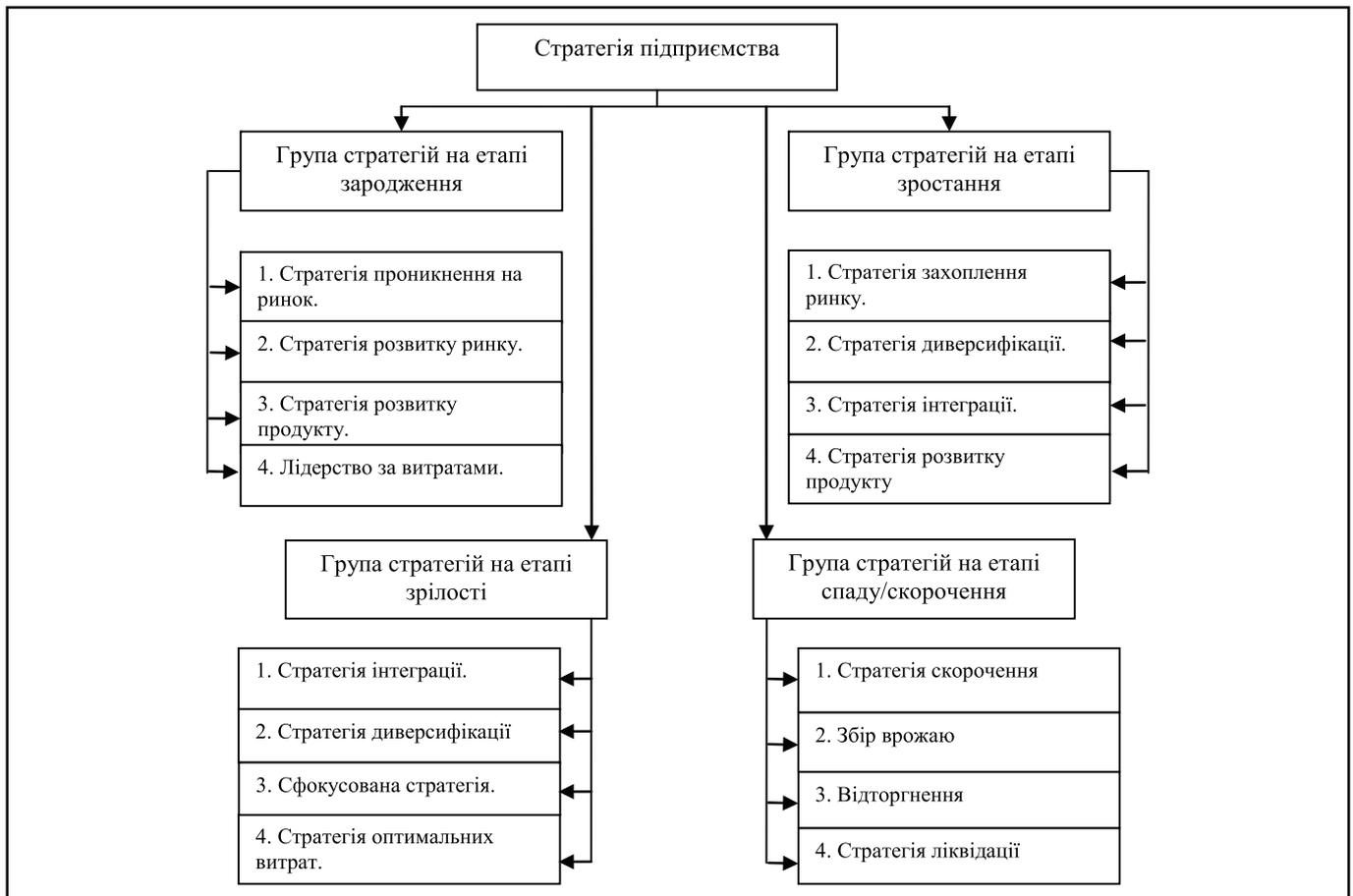


Рисунок 2. Групування запропонованих стратегій за етапами життєвого циклу підприємства

Література

1. Міжнародні стратегії економічного розвитку: навч. посіб. / А.О. Задоя, В.В. Білоцерківець, О.О. Завгородня, / за заг. ред. А.О. Задоя. - Д.: Вид-во ДУЕП. 2006. - 252 с.
2. Левитт Т. Маркетинговая миопия. / В кн.: Классика маркетинга: сборник работ, оказавших наибольшее влияние на маркетинг: Пер. с англ / - СПб.: Питер, 2001. - С. 11-34.
3. Логинов Г.В. Матричные методы стратегического планирования деятельности компании / Г.В. Логинов, Е.В. Попов // Маркетинг в России и за рубежом. - 2004. - №2 (40). - С.3-15.
4. Момот В.Є., Рибалка П.М. Методичні основи адаптації стратегії підприємств до етапів життєвого циклу / В.Є. Момот, П.М. Рибалка // Академічний огляд. - № 1. - 2007. - С. 56-62.
5. Мироненко Ю.Д. Управление изменениями / Ю.Д. Мироненко, А.К. Тереханов // Корпоративные системы. - 2004. - №5. С.15-18.
6. Адизес И. Управление жизненным циклом корпораций / И. Адизес. - Изд-во: Питер, 2007. - 384 с.
7. Емельянов Е.Н. Психология бизнеса / Е.Н. Емельянов, С.Е. Поварницына - М.: Армада, 1998 - 511 с.

УДК 339.187

Яременко Л.М.,

к.е.н., доцент кафедри обліку, аудиту та контролінгу ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ БАЛАНС ЯК ДжЕРЕЛО ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

У статті описано бухгалтерський баланс як елемент методу бухгалтерського обліку. Узагальнено нормативне забезпечення складання бухгалтерського балансу. Охарактеризовано якісні характеристики щодо складання балансу.

Ключові слова: бухгалтерський баланс, активи, зобов'язання, капітал, фінансова звітність.

В статье описан бухгалтерский баланс как элемент метода бухгалтерского учета. Обобщено нормативное обеспечение складывания бухгалтерского баланса. Охарактеризованы качественные характеристики относительно складывания баланса.

Ключевые слова: бухгалтерский баланс, активы, обязательства, капитал, финансовая отчетность.

Book-keeping balance as element of method of record-keeping is described in the article. The normative providing is generalized in relation to the stowage of book-keeping balance. Quality descriptions are described in relation to the stowage of balance.

Keywords: *book-keeping balance, assets, obligations, capital, financial reporting.*

Актуальність теми. Розвиток бухгалтерського обліку підтверджує незмінність покладених на нього завдань, а саме, забезпечення об'єктивності фінансово-майнового стану підприємства та узагальнення фінансових результатів. Для оцінки фінансово-майнового стану підприємства необхідна інформація, яку можна отримати з бухгалтерського балансу, який містить інформацію про активи, зобов'язання та власний капітал підприємства. Інформація про ресурси підприємства, які ним контролюються і принесуть економічну вигоду у майбутньому, є надзвичайно корисною, адже вона характеризує можливості створення грошових потоків у майбутньому. Дані про власний капітал необхідні для визначення потреб у фінансових ресурсах в майбутньому та для передбачення розподілу прибутку. Інформація про зобов'язання підприємства допомагає користувачам оцінити здатність його щодо виконання своїх обов'язків перед кредиторами.

За даними бухгалтерського балансу оцінюється автономність підприємства, його ліквідність, платоспроможність, кредитоспроможність тощо. Звітність на підприємствах, в організаціях, установах використовується для контролю за виконання проектних завдань, планів, аналізу, формуванням прогнозів, складанням бізнес - планів, тому балансове узагальнення як елемент методу бухгалтерського обліку знайшло широкого застосування в сфері планування, фінансування, аналізу та обліку.

Ступінь дослідження. Проблеми обліку й аналізу бухгалтерського балансу підприємства розглянуті в працях провідних вітчизняних і зарубіжних науковців. Теоретичні положення та практичні рекомендації щодо методики складання та використання бухгалтерського балансу обґрунтовані в працях Ф.Ф. Бутинця, Б.І. Валуєва, Ю.А. Вериги, О.М. Ганяйло, Г.Г. Кірейцева, М.В. Кужельного, Н.М. Малюги, Є.В. Мниха, С.О. Олійник, М.С. Пушкаря, В.В. Сопка, Л.К. Сука, Л.В. Чижевської, П.Я. Хомина, В.О. Шевчука, І.Й. Яремка й інших.

У зарубіжній літературі питання складання та використання бухгалтерського балансу розкриті в працях А.М. Андросова, І.А. Бланка, К. Друрі, Г.В. Савицької, Я.В. Соколова, М.Ф. Ван Бреда, М.Р. Метьюса, М.Х.Б. Перера, Ж. Рішара, Е.С. Хендріксена й інших.

Значні здобутки вітчизняних науковців не були широко впроваджені в діяльність підприємств. Крім того, недостатньо розкритими залишаються питання відповідності інформації бухгалтерського балансу потребам користувачів, які приймають економічні рішення на його основі.

Метою написання **статті** є дослідження економічного значення бухгалтерського балансу як основної форми фінансової звітності та порядку складання бухгалтерського балансу з метою підвищення ефективності його використання у процесі прийняття економічних рішень

Виклад основного матеріалу. Діючий в Україні бухгалтерський баланс призначається не тільки для відображення стану господарських засобів та джерел їх формування на певну дату, а й для одержання інформації, необхідної для управління діяльністю підприємства, а також для задоволення потреб зовнішніх користувачів - статистичних, податкових, фінансових органів, банків, інвесторів.

Відповідно до статті 11 "Загальні вимоги до фінансової звітності" Закону України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" від 16.07.99 р. №996-XIV баланс, разом зі звітом про фінансові результати, звітом про рух грошових коштів, звітом про власний капітал та примітками до звітів визнано фінансовою звітністю підприємства [3].

Формування бухгалтерського обліку пройшло тривалий еволюційний шлях. Його зміст і будова змінювались залужно від форм власності, рівня продуктивних сил та розвитку виробничих відносин суспільства. Тому все ХХ сторіччя було присвячено вдосконаленню аналітичності балансу як однієї з форм фінансової звітності.

Сьогодні в Україні бухгалтерський баланс базується на даних бухгалтерського обліку як системи суцільного, безперервного, документального відображення фінансово-господарської діяльності підприємства. Баланс підприємства надає зовнішнім і внутрішнім користувачам корисну, повну, правдиву та неупереджену інформацію про майновий і фінансовий стан підприємства, його фінансові результати та ефективність господарювання за звітний період. Таким чином, бухгалтерський баланс є інформаційним джерелом для прийняття управлінських рішень.

Принципи бухгалтерського обліку та фінансової звітності є правилами, що вироблені теорією і практикою бухгалтерського обліку, є обов'язковими для всіх суб'єктів господарювання при складанні ними фінансової звітності, в тому числі балансу.

Оперативне управління господарюючим суб'єктом вимагає достовірних і точних даних про стан і наявність господарських засобів, їх склад і розміщення, а також про джерела їх формування і цільове призначення. Саме таку інформацію, узагальнену і згруповану певним чином, отримують за допомогою бухгалтерського балансу. Звідси випливає, що баланс є синтезом професійних дій фахівців з обліку, рушієм правильного ведення обліку, інструментом визначення економічних, юридичних та господарських відносин підприємства, передумовою для ефективного нормування, поточного та перспективного планування, найважливішим звітним документом. На підставі показників балансу найчастіше проводять оцінку фінансового стану підприємства за допомогою фінансових коефіцієнтів. За допомогою цього способу вивчаються такі важливі аспекти результатів діяльності підприємства, як фінансовий стан підприємства, його ліквідність, платоспроможність, рентабельність тощо. Головною метою аналізу фінансового стану є своєчасне виявлення та усунення недоліків у діяльності підприємства і пошук резервів зміцнення його фінансового стану [1, с. 18-23].

Визначення балансу та вимоги до нього, як елементу фінансової звітності, наведено в національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку П(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності".

В Україні в ХХІ столітті після введення в дію національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку затверджена нова форма балансу. Зміст, структуру цієї форми звітності встановлює П(с)БО 2 "Баланс"[7]. З однієї сторони баланс є звітом про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал, а з іншої - багатим джерелом інформації, на базі якого розкривається фінансово-господарська діяльність економічного суб'єкта.

Відповідно до Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.99 р. №996 усі юридичні особи, які створені відповідно до чинного законодавства України, незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності, а також представництва іноземних суб'єктів господарювання зобов'язані вести бухгалтерський облік і подавати фінансову звітність [3].

Фінансова звітність містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності, рух грошових коштів підприємства та інші показники діяльності за звітний період.

Мета, зміст та структура бухгалтерської фінансової звітності регламентується національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку - нормативно-правовими актами, затвердженими Міністерством фінансів України. Вони визначають принципи, процедури обліку та складання фінансової звітності, що не суперечить міжнародним стандартам.

Значущість балансу важко переоцінити. Передовсім баланс є зовнішнім відображенням тієї господарської єдності, яка властива кожному підприємству. Діяльність підприємства є багатогранною, складною й динамічною; підприємство не має постійних зовнішніх меж, які б встановлювали реальні рубежі його діяльності та визначали її дійсний зміст. Такі реалії змальовує тільки баланс, даючи порівняльну грошову оцінку всім економічним, юридичним та адміністративно-господарським відносинам підприємства на кожний даний момент. Тільки баланс дає можливість наочно усвідомити обсяг і зміст виконаної за звітний період роботи.

Баланс з особливою чіткістю відображає фінансовий стан підприємства, показуючи, чиї кошти вкладено в підприємство, як їх розміщено, чи є довгострокові позики, чи забезпечено покриття зобов'язань перед кредиторами тощо. Користуючись низкою щорічних балансів, можна чітко уявити собі динаміку економічного розвитку підприємства та його господарської діяльності. Порівнянням точних цифр балансових даних у належній обробці з'ясовують наскільки раціонально й економічно велася на підприємстві робота, якою ціною досягнуто кінцевих результатів, чи достатньо матеріальних запасів, чи надійні дебітори та ін. Наявність своєчасних та правильно складених балансів дає можливість кожному керівникові, обмірковуючи всі позитивні та негативні сторони діяльності підприємства, свідомо вести господарство, пошук внутрішніх резервів та запровадження їх у дію [2, с. 7-12].

Оцінка ліквідності активів підприємства в загальних рисах здійснюється шляхом розрахунку показників, де в чисельнику наводять дані активів за ступенем їх ліквідності (кошти та їх еквіваленти, оборотні активи, необоротні активи), а у знаменнику - дані про поточні зобов'язання підприємства.

Оцінка фінансової стійкості (залежності) підприємства здійснюється шляхом зіставлення основних розділів пасиву балансу: власного капіталу і залучених коштів (довгострокових і поточних), тобто знаходження співвідношення між джерелами власних і залучених засобів. Допоміжним є показник частки власного капіталу в активах підприємства.

Крім цих характеристик бухгалтерський баланс дає змогу розрахувати вартість власних оборотних активів, що необхідно для здійснення контролю їх використання, та показник ефективності використання активів, що дає оцінку результатам господарської діяльності підприємства.

Інформація стосовно економічних ресурсів, контрольованих підприємством і здатності його в минулому змінювати ці ресурси є корисною для визначення спроможності підприємства генерувати грошові кошти та їх еквіваленти у майбутньому. Інформація щодо структури капіталу є корисною при прогнозуванні майбутніх потреб у позиках, при визначенні розподілу майбутніх прибутків та потоків грошових коштів серед власників підприємства, а також при визначенні ймовірності залучення фінансів у майбутньому.

Метою складання балансу є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан підприємства на звітну дату для прийняття ефективних економічних рішень. Тобто, для оцінки фінансового стану підприємства необхідна інформація, яку можна отримати з балансу [7].

Баланс, як і інші форми фінансової звітності, повинен задовольняти потреби тих користувачів, які не можуть вимагати звітів, складених з урахуванням їх конкретних інформаційних потреб.

Для того, щоб інформація, яка міститься в балансі, була зрозумілою користувачам, вона повинна відповідати певним якісним характеристикам:

- бути дохідливою і розрахованою на однозначне тлумачення її за умови, що вони мають достатні знання та зацікавлені у сприйнятті цієї інформації;
- бути доречною, тобто такою, яка впливає на прийняття рішень користувачами, дає змогу вчасно оцінити минулі, теперішні та майбутні події, підтвердити та скоригувати їхні оцінки, зроблені у минулому;
- бути достовірною, тобто не містити помилок та перекручень, які здатні вплинути на рішення користувачів звітності;
- бути порівняльною, тобто надавати можливість користувачам порівнювати інформацію з Балансу за різні періоди та різних підприємств.

В Україні баланси підприємства складають за методом - нетто, тобто валюта балансу підраховується за виключенням сум за регулюючими рахунками. Згідно ст. 12 П(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" звітним періодом для складання фінансової звітності є календарний рік. Звітність підприємства складається на кінець останнього дня звітного періоду. Для забезпечення порівняльності даних у балансі підприємства наводяться дані на початок і кінець звітного періоду (у кварталних балансах) та на кінець звітного року.

Основою для заповнення балансу, тобто формування певної його статті, є бухгалтерські записи про залишки (сальдо) на кінець звітного періоду на синтетичних рахунках і субрахунках 1-6 класів Плану рахунків [8, с. 471-474].

Відповідно до Постанови "Про затвердження порядку подання фінансової звітності" затвердженої Кабінетом Міністрів України від 28 лютого 2000 р. №419, підприємства та установи складають місячну, кварталну й річну бухгалтерську звітність, в якій відображають склад майна і джерела його формування.

Згідно зі статтею 14 Закону "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", підприємства зобов'язані

подавати баланс разом з квартальною та річною фінансовою звітністю органам, до сфери управління яких вони відносяться, трудовим колективам на їх вимогу, власникам (засновникам) відповідно до установчих документів, якщо інше не передбачено цим Законом, органам виконавчої влади та іншим користувачам. Баланс підприємств не є комерційною таємницею, крім випадків, передбачених законодавством. Датою подання фінансової звітності для підприємства вважається день фактичної її передачі за належністю, а у разі надсилання її поштою – дата одержання адресата звітності, зазначена на штемпелі підприємства зв'язку, що обслуговує адресата. У разі, коли дата подання звітності випадає на неробочий день, термін подання переноситься на перший після вихідного робочий день. Перед складанням річної фінансової звітності обов'язкове проведення інвентаризації активів та зобов'язань підприємства.

Підприємства, що мають дочірні підприємства, крім фінансових звітів про власні господарські операції, подають консолідовану фінансову звітність власникам (засновникам) у визначені ними терміни, але не пізніше 45 днів після закінчення звітного кварталу та не пізніше 15 квітня наступного за звітним року.

Кулик В.А. встановила взаємозв'язок між обліковими теоріями та балансовим рівнянням як формою прояву балансового узагальнення. У цьому контексті було встановлено взаємозв'язок між обліковими теоріями та модифікаціями балансового рівняння, що впливає на формат бухгалтерського балансу та визначає тенденції розвитку бухгалтерського балансу при прийнятті економічних рішень [4]. Прогнозний напрям розвитку бухгалтерського балансу полягає в ускладненні балансового рівняння:

$$A = K + Z, \quad (1)$$

де А - активи, К - капітал, Z - зобов'язання у межах його складових (інтелектуальні активи, потенційний капітал і т. д.). Річна фінансова звітність підприємства містить наступні форми:

1) Баланс ф. №1 - це звіт про фінансовий стан підприємства, що відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал;

2) Звіт про фінансові результати ф. №2 - форма фінансової звітності що відображає інформацію про доходи, витрати, прибутки і збитки від діяльності підприємства за звітний період

3) Звіт про рух грошових коштів ф. №3 - відображає надходження і видаток грошових коштів підприємства за звітний період;

4) Звіт про власний капітал ф. №4 - містить дані про зміни в складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду;

Примітки до річної фінансової звітності ф. №5 - це сукупність показників і пояснень, яка забезпечує деталізацію й обґрунтованість статей фінансових звітів, а також інша інформація, розкриття якої передбачено відповідними положеннями (стандартами) [5, с. 9-14].

Висновки. Завершальним етапом бухгалтерського обліку є складання фінансової звітності, яка містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності і рух грошових коштів підприємства за звітний період. Значення фінансової звітності полягає в тому, що вона є інформаційною базою фінансового аналізу, головною метою якого є вчасне виявлення і усунення недоліків у фінансовій діяльності й знаходження резервів для поліпшення фінансового стану і платоспроможності підприємства.

Бухгалтерський баланс - це не просто складова методу бухгалтерського обліку, його елемент; це найважливіший документ бухгалтерської звітності, суттєве джерело інформації для управління, планування, організації виробництва, нормування, аналізу, контролю. Баланс є обліковою категорією, синтезом облікових записів, а тому його треба вміти читати і критично оцінювати з погляду змісту, будови, раціонального використання даних.

Література

1. Теорія бухгалтерського обліку: Навч. посібник / О.І. Васюта-Беркут, Г. Ф. Шепітко, Н.О. Ромашевська; за заг. ред. В.Б. Захожая. - 2-ге вид., стереотип. - К.: МАУП, 2003. - 176 с.
2. Джога Р.Т. Бухгалтерський облік у бюджетних установах /Р.Т. Джога/ Навч. посібник. - К.: КНЕУ, 2001. - 250 с.
3. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16 липня 1999 р. № 996-XIV із змінами та доповненнями: [Електронний ресурс] - Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua
4. Кулик В.А. Бухгалтерський баланс та його використання в процесі прийняття економічних рішень на підприємствах АПК: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 - бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) /В.А. Кулик. - Київ, 2010. - 22 с.
5. Бухгалтерський облік: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / Л. Г. Ловінська, Л. В. Жилкіна, О. М. Голенко та ін. - К.: КНЕУ, 2002. - 370 с.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р., № 87 із змінами та доповненнями: [Електронний ресурс] - Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 "Баланс", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р., № 87 із змінами та доповненнями: [Електронний ресурс] - Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua
8. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством /В.В. Сопко/ Навч. посіб. - К.: КНЕУ, 2006. - 526 с.

ОЦІНКА ПРАЦІВНИКІВ МЕТОДОМ "360 ГРАДУСІВ"

У статті розкриваються особливості оцінки персоналу методом "360 градусів"; досліджено і охарактеризовано основні етапи проведення оцінки персоналу даним методом.

Ключові слова: персонал, оцінка, кадровий резерв, компетентність, потенціал працівника, заробітна плата, навчання.

В статье раскрываются особенности оценки персонала методом "360 градусов"; исследовано и охарактеризованы основные этапы проведения оценки персонала данным методом.

Ключевые слова: персонал, оценка, кадровый резерв, компетентность, потенциал работника, заработная плата, учеба.

In the article the features of estimation of personnel open up by a method "360 degrees"; investigational and the basic stages of leadthrough of estimation of personnel are described by this method.

Keywords: personnel, estimation, skilled reserve, competence, potential of worker, ettlings, studies.

Актуальність проблеми. Оцінка персоналу є необхідним засобом вивчення якісного складу кадрового потенціалу організації, його сильних і слабких сторін, а також основа для вдосконалення індивідуальних трудових здібностей працівника й підвищення його кваліфікації. Основною метою проведення оцінки персоналу є покращення управління діяльністю організації. Проведення оцінки персоналу дозволяє: планувати кар'єру та просування працівників по службі; визначати рівень компетентності спеціалістів; здійснювати перестановку кадрів з урахуванням потенціалу працівників; одержати психологічний портрет працівників організації; проводити ефективний підбір потрібних спеціалістів; вивчати специфіку міжособистісних відносин і психологічний клімат у колективі; визначити міру задоволення і зацікавленості працівників в організації; знаходити засоби для закріплення в організації потрібних спеціалістів; розробити ефективну систему мотивації трудової діяльності; раціонально використовувати методи роботи з персоналом.

Ступінь дослідження проблеми. Процесу оцінювання персоналу присвячено ряд праць вітчизняних науковців. Серед них: О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук, Є.В. Маслов, А.М. Колот, М.І. Мурашко, В.М. Петюх та інші. Проте оцінювання персоналу методом "360 градусів" на сьогодні залишається темою малодослідженою.

Метою статті є дослідження особливостей та переваг оцінки персоналу методом "360 градусів", розкриття і характеристика основних етапів її проведення.

Виклад основного матеріалу. Оцінка персоналу - це цілеспрямований процес визначення відповідності якісних характеристик персоналу (здібностей, умінь, мотивів) вимогам посади або робочого місця. Вона передбачає порівняння певних характеристик людини (професійно-кваліфікаційного рівня, ділових якостей, результатів праці) з відповідними параметрами, вимогами, еталонами. Працівник повинен відповідати вимогам, які ставляться до нього посадовими обов'язками, змістом і характером праці, а також вимогам організації й культури підприємства. Оцінюють не тільки потенційні можливості працівників, їх професійний рівень, компетенцію, а й реалізацію цих можливостей у процесі виконання доручених обов'язків й досягнення нормативних показників підприємства.

Оцінка повинна здійснюватися відкрито, а результати обговорюватися. Ефективність роботи, потенційні можливості спеціалістів і перспективи їх росту, причини неефективної роботи окремих спеціалістів, потреби і пріоритети в навчанні та підвищенні кваліфікації, бажання і надії працівників, шляхи удосконалення організації праці - все це визначається в процесі оцінювання персоналу [1]. Обираючи той чи інший метод оцінки персоналу потрібно обов'язково враховувати той факт, що він має відповідати структурі підприємства, характеру діяльності персоналу, цілям оцінки, бути простим і зрозумілим, включати 5-6 кількісних показників, поєднувати письмові та усні завдання. У процесі побудови ефективної системи управління персоналом особливу увагу слід приділяти комплексній його оцінці.

При всій різноманітності оціночних методів і форм необхідно використовувати ті, отримані результати яких будуть найбільш повно відображати реальну ситуацію і на їх основі можна прийняти ефективні кадрові рішення. Одним з таких методів є метод "360 градусів", котрий може використовуватися як самостійний або ж доповнювати інші. Перевага даного методу полягає в тому, що на його основі можна максимально повно оцінити компетенції працівника (як особисті так і професійні).

За даним методом працівник оцінюється широким колом оцінюючих: керівником, колегами, підлеглими. До оцінки може бути залучений і сам оцінюваний, в цьому випадку його самооцінка прирівнюється до оцінки експертів. Як правило, метод використовується при формуванні кадрового резерву, для визначення потреби персоналу в навчанні, при переміщенні працівників всередині організації, для визначення рівня кваліфікації працівника з цілого ряду критеріїв. Інколи метод використовується для встановлення відповідного рівня заробітної плати спеціалістів, але в цьому випадку його результати необхідно посилити результатами інших методів. Завдяки цьому буде отримана більш повна і об'єктивна інформація, яка слугуватиме для прийняття рішення про підвищення або зниження рівня заробітної плати працівника. Слід також відзначити, що у випадках, коли оцінка на підприємстві проводиться вперше, доцільно провести її пілотну версію в окремо взятому підрозділі. Отриманий досвід дозволить в подальшому удосконалювати процес оцінювання, уникати помилок і добиватися максимального ефекту.

Метод оцінки персоналу "360 градусів" включає декілька етапів, що залежать від цілі оцінювання. Для прикладу візьмемо компанію, що здійснює оцінювання персоналу з метою перегляду заробітної плати в одному із відділів. І хоча в цьому випадку даний метод не є самостійним, а використовується в поєднанні з іншими, все ж з його допомогою можна отримати максимально повну інформацію по компетенціях. Перший етап - визначення цілей і завдань. У

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ

даному випадку, крім основної цілі - перегляду заробітної плати, перед організаторами оцінювання постає завдання визначити "слабкі місця" співробітників в професійному плані, а також шляхи їх покращення. Виділення компетенцій і розробка анкет для кожної посади здійснюється на другому етапі оцінювання. На цьому етапі керівники разом з співробітниками служб управління персоналом складають анкети і визначають форму оцінки.

Третій етап - визначення кількості оцінюваних. Оптимальна кількість оцінюваних не повинна перевищувати 15 осіб. Якщо їх більше, то оцінювання здійснюється поетапно. Для цього необхідно скласти графік його проведення. Четвертий етап - визначення експертної групи. При виборі експертів надзвичайно важливо, щоб кожен з них зміг компетентно оцінити співробітника по визначених критеріях. До участі в оцінюванні не входять експерти, що пропрацювали на підприємстві менше 2-3 місяців, а також співробітники, які працюють віддалено і не перетинаються з останніми в повсякденній професійній діяльності. До експертної групи повинно входити не менше 7-8 осіб, інакше можна отримати неповноцінну і необ'єктивну інформацію.

Презентація процедури оцінки виступає п'ятим етапом. До початку проведення оцінювання всі співробітники, що приймають в ній участь, детально ознайомлюються з правилами проведення. Під час презентації експертам пояснюються правила і принципи оцінювання, демонструють анкети, а також оголошують цілі оцінки, роблячи акцент на необхідності дотримання повної об'єктивності для отримання максимально вірних результатів. На шостому етапі відбувається заповнення анкет. В процесі збору інформації особливо важливо дотримуватися анонімності.

Сьомий етап - обробка отриманої інформації. В анкеті, в даному випадку, використовувалася 5-бальна шкала оцінювання: 1 - нижче відповідного рівня; 2 - не відповідає вимогам; 3 - середній рівень; 4 - рівень відповідає вимогам; 5 - рівень вище очікуваного. Експерт ставить відмітку у відповідній графі таблиці. Дані обробляються шляхом визначення максимальної кількості набраних по кожній компетенції балів, що переводилися у відсотки, на основі яких, у свою чергу, виводився середній відсоток по всіх компетенціях. Таким чином, результат був отриманий як по кожному критерію, так і в цілому. Восьмий етап - заключний - інформація про отримані результати. З результатами оцінки ознайомлюють керівників підрозділів і лінійних керівників, котрі в свою чергу доводять їх до відома співробітників підрозділу. На основі отриманих даних в ході індивідуальної бесіди перед кожним працівником ставляться конкретні завдання по удосконаленню професійних якостей і складається план індивідуального розвитку для тих працівників, сума балів по оцінці яких не досягла достатнього рівня [4, с. 112-122].

Варто також розглянути й інший приклад - побудова та впровадження оцінки персоналу методом "360 градусів" на прикладі персоналу роздрібною торгівлі. В даному випадку оцінюються продавці-консультанти і завідувачі магазинами. Приймаючи рішення про проведення оцінки працівників, компанія ставить зазвичай перед собою такі цілі: визначити реальний рівень компетентності персоналу; з'ясувати чи дотримуються корпоративні стандарти при обслуговуванні покупців; перевірити якість виконуваних робіт; спланувати програму розвитку персоналу; сформувати кадровий

Таблиця

Шановний покупець!	
З метою підвищення якості обслуговування в магазині просимо Вас заповнити анкету і відзначити ті пункти, які найбільш точно охарактеризують працівника.	
Дата оцінки _____	ПП оцінюваного _____
Посада _____	Філіал _____
Рівні прояву компетенції:	
1 бал - недопустимий прояв компетенції (або "ні");	
2 бали - на очікуваному від працівника рівні (або відповідь "частково");	
3 бали - відмінний рівень, вище очікуваного (або відповідь "так").	
Критерії оцінки	Бал
Зовнішній вигляд працівника	
- в фірмовому одязі	
- наявність бейджа	
- презентабельний	
- охайність	
Враження від спілкування з працівником	
- спілкуючись демонструє дружелюбність і привітність	
- посміхається	
- дякує за покупку	
- дивиться в очі	
- спілкування приємне, є бажання прийти знову в магазин	
Як працівник магазину поводить себе	
- уважний	
- надає більше інформації про товар, ніж Ви запитуєте	
- ставить уточнюючі питання	
- не нав'язує вибір товару	
Обираючи наш магазин, Ви впевнені що Вам нададуть якісну консультацію з допоможуть зробити правильний вибір	
Дякуємо за участь	

резерв. Оцінка проводиться за такими етапами: розробка критеріїв і шкали оцінювання; підготовка інструментів оцінки; процес оцінювання; обробка результатів і підведення підсумків.

Виходячи з практики, для оцінки торгівельного персоналу виділяють, як правило, слідуючі критерії: професійні (знання товару, якість і об'єм роботи, вміння продавати); особисті (дисциплінованість, уміння спілкуватися, зовнішній вигляд працівника); корпоративні (лояльне відношення до компанії, орієнтація на обслуговування покупця).

Розробивши і затвердивши критерії, визначають рівні якісного вияву компетенцій з використанням трьохбальної шкали: 1 бал - недопустимий прояв компетенції (або "ні"); 2 бали - на очікуваному від працівника рівні (або відповідь "частково"); 3 бали - відмінний рівень, вище очікуваного (або відповідь "так").

Після розробки критеріїв і шкали оцінювання спеціалісти з персоналу розробляють анкети. Для прикладу розглянемо запропонований зразок анкети для покупців (див. таблицю).

Учасниками оцінки є покупці, колеги, керівник і сам оцінюваний. Ще до початку оцінювання до відома всіх учасників доводяться принципи на яких воно базується: чесність, добросовісність, дотримання термінів. Результати оцінки зводяться до однієї таблиці і підраховуються бали. Крім того, спеціаліст з персоналу складає документ, в якому описує рівень працівника по всім критеріям. За результатами проведеної оцінки формується індивідуальний план розвитку працівника. При його складанні необхідно спиратися на корпоративні цілі, враховувати індивідуальність і професійно-особистісний потенціал працівника. Заключним етапом є збори керівників, ціль яких - підведення підсумків і надання рекомендацій з усунення недоліків в обслуговуванні покупців.

Висновок. У практиці управління персоналом широко використовуються результати оцінки, оскільки кожна організація прагне зберегти кращі кадри, створити їм умови для професійно-кваліфікаційного зростання й одночасно звільнитись від малокваліфікованих, безперспективних працівників.

Література

1. Крушельницька О.В. *Управління персоналом: [навчальний посібник]* / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук - К.: Кондор, 2003. - 296 с.
2. Магура М.И. *Оценка работы персонала* / М.И. Магура, М.Б. Курбатова - М.: ЗАО Бизнес-школа "Интел-Синтез". - 2001. - 144 с.
3. Рожнов В. *Атестация работников предприятия* / В. Рожнов // *Кадровик України* - №6 (червень). - 2008. - С.38-54.
4. Таран М. *Аттестация и оценка персонала* / М. Таран // *Кадровик України* - №2 (лютий). - 2008. - С.112-122.
5. Травин В.В. *Менеджмент персонала предприятия* / В.В. Травин, В.А. Дятлов - М.: Дело, 2000. - 272 с.
6. Феонова М.Р. *Управление персоналом: методология анализа качества рабочей силы* / М.Р. Феонова - М.: Наука, 2001. - 214 с.

УДК: 368:61

Алексєенко В.І.,

старший викладач кафедри економіки підприємства і економіко-математичних дисциплін
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

СТРАХОВІ КОМПАНІЇ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ РИНКОВИХ ПРОЦЕСІВ

У статті розглянуто сутність одного з найбільш важливих напрямів сучасних умов ринкових відносин, яке пов'язане з реалізацією фінансово-економічної діяльності та стійкості страхової компанії. Показано пріоритетність не тільки обліку грошових потоків компанії, але й комплексного дослідження її фінансово-економічного стану і фінансової стійкості. Адже фінансова стійкість - одна з найважливіших характеристик стану будь-якої організації та її поведінки щодо зовнішніх і внутрішніх змін. Тому для страхових компаній на сучасному етапі світової фінансової кризи досить гостро постає питання оптимізації своїх фінансових та інших ресурсів.

Ключові слова: страхові компанії, фінансова стійкість, фінансова надійність, фактори фінансової стійкості, фінансові ресурси, страховий сегмент України, фінансовий стан.

В статье рассмотрена сущность одного из наиболее важных направлений современных условиях рыночных отношений, связанное с реализацией финансово-экономической деятельности и устойчивости страховой компании. Показано приоритетность не только учета денежных потоков компании, но и комплексного исследования ее финансово-экономического состояния и финансовой устойчивости. Ведь финансовая устойчивость - одна из важнейших характеристик состояния любой организации и ее позиции в отношении внешних и внутренних изменений. Поэтому для страховых компаний на современном этапе мирового финансового кризиса достаточно остро стоит вопрос оптимизации своих финансовых и других ресурсов.

Ключевые слова: страховые компании, финансовая устойчивость, финансовая надежность, факторы финансовой устойчивости, финансовые ресурсы, страховой сегмент Украины, финансовое состояние.

In the article the essence of one of the most important directions of present conditions of market relations, which is associated with the implementation of financial-economic activity and stability of insurance company. Displaying priority not only keeping the company cash flows, but also comprehensive investigation of its financial and economic situation and financial stability. Because financial stability - one of the most important characteristics of any organization and its behavior on the external and internal changes, so insurance companies at the present stage of the global financial crisis rather vital issue optimize their financial and other resources.

Keywords: insurance companies, financial stability, financial reliability, financial sustainability factors, financial resources, the insurance segment of Ukraine, the financial position.

Актуальність теми: Завдяки страхуванню акумулюються великі кошти, які до настання страхових випадків використовуються передусім як джерело кредитних ресурсів. Страхові поліси можуть слугувати гарантіями повернення позик. Матеріальні цінності, що їх при кредитуванні приймають банки як заставу, мають бути застраховані. Отже, існує тісний взаємозв'язок між страхуванням і кредитом. Але це не дає підстав для розширення специфічних економічних відносин, що становлять зміст страхування, у поняттях як фінансів, так і кредиту. Те саме стосується правомірності включення страхової системи до фінансово-кредитної. Доречно було б говорити про фінансово-кредитно-страхову систему. Все це й обумовлює актуальність даного дослідження.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку суспільства все більша уваги приділяється страхуванню, адже все більше матеріальних благ стають доступними для людини, яка в свою чергу хоче мінімізувати ризик втрати

цих благ. З іншого боку - боку страхової компанії виникає гостра необхідність розробки певних заходів щодо ефективного управління своїми фінансово-грошовими ресурсами аби бути в змозі здійснювати страхові виплати за страховими випадками та одержувати певні прибутки від своєї діяльності. Оцінка й контроль функціонування страхової компанії повинні здійснюватись на основі відповідних показників, які, характеризуючи різні сторони діяльності страховика, можуть бути надійним інструментом управління. Вивчення наукових розробок в області оцінки фінансової діяльності страхових компаній показало, що поки передчасно говорити про будь-яку цілісну систему показників оцінки результатів управління діяльністю страховика. Така система поки не розроблена, що і обумовлює подальший пошук ефективних рішень.

Аналіз основних досягнень та публікацій. Аналіз і дослідження питань розвитку страхування та окремих аспектів цієї наукової проблеми було здійснено такими українськими вченими, як В. Д. Базилович, Н. М. Внукова, О.О. Гаманкова, О.Д. Заруба, А.С. Глущенко, В.А. Малько, С. В. Науменкова, С.С. Осадець, Т.А. Ротова, Л.В Шірінян. Належне місце в розробці процесів страхування та аналізу окремих аспектів проблеми надійності страхування займають роботи зарубіжних вчених Д. Бленда, А. А. Гвозденка, Дж. Кілбі, Р. Кілна, Дж. Мішеля, Л. А. Орланюк-Малицької, А. І. Рейтмана, В. А. Сухова, К. Е. Турбіної, Д. Хемптона, Д. Хервада, В.В. Шахова та ін. Але розробки цих авторів не дають можливості отримати повну картину щодо поведінки страхових компаній в умовах змінного ринкового середовища та їх фінансової стійкості. Також в Україні майже немає комплексних спеціальних досліджень, присвячених проблемам фінансової надійності страхової компанії та методам її підвищення, тому ця проблема залишається повністю не дослідженою.

Виклад основного матеріалу. Сучасний розвиток нашої економіки можна охарактеризувати як період потрясінь. Зміни, пов'язані з ризиками, збитками та умовами прогресуючої світової кризи стали нормою сьогодення. Якщо підприємства не будуть прямувати до змін, які охоплюють весь сучасний світ, вони зазнають краху й збанкрутують. У період світової кризи будуть виживати тільки лідери змін - ті, які швидко адаптуються до її тенденцій, використовуючи всі можливі перспективи виходу з неї. Світовий досвід вчить нас тому, що дійсне просування на шляху реформ залежить від змін у виробничій сфері та знаходженні ефективних форм господарювання.

Фінансовий результат - це наслідок фінансово-господарської діяльності. Він характеризується розміром засобів компанії, їх розміщенням і джерелами утворення, залежить від організації страхової справи, реалізації страхових продуктів та прибутку. Фінансовий результат компанії - це показник її фінансової конкурентоспроможності, виконання зобов'язань перед державою та іншими учасниками страхових правовідношень.

Фінансовий стан страхової компанії як комплексне поняття, що є наслідком взаємодії усіх елементів системи фінансових відносин компанії, визначається сукупністю господарських факторів і характеризується системою показників, які відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Тому під фінансовим станом компанії розуміють її спроможність фінансувати свою діяльність. Оптимізація фінансового стану є однією з умов успішного розвитку компанії у майбутньому, а погіршення фінансового стану свідчить про загрозу її можливого банкрутства.

Фінансова діяльність страхової компанії базується на фінансовому плані, полягає в організації поповнення, руху та використання коштів за цільовим призначенням, плануванні фінансових ресурсів, контролю за їх використанням.

Фінансові ресурси страхової компанії постійно знаходяться у русі і в часовому аспекті являють собою фінансові потоки. Внаслідок різноманітності видів діяльності кругообіг коштів страхової компанії являє собою взаємодію декількох відносно самостійних грошових потоків. Рух грошових коштів страхової компанії розділено по сферам її діяльності:

1. Поточна страхова діяльність. Включає страхові платежі, доходи, витрати і інші потоки грошових коштів, які пов'язані із операціями страхування, співстрахування та перестрахування.

2. Інвестиційна діяльність. Включає рух грошових коштів, пов'язаних із купівлею і продажем цінних паперів, нерухомого майна і інших інвестиційних активів.

3. Фінансова діяльність охоплює рух грошових коштів, які обслуговують випуск акцій і викуп раніш проданих акцій, одержання позик і погашення заборгованості.

Таким чином, специфіка діяльності страхової компанії обумовлює необхідність визначення системи певних показників, які характеризують особливості діяльності страхової компанії.

При оцінці фінансових результатів діяльності страхової компанії як об'єкта господарювання використовуються такі показники:

1. "Статутний капітал" - визначає розмір сплаченого статутного фонду та характеризує виконання страховиком вимог законодавства України.

2. "Власний капітал" - це сума капіталу, вільного від зобов'язань компанії, яка виступає додатковою гарантією зобов'язань при відхиленні їх від розміру розрахункових величин.

3. "Основні засоби" - характеризують розмір залишкової вартості власних та одержаних на умовах фінансового лізингу об'єктів, які віднесені до складу основних засобів страхової компанії.

4. "Кількість укладених договорів" - застосовується для характеристики страхового портфеля і рівня охоплення страхового поля, попиту на страхову послугу, визначення місця страхової організації на страховому ринку. Цей показник доцільно розглядати в динаміці.

5. "Страхові платежі" - характеризують величину коштів, одержаних страховиком за договорами страхування та перестрахування. Даний показник визначається в цілому по компанії, по окремим видам страхування і у розрахунку на один договір.

6. "Страхові виплати" - характеризують розмір коштів, фактично сплачених компанією по страховим випадкам. Важливим моментом аналізу є визначення відхилень фактичних розмірів виплат від планових і встановлення причин цих відхилень.

7. "Сукупні доходи страхової компанії". Цей показник розглядається у динаміці. При цьому вивчається його склад,

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

структура і фактори збільшення (зменшення). Доходи (виручка) страхової компанії відрізняються різноманітністю, мають свою специфіку і поділяються на три групи: доходи від власне страхової діяльності, доходи від інвестиційної та фінансової діяльності, тобто пов'язані із інвестуванням і розміщенням тимчасово вільних коштів (як власних, так і коштів страхових резервів) і інших доходів від звичайної господарської діяльності.

8. "Сукупні витрати страхової компанії" включають:

- виплати страхових сум та страхових відшкодувань за договорами страхування й перестраховання;
- витрати на обслуговування процесу страхування та перестраховання;
- витрати на утримання страхової компанії. Цей показник розглядається у динаміці.

9. "Прибуток у тарифах". Цей показник розглядається як заздалегідь розрахований елемент навантаження, яке складається із витрат страхувальника по веденню страхової справи і прибутку страховика. Навантаження як специфічний елемент ціни страхової послуги (брутто-ставка) являє собою тарифну ставку, по якій укладаються договори страхування. Брутто-ставка складається із двох елементів: нетто-ставка (ціна страхового ризику, призначена для встановлення певних розмірів страхового й резервного фондів, які відображають перерозподільчі відносини у страхуванні) і навантаження.

10. "Прибуток від інвестиційної діяльності" являє собою різницю між доходами і витратами, пов'язаними із інвестиційною діяльністю.

11. "Фактичний прибуток" являє собою різницю доходів за звітний період і понесених витрат страховика. Крім цього, на його величину впливають результати інвестиційної діяльності страховика.

12. "Чистий прибуток" характеризує фінансовий результат діяльності страхової компанії за вирахуванням податків і обов'язкових платежів у державний бюджет.

13. "Страхові резерви" характеризують забезпечення страховою компанією майбутніх виплат страхового відшкодування та діляться на: резерв незароблених премій, резерв збитків для страхових компаній, які здійснюють ризикові види страхування, та резерви зі страхування життя для страхових компаній, які здійснюють страхування життя. При аналізі цього показника розглядається його динаміка, склад, структура відповідальності [1, с. 67].

До відносних показників оцінки фінансових результатів діяльності страхової компанії доцільно віднести наступні десять показників.

Основними відносними показниками фінансових результатів виступають показники рентабельності, оскільки саме ці показники відображають співвідношення прибутку з витратами, обсягами діяльності і т.п.

Одне з актуальних завдань сьогодні - розробити сучасні методологічні підходи до визначення фінансової стійкості страхових компаній та запропонувати методику оцінки й аналізу фінансової стійкості, вимірювання факторних складових показників фінансової діяльності. Від правильності визначення факторів фінансової стійкості залежить точність визначення кількісних і якісних показників діяльності та безпосередньо фінансової стійкості страхових організацій.

В таблиці 1 наведені основні показники діяльності страхового ринку України, які дають загальну характеристику його розвитку протягом останніх років.

Володіючи активами у 23904,9 млн. грн. (станом на 1 січня 2011 року), страхові компанії є одними із найважливіших інституційних інвесторів на небанківському сегменті вітчизняного фінансового ринку. Про реальне зростання свідчить рівень чистих виплат страховиків, який у 2011 році зріс до 41%. Незважаючи на те, що валові виплати хоча й зросли до 29,4%, у світовій практиці нижче рівня 70% вважається ознакою нестабільності (в Росії він з 2005 року перевищує 50%). Низькими й надалі залишаються капіталізація СК та обсяг резервів. У другій половині 2008 року під впливом загальної фінансової кризи темпи приросту основних показників діяльності страховиків дещо уповільнилися.

Аналіз структури активів страховиків свідчить, що серед напрямів інвестування переважають вкладення в цінні папери (як правило, акції) - 39,4% і банківські вклади -29,1%. Основною проблемою страховиків є недостатність ліквідних фінансових інструментів для проведення ефективної політики інвестування коштів, адже 72% цінних паперів не пройшли процедури лістингу на біржах. У структурі послуг, премій та виплат переважає страхування майна і фінансових ризиків, а в економіку на 2011 рік інвестовано лише 0,3 % активів.

Основні показники діяльності страхового ринку України [2, с. 98]

Показник	01.01. 2005	01.01. 2006	01.01. 2007	01.01. 2008	01.01. 2009	01.01. 2010	01.01. 2011
Обсяг сплачених статутних фондів, млн. грн.	1550,5	3523,9	5514,5	6641,0	8391,2	10633,6	13206,4
Обсяг сформованих страхових резервів, млн. грн.	1898,2	3775,0	8272,2	5045,8	6014,1	8423,3	10904,1
Активи, визначені статтею 31 Закону України "Про страхування" на покриття резервів, млн. грн.	4105,2	9029,78	17543,3	12381,7	17488,2	19330,3	23904,9
Валові страхові премії, млн. грн.	4442,1	9135,6	19431,4	12853,5	13829,9	18008,2	24008,6
Валові страхові виплати, млн. грн.	543,1	860,6	1540,3	1894,2	2599,6	4213,0	7050,7
Рівень валових виплат, %	12,23	9,42	7,93	14,7	18,8	23,4	29,4

Недостатньо високий рівень розвитку страхового сегмента України є наслідком як об'єктивних, так і суб'єктивних причин, серед яких слід виділити низький рівень та відсутність платоспроможного попиту на страхові послуги. За даними експертів, в Україні застраховано лише близько 10 % ризиків, тоді як у більшості економічно розвинутих країн цей показник сягає 90-95%. У середньому на одного жителя України припадає близько 80 дол. США страхових платежів на рік, тоді як у Великобританії цей показник становить 37 тис. дол., у США - 17 тис. дол.

Цілі й завдання сучасного етапу розвитку страхового ринку України потребують удосконалення напрямів і методів економічної діяльності (найважливішим елементом якої є фінансова діяльність), методології оцінки результатів економічної діяльності страхових компаній, серед яких найважливіше місце посідають фінансова стійкість і надійність.

Фінансовий стан підприємства з позиції короткострокової перспективи оцінюється показниками надійності та платоспроможності, які в більш загальному варіанті характеризують, чи може воно вчасно і в повному обсязі здійснювати розрахунки з короткостроковими зобов'язаннями перед контрагентами. Короткострокова заборгованість підприємства погашається різноманітними способами. Безпосереднім забезпеченням такої заборгованості можуть служити будь-які активи підприємства, у тому числі й необоротні. В умовах ринкових відносин надійність та платоспроможність підприємств вважається найважливішою умовою їх господарської діяльності [3].

Однією з найважливіших характеристик стану будь-якої організації та її поведінки щодо зовнішніх і внутрішніх змін є фінансова стійкість. Досі немає чіткого й адекватного визначення цього поняття. Здебільшого у роботах при аналізі фінансової стійкості досліджують абсолютні значення коефіцієнтів фінансової стійкості і мають на увазі під цим поняттям "статичний" стан з набором відповідних результуючих коефіцієнтів (платоспроможність, рентабельність, ліквідність). При цьому не розглядають можливу динаміку їхньої зміни під впливом динаміки зовнішніх або внутрішніх умов. Інакше кажучи, в економічній літературі існує суперечність, тому що саме поняття "стійкості" означає здатність відновлюватися або зберігати початковий стан. У цьому випадку стійкий фінансовий стан (СФС) є стан з такою здатністю, а не просто з набором показників.

У Законі України "Про страхування" сам термін "фінансова стійкість" є невизначеним. Вважається, що виконання обов'язків страховика з виплат за зобов'язаннями має забезпечуватися трьома умовами платоспроможності: 1) наявністю сплаченого статутного фонду і гарантійного фонду страховика; 2) створенням страхових резервів, достатніх для майбутніх виплат; 3) перевищенням фактичного запасу платоспроможності над розрахунковим нормативним запасом платоспроможності.

Ліквідність - здатність страхової компанії розрахуватися за невідкладними зобов'язаннями, а платоспроможність - здатність страхової компанії сплатити як уже подані претензії, так і ті зобов'язання, термін виконання яких ще не настав. Платоспроможність є "частковим виявом фінансової стійкості страховика, оскільки відображає його здатність платити за зобов'язаннями в нормальних умовах"; тому фінансова стійкість страховика - це "здатність виконувати прийняті зобов'язання за договорами страхування при дії несприятливих факторів, зміні економічної кон'юнктури" [4, с. 176].

Можна також сказати, що фінансова стійкість страхової компанії - це здатність підприємства зберігати або відновлювати початковий (або близький до нього) стан чи поліпшувати цей стан при зміні зовнішніх та/або внутрішніх параметрів (факторів) впливу на фінансові потоки. Зміни факторів зазвичай вважаються незначними. Тобто стан буде стійким, якщо компанія може поліпшувати або не поліпшувати значення своїх показників діяльності при зміні факторів.

Очевидно, що страхова компанія не може бути стійкою щодо усіх перелічених факторів одночасно. Найімовірніше, компанія може бути стійкою щодо одного, двох, кількох факторів. Таким чином, чим більша кількість факторів, щодо яких вона є стійкою, тим вищий ступінь її фінансової стійкості в цілому.

Фінансова стійкість і стійкий фінансовий стан забезпечуються правильним регулюванням, прогнозуванням і управлінням.

Інакше кажучи, стійкий фінансовий стан господарської одиниці - це інтегрований за показниками економічний стан суб'єкта ринку (його фінансів і його фінансових потоків), при якому він здатний реагувати на зміни внутрішніх і зовнішніх факторів у сприятливий для себе спосіб (а саме так, щоб підтримувати стабільний стан або поліпшувати його і забезпечити подальший розвиток).

Зараз особливо актуальним є питання надійності. Надійність визначають, як здатність до виконання взятих на себе зобов'язань. Крім того в економічній літературі існує спільна думка, що аналітично цей показник визначається у вигляді суми ряду окремих показників, взятих з різними ваговими коефіцієнтами, що представляють ступінь впливу конкретного фактора на кінцевий результат.

Фактори, які визначають надійність умовно можна поділити на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх належать фактори, обумовлені впливом зовнішнього середовища тобто фактори, що визначають стан фінансового ринку, національної й світової економіки, політичний клімат в країні, а також форс-мажорні обставини. Якщо ж дія зовнішнього середовища відносно стабільна, то остаточне положення підприємства визначається внутрішніми факторами.

До внутрішніх належать фактори, обумовлені професійним рівнем персоналу і якістю менеджменту, а також стратегією підприємства, забезпеченістю власним капіталом, внутрішня політика підприємства. Крім того до внутрішніх факторів надійності підприємства відноситься фінансова звітність, її якість, склад акціонерів, розмір та масштаби діяльності консервативність, прозорість і публічна активність.

Існує думка, що надійність страхової компанії прямим чином залежить від її розміру та масштабів діяльності. Неможна не погодитись, що великі страхової компанії мають більші можливості щодо якісного обслуговування клієнтів в середині країни і за її межами, зазвичай вони добре капіталізовані і універсальні. Але і їх діяльність супроводжується ризиками, адекватними обсягам і видам операцій. Тому розмір страхової компанії може свідчити про його вірогідну надійність.

Тому можна вважати, що фінансова стійкість страхової компанії - це її здатність покращувати або не погіршувати значення своїх показників діяльності при зміні факторів впливу. Платоспроможність страховика - його здатність розрахуватися за усіма зобов'язаннями (страховими і не страховими) в будь-який момент часу.

З цих позицій, стійкий фінансовий стан страховика - це інтегрований за показниками діяльності стан його фінансових ресурсів, при якому він здатний реагувати на зміни внутрішніх і зовнішніх факторів впливу так, щоб показники діяльності не погіршувались.

Виділяють фактори фінансової стійкості (як причина) і показники фінансової стійкості (як результат або наслідок діяльності). Фактори є рушійними силами, умовами, причинами, які визначають той або інший показник. Розрізняють внутрішні фактори (якими може управляти сама компанія) і зовнішні (які диктуються ззовні, ринком і його кон'юктурою). Такий розподіл багато в чому умовний, оскільки один і той самий фактор у різних умовах може виступати як внутрішнім, так і зовнішнім.

Можемо виділити фактори, що впливають на фінансову стійкість страхової компанії: 1) статутний фонд, його структура і склад; 2) страхові резерви (достатні для майбутніх виплат); 3) система перестраховування; 4) ступінь залучення страхової організації в інвестиційну діяльність; 5) якість страхового портфеля (величина, стійкість і структура); 6) склад і структура тарифної ставки; 7) мобільність (здатність адекватно реагувати на зовнішні та внутрішні дестабілізуючі чинники); 8) оптимальна структура страхової організації; 9) склад і структура витрат, стратегія компанії стосовно витрат; 10) інфляція, час, тривалість звітного періоду; 11) стратегія страхової організації щодо обсягу нерозподіленого прибутку; 12) гарантійні фонди страховика, участь у централізованих резервних фондах і добровільних фондах страхових гарантій; 13) маркетингова політика і менеджмент страхової компанії; 14) кон'юктура ринку [5, с.19].

Висновки. Ринкова трансформація економіки України зумовлює підвищення ролі страхової діяльності, вдосконалення методології оцінки результатів економічної діяльності страхових компаній. Прискіплива увага до головних факторів, що забезпечують фінансову надійність страхової компанії, дозволить забезпечити достатню стійкість страховиків до негативних і несподіваних змін зовнішнього і внутрішнього середовища діяльності.

Ефективне управління страховою компанією потребує системного підходу до економічного аналізу господарської діяльності на базі аналітичних і синтетичних показників оцінки результатів роботи страховика. Комплексна система оцінки результатів управління діяльністю страхової компанії поки не розроблена. Нами зроблена спроба систематизації оцінки результатів діяльності страхової компанії, застосування якої дає змогу:

- виявити резерви поліпшення фінансового стану;
- об'єктивно оцінити раціональне використання всіх видів фінансових ресурсів;
- своєчасно вжити заходи щодо підвищення платоспроможності страхової компанії;
- забезпечити обґрунтоване планування фінансового оздоровлення компанії.

Література

1. Науменкова С.В. Інституційний розвиток фінансового сектору України /С.В. Науменкова, С.В. Міщенко // Фінанси України. - 2008. - №7. - С.66 - 71
2. Пурій Г.М. Інституційне забезпечення розвитку фінансового ринку України / Г.М. Пурій // Економіка АПК. - 2010. - №2. - С. 95 - 101.
3. Охрименко О.О. Страховий захист: менеджмент, маркетинг, економіка бізнесу. [навч. посібн.] / О.О. Охрименко - К.: Міжнародна агенція "Вее Zone", 2008. - 220 с.
4. Шірінян Л.В. Фінансова надійність і фінансова стійкість страховиків / Л.В. Шірінян // Актуальні проблеми економіки. - 2009. - № 9 - С.173 - 178.
5. Шірінян Л.В. Організація фінансів страхових компаній України в сучасних умовах / Л.В. Шірінян // Регіональна Економіка. - 2009. - № 3. - С. 18 - 25.

УДК 339.137.2

Беззубець Л.Л.,

викладач кафедри обліку, аудиту і контролінгу ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ВПЛИВ КОНКУРЕНЦІЇ НА СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО-РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В статті розглянуто як впливає конкуренція на існування та дієздатність ринкової економіки, і є одним з основних чинників прогресу ринкових механізмів. Крім цього, розглянуті основні напрямки конкурентної політики.

Ключові слова: конкуренція, конкурентна політика, ринкова економіка, конкурентоспроможність, монополізм, анти-монополістична політика.

В статье рассмотрено как влияет конкуренция на существование и дееспособность рыночной экономики, и является одним из основных факторов прогресса рыночных механизмов. Кроме того, рассмотрены основные направления конкурентной политики.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентная политика, рыночная экономика, конкурентоспособность, монополизм, антимонопольная политика.

In the article it is considered as a competition influences on existence and capability of market economy, and is one of basic factors of progress of market mechanisms. Except for it, basic directions of competition policy are considered.

Keywords: competition, competition policy, market economy, competitiveness, monopolism, antimonopolistic policy.

Аналіз досліджень та публікацій. В даний час визначення сутності конкуренції та конкурентного середовища національної економіки і напрямки її забезпечення наведено у працях А.А. Чернявського, С. Хамініна та Ю. Кіндзерсь-

кого, О. Костусева. Це свідчить про зростання значущості аналізу конкурентного середовища національної економіки в умовах становлення соціально - ринкових відносин у нашій державі.

Мета. Розглянути як впливає конкуренція на існування та дієздатність ринкової економіки. Крім цього, з'ясувати основні напрямки державної конкурентної політики для підвищення конкурентоспроможності національної ринкової економіки, розглянути яку роль грає держава в розвитку і підтримці конкурентних стосунків в ринковому середовищі.

Виклад основного матеріалу. Для країн з розвинутою економікою конкурентне середовище є обов'язковою умовою і важливою рисою існування. При цьому основними чинниками прогресу ринкових механізмів називаються розвиток конкуренції всіх сфер економічної діяльності.

Конкуренція виконує важливу економічну та соціальну функцію. Існування та дієздатність ринкової економіки залежить від існування відкритої та ефективної конкуренції на якомога більшій кількості ринків. Конкуренція повинна заохочуватися і захищатися державою. Це відбувається в основному завдяки проведенню відповідної конкурентної економічної політики (наприклад, скороченню дотацій, дерегуляції, свободи зовнішньоекономічної діяльності тощо) в тому числі - через спеціальну конкурентну політику, що ґрунтується на обов'язкових правилах конкуренції.

Конкуренція одночасно має і позитивні і негативні сторони. Позитивний вплив конкуренції на економіку полягає в наступному:

- сприяє розвитку науково-технічного прогресу, постійно заставляючи товаровиробника застосовувати кращі технології, раціонально використовувати ресурси. Завдяки конкурентній боротьбі вимиваються економічно неефективні виробництва, застаріла техніка, неякісні товари;

- чуyno реагує на зміну попиту, веде до здешевлення витрат виробництва, гальмує зростання цін, а у ряді випадків веде до їх зниження;

- певною мірою вирівнює норму прибутку на капітал і рівень заробітної плати у всіх галузях національної економіки.

До негативних сторін можна віднести:

- додає бізнесу певну нестабільність, створює умови для безробіття, інфляції і банкрутства;

- веде до диференціації доходів і створює умови для їх несправедливого розподілу;

- її слідством може бути надвиробництво товарів і недовантаження потужностей в періоди виробничих спадів [7]

Важливим напрямом конкурентної політики є антимонопольна політика.

Якщо два або більше юридично самостійних підприємства намагаються домовитися між собою про спільні параметри діяльності на одному економічному рівні, то мова йде про спробу перешкоджання відкритій конкуренції. Йдеться про заздалегідь свідомо скоординовану поведінку на певному конкретному ринку.

Домінування на ринку завжди стосується певного виду товарів, тобто відповідного ринку і має предметну, територіальну і часову складову. Зловживання домінуючим становищем на ринку виявляється в експлуатації попередніх і наступних суміжних ланок економічного процесу та створенні перепон підприємствам однакового із собою економічного рівня.

Чим жорстокіша конкуренція на внутрішньому ринку, тим краще національні фірми виявляються підготовленими до боротьби за ринки за кордоном, і тим у вигіднішому положенні опиняються споживачі на внутрішньому ринку і по рівню цін, і за якістю продукції. Адже конкурентоздатна продукція повинна мати такі споживчі властивості, якими б вона вигідно відрізнялася від схожої продукції інших конкурентів.

Підтримка конкурентного середовища в Україні, як і у всіх розвинених країнах в даний час, стала важливим завданням державного регулювання економіки. А значить, вивчення конкуренції, її роль в розвитку ринкових стосунків є зараз важливим завданням економічних досліджень в нашій країні. Конкурентоспроможність національної економіки забезпечується конкурентоспроможністю підприємств. Саме конкурентоспроможність підприємства визначає його лідерство на ринку збуту. Більшість вчених трактують конкурентоспроможність підприємства, як комплексну характеристику діяльності підприємства, засновану на аналізі різних аспектів виробничо - господарської діяльності, яка дає змогу виявити сильні сторони підприємства в конкурентній боротьбі і знайти способи досягнення переваг над конкурентами

Одним з важливих напрямів конкурентної політики становить контроль за об'єднанням (злиттям) підприємств. Необхідно уникнути створення ринкових структур як з боку виробників, так і з боку споживачів, які б диктували свої умови на ринку. При цьому виходять з так званого структурного підходу, який дозволяє зробити висновки про відповідну поведінку на ринку та результати цієї поведінки з огляду на конкретну ринкову структуру. В центрі контролю має бути антимонопольне відомство, що перевіряє, чи призводять таке об'єднання до домінуючої позиції на ринку чи її посилення. [3].

Оскільки економічні ресурси за своєю природою є обмеженими, тобто їх завжди не вистачає для задоволення усіх можливих потреб, їхній розподіл завжди відбувається в умовах конкуренції. Ринкові ціни відіграють сигнальну функцію, інформуючи учасників ринкового процесу про можливі варіанти прикладання індивідуальних зусиль. Зростаючі ціни на певні продукти свідчать про їх дефіцит на ринку і сигналізують виробникам про те, що варто збільшувати їх випуск.

Економічній конкуренції нікому уникнути практично не вдається. Адже конкуренція є завжди і всюди, якщо справи доходять до розподілу економічних ресурсів. Це впливає із самого визначення поняття економічних ресурсів, як таких, яких ніколи не вистачає для задоволення усіх потреб у повному обсязі.

В умовах ринкової економіки зібрати всю необхідну й повну інформацію про конкурента неможливо, проте доцільно ретельно аналізувати поточний стан конкурента, його конкурентну позицію в галузі, потенціал та стратегію його використання, а також цілі конкурента на коротко - та довгостроковий період.

Конкуренція є тим зовнішнім чинником, який спонукає кожного індивіда до максимального виявлення знань, навичок та вмінь щодо напрямів та способів застосування наявних в його розпорядженні факторів виробництва чи залучення їх зі сторони. Саме у цьому виявляється її особлива роль.

Конкуренція стимулює науково-технічний прогрес і підвищення ефективності виробництва. Оскільки конкуренція служить "зрівнювачем" цін, то можна зробити висновок, що при ринковому суперництві перемагатиме той, хто має товари високої якості і максимально низькою собівартістю. Для цього необхідно постійно оновлювати умови вироб-

ництва, витратити великі капіталовкладення на вдосконалення техніки. В даний час зустрічається багато винахідливих підприємців, які готові піти на ризик при виробництві товарів із застосуванням нової технології. Отже, при розвитку конкуренції з кожним роком підвищується ефективність виробництва.

При протиставленні суб'єктів ринку посилюється їх соціально-економічне розгалуження. В конкуренції бере участь безліч дрібних власників, які лише починають вести свою господарську діяльність.

Монополізація ринку впливає на ефективність виконання конкуренцією регулюючої функції, що негативно впливає на розвиток ринкової економіки. Це спостерігається при аналізі процесу прийняття рішень підприємством-монополістом.

Будь-яке підприємство вирішує три взаємопов'язані питання: як розпорядитися наявними запасами виробленої продукції, що і скільки виробляти та чи змінювати засоби виробництва (чи здійснювати інвестиції). Монопольне становище підприємства впливає на процес прийняття рішень щодо всіх названих питань. І у всіх випадках страждають суспільні інтереси, які зводяться до якомога раціональнішого використання наявних економічних ресурсів для найповнішого задоволення потреб населення. Так, наприклад, у випадку вирішення питання реалізації наявної продукції монополіст знаючи, що від його пропозиції залежить ціноутворення на ринку, починає використовувати це на власну користь. Це ж стосується і вирішення питання обсягів виробництва продукції.

Монополіст пропонує "рівно стільки", скільки потрібно для того, щоб кожен покупець який може і хоче платити монопольну ціну, був у стані купувати його товари чи послуги. В таких випадках завжди, споживач не отримує достатню кількість благ, або буде змушений платити за них більшу суму грошей. Це означає, що попит не буде задовольнений у тій мірі, як це могло би бути в умовах конкуренції [6].

Що стосується вирішення питання інвестування, то монополія може, з одного боку, призводити до недостатнього інвестування, так як відсутність конкуренції не змушує її раціоналізувати виробництво. Тоді інвестується відносно мало, а комбінація засобів виробництва не є оптимальною і не відповідає досягнутому рівню технічних знань. З іншого боку, монополії можуть здійснювати невиправдані додаткові інвестиції. Це пов'язано із тим, що монополісту вдається залучити відносно більшу частку капіталу для інвестиційних цілей. Адже для нього, як монополіста, ризик відносно невеликий. В той же час може не вистачити інших капіталовкладень, які могли би піти на задоволення більш нагальних потреб споживачів.

Продавці і покупці в умовах повної конкуренції не здатні і не готові займатися ринковою стратегією. Водночас, саме тоді, коли зникає повна конкуренція, може розпочатися боротьба монополій. Ця боротьба призводить до цін, які не показують ступеня обмеженості товарів, тобто негативно відбиваються на ефективності механізму цін. В ряді випадків, боротьба монополій ставить за мету "закриття" ринку. У той же час, про значення конкуренції для функціонування соціальної ринкової економіки, не можна судити на основі стану та званої повної чи досконалої конкуренції. Адже така ситуація на ринку трапляється дуже рідко. У більшості випадків, на ринку діють підприємства, що володіють тими чи іншими перевагами, пов'язаними із ступенем кваліфікації персоналу, рівнем технологій та інновацій, управлінськими традиціями, наближеністю до ринків збуту чи постачання сировини тощо. В сучасних умовах нерідко окремі види продукції можуть поставляти лише декілька, а то й одне підприємство. Особливо це стосується високотехнологічних виробництв. Зрозуміло, що в таких випадках ніщо не може змусити ці підприємства підтримувати якийсь середній рівень рентабельності. Власні інтереси спонукають їх лише до того, щоб підтримувати ціни на такому рівні, який би не дозволив іншим виробникам вийти на цей ринок.

Виходячи із того, що економічної конкуренції уникнути неможливо, випливає і висновок, що конкуренція не є атрибутом лише ринкової економіки. Вона існувала, існує і буде існувати за будь-якої економічної системи. Економічні системи відрізняються між собою лише формами здійснення конкуренції. Форми конкуренції різняться в Західній і Східній Європі, Північній і Південній Америці тощо. Далеко не кожна форма конкуренції носить сприятливий характер.

Якщо конкуренція ведеться "за правилами", які б максимальною мірою унеможливили її силові форми, вона сприяє зростанню загального добробуту людей. Ці правила в своїй основі опираються на норми моралі.

Ведення конкуренції поза моральними правилами руйнує принцип добровільності обміну, що в свою чергу робить відкрите суспільство, як форму людського співіснування, нежиттєздатним [6].

Наявність ефективного конкурентного порядку безпосереднім чином впливає на соціальну якість ринкової економіки. Без додаткової системи перерозподілу конкуренція сприяє впровадженню нових товарів і технологій, зменшенню затрат на виробництво та реалізацію продукції, а також більш рівномірному розподілу доходів і майна між різними прошарками суспільства. Відповідно, це зменшує ймовірність виникнення розподільчих конфліктів.

Процес входження України у світогосподарські процеси базується на досягненні високого рівня загальної конкурентоспроможності вітчизняної економіки. На тлі підвищення рівня конкуренції в країні, рівень конкурентоспроможності України у міжнародних рейтингах нажалі залишається досить низьким. Вирішення цих проблем в умовах становлення ринкових відносин в Україні передбачає виділення факторів підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки, серед яких мають бути: зростання якості менеджменту та організації праці; розвиток ринкової інфраструктури; впровадження нових ресурсозберігаючих технологій; підготовка та перепідготовка кваліфікованих кадрів; розвиток інноваційної діяльності та практична реалізація нововведень.

Варто зазначити, що світовий досвід лідерів міжнародного бізнесу виділяє такі основні чинники підвищення конкурентоспроможності національної ринкової економіки, які взаємно підсилюють один одного:

- швидкість створення (реалізації) споживчих цінностей, оборотності бізнесу і реакції на зміни попиту;
- якість продукції й управління;
- мінімізація витрат ресурсів на створення товарів і підтримку міжнародної конкурентоспроможності.

Конкуренція, як було показано вище, за своєю природою явище суперечливе. Оскільки кожен власник (приватний, колективний, груповий) прагне до монополії, бо вона гарантує високі прибутки, суспільство ж у цілому від монополії має збитки й тому прагне усунути або обмежити її. А це означає, що для збереження конкуренції суспільство

повинно сприяти організації певної системи конкурентних відносин. Соціальною ринкова економіка стає зовсім не за рахунок реалізації чисельних соціальних програм, а насамперед тому, що в ній реалізовується конкурентний порядок, як першооснова ефективного функціонування.

Висновки. Для виникнення конкуренції потрібні певні умови. Серед них найважливіші такі: наявність на ринку великого числа незалежно діючих виробників одного і того ж продукту чи послуги, проведення державою чіткої антимонопольної політики, свобода вибору господарської діяльності виробників, відповідність між попитом і пропозицією, наявність на ринку засобів виробництва, який дає можливість вільного вибору господарської діяльності.

Література

1. Закон України "Про захист економічної конкуренції" // Відомості Верховної Ради України. від 11 січня 2001 р. N 2210-III.
2. Базилев Н.И. Економічна теорія: підручник для вузів. - 2-е вид., перероб. і доп. / Н.И. Базилев, М.Н. Базилева - М.: Норма, 2006.
3. Кіндзерський Ю. Проблеми національної конкурентоспроможності та пріоритети конкурентної політики в Україні. / Ю. Кіндзерський // Економіка України. - 2006. - №8. - С. 19-29.
4. Кураков Л.П. Курс економічної теорії. / Л.П. Кураков, Г.Е. Яковлева - М.: Геліос АРВ, 2005.
5. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. / Р.А. Фатхутдинов - М.: ИНФРА-М. - 2000. С. 212
6. Халінін С. Проблеми і пріоритети конкурентоспроможності економіки України. / С. Халінін // Економіст. - 2007. - №2. - С. 22-24.
7. Юданов А.Ю. Конкуренція: теорія и практика. / А.Ю. Юданов - М.: Гном-Прес, 2001. С. 136.

УДК 339.137.2

Білик О.С.,

аспірант Бердянського державного педагогічного університету

СТАЛИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ТА ВПЛИВ НА НЬОГО ЕКОЛОГІЧНОГО ФАКТОРУ

В статті розглядаються сталий економічний розвиток та вплив на нього екологічного фактору. Аналізуються індекси для визначення рівня сталого економічного розвитку. Виносяться пропозиції щодо досягнення належного рівня ресурсо-екологічної та соціально-економічної безпеки життєдіяльності суспільства.

Ключові слова: ресурсо-екологічна безпека; економічний розвиток; екологічний фактор; екологобезпечний розвиток.

В статье рассматриваются устойчивое экономическое развитие и влияние на него экологического фактора. Анализируются индексы для определения уровня устойчивого экономического развития. Выносятся предложения по достижению должного уровня ресурсо-экологической и социально-экономической безопасности жизнедеятельности общества.

Ключевые слова: ресурсо-экологическая безопасность; экономическое развитие; экологический фактор; экологобезопасное развитие.

The article considers the sustainable economic development and the influence on him of the ecological factor. Analyzed indices to determine the level of sustainable economic development. Submitted proposals to achieve the proper level of resource - ecological and socio-economic security of the life of society.

Keywords: resurso is ecological safety; economic development; ecological factor; ekologobezpechniy development.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку цивілізації, особливо після того, як значною мірою відвернула реальна загроза ядерної катастрофи у зв'язку з відсутністю відкритого протистояння двох антагоністичних суспільних систем, надзвичайно гострою стала проблема ресурсо - екологічної безпеки існування людства. При цьому зазначена проблема, на нашу думку, не може бути вирішена як за допомогою силових методів, так і односторонніх дій будь-якої країни, оскільки сьогодні мають місце тісна ресурсо - екологічна взаємозалежність усіх держав світу та тотальний, всезростаючий транскордонний антропогенний вплив на біосферу Землі в цілому.

Аналіз останніх статей та публікацій. Теоретичну і методологічну основу дослідження складають праці українських та зарубіжних вчених. Важливе значення мали праці Н. Пахомової, К. Ріхтера, А. Садекова, О. Балацького, Т. Галушкіної та інших вчених, присвячені вивченню економічного розвитку з урахуванням екологічного фактору, а також роботи В.О. Паламарчука, Г.В. Черевка, М.І. Яцківа, І.Г. Яремчука та ін., що розкривають економічний механізм природокористування. Особливого значення мали дослідження О.А. Амоши, Г. Ісфорта і С. Шмідхейні, що розглядають проблеми взаємодії металургійних підприємств і навколишнього середовища, а також дослідження Г.А. Черниченка, Б.В. Букринського, М.Г. Чумаченька, Б.М. Данилишина, присвячені питанням еколого-економічної стійкості суспільства, економіки та регіонів.

Невирішена проблема. Нинішній етап розвитку людської цивілізації конче вимагає, щоб суспільне виробництво і споживання, як головні економічні умови існування людини, з одного боку, найкращим чином "вписувались" у довілля та біосферні процеси. А з другого - щоб при цьому не виникали негативні наслідки, шкідливі явища й незворотні зміни, спроможні призвести до різкого погіршення природних життєвих умов, екологічної чистоти та якості атмосферного повітря, питної води і продовольства, а також до підризу відтворювального, відновлювального та асиміляційного потенціалів природи. Саме на з'ясування взаємодії економічного розвитку з урахуванням екологічного розвитку і спрямовану цю статтю.

Результати дослідження. Людство нині вступило в якісно новий етап взаємодії з навколишнім природним середовищем, широкомасштабного використання його ресурсів. Тому при осмисленні таких глобальних і загальноцивілізаційних проблем як гармонізація і раціоналізація відносин людини з природою, сталий та екологічнобезпечний соціально-економічний розвиток будь-якої країни світу, треба враховувати особливості функціонування суспільства на сучасному етапі, закономірності біосферних процесів і вплив на них інтенсивної виробничої діяльності, допустимі рівні антропогенних навантажень на навколишнє природне середовище та окремі його компоненти. Крім того, слід брати до уваги ряд наріжних і концептуальних положень, що стосуються органічної єдності та нерозривності функціонування суспільства, економіки і біосфери, зважаючи, звичайно, й на потенційні відтворювальні, відновлювальні та асиміляційні можливості останньої.

По-перше, ресурси планети, земної біосфери обмежені і мають чітко окреслені параметри та величини, а кількість народонаселення і його матеріальні потреби зростають досить високими темпами. Одночасно швидко збільшуються негативні антропогенні навантаження на природу, забруднюються внутрішні водойми, моря та повітря, виснажуються і деградують ґрунти, скорочуються площі лісів, вичерпуються мінерально-сировинні й біологічні ресурси тощо. Звідси витікає необхідність урахування потреб у життєвих ресурсах майбутніх поколінь.

По-друге, в процесі еволюції суспільства та розвитку матеріального виробництва виник і функціонує так званий антропогенний обмін речовин між людиною та природою. Такому обміну притаманний відкритий, незамкнений характер. З точки зору як економіки, так і особливо екології він є нераціональним, недосконалим і природоруйнівним, оскільки із збільшенням народонаселення та інтенсифікацією суспільного виробництва зростають обсяги різноманітних виробництв, у т.ч. й шкідливих і таких, які природа не спроможна нейтралізувати та утилізувати, виробничих та невивірених відходів. Останні засмічують і виснажують довкілля та порушують екологічну рівновагу в біосфері, погіршують природні життєві умови людини.

По-третє, нинішній етап людської цивілізації нерозривно пов'язаний з всебічною інтенсифікацією та індустріалізацією матеріального виробництва на основі використання досягнень НТП, широкомасштабного залучення до господарського обігу дедалі зростаючих обсягів природних ресурсів. Крім того, цей етап супроводжується також потужним "демографічним вибухом" і стрімкими темпами урбанізації. Все це зрештою призводить до надмірного загострення відносин суспільства з навколишнім природним середовищем та поглиблення ресурсо - екологічної кризи майже в усіх регіонах планети.

По-четверте, людина як вища істота в ієрархії земної біосфери перебувала, перебуває і перебуватиме в суперечливих відносинах з навколишнім природним середовищем, бо вона не має власної екологічної ніші, в якій була б спроможна існувати подібно до інших живих організмів. Екологічна ніша людського суспільства - це, по суті, вся планета і навколопланетний простір. За подібної ситуації організувати сталий, екологічнобезпечний, регульований та розумний режим функціонування економіки в земній біосфері надзвичайно складно, якщо взагалі можливо.

По-п'яте, зростають та дедалі загострюються політичні, національні і соціально-економічні суперечності й протистояння між різними народами і країнами стосовно використання ресурсів біосфери. Внаслідок нерівномірності їх розвитку, намагання одних держав "жити" за рахунок пограбування природи та населення інших країн в останні два-три десятиліття набрали високих темпів процеси поглиблення диференціації життєвих рівнів людей як у розвинутих країнах, так і тих, що розвиваються, а також прогресуюче збільшення розриву між ними. Це здатне породити вже в недалекому майбутньому непередбачувані глобальні й регіональні суспільні та міжнародні конфлікти й катаклізми [1].

Отже, дії суспільства мають бути тепер обов'язково зрівноваженими й адекватними нинішній екологічній ситуації та не повинні вступати в суперечність з природними й екологічними законами, призводити до негативних і незворотніх процесів у біосфері. Тобто соціально-економічна діяльність суспільства не повинна підривати природну основу здорового фізичного й психічного розвитку людини.

Виконання цих вимог може бути забезпечене тільки тоді, коли виробничо-господарська діяльність суспільства, напрями, способи, техніка і технологія природокористування та природоперетворення ґрунтуватиметься на науково виваженому еколого - економічному прогнозі розвитку продуктивних сил. При розробці зазначених прогнозів, за допомогою яких має здійснюватися перехід на модель сталого й екологічнобезпечного соціально-економічного розвитку, необхідно керуватися такими наріжними принципами:

- пріоритет екології над економікою, екологічних критеріїв, показників і вимог над економічними, тобто при оцінці та виборі варіантів господарських, техніко-технологічних й організаційних рішень перевагу треба віддавати тим, які є кращими не лише за економічними, а насамперед за екологічними критеріями і показниками;

- оптимальне поєднання галузевого та територіального управління природокористуванням та охороною довкілля, переміщення центру ваги і відповідальності за вирішення ресурсо - екологічних проблем на місцеві органи влади й управління при збереженні за центром функцій контролю за неодмінним дотриманням суб'єктами господарської діяльності екологічних обмежень, нормативів і стандартів;

- жорсткий контроль за дотриманням вимог екологічного законодавства, раціональне використання ринкових та державних економічних інструментів, адміністративних важелів регулювання екологічних відносин, систем і методів природокористування та природоохорони;

- інтеграція екологічного й економічного підходів до розвитку і розміщення продуктивних сил держави в єдиний еколого - економічний підхід за допомогою прогнозування, планування, проектування й будівництва народногосподарських об'єктів з розробленням і використанням інтегральних еколого - економічних критеріїв, показників, нормативів і стандартів [2].

При цьому досягнення належного рівня ресурсо - екологічної та соціально-економічної безпеки життєдіяльності суспільства можливе тільки за умови високої екологічної культури всього населення країни.

З погляду екології, сталий розвиток має забезпечити цілісність біологічних і фізичних природних систем, їх жит-

тездатність, від чого залежить глобальна стабільність усієї біосфери. Особливого значення набуває здатність таких систем самооновлюватися й адаптуватися до змін, замість збереження в певному статичному стані або деградації та втрати біологічної різноманітності. Соціальна складова орієнтована на людський розвиток, на збереження стабільності суспільних і культурних систем, на зменшення кількості конфліктів у суспільстві. Людина має стати не об'єктом, а суб'єктом розвитку. Вона повинна брати участь у процесах формування своєї життєдіяльності, прийнятті й реалізації рішень, контролі за їх виконанням. Важливе значення для забезпечення цих умов має справедливий розподіл благ між людьми (зменшення так званого GINI-індексу), плюралізм думок та толерантність у стосунках між ними, збереження культурного капіталу і його розмаїття, насамперед спадщини не домінуючих культур [3].

Ось чому збереження й оздоровлення довкілля, раціональне, екологорівноважене, екологобезпечне та високоефективне використання всіх природних ресурсів слід віднести сьогодні до найважливішого складового чинника соціально-економічної політики держави. Поки екологічні відносини, вимоги і потреби не стануть обов'язковим елементом цієї політики, нема підстав розраховувати на успіх у переході до моделі сталого розвитку. Раціональне, ощадливе природокористування, охорона довкілля, екологобезпечне ведення справ мають бути нерозривно пов'язані з метою будь-якої господарської діяльності, розвитку суспільного виробництва та бізнесу.

Соціально-економічний розвиток людства, його подальший прогрес тепер мають бути якнайтісніше узгодженими в усіх аспектах і вимірах з відтворювальними, відновлювальними та асиміляційними можливостями земної біосфери. Звідси витікає фундаментальна вимога, яку досить влучно сформулював відомий французький еколог Л. Ботен: "Або люди зроблять так, що навколо стане менше забруднюючих речовин, або антропогенні забруднення зроблять так, що на землі стане набагато менше людей" [4].

Важливою проблемою на шляху втілення концепції сталого розвитку є формування системи вимірів (індексів та індикаторів) для кількісного і якісного оцінювання цього дуже складного процесу. Узагальнений інформаційний аналіз щодо системи вимірів сталого розвитку запропонований Інститутом прикладного системного аналізу НТУУ "КПІ" та наведений академіком М. Згуровським в "Дзеркалі тижня" [5]. Рівень сталого розвитку пропонується оцінювати за допомогою індексу сталого розвитку, що вираховується як сума індексів для трьох вимірів: економічного, екологічного та соціального з відповідними ваговими коефіцієнтами. У свою чергу, кожен з цих індексів має обчислюватися з використанням відомих у міжнародній практиці індексів.

1. Індекс економічного виміру сформуємо з двох глобальних індексів: індексу конкурентоспроможного розвитку, який формується з таких трьох індикаторів: індикатора технологічного розвитку країни; індикатора громадянських інститутів та індикатора макроекономічного середовища. У свою чергу, ці три індикатори обчислюються на основі використання даних про стан трансферу технологій та інноваційного розвитку країни, рівень розвитку інформаційних та комунікаційних технологій, рівень видатків країни на дослідження і розвиток, рівень іноземних інвестицій, рівень незалежності бізнесу від уряду, рівень корупції в країні та інше;

індексу економічної свободи, який формується з таких десяти індикаторів: торгової політики країни; фіскального навантаження з боку уряду; урядової інтервенції в економіку; монетарної політики; потоків капіталів та іноземних інвестицій; банківської та фінансової діяльності; політики формування цін та оплати праці; прав на приватну власність; політики регулювання. Найяскравіше з урахуванням індексу економічного виміру досягнення демонструють Фінляндія, Данія, Ісландія, Швеція. Саме досягнення цих країн пояснюються оптимальним поєднанням таких важливих факторів розвитку економіки, як рівень та якість інновацій, пріоритетна підтримка досліджень, значні іноземні інвестиції, досконале законодавство у сфері оподаткування бізнесу та високих технологій, низький рівень корупції.

2. Індекс екологічного виміру кількісно визначає здатність тієї чи іншої країни захищати своє навколишнє середовище як у поточний період часу, так і в довготерміновій перспективі, виходячи з таких п'яти критеріїв: наявність національної екологічної системи; можливість протидії екологічним впливам; зниження залежності людей від екологічних впливів; соціальні та інституціональні можливості країни відповідати на екологічні виклики; можливість глобально контролю за екологічним станом країни.

З цих позицій між країнами існують істотні відмінності як у стані навколишнього середовища, так і в довготермінових тенденціях щодо його змін. Рівень економічного розвитку країни, виражений в обсягах ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності, не обов'язково гарантує кращий стан її навколишнього середовища. У цьому плані істотнішими факторами виявилися невисока щільність населення, економічна спроможність долати екологічні виклики та якість управління природоохоронними заходами і розробкою природних родовищ.

3. Індекс соціального виміру формується шляхом усереднення трьох глобальних індексів:

індексу якості і безпеки життя. Цей індекс формується за допомогою таких дев'яти індикаторів: ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності; середньої тривалості життя населення країни; рейтингу політичної стабільності і безпеки країни; кількості розлучених сімей на 1000 населення; рівня громадської активності (активність профспілок, громадських організацій та ін.); різниці за географічною широтою між кліматично теплішими і холоднішими регіонами країни; рівня безробіття в країні; рівня політичних і громадянських свобод в країні; співвідношення між середньою заробітною платою чоловіків і жінок.

Індексу людського розвитку, що формується за допомогою таких трьох індикаторів: середньої тривалості життя населення країни; рівня освіченості та стандарту життя населення країни, що вимірюється ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності. Індексу суспільства, заснованого на знаннях, який визначається трьома основними індикаторами: інтелектуальними активами суспільства; перспективністю розвитку суспільства та якістю розвитку суспільства, які, у свою чергу, формуються за допомогою даних про рівень охоплення молоді освітою та інформацією, інвестиційний клімат у країні, рівень корупції, нерівність розподілу матеріальних і соціальних благ (GINI-індекс), рівень дитячої смертності тощо. Характерною особливістю країн-лідерів є те, що базові галузі промисловості цих країн не зорієнтовані на використання значних природних ресурсів і дешевої робочої сили. У структурі доданої вартості

їхніх економік домінує значна частка інтелектуальної та високотехнологічної праці. Ці країни перебувають серед світових лідерів саме за індексами екологічного виміру, конкурентоспроможності та за індексом суспільства, заснованого на знаннях. Вони дуже активні в інноваційній діяльності, спрямовують близько 3% ВВП і більше на дослідження та розвиток. Від початку 90-х років минулого століття ці країни активно розбудовували у себе модель "екологічної економіки" та "економіки знань". Вони почали масово виробляти нові знання [6], "екосистемні" товари і послуги, а через декілька років ввели до своєї стратегії ще один продуктивний фактор розвитку - соціальний капітал [7; 8]. Тому на сьогодні ці країни з добре гармонізованими складовими сталого розвитку: економічною, екологічною і соціальною.

Висновки та пропозиції. Магістральний напрям і головний метод підвищення рівня ресурсо-екологічної безпеки життєдіяльності нинішнього й наступних поколінь полягає у радикальній перебудові взаємовідносин між людиною і природою на основі переходу всіх без винятку країн на модель сталого, екологічно зрівноваженого та екологічно безпечного соціально-економічного розвитку, цілеспрямованої екологізації міжнародного економічного і науково-технічного співробітництва, надання пріоритету ресурсо-екологічним чинникам при розв'язанні політичних, національних та інших проблем сучасності. З цією метою до вирішення окресленої проблематики повинні якнайактивніше підключатися не лише вчені, здебільшого екологи та біологи, а й економісти, політики і фахівці різних галузей промисловості та аграрного виробництва, діяльність яких пов'язана з масштабним використанням природних ресурсів і завдає великої шкоди всім складовим елементам довкілля та біосфери загалом.

Література

1. Основи екології та охорона навколишнього середовища / Яцюк Р.А., Сторожук В.М., Джигирей В.С. - Львів: Афіша, 2001; 270с.
2. Національна екологічна політика України: оцінка і стратегія розвитку. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukraine2015.org.ua/img/library/eco_policy.pdf
3. Грішнова О. А. Людський розвиток: [Навч. посіб.] / Грішнова О. А. - К.: КНЕУ, 2006. - 308 с.
4. Таранов П.С. Эмоции ума. Книга всемирных рекордов интеллекта. Мысли, микро-эссе, афоризмы / Таранов П.С. - Симферополь, Реноме, 1997. Т. 2. - С. 137.
5. Згуровський М. Україна у глобальних вимірах сталого розвитку / Згуровський М. // Дзеркало тижня. 2006. - № 19, 20-26 травня.
6. Небава М. І. Знання як інноваційний ресурс сталого динамічного розвитку / Небава М. І. // Інноваційно-інвестиційна модель розвитку економіки Вінниччини: Матеріали регіональної науково-практичної конференції, 24 листопада 2004 р. Збірник статей. - Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця - 2005. - С. 9-14.
7. Небава М. І. Еволюція поглядів на систематизацію соціального капіталу / Небава М. І. // Проблеми системного підходу в економіці. Електронне наукове фахове видання. Київ. - № 4. - 2008. Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2008-4/Nebava_M_408.htm.
8. Небава М. І. Соціальний капітал як фактор економічної результативності соціальної політики / Небава М. І. // Проблеми системного підходу в економіці - електронне наукове фахове видання Національного авіаційного університету. Київ. - - 2009 - №1 - Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2009-1/Nebava_M_408.htm.

УДК 330.34

Диба Л.М.,

старший викладач кафедри економічної теорії та методології наукових досліджень
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ІНФОРМАЦІЙНА ІНДУСТРІЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНСЬКОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО РИНКУ

У статті розглядаються особливості функціонування інформаційної галузі в Україні на етапі побудови ринкової економіки. Обґрунтовано основні напрями стратегії розвитку інформаційної індустрії, що являється важливим напрямком в науці і господарській практиці.

Ключові слова: інформаційна економіка, інформаційні продукти, інформаційна індустрія, ринковий механізм, економічний розвиток.

В статье рассматриваются особенности функционирования информационной отрасли в Украине на этапе построения рыночной экономики. Обоснованно основные направления стратегии развития информационной индустрии, которая представляется важным направлением в науке и хозяйственной практике.

Ключевые слова: информационная экономика, информационные продукты, информационная индустрия, рыночный механизм, экономическое развитие.

In the article the features of functioning of informative industry are examined in Ukraine on the stage of construction of market economy. Grounded basic directions of strategy of development of informative industry which is important direction in science and economic practice.

Keywords: informative economy, informative products, informative industry, market mechanism, economic development.

Актуальність проблеми. У більшості розвинених країн інформаційний ринок за оборотом і темпами зростання значно випередив ринок матеріальних продуктів і послуг. Прискорення розвитку інформаційного ринку сприяє переходу до інформаційного суспільства

Під впливом сучасної економічної ситуації і в умовах формування інформаційної економіки, інформація стає все

більш цінним економічним ресурсом, товаром, елементом ринкового механізму, фактором конкурентної боротьби. Використання в ринкових відносинах інформації сприяє розвитку економіки, її кількісному і якісному росту. Реальність останніх десятиліть довела, що свобода інформації виступає не тільки гарантом демократії, але й тісно пов'язується економістами із свободою конкуренції і розглядається як одне із базисних умов ефективного функціонування ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливий внесок у дослідження актуальних питань становлення і функціонування ринку інформаційних товарів та послуг, формування інформаційного суспільства належить таким ученим, як А. Чухно, І. Родіонов, О. Чубукова, Г. Предик, Г. Жаворонкова, О. Черниш, Н. Пономаренко та інші. Сутність та концептуальні проблеми пов'язані із становленням категорії "інформація" та впливу трансформаційних процесів на формування інформаційного суспільства розкриті в роботах учених; В. Савчук, Ю. Зайцев, І. Малий, Ю. Бажал, Л. Федулова.

Постановка завдання. Розвиток інформаційної індустрії є об'єктивною необхідністю і однією із складових прогресивних змін в економіці держави. Отже визначення стратегії розвитку інформаційної індустрії являється важливим напрямком в науці і господарській практиці сучасного суспільства.

Виклад основного матеріалу. На даний час поняття інформаційного ринку ще не є цілком визначеним, його зміст змінюється разом із зміною підходів до визначення інформаційної сфери економіки. Інформаційний ринок, як реально та ефективно функціонуючий механізм, заснований на загальних законах суспільного виробництва. Він передбачає повну економічну самостійність і відповідальність виробників, свободу підприємництва, незалежну купівлю-продаж інформаційних ресурсів, продукції та послуг, засобів інформаційного виробництва, робочої сили, грошових коштів, цінних паперів. Закон України "Про науково-технічну інформацію" дає таке визначення інформаційному ринку. Інформаційний ринок - сукупність правових, економічних та організаційних відносин з приводу продажу та купівлі інформаційних ресурсів, технологій, продукції та послуг[1].

Український інформаційний ринок має свої особливості. По-перше, формування українського ринку інформаційних послуг перебуває на початковій стадії і характеризується низьким рівнем структурованості, передусім спеціалізації послуг і розподілу сфер діяльності. Розвиток інформаційного ринку за традицією йде від центру до регіонів - більшість структур інформаційного бізнесу зосереджено в столиці. По-друге, держава на ринку виступає і як основний замовник, і як основний споживач.

Продуктивний аналіз інформаційного ринку дає змогу поділити його на такі складові: внутрішній роздрібний інформаційний ринок - стосується побутової сфери (платні комп'ютерні послуги: електронна пошта, електронні газети та журнали; телеконференції, референдуми; послуги міських довідкових бюро з обміну житла, послуги фонду зайнятості, розклад руху транспорту, повідомлення про комунальний сервіс тощо); ринок програмних засобів; ринок проектних і науково-дослідних робіт; ринок реалізації обчислювальних ресурсів і послуг інформаційних структур; ринок інформаційних апаратних засобів; ринок інформаційних технологій; ринок інформаційних ресурсів і послуг; ринок маркетингових і консалтингових послуг; ринок навчальних послуг; ринок Internet-послуг; ринок праці в інформаційній галузі.

Формування інформаційного ринку відбувається водночас із розвитком інформаційної індустрії. Очевидно, що ринкові відносини впливають на процес функціонування інформаційної індустрії: інформація стає товаром, який купується і продається. З розвитком конкуренції у виробництві товарів та послуг, зростає попит на основні види інформації, які містяться в інформаційних базах даних.

Саме тому, сьогодні швидкими темпами розвивається інформаційна індустрія. Світові тенденції переміщуються в напрямку підвищення швидкості виробництва інформаційних продуктів та покращення їх якості. Це пов'язано, в першу чергу, з тим, що в інформаційній галузі формуються ключові фактори підвищення конкурентоспроможності, у сфері економіки упроваджуються результати новітніх досліджень, що зумовлюється такими чинниками:

1) інформація й інформаційна індустрія набули статусу найбільш поширеного джерела, яке впливає на сучасний соціально-економічний розвиток;

2) інформація стала самостійним ресурсом і має специфічну цінність;

3) самі технології та засоби обробки, передачі і використання інформації є способами створення нових інформаційних товарів та послуг;

4) інформаційна революція здійснила поштовх в напрямку формування глобального суспільства та нового глобального ринку інформаційних товарів та послуг, який відкриває нові можливості для підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

Забезпечення стійкого економічного розвитку та формування ринкової економіки на сучасному етапі вирішальним чином залежить і від масштабів інформаційної індустрії та якісного рівня її продукції.

Інформаційна індустрія становить близько 1000 млрд. дол., темпи її розвитку найвищі на світовому ринку - 11% щорічно (що в середньому становить 6 - 8%, а в таких країнах, як Китай, В'єтнам, Польща - 25 - 27%), але попит залишається незадоволеним і продовжує зростати [3]. В Україні питома вага інформаційної індустрії у ВВП становить 0,48%, у той же час в США - 2,5 - 4,5%, у Росії - 1%[5]. Основною метою ефективного функціонування інформаційної індустрії є здатність забезпечити організацію взаємовигідного обміну інформаційними продуктами між всіма учасниками ринку.

Якщо зробити короткий історичний екскурс, то можна сказати: інформація до недавніх пір була класичним прикладом суспільного блага, споживання якого було неконкурентним. Більшість продуктів інформаційної діяльності за своїм статусом були суспільними благами і, як правило, в даному випадку держава брала на себе відповідальність за весь процес регулювання виробництва і розподілу саме тих інформаційних благ, без яких суспільство не має можливості нормально функціонувати і розвиватися.

Значний обсяг інформації формується в органах влади, мається на увазі законодавча база. Великий масив інформації знаходиться в наукових установах у вигляді звітів, раціоналізаторських пропозицій. Виробниками інформаційних ресурсів є видавництва відповідного спрямування, наукові та галузеві збірники. Таким чином формується части-

на неринкових інформаційних товарів та послуг, які реалізуються державою або некомерційними структурами за цінами, що не мають економічного значення, а з метою задоволення індивідуальних потреб домашніх господарств і суспільства в цілому.

Наявність сучасних трансформаційних процесів, які ведуть до створення цілісної економічної системи, що функціонує на ринкових принципах, поступово наділяють інформацію товарними властивостями. Неринкові товари та послуги переходять до ринкових, тобто відбувається становлення окремого виду економічної діяльності - інформаційної. Таким чином, ринкові відносини внесли в розвиток інформаційної індустрії свої корективи - на ринку з'явилася частина інформаційних товарів та послуг, яка призначена для реалізації та реалізується за економічно значущими цінами.

Ринкові відносини визначають і нові правила поведінки: користування інформаційними товарами та послугами повинно бути платним, що, по-перше, необхідно для матеріальної винагороди тих, хто генерує інформацію і забезпечує функціонування інфраструктури її збереження, продажу, використання; по-друге, застосований принцип платності за інформаційні товари та послуги буде спонукати виробників інформації до активного вивчення потреби споживачів і намагання максимально задовольнити їх попит на інформаційні товари та послуги, тим самим підніметься рівень важливості і цінності інформації.

Крім того, характерними закономірностями функціонування інформаційної індустрії в умовах ринкових перетворень є наявність таких фактів:

- неухильно збільшується частка інтелектуальної праці, яка міститься в запропонованих інформаційних товарах та послугах;

- основним напрямком у формуванні інформаційних продуктів є максимальне врахування і задоволення індивідуальних потреб споживачів, тобто їх індивідуалізація (зникає безадресне вироблення або надання інформаційних товарів та послуг);

- формується широкий і різноманітний спектр інформаційних товарів та послуг і відповідно здійснюється перехід від задоволення споживчих потреб до вирішення ділових завдань, що дозволяє споживачу обирати найбільш прийнятний комплекс послуг, який відповідає потребам, меті дослідження, фінансовим можливостям;

- нові інформаційні товари та послуги не знищують раніше існуючі види інформаційних продуктів, вони тільки доповнюють і частково змінюють їх у відповідності із вимогами часу і розвитком науково-технічного прогресу.

Зрозуміло, що, орієнтація державного сектору на безприбутковість і небажання виходити на інформаційний ринок можуть мати небажані наслідки. З іншого боку, повний перехід інформаційної діяльності на комерційні засади може поставити під загрозу загальнодоступність інформації [4]. Роль держави полягає у встановленні чітких правил функціонування інформаційної індустрії та всіх її складових. Відповідно на кожному етапі економічного розвитку необхідно дотримуватися оптимального співвідношення між безкоштовним і платним наданням та споживанням інформаційної продукції. Звичайно, повинен залишитися окремий перелік загальнодоступних інформаційних товарів та послуг, який буде вироблятися для населення безкоштовно, що є необхідним для швидкого і стійкого розвитку всього суспільства і його продуктивних сил.

Аргументом на користь збереження державного сектору в індустрії інформації виступає те, що наука, техніка і виробництво потребують об'єктивної та сучасної інформації для прийняття державних рішень і проведення відповідної державної політики.

Наявність і ймовірне збереження значної частки держави на ринку інформаційних товарів та послуг пояснюється як двоїтим характером інформації (з одного боку це товар, з іншого - суспільне благо), так і різницями в цільових установках і стимулах інформаційного обслуговування (попит і ефективність для приватного сектору, вимоги розвитку економіки і суспільства - для державного сектору), все ще існуючою збитковістю підготовки інформації та її введення в інформаційні системи, прибутковістю її розподілу і розповсюдження [2].

Однак, поступово інформаційна діяльність збільшує обсяги своєї комерціалізації, що призводить до зростання інформаційної індустрії. Зріст прибутковості інформаційної діяльності стимулює до надходження додаткових інвестицій в індустрію інформації, а здорова конкуренція - до своєчасного введення нововведень.

На сучасному етапі розвитку інформаційна продукція представлена широким спектром інформаційних товарів та послуг: консультації з питань інформатизації, створення програмного забезпечення, оброблення даних, робота з базами даних, технічне обслуговування і ремонт офісної та комп'ютерної техніки, крім того постійно створюються нові напрямки, які передбачають пошук нових форм і методів роботи та відповідно надання нових послуг.

За даними 2010 року лідируючі позиції серед основних видів інформаційних продуктів займають такі напрямки: розробка програмного забезпечення 45%, робота з базами даних 37%, консультації з питань інформатизації 12% [5].

Найвища ж концентрація інформації має місце у високо урбанізованих та індустріально-розвинутих регіонах. Так, найбільш високий попит на інформаційні товари та послуги в м. Києві, де в 2010 році обсяг реалізованих продуктів склав 985929,1 тис. грн., на другому місті Харківська область (155051,7 тис. грн.), далі йдуть Львівська (125537,6 тис. грн.), Донецька (103750,9 тис. грн.), Дніпропетровська (94505,3 тис. грн.) області [5].

Високий рейтинг споживання інформаційних товарів та послуг у вище вказаних областях та в м. Києві підтримується, в основному, за рахунок реалізованих інформаційних продуктів підприємствам - в середньому це складає 95%, решта припадає на населення та інших споживачів.

Споживання інформаційних продуктів підприємствами і установами пояснюється бажанням володіти, використовувати і виробляти конкурентоспроможну продукцію, яка набуває особливої актуальності в умовах ринкових перетворень. І навпаки - низький відсоток споживання інформаційних товарів та послуг населенням пояснюється тим, що основними причинами, які не заохочують населення України до споживання інформаційних продуктів, є:

- а) низька купівельна спроможність громадян і висока вартість інформаційних товарів та послуг;
- б) цінова політика на інформаційному ринку, яка не є звичною для населення у зв'язку з тим, що звикли отримувати

вати інформацію в якості суспільного блага;

в) необізнаність населення щодо всього спектра інформаційних товарів та послуг і майбутніх переваг як кінцевого результату використання продукту.

Таким чином, найважливішими умовами для широкого поширення такого виду інформаційної діяльності як інформаційні товари та послуги є: з одного боку, наявність високого рівня життя (досягається за рахунок науково-технічного прогресу і суспільства масового споживання), з іншого - здатність суспільства, по мірі досягнення такого рівня розвитку, переорієнтуватися на отримання не тільки кількісних результатів, а і якісних.

Отже, в умовах ринкових перетворень інформаційна індустрія починає виконувати такі основні задачі: намагається максимально задовольнити існуючий попит на інформаційні товари та послуги; змушує сплачувати всіх учасників за надані товари та отримані послуги; стимулює підвищення ефективності економічної діяльності; поліпшує взаємодію виробників товарів та послуг за рахунок підсилення елементів саморегулювання.

На даному етапі розвитку можна визначити такі характерні особливості функціонування інформаційної індустрії в умовах ринкових перетворень:

- інформація, інформаційні товари та послуги в ринкових умовах стають товаром незалежно від того, на які кошти вони були виготовлені (державний бюджет або приватні кошти);
- частина інформаційних товарів та послуг використовується безкоштовно, не набираючи форми інформаційного продукту. Відповідно інформаційні товари та послуги надаються як державою так і ринком;
- отримуючи від інформаційної структури інформацію, споживач сплачує не стільки за саму інформацію, скільки за інформаційну послугу, тобто послугу по обробці, аналізу, наданню продукту;
- відслідковується велика роль держави у функціонуванні інформаційної індустрії, а тому необхідним стає визначення оптимального співвідношення між платним і безкоштовним споживанням і наданням інформаційних продуктів, відповідно виникає гостра необхідність у втручанні держави в інформаційну діяльність і встановленні чітких правил функціонування;
- приватний сектор, який надає інформаційні товари та послуги, зіштовхується з проблемою захисту інформаційних продуктів (патенти, авторські права), а вартість захисту прав виробника фактично збільшує вартість самого інформаційного товару або послуги;
- до цього часу існують різного роду обмеження на вільний продаж інформаційних товарів та послуг, пов'язані із політичними, правовими, економічними, державними таємницями.

Отже, враховуючи ситуацію в країні та міжнародну практику щодо розвитку інформаційної індустрії, необхідно зазначити, що інформаційна діяльність потребує регулювання і координації з боку держави. При різноманітності підходів щодо розвитку інформаційної індустрії у різних країнах, можна виділити два основних напрями такої політики: по-перше, щодо розвитку інформаційної індустрії як сфери, за допомогою якої розвивається інформаційна економіка або економіка знань; по-друге, щодо розвитку інформаційної індустрії як каталізатора соціально-економічного розвитку країни і формування інформаційного суспільства.

Великою проблемою для України є те, що всі ці моделі втягують країну у жорстку конкурентну боротьбу при наявності дуже обмежених соціально-економічних ресурсів (малі обсяги ВВП, обмеження в обсягах фінансового, людського, соціального та інших капіталів, кризовість сьогоденної ситуації в економіці).

Висновки. Сучасна економіка потребує запровадження і здійснення державою чіткої інформаційної політики. Основними напрямками моделі державної інформаційної політики в напрямку підвищення ефективності функціонування інформаційної індустрії в умовах ринкових перетворень мають бути:

- 1) створення споживчого ринку на продукти інформаційної індустрії;
- 2) розвиток конкурентоспроможності інформаційних товарів та послуг;
- 3) заохочення інвестицій в інформаційну індустрію;
- 4) створення державної системи моніторингу ринку інформаційних товарів та послуг.

Таким чином, основним завданням має бути створення і підтримання інформаційного напрямку в економіці країни. Це має стимулювати конкурентоспроможність нашої пропозиції на світових ринках, сприяти підтримці прогресивних форм і методів використання інформаційних продуктів, посилити співробітництво у здійсненні політики в сфері інформаційних товарів та послуг. Беручи до уваги потенціал України, в близькій перспективі можна очікувати створення в країні ринку інформаційних продуктів і послуг, аналогічного за значущістю та прибутковістю відповідним ринкам країн Європи.

Література

1. Закон України "Про науково-технічну інформацію". [Електронний ресурс] - Режим доступу до ресурсу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
2. Роль інформації у формуванні ринкової економіки./ Бажал Ю., Бакуменко В., Бондарчук І., Грицяк Н., Кілієвич О./ - К.: К.І.С., 2008. - 384с.
3. Геєць В. Трансформаційні процеси та економічне зростання в Україні. / Геєць В. - Х.: Форт, 2009.-436с.
4. Пономаренко Н. Особливості розвитку інформаційного ринку: [Монографія]. / Пономаренко Н., Фінагіна О. - Донецьк: Юго-Восток, 2006. - 193с.
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

В статті розкрито сутність та роль регіональних інноваційних систем в процесі модернізації національної економіки. Визначено й обґрунтовано проблеми формування інституційного середовища інноваційних систем регіонів України з позицій впливу державної інноваційної політики та запропоновано шляхи їх усунення. Особлива роль відведена системі генерації знань, інноваційній інфраструктурі та інститутам розвитку.

Ключові слова: інститути, інноваційна система, регіони, інноваційний розвиток, інноваційна політика.

В статье раскрыты сущность и роль региональных инновационных систем в процессе модернизации национальной экономики. Определены и обоснованы проблемы формирования институциональной среды инновационных систем регионов Украины с позиций влияния государственной инновационной политики и предложено пути их устранения. Особая роль отведена системе генерации знаний, инновационной инфраструктуре и институтам развития.

Ключевые слова: институты, инновационная система, регионы, инновационное развитие, инновационная политика.

In the article essence and role of the regional innovative systems is exposed in the process of modernization of national economy. Certain and grounded problems of forming of institutional environment of the innovative systems of regions of Ukraine from positions of influence of public innovative policy and the ways of their removal are offered. The special role is taken to the system of generation of knowledges, innovative infrastructure and institutes of development.

Key words: institutes, innovative system, regions, innovative development, innovative policy.

Постановка проблеми. Перебіг трансформаційних процесів в регіонах, формування адекватного інвестиційного середовища повинні започатковуватися на інноваційній стратегії розвитку, яка б враховувала б специфіку кожного регіону з позицій його конкурентних переваг, пріоритетних напрямків, найбільш перспективних галузей, здатних забезпечити економічне зростання, механізмів реалізації й очікуваних результатів, з науково обґрунтованою системою стратегічного і оперативного управління реалізацією запланованих заходів.

У цьому контексті, важливою складовою формування державної політики інноваційного розвитку регіонів повинно бути проведення соціально-економічного дослідження з метою аналізу, ідентифікації та виявлення кола регульованих факторів у процесах підготовки та прийняття рішень у напрямі проектування моделі інституційного середовища, використання якої надасть можливість вибрати найкращий варіант для застосування механізмів забезпечення приросту обсягу промислового виробництва за рахунок активізації науково-технологічної та інноваційної діяльності суб'єктів господарювання регіонів. Найбільш результативною буде модель "випереджального" типу, яка здатна компенсувати "слабкі місця" економіки кожного регіону, і перш за все, відсутність достатніх для стійкого розвитку фінансових ресурсів. Утвердження такої моделі неможливе без проведення кардинальних змін щодо розуміння ролі регіональних інноваційних систем у зростанні конкурентоспроможності економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У працях класиків просторового розвитку сучасна регіональна політика усе більше стає засобом реалізації геоекономічних інтересів конкретних держав і наднаціональних утворень. У цьому контексті, вимір процесів регіонального розвитку повністю переконає його інституціональну структуру, змінює уяву про пріоритети розвитку, про відношення між внутрішньою й зовнішньою політикою, призводить до створення нового інструментарію [1].

Дослідження проблем регіональної специфіки інноваційного розвитку показує, що сьогодні у відкритій і динамічній економічній системі не існує географічних кордонів для новітніх науково-технічних ідей і розробок. Проте, у наукових працях у нашій країні й за кордоном все частіше зустрічаються поняття "регіональна інноваційна політика", "регіональна інноваційна система", "регіональні інститути інноваційного розвитку" [2-6]. Ймовірніше за все, це обумовлено збереженнями й до цього часу сформованих з різних причин нерівномірностей економічного розвитку окремих територій, різної питомої ваги виробництв, що належать до різних технологічних укладів. Однак, в сучасних умовах невизначеності й жорсткості оточуючого середовища важливо сформулювати систему інститутів, які б на регіональному рівні посилювали процес інноваційної сприйнятливості й, таким чином, сприяли економічному зростанню на якісній основі.

Мета статті - визначити й обґрунтувати проблеми формування інституційного середовища регіональних інноваційних систем України та запропонувати шляхи їх усунення.

Виклад основного матеріалу. Дослідження механізмів створення технологій, їх дифузії й реалізації у відповідних інноваціях, передбачає формування й розвиток системи відносин між широким колом інституціональних утворень, що ініціюють, упроваджують інновації й підтримують інноваційну активність та інноваційну сприйнятливість. В якості концептуальної основи такої системи відносин виступає національна інноваційна система (НІС). Розуміння процесів, що відбуваються в НІС, дає можливість виявити ті сфери, розвиток або стимулювання яких найбільш дієво сприяє технологічній динаміці й конкурентоспроможності економіки. У даному контексті найбільш ефективною є державна політика, що поліпшує взаємодію між різними учасниками й інститутами НІС і підвищує їхню здатність до інноваційної діяльності, зокрема, до впровадження нових технологій.

В найбільш узагальненому вигляді НІС - це інституційно-ринкове середовище, що забезпечує формування інноваційного простору, яке можливе при реалізації відповідних умов, що гарантують стійкий інноваційний розвиток економіки, серед яких: 1) сформоване нормативно-законодавче поле, що регламентує інноваційний розвиток; 2) внутрішній ринок інновацій, забезпечений платоспроможним попитом на інновації з боку господарюючих суб'єктів та з боку більшості населення, обсягом пропозицій і рівнем цін на інновації, що гарантують споживачам можливість вибору;

3) національна мережа інститутів різного ієрархічного рівня, що ініціюють та спрямовують інноваційний розвиток; 4) участь держави в нейтралізації чи помягшенні процесів, що стримують інноваційний розвиток (високі фінансові ризики, монополізація, інші "провали ринку" та ін.) методами економічного регулювання (податкова політика, державні закупівлі та ін.) та адміністрування (стандарти та ін.) та ін.

На мезорівні складовою НІС є регіональна інноваційна система (РІС) - сприятливе для інновацій інституційне середовище, в якому органічно поєднуються всі складові інноваційного процесу (наука, освіта, система фінансування наукових розробок і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), система комерціалізації й захисту інтелектуальної власності та ін.). РІС включає також набір публічних і приватних інститутів, діяльність яких приводить до глибинних змін і системних наслідків, що заохочують фірми в даному регіоні приймати загальні норми, очікування, цінності, підходи й практики, у яких формується культура інновацій і посилюються процеси передачі знань. РІС забезпечує поєднання потоків знань і технологій із системами, на яких вони ґрунтуються, вибудовуючи відносини довіри й упевненості в надійності інститутів, генеруючи інституціональне самопізнання й самоорганізацію.

Суб'єктами інноваційно-технологічного розвитку регіону виступають державні та регіональні законодавчі органи, виконавча влада, промислові і фінансові підприємства та об'єднання, наукове співтовариство, суспільні організації, - підприємства та комплекси підприємств, що формують конкурентоспроможні на внутрішньому та зовнішніх ринках територіальні інноваційно-промислові кластери; населення цього регіону. Об'єктами інноваційної розвитку регіону виступає сфера науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), інноваційна діяльність у виробництві, технологічні інновації. Об'єктами інноваційної діяльності регіону є інноваційні проекти, їх підготовка та реалізація, а також формування регіонального інституційного середовища, що сприяє розвитку інноваційної діяльності.

Далі зупинимося на визначенні й характеристиці деяких проблем, що супроводжують процес формування інституційної системи регіонів України.

В умовах України регіони й до цього часу прагнуть розробляти свої стратегії й програми за встановленими міністерськими кальками, демонструючи у більшості випадків схоластику та відірваність від реальних умов й потреб. Як правило, - це розроблені регіональні програми соціально-економічного розвитку, ключовим завданням яких є підвищення конкурентоспроможності, не підкріплені глибоким аналізом й обґрунтованими шляхами подолання основних протиріч. Окрім того, чинним законодавством й до цього часу чітко не визначено засад розвитку регіональної інноваційної системи (РІС), не конкретизовано її структуру. Окремі сегменти цієї системи, такі як, інституційний устрій інноваційної економіки, пріоритети науково-технологічного та інноваційного розвитку економіки, програмно-цільове фінансування науково-технологічної та інноваційної діяльності, підтримка підприємництва у сфері інноваційної діяльності та трансферу технологій й до цього часу безсистемні й неузгоджені. Такий стан розробки проблемного питання впливає на організаційно-економічний устрій на регіональному рівні, особливо в частині ефективного використання інноваційного потенціалу великих корпоративних структур та інтелектуальної активності місцевих громад.

Розробка й реалізація соціально-економічної політики регіонів України стримується низкою системних та інституціональних обмежень: слабкою розвиненістю механізмів координації дій регіону й бізнесу в питаннях реалізації економічної та промислової політики; відсутністю можливості для розробки й реалізації заходів політики по пріоритетних напрямках міжрегіональної взаємодії; обмеженням застосуванням сучасних методів територіального планування; складнощами проведення на рівні регіону скоординованої політики в сфері підготовки кадрів, розвитку ринку праці й міграції; низькою ефективністю використання коштів регіонального бюджету. На практиці відсутні адміністративні механізми реалізації соціально-економічної політики. Через відсутність механізмів узгодження й синхронізації стратегій регіонального розвитку, стратегій розвитку муніципальних утворень і державних галузевих стратегій не фіксується міжрегіональна кооперація, бюджетні кошти використовуються недостатньо ефективно.

Особливо серйозною перешкодою на шляху розвитку ефективної інноваційної політики в регіонах є відсутність згоди й координації серед регіональних учасників - інститутів, що вирішують завдання в сфері інноваційного розвитку. Зазначене є цілком закономірним, так як на державному рівні підтримка інноваційної діяльності роздроблена серед різних міністерств і відомств зі слабкими або неіснуючими координаційними механізмами. З іншого боку, у процесі формування політики мало участі приймають недержавні зацікавлені сторони (такі як представники промисловості, вузів, технологічних парків і інші), у результаті чого політика не відображає реальні потреби регіональної інноваційної системи й навряд чи може бути реалізована належним чином.

Емпіричні висновки, засновані на аналізі багатьох європейських регіональних інноваційних стратегій, свідчать про те, що країни, у яких були здійснено заходи щодо підтримки інноваційної культури в уряді, домоглися більшого успіху, чим країни, у яких основна увага була зосереджена тільки на компаніях і науково-освітніх організаціях. Однак для формування такого бачення необхідне системне навчання, щоб чиновники відчули в ньому потребу і прийняли його.

Досягнення науки і технологій виступають ключовим фактором поліпшення якості продукції та послуг, економії трудових і матеріальних затрат, зростання продуктивності праці, вдосконалення організації виробництва і підвищення його ефективності. Все це, в кінцевому підсумку, забезпечує конкурентоспроможність окремих регіонів. Нажаль, відсталість технологічної структури, низький технологічний рівень виробничої бази промисловості, слабе фінансування з боку держави наукових робіт та НДДКР, брак фінансових ресурсів не дають можливості економіці регіонів України розвиватися на власній науково-технологічній основі, коли наукові та дослідницько-конструкторські розробки перетворюються на базовий елемент виробництва. Дослідження показують, що в Україні й до цього часу в більшій мірі через відсутність результативної дії державної інноваційної політики, інноваційно-технологічний фактор не враховується при формуванні не лише внутрішнього ринку, але й загалом при управлінні національною економікою. Про це свідчать наступні показники.

Так, динаміка інноваційності промислових підприємств за період 2006-2010 рр. була майже стабільною у розрізі питомої ваги підприємств, що впроваджували інновації. В той же час, саме в 2010 році питома вага реалізованої

інноваційної продукції досягла найменшого значення - 3,8% - за період 2001-2010 рр. Стосовно динаміки питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в загальному об'ємі реалізованої промислової продукції в розрізі регіонів, то протягом 2008-2010 років вона була непостійною й не завжди може бути пояснена лише наявністю виробничого потенціалу. Зокрема, серед лідерів (в окремі роки) - Волинська, Закарпатська, Тернопільська область. У розрізі регіонів за обсягом питомої ваги реалізованої інноваційної продукції за межі України у 2010 році кращими згідно офіційної статистики (рис.1) були Закарпатська, Сумська, Кіровоградська, Тернопільська області, м. Севастополь, які посирили значення показника порівняно з 2005 роком.

За оприлюдненими даними Держстату у 2010 році створенням і використанням передових виробничих технологій (ПВТ), а також використанням раціоналізаторських пропозицій займалося 1694 підприємства і організації України, більшість з яких - промислові підприємства. Так, безпосередньо створенням передових виробничих технологій займалися 154 підприємства, майже третина яких зосереджена у м. Києві, 14,3% - у Дніпропетровській, 9,7% - Харківській, 6,5% - Донецькій, 5,2% - Луганській, 4,5% - Львівській областях; у розрізі видів діяльності майже 40% - це організації, що займалися дослідженнями і розробками, 28,6% - підприємства переробної промисловості, 18,2% - установи освіти. Загальна кількість створених ПВТ склала 376, у т.ч. 87,8% - нові для України, 12,2% - принципово нові. Майже чверть з них створено за державним контрактом, дві третини яких - в організаціях, що займалися дослідженнями і розробками.

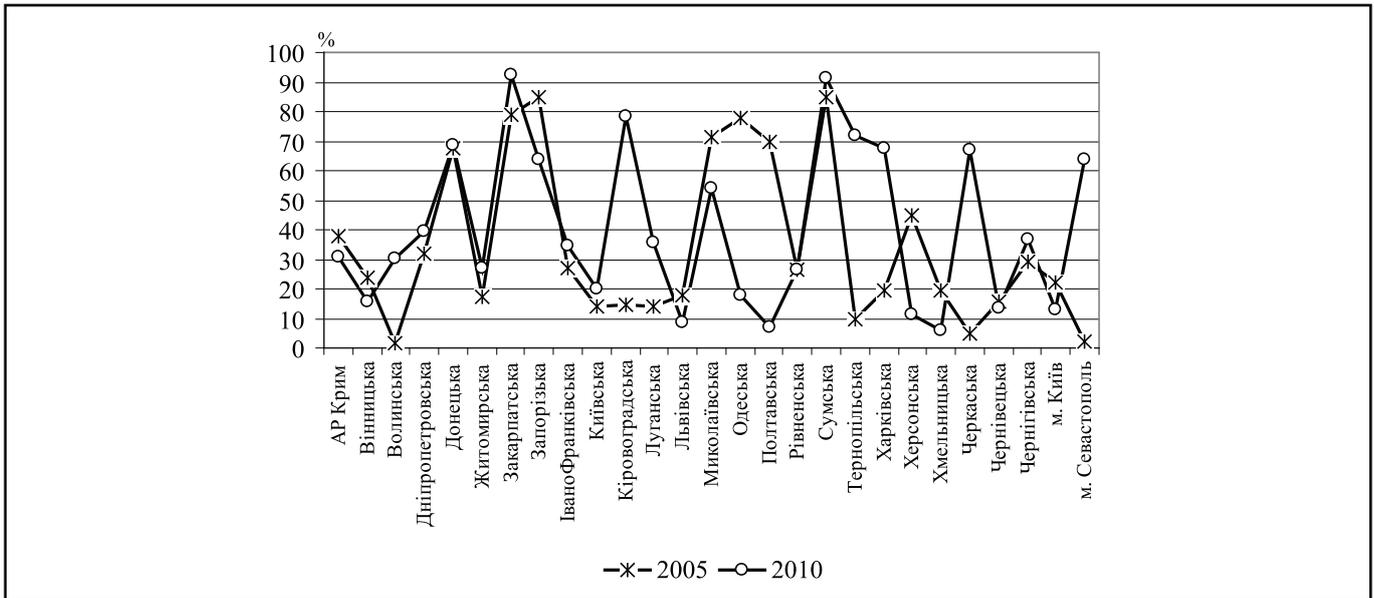


Рисунок 1. Динаміка питомої ваги реалізації інноваційної продукції регіонами за межі України (%)

Джерело: Стат. збірник "Наукова та інноваційна діяльність в Україні" за відповідні роки та розрахунки автора

Дослідження показали, що серед причини, що стримують реалізацію ролі інноваційного фактору підвищення конкурентоспроможності регіональної економіки й таким чином впливають на якість інституційного середовища, зокрема, можна назвати наступні: незатребуваність інновацій, оскільки українська економіка в її нинішньому стані не формує активної зацікавленості переважної частини господарюючих суб'єктів у результатах наукових розробок, або ж останні виявляються не в змозі ефективно використовувати такі розробки; відсутність інститутів, що забезпечують функціонування економіки інноваційного типу у всіх її складових (організація й управління розробками; їхнє фінансування, маркетинг, комерціалізація та ін.); низька платоспроможність населення, що породжує його нездатність платити більш високі ціни за більш якісну продукцію; мала чисельність висококваліфікованих фахівців, здатних працювати в інноваційній сфері та в сфері високотехнологічного виробництва; відсутність ефективної й узгодженої не лише регіональної, але й державної промислової й інноваційної політики.

У зв'язку з тим, що більшість тих інновацій, що забезпечують конкурентоспроможність, створюються в промисловому виробництві, основними системними перешкодами інноваційного розвитку промисловості регіонів України є:

- 1) структурна недосконалість національної промисловості, слабкий розвиток високотехнологічних галузей і переважування сировинних галузей, що ускладнює можливості якісного вдосконалювання економіки;
- 2) суттєва залежність промисловості від світового ринку, що проявляється у високих показниках імпорту товарів кінцевого споживання, продовольства й експорту сировини;
- 3) зниження ефективності промислового виробництва, його більш ресурсо- і енергоємність при погіршенні якості природних ресурсів і значних додаткових витрат на добування, збагачення, відновлення природних ресурсів; втрата значної частини прибутку через спеціалізацію на галузях первинного циклу;
- 4) зростання соціальної нерівності, напруги й можливість соціального вибуху, що створюють пряму загрозу стабільності й безпеці розвитку не лише в окремих регіонах, але й в країні в цілому;
- 5) зростання зовнішньоекономічних загроз, пов'язаних з посиленням конкурентної боротьби між країнами за володіння природними, насамперед енергетичними ресурсами, різні прояви дискримінації в торгівлі з боку західних країн, проникнення іноземного капіталу в стратегічно важливі для держави галузі, ядро яких знаходиться в регіонах;

б) погіршення якості навколишнього середовища й пов'язане з цим погіршення якості життя населення, виснаження природних систем.

Досвід провідних країн світу показує, що за відповідних умов входження просторово значущих об'єктів промисловості до складу корпоративних структур можна вважати ефективним засобом вирішити соціально-економічні проблеми регіону, так як дозволить збільшити можливості розв'язання соціальних проблем (включаючи й проблему збереження та створення робочих місць), сприяти формуванню політики соціально-економічного розвитку регіону, збільшити виробництво соціально значущої продукції, збільшити доходи регіональних бюджетів, залучити в регіон додаткові фінансові ресурси, у тому числі іноземні інвестиції.

Для корпоративних структур важливого значення набуває статус даного регіону (перспективний чи навпаки), наявність в регіоні перспективних ресурсів (в тому числі інтелектуальних), характер галузевої спеціалізації регіону, стан місцевої нормативної бази, адміністративні економічні ризики, ступінь зацікавленості місцевих органів влади в створенні корпоративних структур, наявність в регіоні конкурентів. Проте, стосовно України, однією із проблем залишається постійно існуюча проблема перерозподілу власності, в результаті чого діяльність корпоративних структур може вступати в протиріччя з інтересами місцевих претендентів на власність.

Важливою інституцією регулювання правовідносин в сфері інтелектуальної, у т.ч. промислової, власності є система її охорони - національна, регіональна або міжнародна (світова). В рамках такої системи розробляється і вдосконалюється законодавчо-нормативна і договірна база, функціонують державні та недержавні інститути управління, спеціальної освіти, консалтингу, судові органи тощо. Існування такої системи забезпечує як власне охорону прав шляхом видачі охоронних документів, так і запобігання незаконному використанню об'єктів права інтелектуальної, у т.ч. промислової власності.

В останній час як на рівні країни, так і на рівні регіонів питанням створення, використання та охорони об'єктів промислової власності (ОПВ) приділяється достатня увага. Спостерігається неоднозначна щодо динаміки картина кількості підприємств, що використовують об'єкти промислової власності, кількості створених ними ОПВ та сум, що витрачаються на їх охорону. Підвищення показників використання ОПВ підприємствами регіонів буде сприяти посиленню їх інвестиційної привабливості, прибутковості та вартості активів, що у свою чергу позитивно відобразиться на соціально-економічному розвитку в цілому.

Незважаючи на свою специфічність (у тому числі низьку ліквідність порівняно з іншими видами майна), промислова власність, як і будь-який інший вид майна, пов'язана з надходженням, використанням (зносом) і вибуттям, які повинні супроводжуватися бухгалтерською проводкою. Однак аналіз бухгалтерських документів багатьох підприємств свідчить про те, що така власність й досі не включена до господарського обороту. Так, за даними наших досліджень, навіть успішні компанії машинобудування зі значними обсягами експорту не мають належних портфелів об'єктів права промислової власності, не здійснюють діяльність по оцінці нематеріальних активів, не кажучи вже про внесення їх до статутних фондів та постановку на бухгалтерський облік. Розв'язання даної проблеми пов'язано з необхідністю визначення вартості промислової власності. При цьому оцінка вартості таких об'єктів не повинна бути самоціллю, а одним із пунктів комплексу заходів, спрямованих на збільшення прибутку і поліпшення умов діяльності підприємств.

Як показали результати проведених досліджень 27 територіально-адміністративних одиниць (24 області України, Автономна Республіка Крим, м. Київ, м. Севастополь), необоротні (нефінансові) активи (основні засоби, нематеріальні активи) суб'єктів господарювання у 2010 році порівняно з попередніми роками зростали. Так, 14 регіонів (зокрема, Донецька, Дніпропетровська, Харківська, Запорізька області, м. Київ та інші) стрімко нарощували основні засоби з 50 млрд. грн. до більше 100 млрд. грн. та і у інших регіонів також спостерігалось пришвидчення даного процесу. Проте, якщо порівняти основні засоби та нематеріальні активи по залишковій вартості суб'єктів господарювання, то побачимо суттєву різницю, наприклад, вартість основних засобів сягає більше 100 млрд.грн., а вартість нематеріальних активів тільки близько 1 млрд. грн.

Такий стан може обумовлюватися: неефективною взаємодією суб'єктів господарювання з дослідниками і розробниками; відсутністю податкових пільг стимулюючих застосування підприємствами українських розробок; низьким рівнем капіталізації прав на об'єкти інтелектуальної власності в складі нематеріальних активів, що негативно впливає на розвиток процесів комерціалізації в державі; необхідністю у перегляді та вдосконаленні нормативно-правової бази з питань оцінки об'єктів інтелектуальної власності та постановки їх на баланс підприємств у складі нематеріальних активів; удосконаленням нормативно-правової бази щодо захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності; спрощенням механізму патентування або ліцензування об'єктів інтелектуальної власності; удосконаленням механізмів щодо активізації розвитку активного ринку, для реалізації інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів.

Перехід на інноваційний шлях розвитку економіки забезпечується нині не лише за рахунок кількості працівників, а й за рахунок рівня їх креативності. В Україні зазначений принцип в освітньому середовищі й до цього часу ще не набув достатнього поширення через низький рівень залученості як викладачів, так і тих, кого навчають, до наукової діяльності, в ході якої можливе формування творчості, креативності, критичного мислення й глибоко розуміння сутності явищ та процесів.

Деякі кроки в цьому напрямку вже зроблені. 19 вересня 2007 року уряд України прийняв постанову "Про затвердження Державної цільової науково-технічної та соціальної програми "Наука в університетах" на 2008-2012 роки". Програмою передбачено створення науково-навчальних центрів при дослідницьких університетах, заплановано оновити матеріально-технічну базу університетів. Однак формальність цією важливою ідеї підтверджується тим, що протягом 2009-2010 років науково-навчальними центрами замість запланованих 50 науково-технічних проектів за пріоритетними напрямками розвитку науки і техніки виконувалось лише 7. Рівень реального фінансування проектів становив близько 6% від запланованого. Ще одним важливим кроком могла б стати постанова Кабінету Міністрів України від 17 лютого 2010 року "Про затвердження Положення про дослідницький університет". Сьогодні статус дослідницького отримали 14 укра-

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

їнських ВНЗ. Проте реальних стимулів для активізації наукової діяльності університетів, у тому числі для поліпшення міжнародних позицій української університетської науки, в нормативному документі не передбачено.

В регіональному просторі України підсистема "генерація знань" як складова регіональної інноваційної системи має вкрай нерівномірну конфігурацію, де явними лідерами при ранжуванні інтегрального показника виступають Харківська область, м. Київ та м. Севастополь (рис. 2). Високі рейтинги також мають Миколаївська, Львівська, Запорізька обл. та АРК, хоч ці рейтинги не стабільні. Аналіз показав, що всі регіони України мають дуже високий рівень освітнього потенціалу (значення рейтингів складає $1,000 \leq R_j < 3,000$).

Відповідно й стабільною залишається кількість наукових установ вищої освіти. І хоч для характеристики інноваційного розвитку показники стабільності не можна вважати позитивною тенденцією, проте в умовах України така стабільність свідчить наступне: по-перше, що існує група провідних університетів з наявною науково-технологічною базою й науковими школами, по-друге, не дивлячись на жорсткі умови розвитку підприємництва, наука в особі тандему викладачів-науковців та молоді, виживає й розвивається. До них суспільство повинне ставитися з особливою увагою.

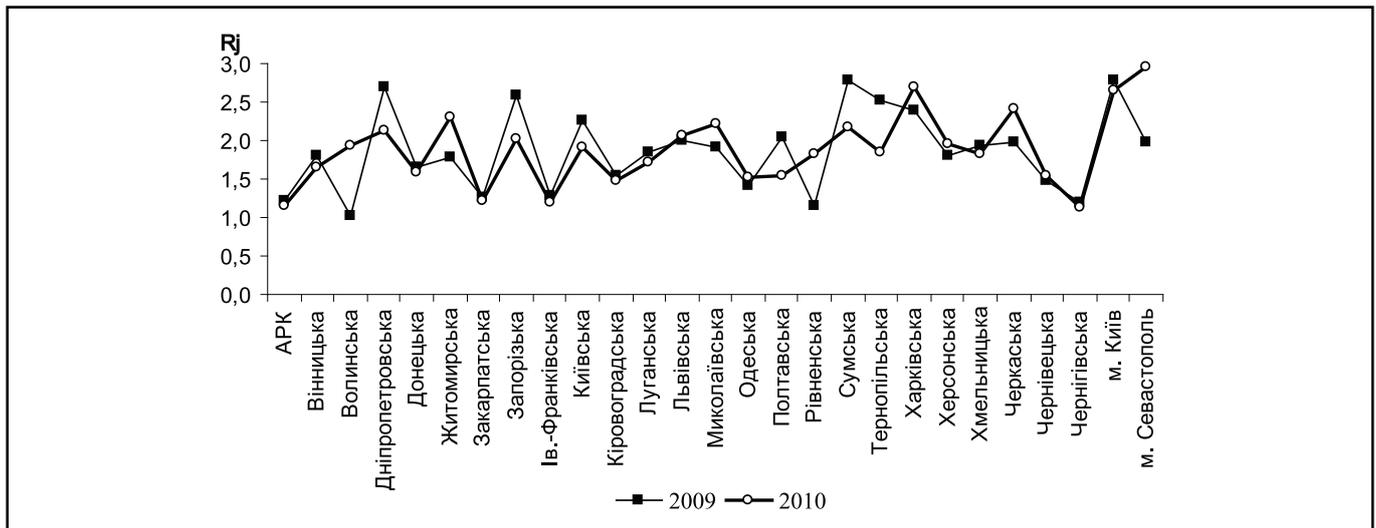


Рисунок 2. Зміна рейтингової оцінки освітнього потенціалу регіонів України

Спостереження показують, що в умовах України протиріччя: між бажаними економічними знаннями і знаннями, що заважають розумінню нового економічного порядку, не лише не зникло, але й посилюється за рахунок відсутності компетентності в тій чи іншій галузі знань самих викладачів. Заклопотані "конвеєрним" способом надання освітніх послуг через низьку заробітну плату та неефективну технологію навчального процесу, вони у більшості своїй не спроможні в процесі самонавчання чи самопідготовки спиратися на новітню науко-методологічну базу та сучасні інноваційні методики викладання дисциплін. Вирішення зазначеного протиріччя можливо через системне залучення знаневого ресурсу до розв'язання стратегічних соціально-економічних завдань.

Основою провідних університетів має бути підприємницький центр, а від звичайного університету вони відрізняються наступним: по-перше, існує досить широкий і точно визначений спектр дослідницьких робіт. Вузька спеціалізація неприпустима: помилкові ставки на ті або інші галузі можуть стати фінансово непереборним бар'єром для господарської діяльності; по-друге, університет, як самостійна комерційна фірма, у своїх діях повинен керуватися насамперед економічною доцільністю. Зміна підходу спричиняє й новий тип управлінських дій: необхідно створювати організаційні механізми, відповідальні за технологічне оформлення досліджень, створення фірм, аналіз ринків, просування продуктів і т.і.; по-третє, шанси на економічний успіх різко зростають, якщо університет перебуває в середовищі, де високо розвинені підприємництво й винахідництво.

Ще одна складність - організаційна структура державного регулювання сфер науки й інноваційної діяльності в Україні відноситься до централізованого, традиційно відомого типу. Й до цього часу їй бракує гнучкості, відсутності практики формування структур, що дозволяють включати в процес розробки стратегічного бачення не тільки представників органів виконавчої влади, але й інших учасників національної інноваційної системи (у першу чергу, представників бізнес-співтовариства). Складність полягає також в тому, що в Україні не створені умови для підготовки молодих інноваторів, так як відсутнє інституційне середовище, де були б усі складові інноваційної діяльності, у тому числі в інноваційний процес повинен бути включеним й сам навчальний заклад.

Ключовим елементом в системі інституційного забезпечення інноваційного розвитку економіки на регіональному рівні є інноваційна інфраструктура. Стосовно України, то дослідження показують, що наявність видів об'єктів інфраструктури говорить про їх достатнє представництво у розрізі можливості надання послуг, проте вказує на концентрацію в м. Києві, та ще в декількох регіонів, що мають відповідний підприємницький потенціал (наукові школи, центри машинобудування, активність вищих навчальних закладів). Однак представлена характеристика зазначених об'єктів не повністю відображає їх зв'язок з інноваційним підприємництвом. Загалом, результати здійсненого дослідження дозволяють констатувати, що відсутність цілісної продуманої політики розвитку інфраструктури малого бізнесу в Україні приводить до того, що, з одного боку, її прагнуть створити всі й одночасно, а з іншого боку - набір елементів інфраструктури практично по всій території досить вузький і обмежується в основному інкубаторами, бізнес-, соціально- і учбово-діловими центрами.

Важлива роль в сьгоднішніх умовах повинна відводитись регіональним центрам трансферу технологій (РЦТТ), що здійснюють свою діяльність по наступних напрямках: формування банку даних по існуючих інноваційних розробках, дослідженням, проектам; формування пакета запитів реального сектора економіки на рішення найбільш гострих проблем на основі новітніх технологій; сприяння в комерціалізації інноваційних проектів; відбір і оцінка проектів, що володіють комерційним потенціалом; маркетингові дослідження ринку технологій й створення баз даних; створення інформаційних каналів для просування продукту; оцінка інтелектуальної власності та комерціалізації технологій.

Україна, дотримуючись досвіду розвинених держав, зробила акцент на взаємодію інститутів розвитку (ІР) із кредитними інститутами (банками, лізинговими й факторинговими компаніями, мікрофінансовими організаціями). Більшість діючих інститутів розвитку використовує переважно фінансові (кредитні) механізми, які дозволяють одночасно вирішувати два завдання - стимулювати кредитування й забезпечувати фінансові інститути довгостроковими пасивами, тобто підвищувати стабільність фінансового сектора. Але є приклади формування ІР й регіональною владою. У цьому випадку функціонування зазначених інститутів здійснюється в тісній взаємодії з регіональними фінансовими інститутами (банками, страховими й лізинговими компаніями й іншими). Проте невирішеними й до цього часу залишаються питання щодо розподілу сфер відповідальності між центром і регіонами в частині підтримки інновацій, зокрема, в таких напрямках: 1) створення власне інноваційної інфраструктури: особливі економічні зони, технопарки, бізнес-інкубатори; 2) підтримка інноваційних проектів через інститути розвитку та через співфінансування програм регіональних науково-дослідних університетів. Становлення регіональних інститутів розвитку (PIR) може дати новий стимул для розвитку науково-технологічного потенціалу й дозволить регіональній владі більш ефективно впливати на тенденції інституційного забезпечення регіонального розвитку.

Висновки і пропозиції. Успішне функціонування регіональної економіки багато в чому залежить від можливостей і вміння адміністрації регіонів приймати оптимальні рішення, що враховують інтереси центра й регіонів. Ефективність функціонування кожного регіону усе більше визначається не лише формами власності, а засобами об'єднання економічних агентів в процесі управління економікою, соціально-економічними відносинами, раціональним використанням регіональних переваг, пошуком методів поєднання загальнонаціональних і регіональних соціально-економічних інтересів, які можуть перебувати в протиріччі. Все це визначає дієву й результативну регіональну економічну політику.

Система інститутів регіональної інноваційної системи обов'язково повинна забезпечити наступні умови випереджального становлення нового технологічного укладу: субсидування витрат на захист інтелектуальної власності на вітчизняні винаходи й розробки за кордоном; дозвіл страховим компаніям і пенсійним фондам брати участь у венчурних проектах; збереження інформаційної інфраструктури науково-дослідних робіт, підтримка мережі науково-технічних бібліотек, субсидування їхньої діяльності в напрямі надання послуг щодо користування інформаційними мережами й базами даних і закупівлі наукової літератури; підтримка функціонування експериментальних установок і дослідних виробництв, створення мережі технологічних центрів і парків колективного користування; модернізації виробництва й впровадження нових технологій у складі витрат виробництва, їхнє звільнення від оподаткування; активне залучення в здійснення пріоритетних напрямів науково-технологічного потенціалу СНД.

Україна не зможе досягнути провідної ролі на міжнародній арені без розвитку та залучення інноваційного потенціалу регіонів. Переоцінка цінностей у зв'язку з викликами зовнішнього середовища, спричиненими наслідками глобальної фінансово-економічної кризи, повинна стати базисом для формування національної інноваційної політики нового типу та її регіональних інноваційних систем. Для цього в інституційному плані необхідно забезпечити комплексність дії усієї системи інститутів у напрямі розв'язання програмних завдань і більш тісне пов'язування науково-дослідних, дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) та інноваційних проектів, здійснюваних на території регіонів, з відповідними державними програмами та національними проектами.

Література

1. Щедровицкий П. Институциональные механизмы пространственного развития. / Щедровицкий П. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://gtmarket.ru/node>.
2. Истомин С.В. Институциональный механизм развития региональных социально-экономических систем [Текст] / С.В. Истомин // Сборник материалов международной научно-практической конференции "Факторы устойчивого развития права, экономики и исторической науки". - г. Шадринск, изд. ОГУП "Шадринский Дом Печати" - 2008. - С. 247 - 250.
3. Федулова Л.І. Формування регіональних інноваційних систем - стратегія просторового розвитку економіки України / Федулова Л.І. / В монографії "Інновації: проблеми науки та практики". - Видавничий дім "Інжек". Харків., 2011. - 276 с. - С.9-28.
4. Бубенко П. Ключові моменти формування регіональних систем в Україні / П. Бубенко, В. Гусев // Економіка України. - 2007. - № 8. - С. 33 - 39.
5. Герасимчук З.В. Інноваційна інфраструктура регіону: методологія формування і розвитку / З.В. Герасимчук, Н.Т. Рудь // Актуальні проблеми економіки. - 2010. - № 3. - С. 197 - 208.
6. Philip Cooke, *Strategies for Regional Innovation Systems: Learning Transfer and Applications*, Centre for Advanced Studies Cardiff University, Background paper Prepared for UNIDO World Industrial Development Report (WIDR) 2001, January 2001.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

В статті розглянуто особливості функціонування та тенденції подальшого розвитку фондового ринку.

Ключові слова: фондовий ринок, валютний ринок, конвертованість, ринок позикового капіталу, ринок цінних паперів, первинне розміщення цінних паперів, вторинне розміщення цінних паперів.

В статье рассмотрены особенности функционирования и тенденции дальнейшего развития фондового рынка.

Ключевые слова: фондовый рынок, валютный рынок, конвертируемость, рынок ссудного капитала, рынок ценных бумаг, первичное размещение ценных бумаг, вторичное размещение ценных бумаг.

The article discusses the features and operation of future trends of the stock market.

Keywords: stock market, currency market, convertibility, debt capital market, securities market, the initial placement, secondary placement.

Актуальність. Становлення ефективного фондового ринку в Україні неможливе без активізації процесу соціально-економічних та політичних реформ. Будь-які масштабні економічні перетворення залишаться незавершеними без створення конкурентоспроможного фінансового сектора, здатного мобілізувати та надавати реформованій економіці інвестиційні ресурси, що і визначає актуальність даної теми.

Постановка проблеми. Фондовий ринок як складова частина фінансового ринку забезпечує акумуляцію та ефективне розміщення заощаджень в економіці, інвестування її пріоритетних галузей та об'єктів. Оздоровлення економіки України значною мірою залежить від становлення та налагодженого функціонування фондового ринку, регульованого державою та інтегрованого у світові фондові ринки. Але на жаль на даний час фондовий ринок не виконує належну своїх функцій.

Ступінь дослідження. Дослідженням проблем формування, функціонування, розвитку та вдосконалення фондового ринку займалися багато зарубіжних і вітчизняних науковців. До вітчизняних учених, що здійснюють аналіз фондового ринку, досліджують теоретичні і практичні питання його розвитку можна віднести: С. Давимука, В. Загорський, А. Задоя, В. Колесник, І. Кривов'язюк, Ю. Лисенков, О. Мендрул, О. Мозговий, В. Оскольський, В. Савченко, М. Самбірський.

Однак слід звернути увагу на те, що наукові публікації здебільшого були присвячені окремим аспектам і чинникам впливу на ефективність фондового ринку. У більшості існуючих сьогодні досліджень, що стосуються цієї проблеми, відсутня чітка структурно-логічна схема, що узгодила б між собою усі чинники впливу на ефективність фондового ринку.

Мета статті. Розглянути особливості функціонування фондового ринку України, його основні складові, та дослідити тенденції його подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Фондовий ринок займає особливе місце в загальній системі ринкової економіки. Стейкий та стабільно функціонуючий, фондовий ринок є одним із чинників, що визначають інвестиційний клімат у країні, сприяють залученню й перерозподілу інвестиційного капіталу у найбільш перспективні сфери економіки [1, с. 21].

Фондовий ринок - це загальна назва цілої системи ринків фінансових ресурсів.

Відповідно до ст. 2 Закону України "Про цінні папери та фондовий ринок" від 23.02.2006 № 3480-IV фондовий ринок (ринок цінних паперів) - сукупність учасників фондового ринку та правовідносин між ними щодо розміщення, обігу та обліку цінних паперів і похідних (деривативів) [2].

Ліквідний, та прозорий фондовий ринок має забезпечувати реалізацію національних інтересів, сприяти підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної економіки, цього можна досягти шляхом:

- акумуляції та перерозподілу інвестиційних ресурсів між різними галузями економіки та підприємствами;
- формування коректної ринкової вартості підприємств;
- утворення інформаційних індикаторів для інвесторів, індикації загального стану економіки для всіх суб'єктів господарювання;
- залучення коштів для покриття дефіциту державного та місцевих бюджетів, фінансування державних та місцевих програм розвитку;
- створення ефективно системи захисту прав та інтересів інвесторів;
- сприяння розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення та інститутів спільного інвестування.

Структура фондового ринку об'єднує чотири головні складові:

- ринок позикового капіталу;
- валютний ринок;
- ринок рідкоземельних і дорогоцінних металів;
- ринок цінних паперів.

В свою чергу кожна з цих складових взаємопов'язана з іншими в рамках загальної системи фінансових ресурсів.

Валютний ринок - це механізм встановлення правових та економічних відносин між споживачами та продавцями валют. Попит на іноземну валюту віддзеркалює міру залежності національної економіки від імпорту і зумовлюється конвертованістю тієї чи іншої валюти. Конвертованість - це гарантована спроможність грошової одиниці вільно обмінюватись на інші валюти.

Ринок цінних паперів і позикового капіталу призначені для мобілізації тимчасово вільних коштів населення, підприємств та організацій і спрямування їх у виробництво.

Ринок цінних паперів є багатоперспективною соціально-економічною складовою ринкової економіки. Він сприяє акумулюванню капіталу для інвестицій в економіку шляхом придбання, володіння і вільного розпорядження цінними паперами. Ринок цінних паперів є важливим сектором фінансового ринку, цінний папір виступає специфічним товаром, який вільно обертається на біржовому та позабіржовому ринку між фізичними та юридичними особами, але їх випуск здійснюється лише підприємствами та організаціями (в тому числі і державними) при майновому забезпеченні емісії з метою залучення тимчасово вільних коштів інвесторів.

Ринок позикового капіталу - це синтез двох ринків платіжних засобів - грошових ресурсів (готівкових коштів) і боргових зобов'язань (інструментів позики). Головними функціями ринку позикового капіталу є:

- об'єднання дрібних, розрізнених грошових ресурсів населення, державних організацій, вітчизняних та іноземних підприємств і створення крупних грошових фондів;
- трансформація грошових коштів у позиковий капітал, який відіграє роль зовнішнього джерела фінансування капітальних вкладень у сфері матеріального виробництва і надання позик населенню, підприємствам та державі для покриття бюджетного дефіциту.

Таким чином, ринок позикового капіталу здійснює накопичення і розподіл грошового капіталу між сферами економіки.

Учасниками фондового ринку можуть бути емітенти, інвестори, саморегульовані організації та професійні учасники фондового ринку [1].

Найбільш масовим інвестором на будь-якому ринку цінних паперів є населення, яке, як правило, не має спеціальних знань та кваліфікації з питань фондового ринку. Без створення надійної системи захисту економічних прав та майнових інтересів інвесторів на фондовому ринку, у першу чергу громадян, неможливо забезпечити подальший розвиток фондового ринку.

Сучасний рівень розвитку ринкової економіки вимагає не тільки накопичення і розподілу грошових ресурсів, але і їх руху та швидкого перерозподілу (без участі банківських установ) з метою спрямування коштів у більш привабливі галузі економіки. Ці функції бере на себе фондовий ринок, який об'єднує частину ринку позикового капіталу (а саме - ринок інструментів позики) і повністю ринок інструментів власності.

Цінні папери на фондовому ринку можуть розміщуватись двома способами: первинне розміщення цінних паперів та вторинне розміщення цінних паперів.

На попередніх етапах становлення фондового ринку України організований фондовий ринок виконував вузькі та специфічні функції - був одним з технічних засобів під час проведення приватизації державних підприємств. Завдяки цьому в Україні виник первинний ринок, проте з специфічними характеристиками - він використовувався лише у приватизаційних процесах, водночас як первинне розміщення акцій практично не відбувалося. Такий первинний фондовий ринок не забезпечував підприємства реальними інвестиційними ресурсами [3,144].

Первинне розміщення цінних паперів - це продаж нового випуску цінних паперів, при якому виручка від продажу йде емітенту.

Вторинне розміщення цінних паперів - торгівля цінними паперами після їх первинного розміщення з метою продажу населенню; перерозподіл пакету акцій через деякий час після того, як він був запропонований (проданий) компанією, що його випустила. Тобто, вторинний ринок - ринок цінних паперів, за якими вже уклалися угоди на біржі.

Характерною особливістю українського ринку цінних паперів є безумовне переважання первинного ринку. Існує кілька причин такого стану: по-перше, це небажання інвесторів продавати цінні папери, які вони придбали під час випуску, а ті інвестори, які хотіли б продати свої цінні папери не можуть цього зробити тому, що важко знайти покупця; по-друге, крупні інвестори, і в першу чергу - інституційні, як правило, придбають акції для того, щоб прийняти участь в управлінні акціонерним товариством або користуватись пільгами, які емітент може надавати своїм акціонерам (іноді шляхом акціонерних взаємовідносин намагаються закріпити господарські зв'язки з емітентом).

Таким чином задача розвитку вторинного ринку цінних паперів набуває особливого актуального значення. Вирішення цієї задачі в значній мірі залежить від активної діяльності торговців цінними паперами, формуванні дієздатної інфраструктури ринку.

Інфраструктура фінансових ринків постійно змінюється, оскільки змінюються самі ринки. Зафіксувати на довгий час певну конфігурацію інфраструктури як зразкову означає, що рано чи пізно учасники ринку перестануть нею користуватися в разі суттєвої зміни кон'юнктури або внаслідок процесу адаптації національних ринків до глобальних мер-реж. Тобто "зразкової" моделі не існує.

Ефективність інфраструктури фондового ринку впливає на акумуляцію та концентрацію коштів населення і підприємств; сприяє залученню вітчизняного й іноземного капіталу в економіку країни; сприяє приватизації на її завершальному етапі; узгоджує майнові інтереси країни, інституціональних і індивідуальних інвесторів в процесі обігу цінних паперів; економить суспільні витрати на обіг фінансових інструментів та поліпшує взаємні розрахунки підприємств; сприяє підвищенню ефективності керування підприємством; створює умови для інтеграції країни у світову економічну систему завдяки впровадженню загальносвітових принципів і стандартів функціонування ринку цінних паперів.

Так формування ефективної системи інфраструктурного забезпечення фондового ринку в Україні є необхідною умовою для забезпечення ефективності його функціонування, а також підвищення привабливості для інвесторів [4, с. 156-158].

В Україні структура фондового ринку донедавна виглядала таким чином:

1. організатор торгівлі (виключно лістинг, укладення угод, котирування тощо);
2. депозитарій (введення рахунків в цінних паперах зберігачів, керуючими якими є торговці - члени організатора торгівлі);
3. розрахунковий банк (ведення грошових розрахунків торговців-членів організатора торгівлі).

Успішне функціонування фондового ринку передбачає наявність цілого ряду передумов - таких, як свобода переміщення капіталу, забезпечення ліквідності цінних паперів, наявність розвинутої інфраструктури фондового ринку, чітка специфікація прав власності, інформаційна прозорість ринку, макроекономічна стабільність, високий рівень довіри до держави та її інституцій, а також між суб'єктами господарювання.

Необхідно виділити деякі перешкоди, які заважають подальшому розвитку фондового ринку, а саме:

- психологічне неприйняття та недооцінка потенціалу фондового ринку як важливого елементу фінансової системи ринкової економіки. Фондовому ринку відводиться другорядна роль порівняно з іншими секторами фінансової системи, зокрема кредитно-банківським та спостерігається недооцінка потенціалу фондового ринку стосовно можливості акумулювання інвестиційних ресурсів населення та господарюючих суб'єктів;

- окремі характеристики вітчизняного фондового ринку загалом, та особливості його структури зокрема: суттєве превалювання неорганізованого ринку над організованим, що негативно позначається на прозорості фондового ринку, що відлякує іноземних інвесторів; наявність кількох торгових площадок, на яких здійснюються торги цінними паперами, що ускладнює контроль над операціями з цінними паперами та розповсюдження інформаційних індикаторів щодо кількісних та якісних параметрів операцій з цінними паперами; низька ліквідність фондового ринку; мала кількість цінних паперів, якими торгують на біржі, обмежена кількість інструментів фондового ринку; учасники фондового ринку маніпулюють цінами з метою завищення вартості чистих активів інвестиційних фондів; незавершеність формування інституційної інфраструктури фондового ринку, її низька якість;

- низький рівень специфікації прав власності, що зумовлює численні корпоративні конфлікти. Слабкий захист прав акціонерів, зокрема міноритарних власників, низький рівень корпоративного управління є чи не найбільшими проблемами, які гальмують розвиток фондового ринку та стримують як внутрішнього, так і зовнішнього інвестора;

- слабкість внутрішніх інституційних інвесторів, представлених інститутами спільного інвестування (ІСІ), недержавними пенсійними фондами (НПФ) та страховими компаніями, низька активність фізичних осіб на ринку цінних паперів. Ринок інститутів спільного інвестування виник недавно - базовий закон, що визначає роботу інститутів спільного інвестування, прийнято тільки у 2001 р., а діяльність недержавних пенсійних фондів започатковано лише наприкінці 2003 р. Розвиток ІСІ та НПФ має бути потужним імпульсом для активізації розвитку фондового ринку та наповнення його внутрішніми інвестиційними ресурсами;

- слабка зацікавленість стратегічних іноземних інвесторів у вітчизняному фондовому ринку [5, с. 129-130].

Ще одним цікавим питанням, яке стосується інтересів фондового ринку, є оподаткування. Проблема оподаткування на ринку цінних паперів є досить складною. Розмови щодо оподаткування ведуться регулярно, проте практично нічого не робиться. Зусилля у цьому напрямі робляться лише членами Української асоціації інвестиційного бізнесу, які надавали письмові пропозиції щодо законодавчого врегулювання на ринку цінних паперів і були зацікавлені у консультаціях працівників комітету.

Зараз досить помітним є тенденції до спрямування ринку цінних паперів у бік зміцнення банківського сектора. Через це питання визначення концептуальних напрямів розвитку фондового ринку на сьогодні є найбільш важливим.

Також на даному етапі трансформації економіки України має бути мобілізація тимчасово вільних коштів населення та господарюючих суб'єктів, перерозподіл цих коштів у ті сектори економіки, що потребують додаткового фінансування для подальшого розвитку. Необхідно переорієнтувати фондовий ринок з функції перерозподілу прав власності під час приватизаційних процесів на акумулювання та перерозподіл інвестиційних ресурсів. На відміну від акумулювання та перерозподілу грошових коштів через банківську систему, фондовий ринок орієнтується на перерозподіл довготермінових грошових ресурсів, які спроможні забезпечити процес розширеного відтворення. Крім того, ресурси, залучені за допомогою фондового ринку, є дешевшими, ніж банківські. Фондовий ринок має бути альтернативним джерелом інвестиційних ресурсів і конкурувати з банківською сферою, забезпечуючи економіку відносно дешевими та довгостроковими фінансовими ресурсами [5, с. 129].

Від початку створення фондового ринку в Україні постало питання ефективності його функціонування. Сьогодні фондовий ринок ще не виконує покладених на нього функцій, тобто частково сприяє залученню інвестицій та перерозподілу капіталу. Крім цього потребує вирішення проблем, а саме:

- відсутність відкритого доступу до інформації;
- недосконалість нормативно-правової та законодавчої бази;
- високий ступінь ризиків;
- низький рівень капіталізації;
- нестача кваліфікованого персоналу;
- порушення прав інвесторів;
- відсутність гарантій по операціях з цінними паперами, недовіра населення, його психологічна невідповідність до операцій на фондовому ринку;
- відсутність гарантій держави щодо захисту грошових заощаджень населення.

Загальновідомо, що наше законодавство є застарілим й не дає нормально розвиватися фондовому ринку, а його прогалини закриваються за допомогою прийняття різних нормативно-правових актів, що, як правило, не приносить успіху.

Як наслідок, робота, проведена Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку, а у подальшому Кабінетом Міністрів, іноді не має того позитивного результату, на який очікували. Йдеться не лише про професійних учасників ринку цінних паперів, а й про пересічних громадян України.

Для того щоб покращити стан фінансового ринку України, а також підтримати його фінансову безпеку потрібно підвищити роль держави на фондовому ринку. Серед основних елементів державного регулювання фондового ринку виділяють контроль за діяльністю емітентів професійних учасників ринку, фондових бірж та самоврядних організацій спрямованих на виявлення та своєчасне запобігання порушення законодавства на фондовому ринку [6].

До головних напрямів розвитку фондового ринку в найближчій перспективі на нашу думку можна віднести:

1. Запровадження механізмів захисту прав інвесторів;
2. Поліпшення системи розкриття інформації на ринку цінних паперів;
3. Розширення інструментів ринку цінних паперів;
4. Удосконалення законодавства про цінні папери та фондовий ринок;
5. Розвиток інвестиційної інфраструктури [7];
6. Налагодження тісного співробітництва національної економіки з глобальною в рамках міжнародних організацій з метою створення позитивного іміджу фондового ринку України серед іноземних і вітчизняних інвесторів;
7. Узгодження вітчизняного законодавства з міжнародними нормами і сучасними вимогами розвитку фінансових відносин; підвищення вимог до корпоративного управління; чітке визначення прав і обов'язків емітентів та інвесторів;
8. Створення єдиного клірингового і депозитарного центру на принципах незалежності, прозорості, некомерційного характеру діяльності, державної підтримки; запровадження доступних та рівних умов і тарифів для всіх користувачів; мінімізація витрат;
9. Завершення процесу приватизації, перш за все шляхом корпоратизації та акціонування державної власності; удосконалити механізму продажу акцій підприємств, які перебувають у державній власності, з метою справедливої оцінки реальної ринкової вартості підприємства та створення умов для зростання його капіталізації;
10. Формування механізму активного залучення широких верств населення до участі в діяльності ринку цінних паперів через становлення на ньому рейтингової інфраструктури та випуску державних всеукраїнських та муніципальних цінних паперів;
11. На державному рівні вирішити комплекс питань щодо вільного обігу в Україні цінних паперів іноземних компаній, купівлі українських цінних паперів іноземними інвесторами;
12. Більш ефективно використовувати наявні можливості структур, що вже працюють на національному ринку цінних паперів.

Висновки. Отже, фондовий ринок знаходиться у постійному розвитку, разом зі зростанням світової економіки. Його поява була пов'язана з потребами товарного виробництва, оскільки без залучення приватних капіталів та їх об'єднання з допомогою випуску, передусім, акцій та облігацій, було б неможливим створення та розвиток нових підприємств і галузей господарства. Тому розвиток фондового ринку став важливою умовою прогресу економіки всіх передових країн. Можна стверджувати, що тенденції розвитку світового ринку є одночасно тенденціями розвитку цінних паперів (і навпаки).

До найістотніших тенденцій розвитку фондового ринку можна віднести такі:

- інтернаціоналізація та глобалізація ринку;
- підвищення рівня організованості та посилення державного контролю;
- комп'ютеризація ринку цінних паперів;
- нововведення на ринку;
- сек'юритизація, а саме такі тенденції: переходу грошових коштів зі своїх традиційних форм (заощадження, готівка, депозити тощо) у форму цінних паперів; перетворення все більшої маси капіталу у форму цінних паперів; переходу одних форм цінних паперів у інші, доступніші для великої кількості інвесторів) та інше.

На привеликий жаль сьогодні фондовий ринок не виконує своїх функцій: не сприяє залученню інвестицій і перерозподілу капіталу, але не дивлячись на це український фондовий ринок є молодим, динамічним і перспективним ринком.

Тому відновлення і регулювання розвитку фондового ринку є однією з першочергових задач, що стоять перед урядом, для рішення якої необхідно прийняття довгострокової державної програми розвитку і регулювання фондового ринку і суворий контроль за її виконанням.

Література

1. Приказюк Н.В. Рейтинг цінних паперів: світовий досвід та перспективи впровадження в Україні / Н.В. Приказюк // Формування ринкових відносин в Україні. - 2005. - № 5. - С. 21.
2. Закон України "Про цінні папери та фондовий ринок" №3480-IV від 23 лютого 2006 р., зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Перепелиця Р. Формування інституціональної структури фондового ринку в післяприватизаційний період / Перепелиця Р. // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. - 2006. - Выпуск 103-4. - С. 143-148.
4. Шелудько В.М. Фінансовий ринок: Підручник. / В.М. Шелудько - К.: Знання, 2006. - 535 с.
5. Поворозник В.О. Фондовий ринок України на сучасному етапі: проблеми та шляхи їх вирішення / В.О. Поворозник // Стратегічні пріоритети. - 2007. - №1(2). - С. 127-132.
6. Терещенко Г.М. Проблеми становлення та напрями удосконалення функціонування ринку цінних паперів в Україні / Г.М. Терещенко // Фінанси України. - 2007. - №6. - С.24-27.
7. Ватаманюк З.Г. Перспективи розвитку ринку цінних паперів в Україні / З.Г. Ватаманюк, О.В. Баула // Фінанси України. - 2007. - №5. - С.37-42.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА КИЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ, ШЛЯХИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті викладені теоретичні засади і методичні пропозиції щодо поняття та економічної сутності економічної безпеки, подана загальна характеристика, аналіз і оцінка природно-ресурсного та соціально-економічного потенціалу Київської області, досліджено темпи, пропорції і структура її господарського комплексу, а також зроблений аналіз розвитку і розміщення соціальної сфери та зовнішньоекономічна діяльність області.

Ключові слова: національна безпека, економічна безпека, економіка регіону, економічне зростання, регіональна економічна політика держави, національна економіка, Центральний економічний район, машинобудування, електроенергетика, легка промисловість, хімічна і нафтохімічна, харчова промисловість, агропромисловий комплекс, науково-технічний потенціал.

В статье изложены теоретические основы и методические предложения относительно понятия экономической безопасности, поданная общая характеристика, анализ и оценка ресурсного и социально-экономического потенциала Киевской области, исследованы темпы, пропорции и структура ее хозяйственного комплекса, а также проведенный анализ развития и размещение социальной сферы и внешнеэкономическая деятельность области.

Ключевые слова: национальная безопасность, экономическая безопасность, экономика региона, экономический рост, региональная экономическая политика государства, национальная экономика, Центральный экономический район, машиностроение, электроэнергетика, легкая промышленность, химическая и нефтехимическая, пищевая промышленность, агропромышленный комплекс, научно-технический потенциал.

The theoretical principles and methodical suggestions in relation to a concept and economic essence of economic security are exposed in the article, general characteristic, analysis and estimation of naturally-resource and socio-economic potential of Kyiv region is given, rates, proportions and structure of its economic complex are explored, and also analysis of development and placing of social sphere and foreign economic activity of region are made.

Key words: national security, economic security, economy of region, economy growing, regional economic policy of the state, national economy, Central economic district, machine manufacturing, electric power engineering, light industry, chemical and petrochemical, food industry, agro-industrial complex, scientific and technical potential.

Актуальність теми. На сучасному етапі становлення та розвитку нового типу економічних відносин важливим є питання про таку модель розвитку промисловості, яка б забезпечувала економічне зростання і враховувала необхідність охорони довкілля. Слід зауважити, що забезпечення сталого соціально-економічного розвитку та управління ним передбачає реалізацію принципу розумної достатності в соціоприродній моделі організації суспільства і включає регулювання в системі відносин власності, виробництва і споживання. У сучасних умовах основною ланкою в цьому процесі виступає створення системи економічної безпеки, яка б забезпечила регламентацію різних видів людської діяльності за рівнями їх негативного впливу на природне середовище [1, с. 461].

Ступінь дослідження проблеми. У низці досліджень розкрито ряд питань присвячених даній проблематиці, зокрема, цієї проблеми торкалися: М.Л. Хвесик, О. Бадрак, С. Афонцев, Г.А. Пастернак-Таранушенко, О.М. Ляшенко, Б.В. Плєскач, В.К. Бантуш, В.І. Мунтян, Н.А. Різник та ін.. Слід підкреслити, що дана проблема є предметом вивчення низки науковців, однак при цьому існують суттєві розбіжності щодо трактувань деяких аспектів теоретичних основ проблеми економічної безпеки, недостатньо розглянутий регіональний напрямок даної проблематики, тому виникла необхідність уточнення дефініцій базових понять.

Саме в цьому полягає актуальність роботи, в якій викладені теоретичні засади і методичні пропозиції щодо структури формування та реалізації економічної безпеки за умов поглиблення трансформаційних процесів в регіональній економіці України на прикладі Київської області. Актуальність означеної проблематики, її недостатнє теоретичне вивчення та практичне значення обумовили головну мету і задачі дослідження.

Мета дослідження полягає в розробці теоретико-методологічних засад і науково-практичних підходів щодо проблеми економічної безпеки Київської області. Відповідно до мети автор статті ставить наступні завдання: розкрити поняття та визначити сутність економічної безпеки господарювання Київської області.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах господарювання проблема національної безпеки з позиції врахування регіональних інтересів набуває першочергового значення, визначає економічну політику держави, є основою політичних рішень та вимагає відповідних наукових досліджень. Економічна безпека кожного регіону і всіх регіонів загалом покликана гарантувати національну безпеку держави в цілому [2].

Щодо трактування поняття економічної безпеки існують різні підходи. Так, дослідники О.М. Ляшенко, Б.В. Плєскач, В.К. Бантуш запевняють, що економічна безпека це такий стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатний задовольняти потреби особи, сім'ї, суспільства та держави [3]. У свою чергу, В.І. Мунтян під економічною безпекою розуміє, як відновлення здатності національної економіки до самовідтворення і освоєння сучасної інноваційної моделі економічного зростання в умовах глобалізації соціально-економічних процесів та нових форм наддержавного рівня відносин [4, с. 34].

Трактуючи Закон України "Про стимулювання розвитку регіонів" від 8 вересня 2005 р., регіон - це територія Автономної Республіки Крим, області, міста Київ та Севастополь. Даним законом визначено правові, економічні та організаційні засади реалізації державної регіональної політики щодо стимулювання розвитку регіонів та подолання депресивності територій [5]. Виходячи з цього, економічна безпека регіону є поняттям, яке за своїм характером перед-

бачає достатню забезпеченість територій необхідними ресурсами з метою формування сприятливого розвитку і зростання економіки на основі проведення виваженої регіональної економічної та соціальної політики [2].

Оскільки предметом нашого дослідження виступає економічна безпека продуктивних сил Київського регіону, то ми спробуємо сконцентрувати свою увагу саме на ньому.

Київська область утворена 27 лютого 1932 р. Розташована у північній центральній частині України в басейні середньої течії Дніпра. На сході межує з Чернігівською, Полтавською областями, на південному сході та півдні - з Черкаською, на південному заході - з Вінницькою, на заході - з Житомирською областями, на півночі з Гомельською областю Республіки Білорусь. За територією Київська область посідає восьме місце серед областей України (28,1 тис. км²), що становить 4,6% всієї території держави. Кількість наявного населення області на 1 листопада 2011 р. становила 1718868 осіб [6]. Середня щільність населення - 62 осіб на 1 км² (2010).

В області 25 районів, 26 міст, у тому числі 12 обласного значення, 30 селищ міського типу, загалом 1127 населених пунктів. Обласний центр - місто Київ. Область входить до Центрального економічного району [7].

Північна частина області лежить в межах Полісся (зони мішаних лісів), а центральна та південна - в межах лісостепу. Її ґрунтові та агрокліматичні умови сприятливі для розвитку сільського господарства.

Місце регіону в загальнодержавному територіальному поділі праці визначають його провідні галузі господарства - машинобудування, електроенергетика, легка промисловість, хімічна і нафтохімічна, харчова промисловість та агропромисловий комплекс. Крім цього, в області отримали розвиток деякі галузі лісової, деревообробної та целюлозно-паперової промисловості, промисловість будівельних матеріалів, борошномельно-круп'яна і комбікормова промисловість.

З корисних копалин найбільше значення мають запаси будівельних матеріалів, а саме: родовища гранітів, гнейсів, цегельно-черепичної глини, мергелів, будівельних і кварцових пісків. Загалом область недостатньо забезпечена покладами основних корисних копалин.

За характером рельєфу територія області поділяється на три частини. Північна лежить у межах Поліської низовини, що являє собою заболочені моренно-зандрові та зандрові акумулятивні рівнини, розчленовані річковими долинами; південно-західна і центральна частини - в межах Придніпровської височини; східна, лівобережна - розташована на заплаві й терасах Дніпра в межах Придніпровської низовини.

Клімат Київської області помірно-континентальний, м'який з достатньою вологістю, теплим вологим літом і порівняно м'якою зимою. Середня температура січня - 3,5 °С, липня + 20,3 °С. Кількість опадів в середньому не перевищує 500-600 мм у рік.

Річки належать до басейну Дніпра, що тече в межах області впродовж 246 км. Всього нараховується 177 річок довжиною понад 10 км. Головні притоки Дніпра, що проходять по території області, - Прип'ять, Тетерів, Ірпінь, Стугна, Рось, Трубіж, Супій. Всього в Київській області 55 водосховищ (найбільші Київське та Канівське), 2383 ставки, що використовуються для водопостачання, риборозведення, зрошування.

На півночі поширені дерново-підзолисті, лучні та болотні ґрунти. В центральній частині на лесах - чорноземи опідзолені типові, темно-сірі опідзолені лісові ґрунти; в південній - чорноземи глибокі малогумусні; на лівобережжі - чорноземи типові малогумусні, лучно-чорноземні, лучні солонцюваті, солончакові ґрунти.

Загальну демографічну ситуацію в області характеризують такі основні показники, як кількість населення, його динаміка, віково-статева структура, природний приріст. Так, станом на 01.11.2011 р., загальна кількість населення складала 1718868 осіб (міського - 1057641, міського - 661227). Природний приріст населення у 2011 р. становив - 4,0 на 1000 населення, в той же час в Україні - 5,1 [8]. Коефіцієнт народжуваності в області становить 11,6 на 1000 наявного населення (по Україні - 10,6), а коефіцієнт смертності - 15,6 на 1000 жителів, що дещо менший за загальнодержавне значення (15,7). Досить високим є показник дитячої смертності: 7,2 на 1000 народжених при середньореспубліканському значенні 9,7 [8]. На 1 січня 2010 р. особи, в молодшому за працездатний вік, склали 265411 осіб, частка працездатного населення у працездатному віці - 1029503, особи пенсійного віку - 421071. У 2010 р. на 1000 жінок припадало 919 чоловіків.

Науково-технічний потенціал області формують її наукові установи та організації. Так, у 2010 р. в Київській області нараховувалося 36 організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи, з 2271 працівників основної діяльності. Чисельність фахівців з науковими ступенями становило 1355 особи, з них науковий ступінь доктора наук мали 154, кандидата наук - 1201 особа, для порівняння у 2008 р. чисельність фахівців з науковими ступенями становила 1294 особи. А вже станом на перше півріччя 2011 р. чисельність виконавців наукових та науково-технічних робіт становила 3297 осіб, з них: дослідників 1568; техніків 492; допоміжного персоналу 509; докторів наук 77; кандидатів наук 340. Витрати на виконання наукових та науково-технічних робіт за перше півріччя 2011 р. склали 85575,3 тис. грн., з них за рахунок бюджету - 67681,7 тис. Всього у 2010 р. було виконано робіт на суму 209229,1 тис. грн.

В області діє шість вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації, у яких навчається 29,8 тис. студентів, та 18 закладів I-II рівнів акредитації - з 9,6 тис. студентів (дані за 2009/2010 навчальний рік) [9, с. 215].

У 2010 р. основним напрямком розвитку інноваційної діяльності було оновлення продукції машинобудування, хімічної та нафтохімічної промисловості, перероблення сільськогосподарської продукції, що дало можливість зберегти конкурентні переваги підприємств області на відповідних товарних ринках. До кінця 2010 р. інноваційно-активними були 54 підприємства, що впровадили 32 нових технологічних процеси, більша половина з яких була спрямована на енергозбереження. Загальний обсяг реалізованої інноваційної продукції на 2010 р. склав 621 млн. грн.

Господарство Київської області характеризується досить потужним виробничим потенціалом. В загальній вартості основних фондів України у 2010 р. на область припадає 3,7%. У структурі основних виробничих фондів найвагоміше місце належить промисловості - 29,1%, сільському господарству - 17,1, транспорту і зв'язку - 13,4, будівництву - 2,3, торгівлі і громадському харчуванню - 2,6%.

Основною проблемою виробничого потенціалу області є фізична та моральна зношеність основних виробничих

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

фондів, які потребують залучення значного інвестиційного капіталу на їх оновлення відповідно до існуючих світових досягнень.

Аналіз економічної ситуації Київська область за останні роки дає підстави стверджувати про падіння темпів економічного розвитку. Так, індекс промислової продукції області у грудні 2009 р. порівняно з попереднім місяцем та груднем 2008 р. становив відповідно 98,9% та 104,1%, за підсумками 2009 р. - 82,3%, що на 1,6 в.п. перевищує показник січня-листопада п.р. У IV кварталі 2009 р. порівняно з попереднім кварталом темп виробництва становив 98,5%, у т.ч. на підприємствах добувної промисловості - 80,6%, переробної - 101,3%. Тоді, як у 2010-2011 ці показники дещо зросли.

На підприємствах із виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів за підсумками 2009 р. спостерігалось збільшення обсягів випуску продукції на 3,7%. Одержано приріст продукції у виробництві олії та тваринних жирів (на 27,1%), напоїв (на 19,5%), молочних продуктів і морозива (на 18,0%), продуктів борошномельно-круп'яної промисловості (на 4,0%), у виробництві хліба та хлібобулочних виробів (на 1,5%). Разом з тим, у виробництві інших харчових продуктів та м'яса і м'ясних продуктів темпи виробництва склали відповідно 90,3% та 85,0%.

У легкій промисловості темп росту продукції у грудні 2009 р. проти попереднього місяця становив 86,5%, за 2009 р. проти 2008 р. - 82,4%.

Підприємствами із оброблення деревини та виробництва виробів із неї (крім меблів) у 2009 р. порівняно з попереднім роком виробництво продукції зменшено на 34,2%. У целюлозно-паперовому виробництві темп росту промислової продукції за 2009 р. проти відповідного періоду попереднього року становив 91,9%, на підприємствах із випуску паперової маси, паперу, картону та виробів з них - 101,7%.

У хімічній та нафтохімічній промисловості проти 2008 р. спостерігалось зниження виробництва продукції на 23,7%. У виробництві іншої неметалевої мінеральної продукції у 2009 р. темп росту продукції становив 62,8%.

У металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів у грудні 2009 р. проти листопада п.р. виробництво промислової продукції зменшилось на 7,7%, за 2009 р. порівняно з 2008 р. - на 26,0%.

У машинобудуванні у грудні 2009 р. індекс виробництва продукції проти аналогічного місяця 2008 р. становив 128,1%, за результатами 2009 р. темп виробництва в галузі становив 50,0%, (за січень-листопад п.р. - 46,4%) у т.ч. на підприємствах з виробництва електричних машин та устаткування - 73,2% (за січень-листопад п.р. - 69,7%).

На підприємствах із виробництва та розподілення електроенергії темп виробництва продукції за 2009 р. становив 94,5%. За підсумками 2009 р. вироблено 5644 млн.кВт. годин електроенергії, що на 256 млн.кВт.годин (на 4,3%) менше, ніж за такий же період торік.

Промисловими підприємствами області за січень-листопад 2009 р. реалізовано промислової продукції (робіт, послуг) на 20402,4 млн.грн. Найбільша частка реалізованої продукції припадала на підприємства переробної промисловості, у тому числі із виробництва харчових продуктів і напоїв (33,4%), хімічної та нафтохімічної промисловості (10,3%), целюлозно-паперового виробництва та видавничої діяльності (9,7%), із виробництва іншої неметалевої мінеральної продукції (7,0%), металургійного виробництва (5,8%), найменша - на підприємства добувної промисловості (0,4%).

Серед районів і міст області найбільший обсяг реалізованої продукції був у Обухівському (15,2%), Києво-Святошинському (10,9), Броварському (10,0) районах та м.Біла Церква (9,0%).

У структурі реалізованої продукції добувної і переробної промисловості порівняно з січнем-листопадом 2008 р. спостерігалось збільшення частки товарів широкого використання та сировинної продукції (відповідно на 3,5 та 2,1 в.п.) і скорочення частки інвестиційної продукції та товарів тривалого використання (відповідно на 4,2 та 1,4 в.п.).

Агропромисловий комплекс Київської області являє собою міжгалузеве територіально-виробниче утворення, що охоплює такі сфери виробництва, як сільське господарство, харчову і переробну промисловість та сферу виробничого обслуговування основних його галузей [10, с. 214].

Територія Київщини має досить високий рівень освоєння. Із загальної площі області 63,5% припадає на сільськогосподарські угіддя (1676,0 тис. га), в структурі яких досить висока питома вага ріллі - 81,4% (1365,1 тис. га). У розрахунку на одного мешканця в області припадає 0,93 га сільськогосподарських угідь при 0,85 в Україні та 0,76 га ріллі проти 0,66 га. Під природні кормові угіддя відведено 241,7 тис. га, багаторічні насадження займають площу 40,6 тис. га. [7].

За врожайністю таких зернових культур, як пшениця, ячмінь, кукурудза область займає провідні позиції. Високу урожайність мають цукрові буряки (219,7 ц/га) та овочі (117,0 ц/га). У структурі посівних площ області найбільшу частку становлять зернові (48,2%) та кормові (33,5%), картопля і овоче-баштанні та технічні культури - 10,3 і 7,9% відповідно.

Серед галузей тваринництва важливе значення має скотарство молочно-м'ясного напрямку, свиначство і птахівництво. У приміській зоні м. Києва розвивається овочівництво, в тому числі тепличне, галузі тваринництва зорієнтовані на постачання молочної, м'ясної продукції та яєць.

Важливою виробничою ланкою агропромислового комплексу є переробні заводи. Лідерами молокопереробної галузі в області є: ВАТ "Галактон", ВАТ "Яготинський маслозавод". М'ясопереробну промисловість очолюють: ЗАТ "М'ясопереробний завод" (м. Вишневе), ТОВ "Поліс" (м. Біла Церква), ЗАТ "Аграрник" (м. Біла Церква), ТОВ "Індекс" (м. Яготин). Спиртову галузь Київщини представляють: Червонослобідський, Стадницький, Трипільський і Тхорівський заводи. На Київщині діє чотири товарні біржі, які обслуговують аграрний сектор, акредитовано 24 брокерські місця, створено 23 агроторговельні дома КРЦІР" [7].

Транспортний комплекс області включає всі види транспорту: залізничний, автомобільний, трубопровідний, річковий та авіаційний.

Залізниці з усіх напрямів сходяться до найбільшого залізничного вузла - м. Києва і з'єднують територію Київської області майже з усіма областями України та країнами близького і далекого зарубіжжя. Експлуатаційна довжина залізниць загального користування складає 824 км, переважна більшість яких електрифікована. Щільність залізничних колій загального користування становить 29 км на 1000 км² території. Щодо вантажоперевезення залізничним транс-

портом, то у 2008 р. було перевезено 3246 тис. тонн вантажів, а в 2009 - лише 2423 тис. тонн. Не високим був показник і у 2010 р. який склав - 2615 тис. тонн. Дещо відмінними є показники пасажироперевезень. Так, у 2008 р. було перевезено 79880 тис. пасажирів, а у 2009 р. - лише 75831 тис. пасажирів. Не високим був показник і у 2010 р. який склав - 77806 тис. пасажирів.

Довжина автомобільних шляхів загального користування в межах Київської області становить 8,4 тис. кілометрів, у тому числі 8,3 тис. з твердим покриттям. Щільність автошляхів загального користування з твердим покриттям складає 289 км на 1000 км² території [8]. Обсяги перевезень автомобільним транспортом за останнє десятиріччя значно скоротилися. Так, у 2008 р. було перевезено 40512 тис. тонн вантажів, а в 2009 - лише 40415 тис. тонн. Дещо вищим був показник у 2010 р. який склав - 40958 тис. тонн. Відмінними є показники пасажироперевезень, зокрема, у 2008 р. було перевезено 115588 тис. пасажирів, а у 2009 р. - лише 131469 тис. пасажирів. Дещо вищим був показник у 2010 р. який склав - 157719 тис. пасажирів [8].

Головною воднотранспортною магістраллю в межах області є р. Дніпро, яка перетинає всю область з півночі на південь. Значно менше значення мають р. Десна і Прип'ять. Обсяги вантажо- та пасажироперевезень річковим транспортом останнім часом різко скоротилися. Річкове пасажирське сполучення існує лише з південними областями, зокрема з Черкасами.

Значення авіаційного транспорту у внутрішньодержавних перевезеннях за останнє десятиріччя значно зменшилось. Найбільшими аеропортами є Бориспіль та Жуляни, яким належить основна роль у міждержавному авіаційному сполученні.

На сьогодні прискорений економічний розвиток неможливий без застосування сучасних інформаційних систем, що надають високоякісні інформаційні послуги. Звідси закономірно зростає значення зв'язку й інформаційного забезпечення в Київській області.

Економічна криза, що супроводжувала становлення ринкових відносин, сприяла різкому спаду виробництва практично в усіх галузях економіки області, негативно позначилася на розвитку соціальної сфери, рівні життя населення, демографічній ситуації.

Разом з тим, найвища забезпеченість населення житлом в Україні в 1999 р. була саме у Київській області - 24,8 м² загальної площі на одного мешканця при середньому значенні цього показника 20,2 м² на особу. Весь житловий фонд області в 2010 р. склав 54800 тис. м² загальної площі, тоді, як у середньому на одного жителя - 31,6 м².

Важливими галузями соціальної інфраструктури є підприємства роздрібної торгівлі та ресторанного господарства. Обороти роздрібної торгівлі (до якого включено роздрібний товарооборот підприємств роздрібної торгівлі, розрахункові дані щодо обсягів продажу товарів на ринках і фізичними особами-підприємцями) за січень-жовтень 2011 р. становив 21,8 млрд.грн. і склав 116,9% обсягу січня-жовтня 2010 р. У структурі обороту роздрібної торгівлі на організовані та неформальні ринки припадало 22,2% [8]. Обороти ресторанного господарства за січень-жовтень 2011 р. становив 770,1 млн.грн. і проти відповідного періоду попереднього року склав 146,1%.

Слід підкреслити, що станом на 1 грудня 2011 р. на обліку в державній службі зайнятості Київської області перебувало 13,7 тис. громадян, які шукали роботу, з них 58,8% - жінки, 46,8% були у віці до 35 років. Із загальної кількості незайнятих громадян 94,2% мали офіційний статус безробітних, із них 74,3% отримували допомогу по безробіттю. У свою чергу, серед незайнятих громадян, які шукали роботу через державну службу зайнятості, 40,6% раніше займали місця робітників, 44,3% - посади службовців, 15,1% становили особи без професії або такі, що займали місця, які не потребують спеціальної підготовки [8].

Кількість зареєстрованих безробітних у цілому по області впродовж листопада 2011 р. збільшилася на 2,2%, в сільській місцевості - на 7,1%, а в міській зменшилася на 0,6%.

За повідомленнями підприємств, установ та організацій кількість вільних робочих місць і вакантних посад упродовж листопада 2011 р. зменшилася на 16,5%, а за останні 12 місяців (відносно листопада 2010 р.) - на 13,6% і на 1 грудня 2011 р. становила 2,9 тис. осіб. За сприяння державної служби зайнятості в листопаді 2011 р. було працевлаштовано 1,3 тис. осіб, що на 45,0% менше, ніж у жовтні 2011 р. і на 2,5% - ніж у відповідному місяці 2010 р.

З фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття протягом листопада 2011 р. на допомогу по безробіттю витрачено 10,6 млн.грн. Середньооблікова кількість безробітних, які її отримували впродовж зазначеного місяця, становила 10,6 тис. осіб. Середній розмір допомоги в листопаді 2011 р. порівняно з жовтнем 2011 р. зменшився на 4,2%, а з відповідним місяцем 2010 р. збільшився на 10,5% і становив 994,75 грн., що дорівнює 101,0% законодавчо встановленого в цьому періоді мінімального рівня заробітної плати (985 грн.) [8].

Рівень життя населення Київської області дещо кращий ніж у інших регіонах, середньомісячна номінальна заробітна плата штатного працівника (без урахування найманих працівників статистично малих підприємств і зайнятих у фізичних осіб-підприємців) в січні-листопаді 2009 р. склала 1958 грн. і зросла порівняно з відповідним періодом попереднього року на 6,6%. Порівняно з жовтнем 2009 р. розмір заробітної плати збільшився в середньому на 0,9%, а з листопадом 2008 р. - на 7,5%. Найнижчий розмір заробітної плати, який не перевищував 63,1% від середнього рівня по області, спостерігався в Тетіївському, Таращанському і Поліському районах. Разом з тим, заробітна плата працівників м.Славутич та Бориспільського району в 1,9 рази перевищила відповідний показник [11].

Протягом листопада 2009 р. рівень оплати праці на Київщині залишався одним із найбільших, поступаючись лише м.Києву, Донецькій і Дніпропетровській областям. Заробітна плата в області на 4,8% перевищила середній розмір по Україні, але на 35,0% була нижчою за максимальний (3154 грн. у м.Києві).

Важливою складовою соціальної системи області є освітні заклади. Так, в області працює 790 державних денних загальноосвітніх шкіл, з яких 218 розташовані у містах, 572 - у сільській місцевості. У цих школах навчається 280 418 учнів, у тому числі у міських - 128 285 учнів, у сільських - 80 133 учні. Крім того, в області функціонують 710 дошкільних закладів, де виховується 44,9 тис. дітей, 12 вечірніх шкіл, у яких навчається понад 5 тис. учнів. 6 приватних шкіл

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

(біля 500 учнів). 26 професійно-технічних училищ (понад 13,3 тис. учнів), 23 вищих навчальних заклади (понад 41,1 тис. студентів), 55 позашкільних установ (понад 48,7 тис. дітей).

Київська область є великим медичним центром країни, який нараховує 1046 лікувально-профілактичних самостійних закладів, у тому числі 2 обласні лікарні, 2 обласні дитячі лікарні, 3 спеціалізовані лікарні, 25 центральних районних лікарень, 149 амбулаторно-поліклінічних закладів, 5 районних лікарень, 3 пологові будинки, 68 дільничних лікарень, 697 фельдшерсько-акушерських пунктів, 2 будинки дитини, дитячі санаторії. Поліклінічні та стаціонарні заклади мають високий рівень спеціалізації, який відповідає потребам населення [12].

До послуг населення - 49 стадіонів, 20 басейнів, 770 спортивних залів, один легкоатлетичний манеж, 1631 майданчик, у тому числі 612 з тренажерним обладнанням, 443 футбольних поля, 662 приміщення для фізкультурно-оздоровчих занять.

В області функціонує 867 клубних установ, у тому числі 852 системи Міністерства культури і мистецтв України. 924 бібліотеки, чотири парки культури та відпочинку, 17 державних музеїв і 241 музей на громадських засадах, 57 шкіл естетичного виховання дітей, училище культури і мистецтв, курси підвищення кваліфікації працівників культури, обласний центр народної творчості.

Київщина має великий історико-культурний потенціал, зумовлений її тисячолітньою історією. Нині на території області виявлено більше шести тисяч нерухомих пам'яток археології, архітектури, історії, садово-паркового мистецтва. Вісім міст області занесено до списку історичних населених міст України (Вишгород, Богуслав, Васильків, Переяслав-Хмельницький, Біла Церква, Ржищів, Фастів, Яготин). Унікальні експонати зберігаються у двох державних заповідниках, 17 державних музеях і 241 музеї на громадських засадах.

Зовнішньоекономічна діяльність області пов'язана з 112 країн світу. Найбільші обсяги експортних поставок здійснюються у: Російську Федерацію - 38,6% від загального обсягу експорту; Німеччину - 6,7%; Білорусь - 6,0%; Казахстан - 5,0%; Туреччину - 4,4%; Польщу - 3,8%; Молдову - 3,7%; Грузію - 2,4 %; Італію - 2,0%.

Основу товарної структури експорту області становлять поставки виробів з паперової маси - 21,2%, з каучуку та гуми - 14,2%, жирів та олій - 6,7%, алюмінію і виробів з алюмінію - 5,8%, котлів, машин, апаратів і механічних пристроїв - 5,6%, виробів з вати - 4,9%, деревини та виробів з неї - 4,7%, одягу текстильного - 2,7%, електричних машин та устаткування - 2,2%, різних харчових продуктів - 1,9%. Експорт товарів здійснюють 371 підприємство області до 80 країн світу.

Найбільші імпорتنі надходження здійснюються з Російської Федерації - 19,0% від загального обсягу імпорту, Німеччини - 13,8%, Франції - 7,9%, Польщі - 7,7%, Китаю - 4,7%, Нідерландів - 4,2%, США - 3,7%, Італії - 3,6%, Фінляндії - 3,1%, Японії - 3,0%.

У загальному обсязі імпорту 24,6% становило механічне та електричне обладнання, полімерні матеріали, пластмаси та каучук - 10,8%, папір і картон - 8,8%, фармацевтична продукція - 8,0%, наземні транспортні засоби, крім залізничних - 6,1%, текстиль та вироби з текстилю - 4,7%, інші продукти хімічної промисловості - 4,3%, каучук та гумові вироби - 3,4%, ефірні олії та косметичні препарати - 2,8%, чорні метали - 2,2%, вироби з чорних металів - 2,1%. Імпорт здійснюють 775 підприємств з 101 країни світу.

За обсягом іноземних інвестицій область займає третє місце серед регіонів країни, на сьогодні це 736,3 млн. дол. США. У міжнародному інвестиційному співробітництві приймають участь 309 підприємств області та їх партнери з 60 країн світу. В структурі прямих інвестицій найбільшу частку займають інвестиції з Нідерландів - 41,0%, Сполученого Королівства - 15,0%, США - 7,1%, Кіпру - 6,3%, Польщі - 4,7%, Данії - 3,6%, Німеччини - 3,4%, Швейцарії - 3,0%, Панами - 2,3%, РФ - 2,1%.

Основними напрямками соціально-економічного розвитку області в контексті загальнодержавного розвитку мають стати наступні:

- стабілізація роботи промислових підприємств, нарощування обсягів виробництва конкурентоспроможної продукції, розширення її асортименту та підвищення якості за рахунок оновлення матеріально-технічної бази відповідно до новітніх досягнень науки, технологій та світових стандартів, комплексної механізації та автоматизації трудомістких процесів;

- реформування агропромислового комплексу та створення умов для надходження інвестицій з метою забезпечення технологічного переоснащення сільськогосподарської галузі та перетворення її на ефективний, конкурентоспроможний на внутрішньому і зовнішньому ринках сектор економіки;

- раціональне використання бюджетних коштів, зміцнення бюджетної та фінансової дисципліни, підвищення якості послуг, що надаються за рахунок місцевих бюджетів, покращення платіжної дисципліни суб'єктів господарювання;

- підвищення якості надання медичних та освітніх послуг шляхом продовження роботи з оптимізації територіальної мережі медичних та навчальних закладів з урахуванням демографічних та економічних реалій, підвищення самостійності закладів у розпорядженні фінансовими ресурсами;

- створення сприятливих умов для надходження в область вітчизняних та іноземних інвестицій, підвищення інвестиційного іміджу Київщини, створення спеціальних режимів залучення інвестицій на окремих територіях області та комплексний супровід проєктів, які вимагають залучення іноземних інвестицій;

- створення умов для розвитку підприємницької діяльності та поліпшення бізнес-клімату області шляхом залучення фінансових та інвестиційних ресурсів у сферу малого підприємництва, впровадження спрощеної процедури для започаткування бізнесу та виходу з нього, розширення і підтримки діяльності мережі бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, інноваційних центрів, технопарків та інших об'єктів інфраструктури підприємництва;

- продовження впровадження енергозберігаючих заходів у закладах бюджетної сфери та житлово-комунального господарства, стимулювання раціонального використання енергоресурсів, використання альтернативних видів палива та запровадження енергозберігаючих технологій у галузях виробництва;

- забезпечення населення Київщини доступним, якісним та комфортним житлом, скорочення обсягів незаверше-

ного житлового будівництва, здійснення заходів, направлених на підтримку індивідуального будівництва на селі;
 - зростання добробуту та підвищення життєвого рівня населення Київщини, створення умов для зростання заробітної плати, усунення внутрішньорегіональних і міжгалузевих диспропорцій в оплаті праці, прискорення погашення заборгованості з виплати заробітної плати, пом'якшення ситуації на ринку праці, охоплення соціальною підтримкою незаможних верств населення області;

- продовження роботи з виконання Закону України "Про планування та забудову території", завершення виготовлення схеми планування території області, розробка містобудівної документації сільських, селищних, міських рад, опрацювання та прийняття ними Статутів територіальних громад;

- продовження реалізації в області заходів щодо підготовки до проведення в Україні чемпіонату Європи 2012 року з футболу [13].

Забезпечення виконання зазначених основних напрямків, сприятиме реалізації в області Програми економічних реформ на 2010-2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава", шляхом подальшого фінансового оздоровлення підприємств провідних галузей економіки області, нарощування обсягів виробництва конкурентоспроможної продукції, активізації діяльності вітчизняних та іноземних інвесторів, забезпечення ефективного функціонування малого і середнього бізнесу та, на цій основі, збільшення надходжень до бюджетів усіх рівнів, що дасть можливість досягти позитивних зрушень у соціальній сфері та призведе до більш високого рівня соціально-економічного розвитку Київщини.

Висновки. У результаті нашого дослідження з'ясовано, що під економічною безпекою розуміється, як відновлення здатності національної економіки до самовідтворення і освоєння сучасної інноваційної моделі економічного зростання в умовах глобалізації соціально-економічних процесів та нових форм наддержавного рівня відносин. Дослідивши суть процесу забезпечення економічної безпеки Київської області, визначили, що це процес стійко-збалансованого розвитку економіки регіону, її диверсифікації на структурно-інноваційній основі, що дозволяє проводити незалежну економічну політику і досягати глобальних стратегічних цілей в цілях динамічного і постійного підвищення якості життя населення.

Отже, економічна безпека Київської області є визначальним фактором сталого розвитку. Адже забезпечення сталого соціально-економічного розвитку, як регіону так і держави в цілому, супроводжується створенням безпечного навколишнього середовища для життєдіяльності суспільства в цілому і кожної людини зокрема, а також нинішнього і майбутнього поколінь.

Література

1. Екосередовище і сучасність. У 8 т. / С.І. Дорогунцов, М.А. Хвесик, Л.М. Горбач, П.П. Пастушенко - Т.8. Природно-техногенна безпека: Монографія. - К.: Кондор, 2008. - 576 с.
2. Різник Н.А. Економічна безпека регіону та її роль у забезпеченні національної безпеки держави. / Різник Н.А. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_1/Riznyk%20N..pdf
3. Економічна безпека та національна конкурентоспроможність в умовах глобалізації. / Ляшенко О.М., Плєскач Б.В., Бантуш В.К. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/knp/161/knp_161_113-118.pdf
4. Мунтян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтян. - К.: КВІЦ, 1999. - 462 с.
5. Закон України "Про стимулювання розвитку регіонів" від 08.09.2005 № 2850-IV. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2850-15>
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. - Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
7. Екологічні паспорти регіонів. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.menr.gov.ua/content/category/65
8. Офіційний сайт Головного управління статистики в Київській області. - Режим доступу: oblstat.kiev.ukrstat.gov.ua/content
9. Статистичний щорічник України за 2009 рік. - К.: ДП "Інформаційно-аналітичне агентство". - 2010. - 566 с.
10. Чернюк Л.Г. Економіка та розвиток регіонів (областей) України. Навчальний посібник / Л.Г. Чернюк, Д.В. Клиновий. - Київ.: ЦУЛ, 2002. - 644 с.
11. Регіональна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Київській області у 2009 р. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [eco-kiev.com.ua/files/regionalna_dopovid_za_2009_\(chastina_1\).doc](http://eco-kiev.com.ua/files/regionalna_dopovid_za_2009_(chastina_1).doc)
12. Соціальні характеристики Київської області. Інвестиційний сайт... - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: invest-koda.org.ua/uk/economy/social
13. Програми соціально-економічного та культурного розвитку Київської області на 2010 рік. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.kyiv-obl.gov.ua/.../programa_rozvitku_kiev_obl_2011_relize2.doc

УДК 339.9

Шимченко Л.А.,

к.ф.н., доцент кафедри економічної теорії та методології наукових досліджень
 ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА УКРАЇНСЬКИЙ ПОСТУП

Глобалістичні процеси докорінно змінюють світ, мають великий економічний, політичний вплив на Україну. Не менш глобальними є ті процеси, що пов'язані зі змінами внутрішнього світу людини, її цінностей, норм поведінки. Пропонується робота спрямована на висвітлення проблем і викликів, що зумовлені глобалізацією, та їх вплив на українські державотворчі процеси і особистість, як основного учасника державотворення.

Ключові слова: глобалізація, виклики державотворчим процесам, людський капітал, соціально-ринкова економіка, громадянське суспільство, країни "золотого мільярда", "глобальне село".

Глобалистические процессы в корне изменяют мир, имеют большое экономическое, политическое влияние на Украину. Не менее глобальными являются те процессы, что связаны с изменениями внутреннего мира человека, его ценностей, норм поведения. Предлагаемая работа направлена на освещения проблем и вызовов, которые предопределены глобализацией, и их влияние на украинские государственно созидательные процессы и личность, как основного участника создания государства.

Ключевые слова: глобализация, вызовы государственно созидательным процессам, человеческий капитал, социально рыночная экономика, гражданское общество, страны "золотого миллиарда", "глобальное село".

Globalistichni processes in a root change the world, have a large economic, political influence on Ukraine. No less global are those processes, that is related to the changes of the internal world of man, his values, codes of conduct. The offered work is directed on illuminations of problems and calls which are predefined globalization, and their influence on the Ukrainian state creative processes and personality, as a basic participant of creation of the state.

Keywords: globalization, calls to the state creative processes, human capital, socially market economy, civil society, countries of "gold milliard", "global village".

Актуальність теми. На межі XX - XXI століть світ охопили глобальні зміни, пов'язані з крахом тоталітарних політичних, економічних і соціальних систем, в результаті яких кардинально змінилась глобальна ситуація і загальна політична картина світу. Виникли нові глобальні проблеми, виклики та імперативи, до вирішення і реалізації яких світ був не підготовлений. Серед таких проблем найважливіше місце займає проблема відсутності стабільності та виживання, трансформації та розвитку. Сутністю нових глобальних трансформацій є демократизація і відкритість суспільства, особливо економічна демократизація і гуманізація відносин, спрямованих на забезпечення пріоритету прав людини. В умовах глобальних змін особлива небезпека існує для новосформованих держав - неможливість та невміння протидіяти реалізації загроз існуванню і цінностям суспільства; ступені захищеності інтересів і прав громадян, народу і держави. Тому тема, вибрана для дослідження, є актуальною.

Постановка проблеми. В кінці XX століття в загальному руслі глобальної трансформації виникла уже відома дилема пріоритетів розвитку - держава чи суспільство, національна держава чи якась нова форма державності. Багато вчених прийшли до висновку, що держава є перехідним історичним явищем і що на даний час вона знаходиться на завершальній стадії своєї історії. Такі висновки характерні не лише для західних дослідників, а й дослідників Східної Європи. Конфлікт між державою і суспільством існує і, на думку автора, він є конфліктом глобальним, а не локальним. Тому метою статті постає: простежити систему впливу глобальних процесів на українське державотворення.

Ступінь дослідження теми. Над проблемою впливу глобальних процесів на економічний, політичний, соціальний розвиток держав, особливо транзитивних держав, що мають незавершений процес державотворення, в Україні працюють: О.Г. Білорус, Д.Л. Лук'яненко, О.М. Гончаренко, Ю.М. Мацейко, В.А. Зленко, О.К. Сколенко, О.С. Бодрук, О.В. Зернецька, В.О. Врадій, Л.І. Кудряченко, Н.І. Гражевська та інші.

Виклад основного матеріалу. Головною закономірністю складного, багатогранного, динамічного, суперечливого розвитку світової цивілізації сьогодні є глобалізація. Світове поширення глобалізаційних процесів ставить перед людством нові проблеми, вимагає від урядів країн нового системного бачення політичних, економічних та соціальних змін, пов'язаних з утвердженням ринкової системи господарювання і демократизації та громадянзації суспільства.

Не дивлячись на різні точки зору вчених і політиків на те, коли почалась глобалізація (в період великих географічних відкриттів за версією Філіпа Моро Дефарж, чи в другій половині ХХст. внаслідок швидкого розвитку НТР за Теодором Левіттом та Кенічі Омае), цей процес в наш час пов'язують з початком 60-х рр. ХХ сторіччя. Якщо Теодор Левітт поняттям глобалізація визначив конвергенцію ринків у всьому світі як наслідок діяльності нової форми підприємств, названих "глобальними фірмами", що стандартизують продукцію для масштабного використання, розмах якого навіть важко уявити, то Кенічі Омае окреслив розмір такого ринку в 600 млн. споживачів в рамках географічного трикутника: США-Японія-Західна Європа, що здатен поглинути ? світової продукції технологій. Основним суб'єктом такого глобального ринку є багатонаціональні корпорації [1, с. 54].

Лише за 80-ті рр. ХХ ст. термін "глобалізація" став використовуватись для опису процесу руху капіталів і інтеграції фінансових і біржових ринків внаслідок політики дерегулювання і швидкого розвитку нових технологій в сфері інформації і комунікації. Економічні зміни вплинули на сферу політичних відносин і сприяли призупиненню "холодної війни", спробі вирішувати екологічні проблеми, породили загальне сприйняття єдиної планети для вирішення демографічної проблеми і загрози голоду для країн третього світу.

В економічній сфері глобалізацію пов'язують з революційними змінами в технологіях, інформації, торгівлі, іноземних інвестиціях і міжнародному бізнесі, результатом яких є поглиблення нерівності між державами і народами, наростання конкурентної боротьби і вміння держав та інших учасників глобалізаційних відносин вирішувати ці проблеми. В цій глобалізованій економіці кордони національних економік більше не відіграють суттєвої ролі і ця економіка підкоряється лише своїм законам.

В культурній сфері глобалізацію пов'язують з протистоянням уніформізації ("американізації") та різноманітності культурного відродження, як реакція проти одноманітності і утвердження культурної самобутності.

Існує політична глобалізація, яку розглядають, як піднесення в своїй могутності нового "багатоцентричного" світу, заснованого на недержавних транснаціональних відносинах, де основною тенденцією є глобальна взаємозалежність та інтеграція, а основними небезпеками є відсутність стабільності, безконтрольність і некерованість регіональними процесами. Стабільність і контроль в умовах багатополлярної системи можна буде відновити лише через глобальну співпрацю і лише на визначеному відрізьку і рівні.

Глобалізація мала своїм наслідком формування глобальними центрами інфраструктури, здатної за рахунок нових гуманітарних і соціальних технологій контролювати свідомість і громадську поведінку людей, за рахунок політичних технологій здійснювати вплив на держави. Ідеологія глобалізму виражає себе не просто як єдино можлива, але й не передбачає іншого способу мислення, спроможного претендувати на самий високий рівень ідентичності, а, отже, прагне утвердитися як нова наукова істина.

Глобалізм вважають новою ідеологією країн "золотого мільярда", направленою на глобальне втручання, на перетворення світу за рахунок комунікаційних технологічних переворотів у "глобальне село" з глобальною системою управління, де національним суверенним державам відводиться роль місцевих адміністрацій. Йдеться про певні функції "золотого мільярда" по управлінню світом, особливо ресурсами всієї землі, по всеохоплюючому поширенню західних ліберальних цінностей та американського способу життя. Результатами є те, що півтора мільярда людей світу живуть у страшній бідності, а вісім країн світу прагнуть монополізувати всі ресурси розвитку в ім'я своїх "життєво важливих" інтересів. Статистика ООН показує, що різниця між багатими і бідними країнами за показниками виробництва ВВП на душу населення склала по роках: 1960 - 1:30; 1990 - 1:60; 1999 - 1:90. Якщо за 30 років (1960 - 1990) розрив зріс у 2 рази, то за 10 останніх років - у 1,5 рази. Глобальні зміни мають відчутний прояв і в Україні, яка із 20 місця в світі станом на 1990 перемістилася на 113 місце, станом на 2000 рік [2, с.10].

Глобалізаційний світовий поступ можна розглядати і як новий якісний етап природно-історичного розвитку людства, при якому глобалізаційні зміни зумовлені об'єктивними причинами, де якісний показник визначається новими технологіями та відповідними формами суспільних зв'язків, тобто закономірним поступом людства до нових форм співжиття. Глобальні економічні взаємозв'язки можуть при сприятливих обставинах стати засобом зменшення економічної залежності. Такими сприятливими обставинами можна вважати постійний приплив капіталів, що сприяє появі в різних галузях високотехнологічних підприємств, де навчаються висококваліфіковані кадри і формується місцева еліта менеджерів. Ці кількісні зміни при умові гнучкої національної політики можуть і привести до економічного прориву. Успішність такого шляху демонструють Гонконг, Сінгапур, Тайвань, Південна Корея.

На основі теоретичного підходу, розробленою школою світ-системного аналізу, вивчення і осмислення капіталістичної світ-системи, вчені роблять висновок, що процес глобалізації - універсалізації та усупільнення форм і способів людської діяльності - вступає у конфлікт із капіталістичною системою суспільних відносин, ґрунтованих на приватній власності й існуванні системи націй-держав, і закладає підмурок для розвитку вищої форми суспільства. Глобалізація встановлює межу розвитку капіталізму як історичної системи і являє собою не вищий щабель розвитку капіталізму, а кризу-трансформацію цієї історичної системи [3, с. 51].

В. Токар характеризує глобалізм, як корпоративно-державну фазу імперіалістичної стадії капіталізму, для якої характерними ознаками є: зміна співвідношення держава-корпорації на користь останніх; величезний політичний та економічний потенціал і "об'ємна" міць ТНК; спекулятивність глобального фінансового капіталу; використання переваг глобалізації провідними країнами світу; формування цілісної глобальної економіки, яка спирається на ТНК; якісне обмеження суверенітету більшості країн світу [4].

Даний період характеризується боротьбою за збереження одними націями-державами своїх привілеїв, соціального статус-кво в новій формі, а іншими націями-державами - створення демократичного і егалітарного світу. В цій боротьбі капіталістичні еліти знайшли політичні і економічні заходи для відновлення прибутків. Це і реорганізація виробництва на основі інтенсифікації за рахунок використання інформаційних технологій, це і застосування фінансових спекуляцій, це і наступ на життєвий рівень найманої праці як у державах "золотого мільярда", так і в периферійних державах. Щодо периферійних націй-держав - політика світових лідерів зводиться до немилосердного знесення їх через цінову політику, через безпосереднє і опосередковане втручання у внутрішні державні перетворення, а якщо потрібно - застосування силових методів. Протистояння такому тиску призводить до повсюдних і масових локальних, регіональних і світових конфліктів, що в свою чергу акумулює напруженість в усіх механізмах капіталістичної світ-системи, призводить до системної кризи. В цьому хаосі системної трансформації, яка за своїми історичними і людськими наслідками, на думку З. Бжезінського, буде більш драматичніша ніж та, що була викликана французькою і більшовицькою революціями, народжується новий соціальний порядок.

Представники філософської глобалістики характеризують новий соціальний порядок як такий, де визначального значення набувають загальнолюдські цінності і культурно-історичний універсалізм, де вирішальним суб'єктивним фактором майбутнього світового розвитку визнається планетарна свідомість, сформована на транснаціональних гуманістичних цінностях, де найосновнішим завданням світової спільноти є створення рівноправного соціуму на усіх без винятку рівнях людської організації [5].

Глобалізація формує суспільство без кордонів - світ у якому ми не зможемо судити про соціальні дії і переваги на підставі географічного становища, світ, в якому формується єдиний політичний, економічний та культурно-інформаційний світовий простір. У цьому світі відносини між людьми у віддалених одна від одної місцевостях формуватимуться так само легко, як і в одному регіоні. "Замість колишнього місцевого і національного виокремлення і самовизначення ми маємо універсальну взаємозалежність націй. І як у матеріальному, так і в інтелектуальному виробництві національна звуженість мислення дедалі більше внеможливіюється" [6].

Досягнення такого нового соціального порядку є надзвичайно складним процесом. Новий соціальний порядок створює базові передумови для утворення ефективних загальносвітових механізмів суспільного регулювання, що передбачають суттєву трансформацію суверенітету незалежних держав з подальшим утвердженням єдиного світового порядку. Необхідно зазначити, що глобалізаційні теорії та концепції значним чином виходять з постулату, що "Глобалізація - це Америка". Тому на зламі тисячоліть посилюється культурна, технологічна, інформаційна Західна експансія, завдяки якій руйнуються традиційні для незахідних держав соціокультурні форми та інститути. Для постсоціалістичних країн експансіоніська хвиля співпала зі зламом суспільного ладу, соціокультурних форм і цінностей. Цей злам

супроводжувався загальною дезорганізацією суспільної свідомості та певною деградацією "культурного ядра".

Завдяки глобалізаційному тиску постсоціалістичні країни виштовхуються на світову периферію, в окремих випадках - на світовий маргінес. Враховуючи історичні традиції та особливості самоідентифікації населення країн периферійних зон, дане витіснення може призвести до перетворення населення постсоціалістичних країн на потужне джерело протестних настроїв, що з однієї сторони є позитивним явищем, але з іншої - це пов'язано з постійною соціально-економічною нестабільністю. Така перспектива не може бути втішною, тому для фактично всіх постсоціалістичних, як, втім, й провідних світових держав, постало завдання пошуку шляхів кардинальних трансформацій у суспільно-політичній та соціально-економічній сферах.

Україна, як незалежна держава, розпочинала свій життєвий шлях під величезним глобалізаційним тиском, коли одним фінансовим ударом було розкрито суть неконкурентноспроможної української економіки. Відкритість економіки і втрата "економічної компресії" призвели до небаченого в світі стану: на 1994 рік падіння ВВП становило 23%, промислового виробництва - 27,8 %, сільськогосподарського виробництва - 16,5%, а випуску непродовольчих товарів - 40,4%; рекордна за світовими стандартами гіперінфляція - 10255%. Дефіцит державного бюджету покривався прямою грошовою емісією Нацбанку. Відповідним було й падіння життєвого рівня [7]. Для порівняння можна навести дані періоду Другої світової війни, коли найнижча позначка падіння промислового виробництва склала 30%. На одичному прикладі України прослідковується вплив глобалізаційних світових процесів і прояв того попередження, на якому наголошував М. Драгоманов ще на початку ХХ століття - "вся практична мудрість людська може бути в тому, щоб убачити напрямок руху світового, його міру, закон і послужитися тим рухом. Інакше той рух піде проти нас, роздавить нас". Україна виявилась не готовою ні протистояти глобальному світу, ні розумно влитись в нього, а отже, Україна повинна вчитись глобалізації.

Вкрай важливо осмислити координати, місце, роль і позицію України у глобалізаційних процесах. На думку Ю. Пахомова, глобалізація - "це найяскравіший вияв прогресу, що несе незліченні економічні й соціальні новації. Ці новації багато в чому підбадьорюють, причому не лише за критерієм багатства невідомих раніше благ і послуг, а й з урахуванням обрисів нового вигляду людства, що вже вимальовується... І річ тут не тільки в небаченому раніше ефекті й наслідках новітніх технологій, не тільки в побутових, інтелектуальних та інших новаціях, а й у прискореному формуванні нового вигляду, а може, й іншої долі людства" [8].

З позицій Людини, як основного споживача глобалізаційних перетворень, можна відмітити позитивні і негативні глобалізаційні впливи на українське суспільство.

1) Безперечно позитивним є факт незалежності української держави і переходу від тоталітаризму до певних демократичних перетворень. Позитивізм проявляється в суверенності держави, в зростанні особистісних свобод та в представленні державою гарантованих Конституцією України політичних, економічних та соціально-культурних прав.

2) Глобалізація, гранично ущільнюючи контакти між країнами і регіонами, допускає гармонійне співіснування народів. Враховуючи ментальність, в українського суспільства є шанс швидкого адаптування до глобалізаційних змін традиційних капіталістичних суспільств і швидкого переходу до демократизації.

3) Економічні зміни, що пов'язані із технологічними, інформаційними, інвестиційними та іншими змінами мають пряму прив'язаність до такого суб'єкта господарських відносин як індивідуал-власник. Роль останнього зростає при ухваленні конкретних рішень, особливо в інформаційно-технологічній сфері, чим ще раз підтверджується "парадокс Несбітта": "Чим вищий рівень глобалізації економіки, тим сильніші її дрібні учасники".

4) Глобалізація пов'язана з інтеграційними процесами, які в свою чергу пов'язані з кількісними і якісними змінами в обсязі і характері соціальних відносин, які безпосередньо пов'язані з якісною трансформацією свідомості.

5) Для України, яка в цивілізаційному прояві є країною між Сходом і Заходом (версія І. Лисяка-Рудницького), свідченням цьому є останні 2004 року президентські вибори, особливо важливим є очікування появи в найближчі 10-15 років глобальної суперкультури. В основі її лежить синтез класичної європейської, масової американської, мусульманської та інших культур у поєднанні з новими формами (мережна культура, кіберкультура). Процес культурної глобалізації характеризуватиметься і стереотипізацією, і, навіть, уніфікацією, але водночас і плюралізмом, що може стимулювати пошук заснованих на локальних розходженнях моделей розвитку. Така культурна глобалізація може протистояти породженій процесом консолідації світових медіа-систем, космополітичній, комерціалізованій, гомогенній культурі, яка є відокремленою від національних культур.

6) Глобалізація у центр глобалізаційних процесів ставить людину, як суб'єкта вибору, для якої характерною є альтернативність і відповідальність за свої діяння. Щоб наслідки індивідуальних дій мали позитивний глобальний характер потрібно відійти від принципу "війна проти всіх" за рахунок олюдження себе і середовища, - впорядкування (політизації) людських відносин, а тим самим і утвердження миру і свободи. Для України це є особливо актуальним, так як вона формує свою політичну систему, законодавчо закріплює основні напрямки соціально-політичного розвитку, базуючись на світовій практиці. Втрата політичної природи світоцілісності загрожує не просто порушенням її інтеграційної якості, але й глобальною соціальною катастрофою.

7) Під зовнішнім глобалізаційним тиском розробляється функціональний еквівалент для поєднання громадянської і етнічної нації.

8) Глобалізація породжує різновекторність прояву ідентичностей, систему формування нових ідентичностей в залежності від організаційних потреб та відродження тих ідентичностей, які в силу певних обставин були тривалий час неіснуючими. Розумна поєднаність нових і традиційних ідентичностей створює умови для розвитку творчих здібностей людей.

Як стверджує О.Г. Білорус, що "для України проблеми впливу глобалізаційних трансформацій і глобальної інтеграції постали з новою силою. Якщо на протязі найближчих 10-15 років Україна не інтегрується в світові і європейські політичні й економічні структури, вона не буде мати історичної перспективи як незалежна держава" [9]. Але вирішення національних проблем буде нерезультативним без врахування впливу глобальних факторів:

1) Неготовність України і її громадян до глобальних змін, що призводить до проблеми виживання, трансформації і розвитку.

2) Фактор Росії і її намагання реставрувати державу світового рівня.

3) Міжнародна небезпека у формі нової "холодної війни" або "холодного миру", економічного тиску чи спроби економічної "блокади" і "холодної економічної війни".

4) Техногенна проблема оточуючого середовища.

5) В загальному руслі глобальної трансформації виникла уже відома дилема пріоритетів розвитку - держава чи суспільство, національна держава чи якась інша форма державності: регіональні політичні і економічні системи.

6) Етноконфесійні процеси і їх вплив на соціально-політичний розвиток, що може проявитися в глобальному християнсько-мусульманському протистоянні.

7) Взаємозалежність з іншими країнами, особливо країнами "золотого мільярда" при вирішенні: екологічних проблем, загрози воєнної небезпеки, співпраці в напрямку сполучення і комунікацій, фінансування економічного виробництва, продаж зброї і технологій, приводить до ослаблення національно-державного суверенітету.

8) В. Михеев виділяє феномен "Людини Інтернаціональної", що пов'язує задоволення своїх потреб не тільки з "своєю" державою, але і зі світовою спільнотою в цілому [10]. Але найбільша загроза для таких людей полягає в тому, що глобальна Людина стане універсальним знаряддям у руках глобалізаторів нової інтелектуальної ери. Про людський вимір і людський вигляд, застерігає О. Білорус, про гуманізацію такої глобалізації не може бути й мови [11].

Збігнев Бжезінський попереджував, що "український народ мусить зрозуміти як неминучість майбутніх труднощів, так і їх необхідність. Час не тільки для світлих мрій, а й для гіркої правди. А полягає ця правда в тому, що протягом найближчих років людям прийдеться зіткнутися з неймовірно важкими соціальними проблемами і, що вирішення цих проблем потребуватиме від кожного неабияких жертв. Люди мусять знати про це, бо ілюзії щодо цього просто хибні і безпідставні, вони можуть виявитися для України взагалі фатальні [12].

В. Токар стверджує, що сучасні світові тенденції регіоналізації вказують на те, що наступним етапом розвитку політико-економічної системи світу стане інтеграційно-корпоративна фаза імперіалістичної стадії капіталізму, тобто формування напівзачинених регіональних інтеграційних угруповань. Країни, які з тих чи інших причин не зможуть увійти в такі угруповання, будуть змушені шукати власні індивідуальні стратегії [4. с.90.]

Україна прагне до співпраці з ЄС, але шансів стати членом цього угруповання поки що мало, тому перед українським суспільством і державою постало кардинальне завдання: досягти європейських норм організації політичної, економічної, соціальної і культурної сфер, зберегти суверенітет для якого існує загроза як зі сторони ТНК, так і завдяки зростанню інформаційних потоків, які розмивають ще не сформовані національні ідентитети. В подальшому це може призвести до змін змісту типів політичної ідентичності індивіда. Дана можливість схиляє до думки про більший розрахунок на власні сили для забезпечення зростання добробуту людей. Гарантом у такій нелегкій справі може стати досягнення найголовнішого завдання - формування української політичної нації.

В західних суспільствах нації формувалися за індустріальної доби, коли визначальним чинником була наявність держави, котра через уніфікацію політичних інститутів та комунікаційних потоків впливала на політичну соціалізацію. Звичайно, всі процеси були суперечливими і складними, але для України, що вступила в епоху глобалізації з наявними мовними, регіональними, конфесійними проблемами, формування цілісного політичного образу виглядає ще проблематичніше. Врахувати потрібно і факт зовнішнього тиску, як через державний, політико-партійний і людський чинники. Виконання цих та інших завдань покладається на найголовніший ресурс України - людський капітал, який повинен стати тим джерелом сили, що забезпечить політичну стабільність і прогресивний розвиток. Темпи подальшого руху нашого суспільства в значній мірі залежать від рівня світоглядної зрілості людського капіталу, атмосфери довіри, співробітництва, взаємодопомоги, працьовитості, від того, наскільки політика держави стала внутрішньою позицією кожного громадянина і настільки розумно людина використовує ті можливості розвитку, які надаються їй суспільством.

Переважає більшість населення України розуміє, що глобалізація не є тим, бажаність чи небажаність чого підлягає обговоренню - це є універсальною соціальною дійсністю. Але, за свідченням Н. Бойко, 70% населення України не визначилися стосовно відношення до глобалізаційних процесів із прихильників глобалізаційних процесів 44% громадян України схвалюють розвиток бізнесу в Україні, але з них же 76,8% є противниками "приватизації" великих підприємств; не зовсім підтримують вони і ідею капіталістичного розвитку України; більш позитивно вони ставляться до європейського вибору України в своїй цивілізаційній орієнтації. 39% прихильників глобалізаційних змін вказали, що вони пишаються своїм українським громадянством, 33,1% утрималися від відповіді і 27,9% не пишаються своїм громадянством. Найбільше прихильників глобалізаційних процесів серед молоді і осіб, віком до 42 років. Якраз серед них найбільша кількість тих, хто не байдужий до розвитку своєї держави, сприймаючи Україну, як свою батьківщину. Серед них найбільше тих соціальних особистостей, які прагнуть якомога повнішої особистісної реалізації в житті, тобто прагнуть заповнити визначену соціальну нішу соціальними зв'язками, бути корисними і для себе, і для країни [13].

Під впливом глобалізації люди усвідомлюють, що світ став іншим, а це спонукає вишукувати нові базові засади для його пізнання й осмислення, сприйняття чи відторгнення. Перед особистістю постає проблема інтеграції в новий універсальний світ з урахуванням усіх попередніх особистісних і суспільних надбань.

На базі цих надбань особистість створює свій життєвий світ, структуруючи зовнішню реальність відповідно до своїх внутрішніх уявлень про неї. Життєвий світ, при цьому, доречно розглядати як деяку концептуальну модель багатовимірного відображення реальності, де об'єктивна дійсність дістає кілька різних інтерпретацій (перцептивну, образну, вербальну, символічну та ін.) [14]. Особистість та її життєвий світ утворюють самоорганізаційну відкриту систему для якої характерними є персоналіфікаційна, та самореалізаційна тенденції. Суть персоналіфікаційної тенденції полягає в тому, щоб проявитися особистістю для інших, а самореалізаційна тенденція проявляється через потреби у використанні власного життєвого потенціалу при фільтрованому сприйнятті оточуючого соціального простору задля внутріш-

ньоорганізованого зворотнього впливу. Якраз відкритість самореалізаційної системи і зазнає найбільших змін під тиском глобалізаційних процесів. Поскілки процес життєдіяльності має спонтанний характер і відбувається на основі збігу обставин, так вважає більшість опитаних респондентів (див. таблицю), то глобалізаційні зміни можуть відігравати роль і позитивних, і негативних впливових обставин, на основі яких і відбувається особистісна репрезентація світу та створення майбутньої поведінкової моделі особи [15].

Оцінка впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на життєдіяльність індивіда (1992 - 2001), N=1800

Питання: "як Ви вважаєте, від чого найбільшою мірою залежить те, як складається Ваше життя?"

Варіанти відповіді	1992 рік	1994 рік	1995 рік	1996 рік	1997 рік	1998 рік	1999 рік	2000 рік	2001 рік
Здебільшого від зовнішніх обставин	20.4	28.2	29.2	31.2	31.2	38.6	29.2	28.5	25.2
Певною мірою від мене, але здебільшого від зовнішніх обставин	34.9	30.6	28.3	27.7	30.7	28.1	32.3	30.7	28.6
Однаковою мірою від мене і від зовнішніх умов	25.7	21.3	22.6	22.2	24.0	18.7	23.9	23.7	28.8
Більшою мірою від мене, ніж від зовнішніх умов	12.3	10.0	10.3	9.2	7.6	7.2	7.5	8.8	9.7
Здебільшого від мене	6.6	9.2	9.2	9.7	6.4	7.1	6.8	8.1	7.5
Не відповіли	0.2	0.8	0.4	0.0	0.1	0.4	0.3	0.3	0.2
Середній бал	2.50	2.41	2.42	2.39	2.27	2.16	2.30	2.37	2.46

Дана модель, що вибудовується на життєвому просторі людини, вміщує особисті життєві принципи та орієнтири, на базі яких реалізується право на самоствердження і самореалізацію. Життєвий простір адаптований до суспільного простору, але життєві плани і бажання дещо ширші діяльності в межах існуючого суспільного простору. Глобалізаційні процеси сприяють, в деякому плані, опануванню досконалішого способу життєдіяльності та віднайденню реальної можливості для розширення меж свого життєвого простору на основі свободи духу. Цей різновид свободи, як стверджують Л. Сохань та І. Каменева, народжується на зламі зовнішньої і внутрішньої свободи. Зовнішня - припускає скасування заборон на вільне висловлювання людиною своїх думок, бажань, пріференцій; внутрішня - означає об'єктивну готовність особистості до використання свободи, оволодіння культурою застосування цього дару [16].

Глобальні процеси, що передбачають всеохоплюючі зміни, в світовому масштабі випромінюють "енергію духу". Ті особи, які зуміли вдихнути цієї енергії, здатні перебороти почуття внутрішнього страху, замкнутості, вагань і тривоги. Вони активно конструюють певний простір свого життя, насичуючи його власними задумами, бажаннями, прагненнями, втілюючи їх у реальність. Це дано не всім людям, а лише тим, які постійно для повноти самоствердження шукають необхідні умови свого існування, а не знаходячи їх - створюють їх самі, насичуючи певним колоритом і заповнюючи творчо насиченою ауру. Така людина не лише здатна сприймати глобальний світ, а й впливати на нього.

Розвиток особистості у взаємодії з суспільством є складним процесом, при якому відбувається не лише відображення та засвоєння соціального досвіду, а й здійснюється перехід від абстрактної можливості володіти соціальним статусом до реальної можливості регулювати соціальний процес. Активність особи при цьому залежить не лише від зовнішніх впливів, а й від внутрішньо-мотиваційної направленості, особливо зважаючи на процеси зростання відкритості суспільства і змін у розумінні співвідношення матеріальної і духовної активності. Особиста активність громадян, підкріплена прагненням держави та її натхненною боротьбою за самоствердження в глобалізованому світі сприяє прориву на вищий ступінь розвитку. Це можливо лише для держав, де громадянський чинник, як консолідатор суспільства та велика воля до змін, сприяють конструюванню нового напрямку у прагненнях, задумах і перетвореннях життєвого суспільного простору.

Уявлення українців про глобалізаційні процеси не мають ще чітких контурів і присутні швидше на рівні почуттів та амбівалентної міфологічної свідомості, ніж на рівні більш-менш узгоджених системних конструкцій. Саме тому для українського сьогодення виникає нагальна потреба у осмисленні глобалізаційної сутності, ролі особи у глобалізаційних процесах та в сформуванні нової теоретичної моделі особистості, яка дозволить відобразити її цілісність, врахувати її сутнісні особливості, показати особистість як систему внутрішньо самостійну і водночас взаємопов'язану з іншими системами (суспільством, світом тощо) [17].

Спільності людей, які б вони не були, територіальні, національні, конфесійні, класові, вікові чи інші, завжди спираються на об'єктивну основу: біологічну, соціальну, культурну. Неоднорідність цих спільностей утруднює можливість появи універсальної моделі їх ідентифікації, самоідентифікації людини в даній спільноті. Для багатьох людей ці типи самоідентифікації стають постійними, або довготривалими.

В умовах глобалізації прослідковується тенденція до збільшення кількості і різноманітності людських спільнот. Враховуючи такі фактори як ріст економічної і політичної свободи, зростання міграційних процесів, інформаційна революція, людина повинна мобільніше визначатися з оцінкою власної ідентичності. Частина населення, особливо та, яка вдається до трудової чи політичної міграції, під тиском трансформаційних процесів, змінює свою ідентичність, замінюючи її свідомо новою. Деякі намагаються зберегти традиційну ідентичність і в зв'язку з цим потрапляють до адаптаційних незручностей. Переважна ж частина - формує множинні ідентичності, пов'язуючи набуті і новостворені.

Здавалося б, для глобального світу множинні ідентичності повинні стати переважаючими, але в корпоративних, конфесійних, рольових ідентичностях країн-глобалізаторів прослідковується процес своєрідної самоізоляції. В країнах перехідної економіки глобалізація тиражує ризики, тому відмічається тенденція до утвердження історичного типу ідентичностей. Глобалізація породжує різноманітність прояву ідентичностей, систему формування нових ідентичностей в залежності від організаційних потреб та відродження тих ідентичностей, які в силу певних обставин були тривалий час неіснуючими. Розумна поєднаність нових і традиційних ідентичностей створює умови для розвитку творчих

здібностей людей.

Для вільного творчого життєздійснення особистість має володіти певними життєвірними здібностями: аналітичними, прогностичними, поведінковими. За рахунок аналітичних здібностей, пов'язаних з інтелектом, випрацюється нестандартне вирішення життєвих ситуацій і якісних змін самих особистостей, як основних реалізаторів нестандартних змін. Ці здібності надто важливі для життя за умов нестабільного суспільства, динамічного розвитку всіх суспільних процесів, що потребують нестандартних рішень. Дані рішення повинні бути стратегічно прораховані на основі набутого досвіду з урахуванням глобальних світових, внутрішньодержавних і, навіть, суспільно-групових ситуацій. На основі проаналізованих і прорахованих факторів, як третій компонент життєвірних здібностей, формується поведінкова модель, яка визначає спосіб дій і вчинків цієї особистості, мотиваційні засади її дій. Напрацювання такої моделі ґрунтується на врахуванні динаміки змінності обставин життя, на вмінні діяти в критичних ситуаціях - навіть переглядати стиль, напрям, мету і мотиви поведінки.

Творче життєздійснення особистості забезпечує адекватний рольовий вибір у складний життєвий період, сприяє вибору найефективніших технік для досягнення життєвого успіху. Таким чином, відбувається удосконалення свідомого упорядкування життєвого простору за рахунок розширення сфери свідомості. Формування та упорядкування життєвого простору українського суспільства відбувається під впливом трансформаційних змін.

Системна трансформація сучасного українського суспільства в напрямку побудови ринкової економіки та стабільної демократії супроводжується фундаментальною зміною культурної парадигми суспільства. Саме ця обставина і ініціює творення нових різновидів і модифікацій ідентичностей: політичних - пов'язаних з членством в політичних партіях, схильності до різноманітних політичних ідеологій, з виборчою активністю; економічних - пов'язаних з прийняттям чи опростестуванням економічних ринкових реформ; суспільних - пов'язаних з приналежністю до соціальних груп, до визначення "своїх" та "чужих"; культурних - пов'язаних з відданістю чи лояльністю певним культурним цінностям, етнічним групам, мові, конфесії, особистим взірцям.

Аналізуючи парламентські вибори 2002 року, Інститут соціології НАНУ констатує, що в українському суспільстві люди не завжди ідентифікують ідеологічно свої погляди на право-лівій шкалі чи за запропонованими ідеологічними течіями. Проте це не означає, що населення не має стабільних позицій з певних ключових проблем розвитку українського суспільства. За період від 1994 до 2003 року майже удвічі скоротилася частка тих, хто не розбирається в політико-ідеологічних течіях. Зростання політико-ідеологічної визначеності відбулося у центристському спектрі [18, с.181-183]. Це характеризує український соціум як унімодальний, європейсько-ідентифікований, для якого центристська визначеність є декларативним дистанціюванням стосовно "лівих" чи "правих" радикалів.

Партійно-ідеологічна ідентифікація громадян досить сильно впливає на їхній електоральний вибір, але не остаточно. Дія чинників ранньої соціалізації індивідів у сім'ї, сусідському оточенні, територіальних спільнотах та вплив домінуючих у цьому оточенні цінностей та громадської думки більше дається взнаки у формуванні ідеологічної ідентифікації, ніж соціально-економічна, соціально-професійна, партійно-ідеологічна чи поселенська стратифікація індивідів та сімей. Понад половина виборців є ідеологічно не ідентифікованими і голосують під впливом емоційних чинників соціально-економічного самопочуття.

Однією з причин громадянської політико-партійної невизначеності є незавершеність процесу економічної структуризації суспільства, зокрема за формою власності на засоби виробництва, за формою зайнятості, а також копіювальна модель соціальної ідентифікації суспільства, що ґрунтується на наслідуванні західних стандартів та еталонів організації, що є моделлю надто складною, суперечливою і конфронтаційною в плані руйнування попередніх форм ідентичностей та запровадження нових тотальних ідентичностей, докорінно протилежних традиційним. Під глобалізаційним тиском виникає ситуація ідентичнісної невизначеності, що посилює політичне протистояння щодо загальновибраного соціального варіанту майбутнього України.

Глобалізація відбувається переважно у матеріальній сфері життя. В духовній сфері можуть яскраво проявитися міжетнічні суперечності, особливо коли титульний етнос намагається примусово асимілювати інші етнічні групи. Політизація однієї із груп, особливо коли статус іншої групи опиняється під загрозою, приводить до групової згуртованості навколо ознак етнічної ідентичності, до міжетнічних протиріч, до маргінальності суспільства і, навіть, до конфронтації.

Проте, на фоні цих не вельми сприятливих для держави обставинах розвитку, виділяється громадянська ідентифікація, як нейтральний консолідатор суспільства. Якщо звернутися до джерел інституту громадянства епохи французької революції і Канта, то під поняттям громадянства розумівсь феномен всеоб'єднуючого населення планети. В сучасному світі загальноприйнятим є визнання кожної людини через громадянську ідентичність (приналежність до держави) за допомогою паспорта і політоніму, що означає назву держави, до числа громадян якої вона себе рахує. Громадянська ідея має надзвичайно тісний зв'язок з мовною і етнічною, майновою і політичною, релігійною і національною та іншими ідентичностями, виконуючи роль консолідатора поляризованих частин суспільства, що породжують поляризацію ідентичностей. Громадянська консолідація є тим симбіозом і такою організацією всіх ділянок життя, що відповідають поняттю цілісності суспільства. Тому держава, в якій громадянська консолідація стане визначальним фактором, спроможна нарощувати потенціал власного добробуту, спроможна перетворити державу у стійкого геополітичного, гео економічного і геокультурного суб'єкта на міжнародній арені. Формування громадянської ідентифікації прищепить відчуття причетності до єдиної суспільної, економічної, державної тощо реальності, що допоможе: уникнути, або хоч знизити рівень національного протистояння поліетнічного суспільства; не допустити крайнього націоналізму; знизити рівень соціальної і психологічної маргінальності. Громадянська ідентифікація пришвидшить утворення громадянського суспільства, сприяє модернізації культури і формуванню державницької масової свідомості, що й сприяє формуванню політичної нації в Україні.

Глобалізм теж є своєрідним відчуттям єдності людства, мирним симбіозом людства і природи. Можливо в глобалізаційну епоху за рахунок громадянського фактора ідентифікації, спочатку на національному рівні, а, досягнувши

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

певних соціально-економічних успіхів, підкріплених політичними гарантіями, вдасться результативно поєднати приватні і суспільні інтереси, наблизивши суспільство до ідеалу.

Отже, аналізувати актуальні проблеми українського сьогодення, зокрема перспективи розвитку сучасної держави, неможливо без урахування світових глобалізаційних процесів. Глобалізація поступово стає тим ґрунтом, який живить цілий спектр суспільних настроїв, спрямованих на пошук свого місця і ролі у сучасному світовому процесі. Цей пошук супроводжується формуванням нового політичного та економічного середовища, управління котрим вимагає нового системного мислення, нових кваліфікацій і нових управлінських якостей. Держава ж, у цьому середовищі, відіграє ключову роль як заправджувач глобальних правил, або як коригувач внутрішньої політики з урахуванням глобалістичних вимог, які міць держави визначають вже не стільки володінням природних чи фінансових ресурсів, скільки інтелектуальною й управлінською кваліфікацією, тобто завдяки працюючому людському капіталу. Тому перед Україною постає дійсно глобальне завдання по соціальному оздоровленню, запровадженню стимулювання інноваційної діяльності завдяки збільшенню інвестицій в людський капітал.

Література

1. Акмарал Арыстанбекова. Глобализация. Объективная логика и новые вызовы / А. Арыстанбекова // *Международная жизнь*. - 2004. - № 4-5. - С. 54-57.
2. Білорус О.Г. Глобалізація і національна стратегія / О.Г. Білорус. - К.: "Батьківщина". - 2001. - 244с.
3. Малюк А. Основні вектори глобальної трансформації / А. Малюк // *Соціологія: теорія, методи, маркетинг*. - 2002. - № 2. - С. 51-58.
4. Токар В. Глобалізм як сучасний етап розвитку світової економічної системи / Токар В. // *Збірник наукових праць*. Вип. 41. - К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАНУ - 2004. - 88 с.
5. Шепелєв М. Політико-цивілізаційний підхід до аналізу глобалізаційних феноменів / М. Шепелєв // *Соціальна психологія*. - 2004. - № 4 (6). - С. 124-130.
6. Бойко Н. Глобалізація як чинник змін соціально-контрольного ареалу особистості / Н. Бойко // *Соціологія: теорія, методи, маркетинг*. - 2002. - № 2. - С. 58-64.
7. Гальчинський А.С. Спадок. А.С. Гальчинський // *День*. - 2004. - №184. - 13 жовтня. - С. 5.
8. Пахомов Ю. Взгляд на трансформации в Украине с позиции глобализации / Ю. Пахомов // *Стратегія економічного розвитку України* - Л.-1992. - С. 8 - 12.
9. Глобальные трансформации и стратегии развития. Монография / О.Г. Білорус, Д.Г. Лукьяненко и др. - К.: Оріяне. - 2000. - 424 с.
10. Михеев В.В. Глобализация и азиатский регионализм: вызовы для России / В.В. Михеев. - М. - 2001. - 132 с.
11. Глобалізація й безпека розвитку. Монографія / О.Г. Білорус, Д.Г. Лук'яненко та ін. - К. - 2001. - 480 с.
12. Бжезінський З. Україна має стати українською державою / З. Бжезінський // *Україна на межі тисячоліть*. - К. - 1998. - С. 199-204.
13. Бойко Н. Прихильники глобалізаційних процесів в Україні: хто вони? - Українське суспільство- 2003. Соціологічний моніторинг / Н. Бойко. - К. - 2003. - 236 с.
14. Мистецтво життєтворчості особистості: Науково-методичний посібник. - К. - 1997. - 207 с.
15. Українське суспільство: десять років незалежності. Соціологічний моніторинг та коментар науковців. - К. - 2001. - 598 с.
16. Сохань Л. Життєвий простір і життєвий світ особистості / Л. Сохань, І. Каменєва // *Соціологія: теорія, методи, маркетинг*. - 2002. - № 1. - С. 199-204.
17. Меркотан К. Особистісні виміри сьогодення / К. Меркотан // *Соціальна психологія*. - 2004. - № 4. - С. 106-110.
18. Бебешкіна У. Політична диференціація українського суспільства / У. Бебешкіна // *Українське суспільство* - 2003. Соціологічний моніторинг НАНУ інститут соціології. - К. - 2003. - 340 с.

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ, КРЕДИТ

УДК 338.2(477)

Бурлаков О.О.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

СТАНОВЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Досліджено процес становлення фінансового планування діяльності підприємств в Україні. Виділено мету та основні завдання фінансового планування в сучасних умовах. Розглянуто основні складові фінансового планування.

Ключові слова: фінансове планування, прогнозування, бюджетування, бюджет підприємства, бізнес-план, фінансові ресурси.

Исследован процесс становления финансового планирования деятельности предприятий в Украине. Выделены цель и основные задания финансового планирования в современных условиях. Рассмотрены основные составляющие финансового планирования.

Ключевые слова: финансовое планирование, прогнозирование, бюджетирование, бюджет предприятия, бизнес-план, финансовые ресурсы.

The process of becoming of the financial planning the activity of enterprises in Ukraine is investigated. The aim and basic tasks of the financial planning are discriminated in modern terms. The basic parts of the financial planning are considered.

Keywords: financial planning, prognostication, budgeting, budget of enterprise, business plan, financial resources.

Постановка проблеми. Становлення ринкових умов господарювання в Україні впливає на розвиток фінансового планування як важливої функції управління підприємством в сучасних умовах. Фінансове планування є формою впливу фінансів підприємства на його господарську діяльність шляхом приведення у відповідність вартісних пропорцій використання виробничих ресурсів із виробничою програмою та джерелами фінансування суб'єкта господарювання. В період фінансово-економічної кризи зовнішні джерела фінансування вкрай обмежені і тому все більшої актуальності набирає проблема удосконалення фінансового планування підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі методологічні й організаційні аспекти фінансового планування досліджуються українськими вченими В. Бабіченком, О. Білою, В. Биковою, І. Бланком, В. Борисовою, Г. Висоцьким, В. Опаріним, О. Орловим, О. Терещенком, В. Тропіною, М. Чумаченком та ін., а також зарубіжними дослідниками, такими, як Р. Акофф, І. Ансофф, М. Алексєєва, В. Бочаров, Р. Брейлі, І. Брігхем, У. Кінг, Ч. Лі, С. Маєрс, М. Поуккок, А. Тейлор, Дж. Фіннерті, та ін. Водночас відсутність методологічного забезпечення фінансового планування діяльності підприємств, враховуючи реалії української економіки та вплив світової фінансової кризи спонукають до дослідження фінансового планування як передумови фінансової стійкості й платоспроможності підприємств.

Метою статті є аналіз становлення фінансового планування підприємств в національній економіці, враховуючи особливості функціонування українських підприємств та зарубіжний досвід фінансового планування та прогнозування.

Виклад основного матеріалу. Перехід від директивного до індикативного планування, що здійснювався в Україні наприкінці ХХ ст., потребував реформування фінансового планування. Так, всі державні підприємства до 1991 року розробляли річний фінансовий план (з поквартальною розбивкою) у формі балансу доходів і витрат. Методика його складання (у складі техпромфінплану) була рекомендована Міністерством фінансів СРСР у 1988 році. Фінансовий план у рекомендованій формі дозволяв порівняти всі планові доходи і витрати та забезпечити використання коштів відповідно джерел фінансування, а також визначити взаємовідносини з бюджетною і кредитною системами. Цей документ в умовах планової економіки складали на п'ять років з розподілом показників по роках, виходячи з вартісних

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ, КРЕДИТ

параметрів, які доводились до кожного підприємства його вищестоящою організацією, на основі контрольних цифр і індивідуальних економічних нормативів. Баланс доходів і витрат розроблявся не для підприємства, а для його вищестоящої організації, фінансових органів і банків.

Зі зміною в 1992 р. правового статусу багатьох державних підприємств (внаслідок їхньої приватизації), лібералізації цін, значної інфляції в 1993 р., принципів змін у бухгалтерському обліку і звітності розробка балансу доходів і витрат за традиційною формою стала неприйнятною. Більшість підприємств в тих умовах перестали складати перспективні і поточні фінансові плани.

В нових умовах комерційні підприємства почали складати бізнес-плани. Сучасне бізнес-планування має три напрями процесу планування, які різняться цілями та методами складання бізнес-плану:

- поточний бізнес-план діяльності працюючого підприємства;
- інвестиційний бізнес-план реалізації бізнес-проекту;
- проблемний (стратегічний) бізнес-план перспективного розвитку підприємства.

Розглянемо докладніше зміст фінансового планування в структурі інвестиційного і поточного бізнес-плану. Фінансове планування складається з чотирьох розділів:

Розділ 1. Оцінка ринку і страхування. Розділ містить наступні документи:

- кошторис продажу (прогноз обсягів реалізації продукції за всією номенклатурою товарів);
- розрахунок розмірів ризику інвестиційного проекту і витрати на його страхування.

Розділ 2. Фінансовий план. Розділ містить такі документи:

- план доходів і витрат на підставі кошторисів продажу та собівартості продукції;
- прогнозний баланс активів і пасивів підприємства;
- розрахунок точки беззбитковості.

Розділ 3. Стратегія фінансування:

- розрахунок обсягів фінансування власними і позиковими коштами;
- розрахунок фінансування інструментами ринку цінних паперів;
- структура позикового капіталу;
- графіки погашення кредитів.

Розділ 4. Розрахунок ефективності проекту. У розділі представлені розрахунки показників економічної ефективності проекту і розраховується його інвестиційний ризик [1, с. 242].

Розробка сучасного бізнес-плану здійснюється на основі врахування зарубіжного досвіду та вітчизняних реалій. Проте вітчизняний і зарубіжний порядок розробки фінансових планів не може бути ідентичним. Вітчизняний досвід фінансового планування знаходиться на початковій стадії розвитку, оскільки відсутні статистичні ряди показників для проведення глибоких розробок у даній області фінансової науки. Разом з тим учені-економісти намагаються використовуючи різні методичні підходи до розв'язання проблеми внутрішнього фінансового планування, зменшити в подальшому відмінності між вітчизняними і зарубіжними розробниками. Механічне перенесення зарубіжного досвіду в практику діяльності підприємств бувшого Радянського Союзу є неприйнятним. Основна відмінність зарубіжного досвіду полягає в більш широкій інтерпретації терміну "планування". Під ним розуміють напрямок діяльності підприємства, пов'язану з прогнозуванням і бюджетуванням капіталу, доходів і витрат (складання бюджетів-кошторисів). Прогнозування здійснюють на більш тривалий, чим у нашій країні період - 3-5 років.

Метою фінансового планування на сучасному етапі є економічне обґрунтування потреби підприємства в капіталі для забезпечення прогнозованих бізнес-планом обсягів операційної та інвестиційної діяльності, поєднання їх з наявним та реально можливим до залучення капіталом з таким розрахунком, щоб підприємство, забезпечуючи безперервний рух капіталу, могло виконувати заплановані обсяги діяльності і отримати чистий прибуток в розмірі, достатньому для економічного і соціального розвитку підприємства в поточному і наступному періодах [2, с.12]. Основні задачі фінансового планування представлені на рис.1.

В зарубіжних корпораціях фінансове планування особливо розвинуто. Воно представлено певною системою фінансових планів (бюджетів):

1. прогноз балансу активів і пасивів;
2. прогноз звіту про прибутки і збитки;
3. прогноз звіту про рух коштів;

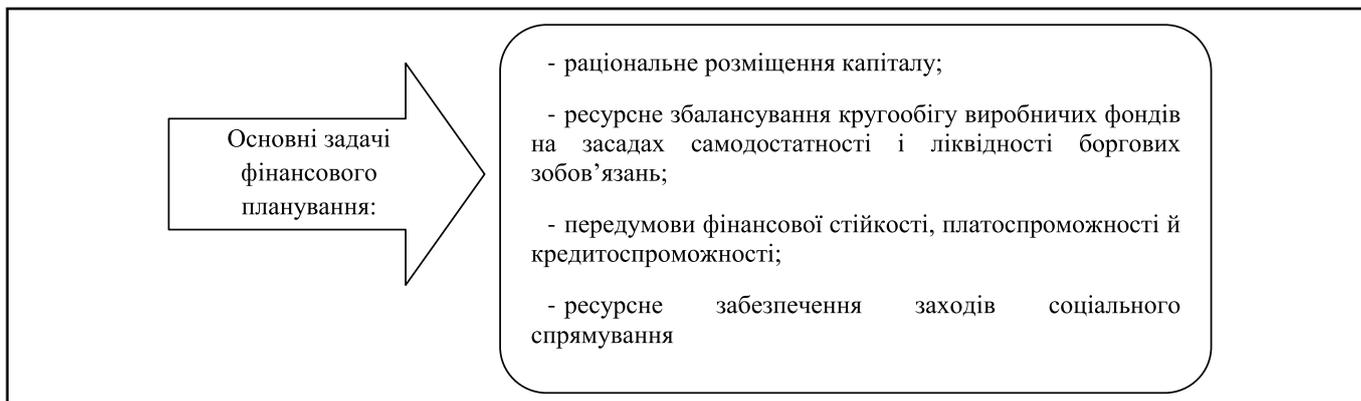


Рисунок 1. Задачі фінансового планування в сучасних умовах господарювання

- 4. прогноз звіту про зміни капіталу;
- 5. прогноз ключових фінансових показників (обсягу продажів, витрат виробництва, прибутку, рентабельності активів і власного капіталу, курсу акцій тощо);
- 6. довгостроковий бюджет капітальних інвестицій і оцінку ефективності інвестиційних проектів;
- 7. довгострокову стратегію фінансування корпорації за рахунок власних, позикових і залучених засобів.

Процес фінансового планування включає такі етапи:

- аналіз фінансових показників за попередній період на базі бухгалтерського балансу, звіту про прибутки і збитки, звіту про зміни капіталу, звіту про рух коштів та ін.;
- довгострокове фінансове планування (на період понад один рік);
- короткострокове фінансове планування (на період до одного року);
- впровадження фінансових планів та контроль за їхнім виконанням.

Сутність довгострокової стратегії фінансування полягає в установленні джерел довгострокового фінансування (банківський кредит, облігаційні позики, фінансовий лізинг, емісія власних акцій) і способів використання фінансових резервів; виборі способів збільшення довгострокового капіталу; визначенні обсягу і структури капіталу.

Поряд з довгостроковими бюджетами значну роль в діяльності підприємств відіграють короткострокові. До основних короткострокових бюджетів відносять: бюджет доходів і витрат; бюджет руху грошових коштів (надходження і витрати готівки); бюджет активів і пасивів балансу (бюджет по балансовому листу) [3, с. 96].

Потрібно зазначити, що розвиток технологій фінансового планування призвів до широкого впровадження в практику управління підприємствами системи бюджетування, яка на сучасному етапі є найбільш ефективною системою управління фінансами підприємств. Система бюджетування є найважливішим елементом забезпечення фінансової стійкості підприємства в короткостроковому періоді, що включає розробку бюджетів структурних підрозділів, воно представляє собою комплексне планування діяльності всього підприємства.

Термін "бюджет" дуже близький до терміна "план", тому у вузькому трактуванні "бюджет підприємства" отожднюється із "фінансовим планом". Однак бюджетування як система планування є більш глибокою і гнучкою системою управління фінансами тому, що вона має більш широкий діапазон планів, а не тільки плани фінансового спрямування. Система бюджетів на підприємстві представлена на рис. 2.

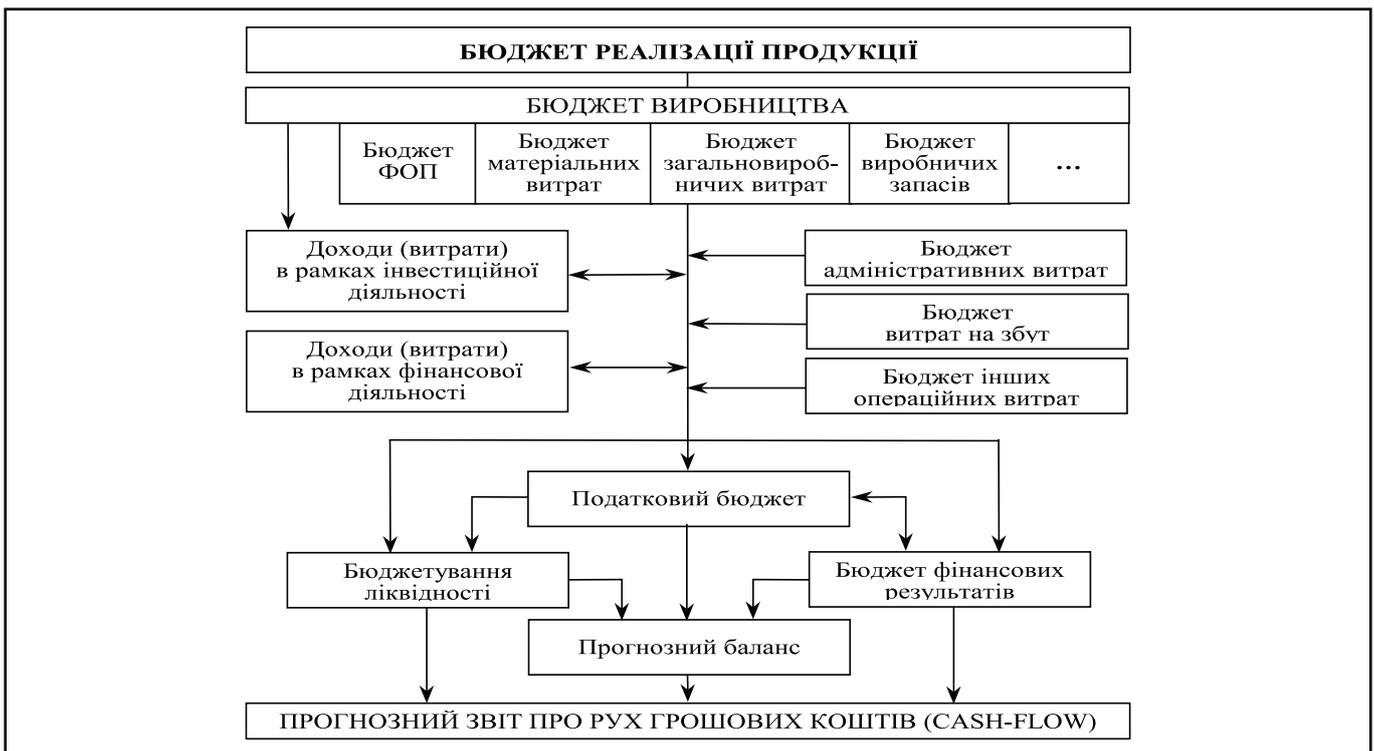


Рисунок 2. Система бюджетів на підприємстві [5, с.468].

Процес бюджетування можна поділити на три складові: організація бюджетування (аналіз організаційної структури підприємства, розробка нормативів і внутрішніх стандартів, визначення переліку бюджетів для підприємства, створення інформаційної бази бюджетування та ін.); технологія бюджетування (складання бюджетів та оцінка фактичних результатів) та внутрішній бюджетний контроль (зіставлення фактичних результатів із запланованими, аналіз відхилень і розробка рекомендацій) [4, с.57].

Бюджет доходів і витрат підприємства доцільно впроваджувати для забезпечення економії його грошових ресурсів, більшої оперативності управління цими ресурсами, зниження непродуктивних витрат і втрат, забезпечення нормальної платоспроможності, а також для підвищення вірогідності планових показників (з метою податкового планування).

Фінансове планування на підприємстві у формі бюджетів забезпечує такі переваги:

1. за помісячного розробки бюджетів структурних підрозділів визначають більш реальні показники обсягу і струк-

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ, КРЕДИТ

тури доходів і витрат;

2. у межах затверджених бюджетів структурним підрозділам надається велика самостійність у витратах коштів на оплату праці;

3. мінімізація числа показників бюджетів дозволяє зменшити витрати робочого часу персоналу економічних служб підприємства;

4. планування на підприємстві у формі бюджетів дозволяє заощаджувати грошові ресурси при виході підприємства з фінансової кризи.

Для організації ефективної системи планування діяльності структурних підрозділів підприємства на основі розробки бюджетів, доцільно створювати таку наскрізну систему бюджетів, яка охоплює весь грошовий оборот підприємства.

Сума бюджетів структурних підрозділів, кредитного і податкового бюджетів складає зведений бюджет підприємства. Доцільною є активна участь всіх структурних підрозділів у підготовці бізнес-плану і консолідованого бюджету. При складанні бюджетів структурних підрозділів і служб підприємства необхідно керуватися принципом декомпозиції. Цей принцип полягає в тому, що кожен бюджет більш низького рівня є деталізацією бюджетів більш високого рівня, тобто бюджети цехів і відділів входять у зведений бюджет підприємства. Оптимальним вважають такий бюджет, у якому розділ доходу дорівнює видатковій частині. При дефіциті зведеного бюджету виникає необхідність його коригування за допомогою збільшення доходів чи зниження витрат. Вищевикладене дозволяє заключити, що принципи покладені в основу фінансового планування в Україні і за кордоном є ідентичними.

З метою підвищення ефективності фінансового планування потрібно використовувати інструменти фінансового контролінгу, як системи інформаційного забезпечення координації всіх підсистем управління, що передбачає використання методів і процедур із бюджетування, стратегічного планування, управлінського обліку, фінансової діагностики, інвестор-рілейшнз, управління ризиками внутрішнього контролю, які в сукупності зорієнтовані на підвищення ефективності фінансово-економічних рішень і збільшення вартості компанії [6, с.118].

Висновки. Отже, основним завданням фінансового планування в сучасних умовах господарювання є збалансування видатків, забезпечення передумов рентабельної роботи підприємства, фінансової стійкості, платоспроможності, кредитоспроможності та ліквідності боргових зобов'язань впродовж планового періоду. Дотримання принципів фінансового планування дає змогу підприємству досягти фінансової стабільності та забезпечити високу конкурентоспроможність в ринковому середовищі.

Література

1. Філіна Г.І. *Фінансова діяльність суб'єктів господарювання*. Навч. пос./ Г.І. Філіна. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 320 с.
2. Біла О.Г. *Фінансове планування і прогнозування*. Навч. пос. / О.Г. Біла. - Львів: Компакт-ЛВ, 2005. - 312 с.
3. Кодацький В.П. *Організація фінансової роботи на підприємствах* / В.П. Кодацький // *Статистика України*. - 2006. - №2. - с. 95-97.
4. Подоляничук О.А. *Бюджетування як елемент внутрішньогосподарського контролю* / О.А. Подоляничук // *Економіка АПК*. - 2011. - №3. - с.55-58.
5. Терещенко О.О. *Фінансова діяльність суб'єктів господарювання*. Навч. пос./ О.О.Терещенко О.О. - К.: КНЕУ, 2003. - 554с.
6. Терещенко О.О. *Сучасний стан і перспективи розвитку фінансового контролінгу* / О.О. Терещенко, Д.М. Стащук, Д.Г. Савчук // *Фінанси України*. - 2011. - №2. - с. 117-126.

УДК 658.1

Данильчук І.В.,

старший викладач кафедри обліку, аудиту та контролінгу ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ЗНАЧЕННЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

Визначено сутність такого поняття, як кризовий стан підприємства. Проаналізовано основні причини неефективного антикризового управління на підприємствах. Досліджено основні напрямки управління на рівні господарюючого суб'єкта. Розглянуто методи, згідно яких може здійснюватись діагностика фінансового стану підприємства. Запропоновано шляхи підвищення ефективності управління підприємствами.

Ключові слова: антикризове управління, кризовий стан підприємства, напрямки управління, оцінка фінансового стану підприємств, фінансовий менеджмент.

Определена сущность такого понятия, как кризисное состояние предприятия. Проанализированы основные причины неэффективного антикризисного управления на предприятиях. Исследованы основные направления управления на уровне хозяйствующего субъекта. Рассмотрены методы, согласно которым может осуществляться диагностика финансового состояния предприятия. Предложены пути повышения эффективности управления предприятиями.

Ключевые слова: антикризисное управление, кризисное состояние предприятия, направления управления, оценка финансового состояния предприятий, финансовый менеджмент.

The essence of such a thing as a crisis state enterprises. The main causes of poor crisis management in enterprises. The main areas of management at the business entity. The methods under which the diagnosis can be made of enterprise. Ways of improving the efficiency of enterprises.

Key words: *crisis management, crisis enterprise management areas, assessment of the financial state of enterprises, and financial management.*

Актуальність дослідження. Загальновідомо, що криза, як крайнє загострення протиріч у соціально-економічній системі, загрожує життєстійкості підприємств в економічному конкурентному середовищі і характеризується розбалансованістю діяльності підприємства та обмеженням можливостей впливу його керівництва на систему фінансових відносин. Через фінансову кризу багато підприємств в Україні є збитковими, тобто такими, що потребують ефективного антикризового управління. Актуальним для підприємств України сьогодні є питання фінансово-економічного стану підприємства. В умовах ринкових відносин зростає самостійність підприємств, їх економічна і правова відповідальність. Нестабільність економіки обумовлює необхідність для кожного суб'єкта господарювання постійно шукати шляхи підвищення ефективності своєї діяльності.

Постановка проблеми. Проаналізувати основні причини неефективного антикризового управління на підприємствах. Запропонувати шляхи підвищення ефективності управління підприємствами, що можуть сприяти стабілізації фінансового стану та виходу підприємства з кризового становища.

Ступінь дослідження даної проблеми. У працях зарубіжних і вітчизняних економістів досліджено широке коло питань, пов'язаних з аналізом фінансово-економічного стану підприємства, його оцінюванням та управлінням. Серед науковців, які приділяли значну увагу дослідженню фінансово-господарського стану підприємств, виокремимо таких, як І.Т. Балатанов, Л.А. Бланк, Т.Р. Карлін, А.П. Ковальов, М.Н. Крейніна, Л.А. Лахтіонова, Г.В. Савицька, В.Т. Савчук, О.С. Стоянова, А.Д. Шеремет та інші.

Виклад основного матеріалу. За умов переходу економіки України до ринкових відносин, суттєвого розширення прав підприємств у галузі фінансово-економічної діяльності значно зростає роль своєчасного та якісного аналізу фінансового стану підприємств, оцінки їхньої ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості та пошуку шляхів підвищення і зміцнення фінансової стабільності. Фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів з метою забезпечення фінансової стійкості, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, сталого розвитку підприємства і ефективності його функціонування.

Перехід до ринкових методів господарювання вимагає здійснення належного контролю за фінансово-економічним станом суб'єктів господарювання з метою запобігання виникнення кризового стану підприємства.

В економічній літературі запропоновано наступне визначення: кризовий стан підприємства - це сукупність ситуацій, які збільшують можливість появи неплатоспроможності підприємства, її розміри провокують виникнення загроз із зовнішнього і внутрішнього середовища й можуть привести до руйнування організаційного, економічного і виробничого механізмів функціонування [5, с. 65].

Нестабільність ринкової економіки, і тим більше, окремих її частин, зміна обсягів виробництва і збуту, значне падіння виробництва, що характеризується як кризова ситуація, слід розглядати не як збіг незадовільних ситуацій, а як деяку загальну закономірність, властиву ринковій економіці. Кризові ситуації, що виникають в результаті відсутності відповідних профілактичних заходів, можуть призвести до надмірної розбалансованості економіки підприємства.

Система управління підприємством в ринкових умовах повинна враховувати вплив інноваційних факторів, дію конкурентів, невизначеність інформації. Право приватної власності дає можливість використовувати власні підходи до розробки системи управління, яка враховує вплив державних рішень в ринкових умовах.

Останнє десятиліття в Україні практика ефективного використання теоретичних результатів і досвіду західної школи фінансового менеджменту зіштовхувалася з об'єктивними економічними труднощами перехідного періоду: нерозвиненістю ринкових механізмів; недосконалістю нормативно-правової бази; слабким інформаційним забезпеченням інвестиційного процесу; факторами обумовленими загальною нестабільністю економічної і політичної ситуації - що є причинами розвитку кризових явищ в Україні.

Головне завдання управління полягає в оперативному виробленні таких рішень, які дозволили б досягти бажаного результату при мінімальних додаткових коштах і при мінімальних негативних наслідках.

Основними напрямками управління на рівні господарюючого суб'єкта вважаються постійний моніторинг фінансово-економічного стану підприємства, розробка управлінської, фінансової й маркетингової стратегій, скорочення постійних і змінних витрат, підвищення продуктивності праці, залучення коштів засновників, посилення мотивації персоналу [7, с. 106].

Серед основних причин неефективного антикризового управління в діяльності більшості українських підприємств, до яких, перш за все, відносяться слабка розробка теорії антикризового управління саме для умов економіки України, нерозвиненість ринку консалтингових послуг і маркетингових посередників, невелика кількість випадків реального виведення підприємств із кризи, досить вузька спеціалізація антикризових менеджерів, недостатня увага приділяється необхідності обґрунтування комплексної оцінки фінансового стану підприємства.

В умовах формування ринкової соціально-економічної системи, коли спостерігається підвищення ролі людського чинника в антикризовому її розвитку, що означає не виключення кризи, не боротьбу з нею, а своєчасне її передбачення й упевнене, і по можливості, безболісне подолання, актуальною є комплексна характеристика фінансового стану підприємства, що, в свою чергу, виступає окремою важливою ланкою в методології розпізнавання та запобігання кризи. Саме оцінка, або ж діагностика фінансового стану підприємства, з метою своєчасного попередження кризової ситуації повинна бути важливою складовою системи антикризового управління.

Криза в будь-якій сфері діяльності підприємства може привести до кризових явищ та появи чинників, здатних викликати збої в нормальному режимі діяльності підприємства, що може викликати неплатоспроможність, а потім і призвести до банкрутства. З метою уникнення кризових ситуацій у діяльності підприємства, важливе значення має діагностика кризових явищ у різних сферах його діяльності [6].

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ, КРЕДИТ

Своєчасна та якісна діагностика - це основне завдання в системі управління підприємством як у стабільному, так і кризовому стані, а також при банкрутстві. Головне, що такі рішення та тенденції будуть обґрунтовуватись та розроблятись завчасно, а не тоді, коли підприємства несуть збитки. Тільки за допомогою оцінки фінансового стану можна забезпечити оптимальний напрям розвитку підприємства та запобігання в його діяльності кризи.

Діагностика, як відомо, може здійснюватися різноманітними методами: аналітичним, експертним, методом коефіцієнтів, лінійного і динамічного програмування та моделювання. Найбільш поширеним є аналітичний метод, згідно з яким статистичні органи проводять масове науково-організоване спостереження і одержують первинну інформацію про основні параметри об'єкта, що діагностується, тобто дані звітності про фінансові результати діяльності окремих підприємств (організацій), про зайнятість, кількість і, розподіл трудових ресурсів тощо [4]. При цьому результати діагностики доцільно викладати у такій послідовності: визначення загальної тенденції економічного (соціального, політичного) розвитку підприємства; розподіл процесу розвитку підприємства, що діагностується, на стадії і визначення, на який з них воно знаходиться; надання прогнозів фінансового та економічного розвитку підприємства.

Джерелами інформації для проведення розрахунків економічних показників і виявлення ознак неплатоспроможності чи банкрутства є вибіркові показники з документів фінансової звітності підприємства. На основі такої інформації розраховується система показників, зокрема, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт оборотності оборотних коштів, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, строк обороту дебіторської заборгованості, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, строк обороту кредиторської заборгованості, коефіцієнти відновлення і втрати платоспроможності, коефіцієнт рентабельності власного капіталу тощо.

Широко застосовується метод інтегральної оцінки загрози банкрутства, заснований на комплексному розгляді системи показників, зокрема модель Альтмана, яка враховує п'ять таких факторів:

- 1) відношення робочого капіталу до суми всіх активів підприємства (показує ступінь ліквідності активів);
- 2) рівень рентабельності активів або усього використовуваного капіталу (він показує рівень генерування прибутку);
- 3) рівень прибутковості активів (показує достатність прибутку підприємства для відшкодування поточних витрат і формування прибутку);
- 4) оборотність активів або капіталу;
- 5) коефіцієнт співвідношення обсягів продаж до загальної вартості активів [7].

Світовий досвід антикризового управління свідчить, що в його основі лежать інновації в усіх сферах людської діяльності, а рушійною силою їх запровадження є інвестиційна діяльність. Поряд з названими важливою і надто необхідною ланкою в системі показників фінансового стану підприємства мають стати показники ефективності використання основного та оборотного капіталу, зокрема фондодіддача і фондомісткість, рентабельність та термін окупності основних засобів, коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами, коефіцієнт покриття та коефіцієнт абсолютної ліквідності. Мірою ефективності використання фінансових ресурсів підприємства є також показник частки оборотних коштів у всіх активах та оборотність оборотного капіталу.

Як відомо, фінансовий стан підприємства можна охарактеризувати з точки зору цільових потреб аналітика, тобто оцінити або прибутковість (рентабельність) підприємства, або його майновий стан, фінансову стабільність, або його ліквідність і платоспроможність, або ж його становище на ринку цінних паперів. Для кожного з цих варіантів деталізованого аналізу фінансового стану є відповідний інструментарій, включаючи й відповідні комплекси оціночних показників. Для комплексної оцінки експрес-методом фінансового стану підприємства слід використовувати найзагальніші показники, які здебільшого є індикаторами фінансового стану підприємства і визначають можливості його беззбиткової діяльності як у найближчій, так і у віддаленій перспективі [3, С. 61].

З огляду на це, пропонується проводити комплексну оцінку фінансового стану підприємства за системою показників: ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості, рентабельності та ділової активності. Аналіз фінансового стану за наведеною системою показників в умовах антикризового управління може розглядатися як складова у комплексі заходів стратегічної спрямованості щодо виходу із кризи. Розглядати і аналізувати наведені показники на підприємстві важливо не лише за особливих умов його фінансового стану, але і при складанні фінансового плану на кожний плановий період.

Аналіз поточного фінансового стану дає змогу оцінити наслідки тих стратегічних рішень, які були прийняті і виконувались в попередні роки, що дає змогу оцінити ефективність управління підприємством, виявити сильні і слабкі сторони діяльності підприємства, розробити методи стабілізації і розвитку [1].

У зв'язку з нестабільністю ринкових відносин виникає потреба пошуку обґрунтованих шляхів підвищення ефективності управління підприємствами. При цьому необхідно дотримуватися ряду рекомендацій, що сприяють стабілізації фінансового стану та виходу підприємства з кризового становища:

- створити систему управління, що забезпечує пізнання факторів, які впливають на виручку фірми, уміння реагувати на їх вплив та здійснювати вплив на внутрішні структури організації;
- правильно розраховувати ціну продукції (товару, робіт, послуг) і проаналізувати цінову політику. Виручка від реалізації повинна забезпечити можливість розширеного відтворення (оплатити витрати на виготовлення продукції; підвищення якості продукції, робіт, послуг);
- ефективно використовувати основні фонди, обладнання та інструменти;
- оборотність коштів повинна бути максимально високою (складати щодня план одержання і витрат коштів виходячи з того, що на розрахунковому рахунку не варто лишати вільних грошей: вони мають працювати і немає небезпеки втрати коштів через банкрутство банку);
- здійснювати контроль за використанням матеріалів [2, с. 275];
- удосконалити систему заробітної плати, стимулювати працівників, підвищити продуктивність праці;
- оптимізувати порядок списання матеріальних витрат на витрати виробництва й обігу [4, с. 42];

• проаналізувати структуру витрат і продумати шляхи їхньої мінімізації. Необхідна економія в усіх напрямках: максимально повно використовувати світловий день (економія електроенергії); більш компактно розмістити співробітників (зниження платежів за оренду, опалення); контроль телефонних розмов; аналіз організації технологічного процесу з метою раціонального використання сировини, матеріалів, напівфабрикатів, готової продукції та ін.;

Кожна антикризова програма як нова розробка щодо реорганізації підприємства, потребує систематичної роботи з метою максимального досягнення результатів при дотриманні встановлених термінів, фіксованих витрат, визначених вимог до якості програмних робіт, всебічного обґрунтування фінансового потенціалу підприємства [6]. Тому в рамках антикризової програми діяльності підприємства поряд з розв'язанням основних таких цілей, якими є корінна перебудова структури управління, організації праці на підприємстві, підтримка мінімальної стабільності виробництва і збуту продукції в умовах кризи, впровадження ефективної технології і організації виробництва, застосування сучасних технологій, систем планування, маркетингу, взаємодії з банками, біржами, кредиторами, боржниками, значна увага має приділятися використанню фінансово-правових прийомів і методів стабілізації фінансового стану підприємства.

Висновки. Отже, своєчасна та якісна діагностика - це основне завдання в системі управління підприємством як у стабільному, так і кризовому стані, а також при банкрутстві. Головне, що такі рішення та тенденції будуть обґрунтовуватись та розроблятись завчасно, а не тоді, коли підприємства несуть збитки. Тільки за допомогою оцінки фінансового стану можна забезпечити оптимальний напрям розвитку підприємства та запобігання в його діяльності кризи. Пошук ефективних механізмів управління фінансовими ресурсами та забезпечення їх реальної інтеграції в систему ринкових відносин зумовлює потребу розроблення певної фінансової стратегії на певному етапі розвитку підприємства.

В рамках антикризової програми діяльності підприємства поряд з розв'язанням основних таких цілей, якими є корінна перебудова структури управління, організації праці на підприємстві, підтримка мінімальної стабільності виробництва і збуту продукції в умовах кризи, впровадження ефективної технології і організації виробництва, застосування сучасних технологій, систем планування, маркетингу, взаємодії з банками, біржами, кредиторами, боржниками, значна увага має приділятися використанню фінансово-правових прийомів і методів стабілізації фінансового стану підприємства.

Література

1. Брігхем Є. Ф. *Основи фінансового менеджменту: підруч.: Пер. з англ. - / Є. Ф. Брігхем. - К.: Молодь. - 2005.*
2. Борисенко Н. В. *Суть і аналіз фінансово-економічного стану підприємства в сучасних умовах / Н. В. Борисенко, В. І. Куцик // Науковий вісник НЛТУ України. - 2009. - Вип. 19.13 - С. 274-278.*
3. Венгільський О. С. *Санація підприємств України / О. С. Венгільський // Міжнародний центр приватизації, інвестицій та менеджменту. - 2002. - Вип. 3. - С. 113-136.*
4. Кручок С. І. *Оцінка фінансового стану підприємств / С. І. Кручок // Фінанси України. - 2002. - №8. - С. 40-47.*
5. Погорелов И. С. *Анализ деятельности предприятия - должника в процессе банкротства / И. С. Погорелов // Бухгалтерия. - 2002. - №49/1 - С. 64-68.*
6. *Розробка заходів щодо удосконалення антикризового управління підприємством // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.bestreferat.ru/referat-187387.html>*
7. Терещенко О. О. *Антикризове фінансове управління на підприємстві: Монографія / О. О. Терещенко. - К.: КНЕУ, 2006. - 268 с.*

УДК 658.1

Грановська І.В.,

викладач кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ БЮДЖЕТНОГО МЕХАНІЗМУ ТА ЙОГО ЕВОЛЮЦІЯ У НАУЦІ

В статті розглянуто еволюцію поглядів щодо сутності поняття бюджетного механізму та запропоноване авторське бачення досліджуваної економічної категорії.

Ключові слова: бюджетний механізм, господарський механізм, фінансовий механізм, економічний механізм, бюджетна політика, бюджетна система.

В статье рассмотрена эволюция взглядов относительно сущности понятия бюджетного механизма и предложено авторское виденье исследуемой экономической категории.

Ключевые слова: бюджетный механизм, хозяйственный механизм, финансовый механизм, экономический механизм, бюджетная политика, бюджетная система.

The paper considers the evolution of views on the essence of the concept of budget mechanism and proposed copyright researched vision of economic categories.

Keywords: budget mechanism, the economic mechanism, the financial mechanism, the economic mechanism, fiscal policy, budget system.

Актуальність теми. Україна обрала модель соціальної спрямованості економіки, яка має забезпечувати населенню гарантовані Конституцією України права: на життя, житло, охорону здоров'я, медичну допомогу, соціальне забезпечення та сприятливе навколишнє середовище. Проте, гідну соціальну політику може забезпечити лише стабільна бюджетна система держави. Тому, використовуючи досвід розвинених країн, які пройшли еволюційний шлях розвитку бюджетних відносин, необхідно переосмислити традиційно сформовані підходи до визначення цілей, завдань,

принципів та особливо механізму бюджетної політики, яка в умовах становлення економіки ринкового типу має стати провідною ланкою системи державного регулювання.

Бюджетний механізм постійно перебуває у полі зору вчених, експертів, дослідників. Однак фінансова наука і практика постійно розвивається: виникають нові явища, які потребують економічного обґрунтування серед яких і знаходиться поняття "бюджетний механізм".

Ступінь дослідження проблеми. Проблеми формування та функціонування бюджетного механізму присвячено праці провідних вітчизняних економістів та фінансистів: Василик О.Д., Павлюк К.В., Ковалюк О.М., Куценко Т.Ф., Лисяк Л.В., Федосов В, Чугунов І.Я., Юрій С.І. та ін.

Виклад основного матеріалу. Походження поняття бюджетний механізм є передусім завданням історії науки. Довгий час бюджетний механізм як складова частина фінансового механізму розглядався у складі господарського механізму. Термін господарський механізм, на думку Самуеля Ласло, вперше був використаний у програмі господарської політики в Угорщині (1954р.) [15, с.8].

Питання щодо суті, ієрархії та структури механізмів є дискусійним. Історичний підхід до з'ясування сутності категорій "економічний механізм" та "господарський механізм", а також до еволюції форм їх вияву показав, що в економічній літературі з 70-х років ХХ ст. широко використовувались терміни "господарський механізм", "система господарювання", "господарська система", а пізніше для позначення окремих елементів господарського механізму як цілого стали використовуватися поняття "економічний механізм", "організаційний механізм", "фінансовий механізм" [3, с. 52]. Підкреслимо, що при такому підході поняття "економічний механізм" використовується для характеристики певної частини "господарського механізму".

Господарський механізм, на думку, Л.І. Албакіна, - це досить складне та багатопланове явище, яке не можна цілком віднести ні до сфери економічного базису, ні до суб'єктивного фактора. Він виступає як певним чином оформлена підсистема виробничих відносин, їх зовнішній шар, який розташований у сфері конкретних господарських відносин [1, с. 33 - 34]. Деякі автори пропонують визначати господарський механізм як сукупність форм і методів господарювання, організації і регулювання суспільного виробництва, свідомого впливу на виробництво [21, с. 8]. Хоча слід відмітити наявність спроб по удосконаленню господарського механізму, проте, всі вони здійснювались з точки зору планової економіки, що істотно обмежувало їх, насамперед, у методологічному аспекті.

Подальша розробка теоретико-методологічних аспектів господарського механізму розпочалась в незалежній Україні. В ці часи було уточнено та розширено зміст важливих економічних понять та категорій. За визначенням академіка А. Чухна, "господарський механізм - це органічна складова економічної системи; функціональна сторона виробничих відносин; спосіб організації та управління виробництвом з притаманними йому формами, методами і засобами, які реалізують соціально - економічні, організаційно-економічні та науково-технологічні принципи й відносини в інтересах задоволення потреб як кожного господарюючого суб'єкта, так і суспільства в цілому" [25, с. 63]. Професор Ф.В. Зінов'єв вважає, що господарський механізм - це поняття, яке відображає певний зріз виробничих відносин суспільства, а також наголошує на тому, що дане поняття повинне враховувати такі важливі аспекти, як конкуренцію, економічну лібералізацію, тобто елементи, які притаманні саме ринковій системі ведення господарства [9, с. 57]. С. Огородника, В. Федосова та В. Опаріна виділяють чотири складові господарського механізму: фінансовий механізм, індикативне планування, ціноутворення та юриспруденцію [23, с. 68]. Таким чином, в працях цих відомих фінансистів фінансовий механізм розглядався як складова частина господарського механізму та підкреслювалась важливість проведення його методологічних розробок для ефективного управління господарством та досягнення сталого розвитку національної економіки.

Оскільки бюджетний механізм є складовою частиною фінансового механізму, то виникає необхідність у з'ясуванні суті останнього поняття. Фінансовий механізм характеризується як "частина господарського механізму, сукупність форм і методів, за допомогою яких забезпечується здійснення широкої системи розподільчих відносин, утворення доходів і нагромаджень, формування і використання централізованих та децентралізованих фондів грошових засобів" [13, с. 402]. "Фінансовий механізм - це засіб впливу суб'єкта на об'єкт фінансової системи, зовнішня форма виявлення практичної реалізації функцій фінансів" [3, с. 61]. На думку, Л.В. Лисяк, фінансовий механізм - це сукупність різних форм і методів використання державою фінансів з метою забезпечення реалізації відповідної фінансової політики в межах економічної системи. До елементів фінансового механізму вона відносить: форми фінансових ресурсів, методи їх формування, систему законодавчих норм і нормативів, які використовуються при визначенні доходів і видатків держави, організації бюджетної системи, фінансів підприємств і ринку цінних паперів [17, с. 173]. О.М. Ковалюк вважає, що фінансове управління економікою та її фінансовий механізм реалізують себе за рахунок сукупності управлінських функцій, основними серед яких є прогнозування, планування, стимулювання, координація, організація, регулювання та контроль [12, с. 22]. В.М. Опарін бачить фінансовий механізм як сукупність фінансових методів і форм, інструментів та важелів впливу на соціально - економічний розвиток суспільства [20]. Його думку поділяє Кірейцев Г.Г. [10, с. 17] і Заяць Н.Є. [8] вважаючи, що склад фінансового механізму є сукупністю систем фінансового забезпечення, фінансового регулювання й системи інструментів, стимулів та важелів. На думку Балабанова А.І. та Балабанова І.Т. через фінансовий механізм здійснюється вплив фінансів на ефективність виробничого та торгового процесів, сам фінансовий механізм - це система діяльності фінансових важелів, що проявляються в організації, плануванні та стимулюванні використання фінансових ресурсів [4, с. 122].

Отже, узагальнюючи думки вчених, можна стверджувати, що бюджетний механізм є складовою фінансового механізму, який у свою чергу - це комплекс спеціально розроблених і законодавчо закріплених у державі форм та методів створення й використання фінансових ресурсів для забезпечення ефективного соціально - економічного розвитку. За своєю сутністю фінансовий механізм - це методичні, організаційні й правові положення та заходи, які визначають функціонування фінансів у економіці держави, їхнє практичне використання для досягнення визначених відповідними програмами цілей та завдань. Таким чином, фінансовий механізм у цілому - це принципова схема практичного

використання фінансів у економіці держави, їх впливу на відповідні процеси формування, розподілу й використання створеного ВВП у суспільстві. Реалізація фінансового механізму відбувається на рівні держави, регіону, підприємницької структури, фінансового інституту чи групи громадян.

Вперше у науковий обіг економічну категорію "бюджетний механізм" ввів російський науковець Н.В. Гаретовський, який зазначав, що бюджетний механізм створюється державою "як сукупність конкретних форм бюджетних відносин, специфічних методів мобілізації та використання бюджетних коштів. Він є реальним втіленням бюджетної політики і відображає конкретну націленість бюджетних відносин на розв'язання економічних і соціальних завдань кожного етапу розвитку країни" [7, с. 217]. Отже, розглядаючи дане визначення з економічної точки зору, можна стверджувати, що бюджетний механізм - це сукупність певних видів бюджетних відносин, специфічних методів формування та використання бюджетних коштів.

В енциклопедії фінансів дається таке визначення: "бюджетний механізм (англ. budgetary mechanism) - складова частина фінансового механізму, представлена сукупністю видів і форм організації бюджетних відносин, специфічних методів мобілізації та використання бюджетних коштів, принципів планування та фінансування, умов і методів здійснення фінансового контролю" [26].

На думку С.І. Юрія та Й.М. Бескид бюджетний механізм - це "сукупність певних видів бюджетних відносин, специфічних методів мобілізації та використання бюджетних коштів" [27, с. 28]. Однак варто відзначити, що дані автори докладно не розглядали складові бюджетного механізму. Деякі дослідники акцентують увагу на організаційній спрямованості бюджетного механізму. Так С.О. Булгакова під бюджетним механізмом розуміє сукупність форм, методів, засобів, які застосовує держава з метою організації бюджетних відносин і забезпечення належних умов для економічного і соціального розвитку [5, с. 109].

Російські автори М.В. Романовський, О.В. Врублевська, Б.М. Сабанті розглядають бюджетний механізм як "реальне уособлення бюджетної політики, що відображає конкретну спрямованість бюджетних відносин на вирішення економічних та соціальних питань. За допомогою бюджетного механізму можна практично використовувати бюджет як інструмент державного регулювання економіки, стимулювання виробничих і соціальних процесів" [22, с. 236].

О.М. Ковалюк розглядає бюджетний механізм як "сукупність форм і методів, важелів та інструментів мобілізації й використання бюджетних коштів". Схожої думки щодо суті досліджуваного поняття дотримується М.І. Крупка, що - це "сукупність форм, методів, важелів та інструментів використання державного бюджету і впливу на соціально - економічний розвиток" [14, с. 212]. Проте дане визначення також заслуговує на увагу, оскільки автор вдало підкреслив вплив бюджетного механізму на соціально - економічний розвиток.

Іншої думки на поняття бюджетного механізму дотримується С.М. Омїрбаєв розглядаючи його як "сукупність форм організації бюджетних відносин, а також способів, прийомів, методів, що забезпечують перерозподіл фінансових ресурсів між сферами суспільної діяльності, галузями економіки і територіями країни" [19]. Бюджетний механізм за визначенням Н.В. Милакова - це "система встановлених державою форм, видів та методів бюджетних відносин" На його думку, бюджетний механізм складається із сукупності форм бюджетних відносин, порядку і методів формування та використання бюджетних коштів, методів планування та форм управління бюджетною системою і бюджетного законодавства [14].

О.Д. Василик та К.В. Павлюк акцентують увагу на цілісності та практичному значенні бюджетного механізму. На їх думку бюджетний механізм - це практичне використання бюджету для здійснення фінансової політики в державі. Він включає форми і методи мобілізації фінансових ресурсів у розпорядження органів законодавчої й виконавчої влади і їх використання на цілі економічного та соціального розвитку. За своєю економічною суттю бюджетний механізм - це правові, організаційні і методичні положення та заходи, які визначають функціонування бюджетної системи в економіці держави, їхнє практичне використання для досягнення визначених відповідними програмами цілей і завдань. У практичному плані бюджетний механізм - це складна економічна структура, яка визначає послідовність і методи дій органів влади при мобілізації і використанні бюджетних коштів [6, с. 44].

На думку М.М. Артуса та Н.М. Хижої "бюджетний механізм - це система економічних заходів впливу на забезпечення мобілізації оптимальних обсягів фінансових ресурсів бюджету, їх найефективнішого розміщення і найекономішлого використання з метою забезпечення соціального-економічного розвитку суспільства, визначеного економічною політикою держави". На їхню думку за економічною сутністю бюджетний механізм відображає комплексну взаємодію організаційних і методологічних заходів у формі бюджетних методів, бюджетних інструментів і бюджетних важелів, що діють на правовій основі і забезпечують функціонування бюджетної системи в економіці держави, їх практичне застосування для виконання цілей і завдань, окреслених бюджетною політикою. Отже, бюджетний механізм - це складна економічна форма цілеспрямованої взаємодії його елементів для забезпечення мобілізації фінансових ресурсів держави та їх використання відповідно до бюджетної політики держави [2, с. 34].

Ряд авторів розглядають бюджетний механізм як категорію управління. Так на думку Т.Ф. Куценка бюджетний механізм - це "сукупність способів і форм організації бюджетних відносин, що застосовуються суспільством з метою розв'язання соціально-економічних проблем розвитку країни". Він передбачає застосування спеціальних методів, форм, способів, важелів мобілізації, розподілу та використання бюджетних коштів - інструментів державного регулювання економіки в сфері бюджетних відносин [16, с. 125]. Такої є думки дотримуються Т.М. Ковальова та С.В. Барулін, зазначаючи, що бюджетний механізм - "це механізм управління бюджетним процесом, реалізації на практиці функцій і принципів бюджетної системи та бюджетної політики на базі норм бюджетно - податкового права" [11, с. 59].

Доволі виваженим, на нашу думку, є підхід до характеристики бюджетного механізму як до організаційно-фінансової категорії І.Я. Чугунова, який розкриває її суть, як інструмент приведення бюджетної системи у відповідність до зовнішнього середовища, що постійно змінюється, через застосування конкретних форм і методів бюджетного регулювання [24, с. 52].

Різні точки зору щодо сутності поняття "бюджетного механізму"

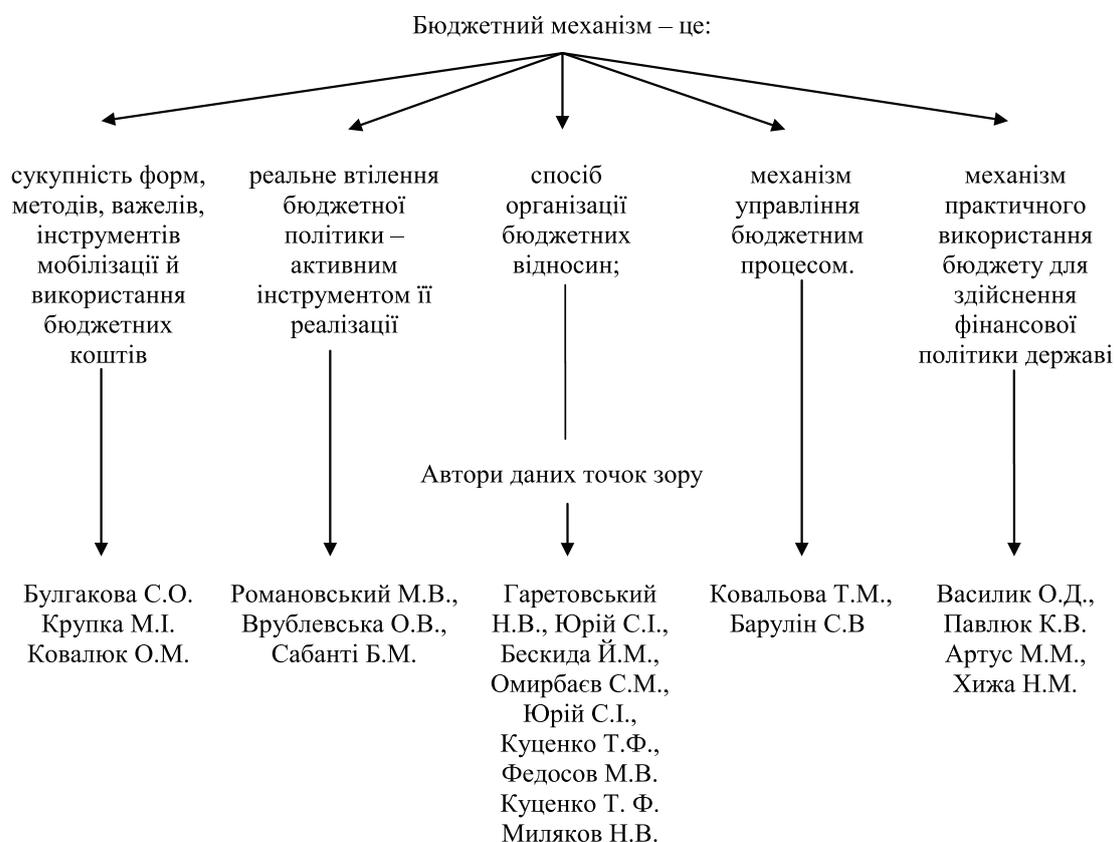
Автор	Суть поняття	Джерело
Гаретовський Н.В.	Бюджетний механізм - це сукупність конкретних форм бюджетних відносин, специфічних методів мобілізації та використання бюджетних коштів державою.	Гаретовский Н.В. Финансы социалистического общества: [учебное пособие] / Н.В. Гаретовский. - М.: Финансы и статистика, 1985. - 310 с.
Енциклопедія фінансів	Бюджетний механізм - складова частина фінансового механізму, представлена сукупністю видів і форм організації бюджетних відносин, специфічних методів мобілізації та використання бюджетних коштів, принципів планування та фінансування, умов і методів здійснення фінансового контролю.	Энциклопедия финансов / [ред.-упоряд. М.Г. Назарова]. - М.: Финстатинформ, 1995. - 785 с.
Булгакова С.О.	Бюджетний механізм - це сукупність форм, методів, засобів, які застосовує держава з метою організації бюджетних відносин і забезпечення належних умов для економічного і соціального розвитку	Булгакова С.О. Бюджетна система України: [опорний конспект лекцій] / С.О. Булгакова, Л.В. Ермоленко. - К.: Вид-во КФТЕУ, 1999. - 109 с.
Юрій С.І., Бескида Й.М.	Бюджетний механізм - це сукупність певних видів бюджетних відносин, специфічних методів мобілізації та використання бюджетних коштів.	Юрій С.І. Бюджетна система / С.І. Юрій, Й.М. Бескида. - К.: НІОС, 2000. - 256 с.
Романовський М.В., Врублевська О.В., Сабанті Б.М.	Бюджетний механізм - це реальне уособлення бюджетної політики, що відображає конкретну спрямованість бюджетних відносин на вирішення економічних та соціальних питань.	Романовский М.В. Финансы: [учебное пособие для вузов] / М.В. Романовский, О.В. Врублевский, Б.М. Сабанти. - М.: Перспектива, ЮРАЙТ, 2000. С. 236
Крупка М.І.	Бюджетний механізм - сукупність форм, методів, важелів та інструментів використання державного бюджету і впливу на соціально - економічний розвиток.	Крупка М.І. Фінансово- економічний механізм інноваційного розвитку України / М.І. Крупка. - Л.: Вид. центр ЛНУ, 2001. - С. 212
Ковалюк О.М.	Бюджетний механізм - це сукупність форм і методів, важелів та інструментів мобілізації й використання бюджетних коштів.	Ковалюк О. М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики) / О.М. Ковалюк. - Л.: Вид. центр ЛНУ, 2002. - С. 277
Омирбаєв С.М.	Бюджетний механізм являє собою сукупність форм організації бюджетних відносин, а також способів, прийомів, методів, що забезпечують перерозподіл фінансових ресурсів між сферами суспільної діяльності, галузями економіки і територіями країни.	Омирбаев С.М. Финансы: [учебное пособие для вузов] / С.М. Омирбаев. - Астана, 2003. - 385 с.
Миляков Н.В.	Бюджетний механізм - це система встановлених державою форм, видів та методів бюджетних відносин.	Миляков Н.В. Финансы: [учебник] / Н.В. Миляков. - М.: ИНФРА - М. 2004. - 543 с.
Василик О.Д., Павлюк К.В.	Бюджетний механізм - це практичне використання бюджету для здійснення фінансової політики в державі.	Василик О.Д., Павлюк К.В. Бюджетна система України: [підручник] / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. - К.: Центр навчальної літератури, 2004. - 544 с
Артус М.М., Хижа Н.М.	Бюджетний механізм - це система економічних заходів впливу на забезпечення мобілізації оптимальних обсягів фінансових ресурсів бюджету, їх найефективнішого розміщення і найекономішного використання з метою забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства, визначеного економічною політикою держави.	Артус М.М. Бюджетна система України: [навчальний посібник] / М.М. Артус, Н.В. Хижа. К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2005. - 220 с.
Куценко Т. Ф.	Бюджетний механізм - це сукупність способів і форм організації бюджетних відносин, що застосовуються суспільством з метою розв'язання соціально-економічних проблем розвитку країни.	Куценко Т.Ф. Бюджетно-податкова політика: [навч.- посібник] / Т.Ф. Куценко. - К.: КНЕУ, 2005. - 508с.
Ковалева Т.М., Барулін С.В	Бюджетний механізм - це механізм управління бюджетним процесом, реалізації на практиці функцій і принципів бюджетної системи та бюджетної політики на базі норм бюджетно - податкового права.	Ковалева Т.М. Бюджет и бюджетная политика в Российской Федерации / Т.М. Ковалева, С.В. Барулин. - 2-е изд. - М.: Кнорус, 2006. - 208 с.
Юрій С.І., Федосов М.В.	Бюджетний механізм - систему встановлених державою форм і методів організації бюджетних відносин. Він є зовнішньою оболонкою бюджету, що виявляється у бюджетній практиці.	Юрій С.І. Финансы: [підручник] / С.І. Юрій, В. М. Федосов, Л. М. Алексеенко та ін. - К.: Знання, 2008. -611 с.
Чугунов І.Я.	Бюджетний механізм - це інструмент приведення бюджетної системи у відповідність до зовнішнього середовища, що постійно змінюється, через застосування конкретних форм і методів бюджетного регулювання.	Чугунов І.Я. Финансы Украины: институційні перетворення та напрямки розвитку. / І.Я. Чугунов. - К.: ДННУ АФУ, 2009. - 848 с.

Ми підтримуємо думку С.І. Юрія та М.В. Федосова, які в своїх дослідженнях визначали бюджетний механізм як: "систему встановлених державою форм і методів організації бюджетних відносин. Він є зовнішньою оболонкою бюджету, що виявляється у бюджетній практиці. У практичному плані бюджетний механізм - це налагоджена економічна структура, яка відображає послідовність і способи дій відповідних державних органів у процесі мобілізації і використання бюджетних коштів" [28, с. 150].

Узагальнюючи різні підходи вчених щодо розуміння суті бюджетного механізму, можна дійти висновку, що досліджуване поняття варто розглядати з п'яти точок зору:

- як сукупність форм, методів, важелів, інструментів мобілізації й використання бюджетних коштів;
- як реальне втілення бюджетної політики та у широкому розуміння - активним інструментом її реалізації;
- як спосіб організації бюджетних відносин;
- як механізм управління бюджетним процесом;
- як механізм практичного використання бюджету для здійснення фінансової політики в державі.

Тобто, фактично бюджетний механізм є інструментом приведення бюджетної системи у відповідність із зовнішнім середовищем, що постійно змінюється, через застосування певних форм і методів бюджетного регулювання. Саме через бюджетний механізм держава впливає на структуру ВВП та соціально-економічні процеси в країні. Він є зовнішньою оболонкою бюджету, що виявляється у бюджетній практиці, тому у практичному плані бюджетний механізм - це певна послідовність економічних дій відповідних державних органів, яка здійснюється у процесі формування і використання фінансових ресурсів бюджету.



Відповідно, на нашу думку, бюджетний механізм варто також розглядати у вузькому та широкому значенні. У вузькому значенні - це сукупність конкретних форм бюджетних відносин, специфічних методів, важелів та інструментів, які застосовує держава з метою мобілізації й використання бюджетних коштів, а у широкому значенні як систему економічних заходів які застосовує держава для впливу на забезпечення мобілізації оптимальних обсягів фінансових ресурсів бюджету, їх найефективнішого розміщення і найекономнішого використання з метою розв'язання соціально-економічних проблем розвитку країни.

Література

- 1.Албакин Л. Сущность, структура и актуальные проблемы совершенствования хозяйственного механизма / Л. Албакин // Экономические науки. - 1978. - №8. - С. 33-34.
- 2.Артус М.М. Бюджетна система України: [навчальний посібник] / М.М. Артус, Н.В. Хижа. - К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2005. - 220 с.
- 3.Байчерова Т.В. Государственные финансы / Т.В. Байчерова. - СПб.: Питер, 2001. - С. 61.
- 4.Балабанов А.И. Финансы. / А.И. Балабанов, И.Т. Балабанов. - СПб.: Питер, 2000. - 192 с.
- 5.Булгакова С.О. Бюджетна система України: [опорний конспект лекцій] / С.О. Булгакова, Л.В. Єрмоленко. - К.: Вид-во КФТЕУ, 1999. - 109 с.

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ, КРЕДИТ

6. Василик О.Д., Павлюк К.В. Бюджетна система України: [підручник] / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. - К.: Центр навчальної літератури, 2004. - 544 с
7. Гаретовский Н.В. Финансы социалистического общества: [учебное пособие] / Н.В. Гаретовский. - М.: Финансы и статистика, 1985. - 310 с.
8. Заяц Н.Е. Теория финансов: [учебное пособие] / Н. Е. Заяц. - Минск: Вышэйшая школа, 1998. - 368с.
9. Зиновьев Ф.В. Формирование эффективных механизмов хозяйствования в АПК Крыма: [монографія] / Ф.В. Зиновьев. - Симферополь: Таврия. - 2001. - 257 с.
10. Кірейцев Г.Г. Гроші. Фінанси. Кредит: [навч.-метод. посібник] / Г.Г.Кірейцев, Н.М. Александрова, С.О.Маслова]. - Житомир: ЖІТІ, 2001. - 312с.
11. Ковалева Т.М. Бюджет и бюджетная политика в Российской Федерации / Т.М. Ковалева, С.В. Барулин. - 2-е изд. - М.: Кнорус, 2006. - 208 с.
12. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм економіки України / О.М. Ковалюк // Фінанси України. - 2001. - № 9. - С. 22-28.
13. Краткий экономический словарь / [ред.-упоряд. А.Н. Азрилияна]. - 2-е изд. Доп. и перероб. - М.: Инст-т новой экономики, 2002. - С. 402.
14. Крупка М.І. Фінансово- економічний механізм інноваційного розвитку України / М.І. Крупка. - Л.: Вид. центр ЛНУ, 2001. - С. 212
15. Куртан Л. О понятии и основных типах экономического механизма (в отражении венгерского опыта) / Лайош Куртан // Экономика. - 1989. - Вып. 4. - С.8.
16. Куценко Т.Ф. Бюджетно-податкова політика: [навч.- посібник] / Т.Ф. Куценко. - К.: КНЕУ, 2005. - 508с.
17. Лисяк Л.В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України: [монографія] / Л.В. Лисяк. - К.: ДННУ АФУ, 2009. - 600 с.
18. Миляков Н.В. Финансы: [учебник] / Н.В. Миляков. - М.: ИНФРА - М. 2004. - 543 с.
19. Омирбаев С.М. Финансы: [учебное пособие для вузов] / С.М. Омирбаев. - Астана, 2003. - 385 с.
20. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): [навч. посібник] / В.М. Опарін. - [2-ге вид.]. - К.: КНЕУ, 2002 - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.studentbooks.com.ua/content/view/37/54/1/9>.
21. Пинзеник В.М. Азбука полного хозрасчета / В.М. Пинзеник. - Львов: Вища шк., 1989. - 160 с.
22. Романовский М.В. Финансы: [учебное пособие для вузов] / М.В. Романовский, О.В. Врублевский, Б.М. Сабанти. - М.: Перспектива, ЮРАЙТ, 2000. С. 236
23. Федосов В. Бюджетний менеджмент: [підручник] / В. Федосов, Опарін В., Л. Сафонова. - К.: КНЕУ, 2004. - 864 с.
24. Чугунов І.Я. Фінанси України: інституційні перетворення та напрямки розвитку. / І.Я. Чугунов. - К.: ДННУ АФУ, 2009. - 848 с.
25. Чухно А. Господарський механізм та шляхи його вдосконалення на сучасному етапі / А. Чухно // Економіка України. - 2007. - № 3. - С. 60-67.
26. Энциклопедия финансов / [ред.-упоряд. М.Г. Назарова]. - М.: Финстатинформ, 1995. - 785 с.
27. Юрій С.І. Бюджетна система / С.І. Юрій, Й.М. Бескида. - К.: НІОС, 2000. - 256 с.
28. Юрій С.І. Фінанси: [підручник] / С. І. Юрій, В. М. Федосов, Л. М. Алексеєнко та ін. - К.: Знання, 2008. - 611 с.

УДК 336.733:330.142.23

Леваєва Л.Ю.,

викладач кафедри обліку, аудиту та контролінгу ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛОМБАРДНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Досліджено розвиток ломбардних установ в Україні, проаналізовано діяльність ломбардів, як учасника фінансового ринку, визначено перспективи і тенденції подальшого розвитку.

Ключові слова: ломбарди, фінансовий ринок, застава майна, позика, статутний капітал, активи, позикова ставка.

Исследовано развитие ломбардных учреждений в Украине, проанализирована деятельность ломбардов, как участника финансового рынка, определены перспективы и тенденции дальнейшего развития.

Ключевые слова: ломбарды, финансовый рынок, залог имущества, заем, уставный капитал, активы, кредитная ставка.

It is investigational development of lombards establishments in Ukraine, activity of lombards is analysed, as participant of financial market, certainly prospects and subsequent progress trends.

Keywords: lombards, financial market, property mortgage, loan, chartered capital, assets, loan rate.

Актуальність. В останні роки на національних ринках позикових капіталів розвинутих країн важливу роль почали відігравати спеціалізовані небанківські кредитно-фінансові інститути, які посіли важливе місце в накопиченні та мобілізації грошового капіталу. До числа цих установ слід віднести страхові компанії, пенсійні фонди, позиково-ощадні асоціації, будівельні товариства, інвестиційні та фінансові компанії, благодійні фонди, кредитні спілки та ломбарди. Ці інститути суттєво потіснили банки в акумуляції заощаджень населення та стали важливим постачальником позикового капіталу.

Аналіз останніх джерел. У науковій літературі проблемі вивчення діяльності ломбардних установ приділяється незначна увага. З вітчизняних науковців її досліджують С. Балабан, Ф. Бутинець, Р. Дяків, К. Єфремова, М. Казьмир-

чук, А. Мазорук, О. Обушна, М. Ормоцадзе, О. Поліщук, М. Савлук, З. Сороківська, В. Ходаківська, С. Шпильовий, О. Юр'єв. Однак потребують подальшого дослідження особливості діяльності ломбардних установ в сучасних умовах та перспектив їх розвитку, що зумовило актуальність статті.

Постановка проблеми. Дотепер у багатьох ломбард асоціюється з лихварями, відчаєм або останнім шансом дістати гроші на прожиток. Ломбард - це ефективна кредитно-фінансова установа. Простіше кажучи, тут можна легко і швидко одержати у позику будь-яку суму грошей. Головне - щоб у вас було чим забезпечити кредит, адже працює ломбард за заставним принципом. Тобто приносите річ, яку віддаєте в ломбард на зберігання. У обмін клієнт одержує певну суму грошей, яку він повинен протягом обумовленого терміну повернути, щоб забрати свою річ назад. Як застава можуть виступати: золото, коштовне каменіння, ювелірні вироби, столове срібло, офісна і побутова техніка. У деяких місцях приймають навіть музичні інструменти, спорядження для рибного лову і годинники відомих світових виробників.

Виклад основного матеріалу. Ломбарди - це кредитні установи, які надають грошові позики під заставу рухомого майна. В нашій країні вони виникли на початку 20-х років. Ломбарди були державними госпрозрахунковими підприємствами. Вони перебували у розпорядженні місцевих Рад у системі установ побутового обслуговування. Ломбарди були створені з метою надання можливості населенню зберігати предмети особистого користування і домашнього вжитку, а також брати позику під заставу цих речей [1].

Ломбарди вважаються найменше регульованим фінансовим ринком України. В даний час він знаходиться у відомстві Державної комісії по регулюванню ринків фінансових послуг (Держфінпослуг) і регулюється тимчасовим положенням "Про порядок надання фінансових послуг ломбардами".

Дотепер не затверджений Верховною Радою закон "Про ломбарди і ломбардну діяльність". Точніше, він був прийнятий в 2003 році в першому читанні. Через цей законопроект розгорівся справжній конфлікт між законодавцями і ломбардами.

Річ у тому, що відповідно до нього мінімальний розмір статутного капіталу ломбарду не може бути менше 20 тис. євро. Проте деякі учасники ринку через членів парламентського Комітету з питань фінансів і банківської діяльності лобіюють істотне збільшення мінімального розміру статутного капіталу ломбардів - до 300-500 тис. євро. Таке нововведення істотно вдарить по дрібних ломбардах і скоротить їх частку на ринку. При цьому більшість лихварів активно протестують проти подібного посилення вимог до них.

Багатократне підвищення мінімального статутного капіталу під силу тільки найбільшим гравцям ломбардного ринку, серед яких - "Скарбниця", "Київський місцевий ломбард", "Алдан", "Українська ювелірна компанія". Якщо "планку" все ж таки піднімуть, то це може привести до монополізації ринку ломбардів і відходу "в тінь" більше 90% існуючих на сьогодні ломбардних установ. Тому Всеукраїнська асоціація ломбардів пропонує залишити мінімальний розмір статутного капіталу ломбардів на рівні 20 тис. євро, додавши по 5 тис. євро для кожної філії установи [2].

Сьогодні робота ломбардів регулюється законодавчими актами, перш за все Законом України "Про заставу" від 02.10.92 р. Згідно Закону України "Про підприємницьку діяльність" від 07.02.91 р., здійснювати цей вид діяльності можуть тільки господарські товариства. А згідно Закону України "Про господарські товариства" від 19.09.91 р., учасники цих товариств несуть відповідальність за борги перед клієнтами всім своїм майном. Українським законодавством не обумовлений мінімальний розмір статутного фонду господарського товариства.

Якщо підприємство здійснює позикові операції, в яких предметом позики є ювелірні вироби з дорогоцінних металів і з коштовного каміння, то його діяльність підпадає під: Закон України "Про державне регулювання видобутку, виробництва і використання дорогоцінних металів і коштовного каміння та контроль за їх використанням" від 18.11.97 г.; постанова Кабінету Міністрів України "Про правила торгівлі дорогоцінними металами (окрім банківських металів) і коштовним камінням органогенного походження і виробами з них, які належать суб'єктам підприємницької діяльності на правах власності" №802 від 04.06.98 р.; інструкцію "Про затвердження ліцензійних умов здійснення господарської діяльності по виробництву дорогоцінних металів...", затверджену спільним наказом Комітету з регулюючої політики і Міністерства фінансів України №82/350 від 26.12.2000 р [3].

Послуги ломбардного кредитування не можна здійснювати без ліцензії Міністерства фінансів України. Видачу ліцензій проводить Управління по дорогоцінних металах і коштовних каменях відповідно до Закону "Про ліцензування деяких видів господарської діяльності" від 01.06.2000 р. та інструкції Міністерства фінансів України №82/350 від 26.12.2000 р.

Ліцензія на все ломбардне підприємство видається на три роки і коштує 340 грн. + 17 грн. (за кожне відділення/філію ломбарду).

Представники Міністерства фінансів стверджують, що в ліцензійних умовах, в принциповому значенні, немає ніякої категоричної вимоги до ломбарду продавати не викуплені населенням вироби державі. Але проте ломбарди продають не викуплені коштовності в Державну скарбницю Національного банку, очевидно, підкоряючись джентльменській угоді з державою. Правила комісійної торгівлі ювелірними виробами законодавчо ще не визначені, на відміну від правил роздрібно торгівлі.

Монопольне право держави на викуп дорогоцінних металів і дорогих виробів "ломбардистів", звичайно, не радує. Тому вони сподіваються, що найближчим часом ситуація зміниться і ломбардним підприємствам дозволять самостійно продавати не викуплені населенням ювелірні вироби. До речі, такий дозвіл дозволив би ломбардам підвищити ціни застави для своїх клієнтів, а значить, зробити послугу ломбардної позики привабливішою.

Особливістю ломбардів є те, що вони виконують своєрідну функцію соціально-економічних стабілізаторів в умовах будь-яких економічних формацій. Надаючи короткострокові готівкові кредити, ломбарди тим самим задовольняють нагальні потреби населення в грошах на певний термін, сприяючи підвищенню платоспроможності позикоодержувачів.

У сучасних умовах, відповідно до чинного законодавства України, до фінансових послуг ломбардів належить надання фізичним особам фінансових кредитів за рахунок власних і залучених коштів, а також окремих супутніх послуг (рис. 1).



Рисунок 1. Фінансові послуги ломбарду [4].

Основним видом діяльності ломбардів як учасників ринку фінансових послуг є надання миттєвих, короткострокових та невеликих за розміром фінансових кредитів на власний ризик під заставу. Надаючи короткострокові готівкові кредити, ломбарди тим самим задовольняють нагальні потреби населення в грошах на певний термін, сприяючи підвищенню платоспроможності позикоодержувачів.

До набрання чинності Законом України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" цей сектор фінансового ринку фактично не контролювався державою, окрім контролю за обігом дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння з боку Міністерства фінансів України.

Після визнання ломбардів фінансовими установами відповідно до Закону України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" Держфінпослуг запровадила систему державного регулювання їх діяльності, зокрема, шляхом внесення інформації про ломбарди до Державного реєстру фінансових установ.

Так, станом на 31 грудня 2006 року до Державного реєстру фінансових установ внесено інформацію про 315 ломбардів, а станом на 31 грудня 2010 року - 426 ломбардів. Тенденція до зростання кількості ломбардів пов'язана, перш за все, із забезпеченням ними першочергових потреб громадян у грошових коштах [5].

Основні показники діяльності ломбардів за 2007-2010 рр. наведені в таблиці 1.

Таблиця 1. Основні показники діяльності ломбардів за 2007-2010 рр.

Показники	2007	2008	2009	2010	2010 до 2007	
					+, -	%
Кількість ломбардів (на кінець періоду)	309	315	373	426	117	137,9
Включено до Державного реєстру (за період)	19	15	76	54	35	284,2
Виключено з Державного реєстру (за період)	23	10	17	3	-20	13,0
Активи по балансу, млн грн	367,7	525,3	618,9	888,2	520,5	241,6
Капітал, млн грн	97,0	222,3	349,9	627,5	530,5	646,9
Сума наданих фінансових кредитів під заставу, млн грн	1404,3	2126,8	3505,0	5503,1	3943,0	352,7
Вартість майна, прийнятого в заставу, млн грн	1838,5	2787,1	4726,1	6862,9	5024,4	373,3
Сума погашених фінансових кредитів, млн грн	1369,5	1974,5	3370,7	5364,8	3995,3	391,7
з них: погашено за рахунок майна, наданого в заставу	111,9	188,0	240,1	452,8	340,9	404,6
Сума нарахованих процентів за користування фінансовими кредитами, млн грн	155,4	271,1	491,1	731,8	576,4	470,9
Загальна сума отриманих доходів, млн грн	249,2	494,2	1035,9	1305,2	1056	523,8
Загальна сума витрат, млн грн	252,0	470,1	992,3	1214,8	962,8	482,1
Кількість наданих фінансових кредитів під заставу	3913,2	4907,2	6758,8	9247,2	5334,0	236,3
Кількість договорів, погашених за рахунок майна, наданого в заставу	520,2	1749,2	662,9	1007,1	486,9	193,6
Середньозважена річна процентна ставка за кредитами, %	159,1	157,9	251,1	216,5	57,4	*

Розрахована за даними [5].

Згідно з даними таблиці 1, на ринку ломбардних послуг спостерігається зростання загальних обсягів кредитування. При зростанні кількості наданих фінансових кредитів під заставу за 2010 рік в 2,4 рази, у порівнянні з відповідним періодом 2007 року, кількість договорів, погашених за рахунок майна, наданого в заставу, збільшилась у 4 рази. За результатами 2010 року частка обсягу погашених фінансових кредитів за рахунок наданого в заставу майна в загальній сумі погашених фінансових кредитів становила 8,4% (або 452,8 млн. грн.), за результатами 2007 року дана частка становила 8,7% (або 111,9 млн. грн.).

Середньозважена річна процентна ставка за фінансовими кредитами ломбардів за 2010 рік становила 216,5% (за 2007 рік - 159,1%).

Важливим показником, який характеризує ринок ломбардів, є показник їх фінансового стану. У таблиці наведено основні показники діяльності ломбардів, які свідчать про їх постійне зростання. Станом на 31 грудня 2010 року обсяг активів збільшився в 2,4 рази у порівнянні з відповідною датою 2007 року і становив 888,2 млн. грн. При зростанні обсягу статутного капіталу ломбардів в 6,5 разів станом на 31 грудня 2010 року в порівнянні з відповідним показником станом на 31 грудня 2007 року, середній обсяг статутного капіталу в розрахунку на один ломбард станом на 31 грудня 2010 року зріс на 1156 тис.грн, у порівнянні з відповідним показником станом на відповідну дату 2007 року.

Територіально ломбарди (юридичні особи) розташовані нерівномірно. Так, у Дніпропетровській області знаходяться більше 20% усіх ломбардів. Інші 38% (119 ломбардів) розташовані у Донецькій, Харківській, Одеській, Луганській, Запорізькій областях та у місті Києві. В інших регіонах знаходиться від 1 (Івано-Франківська обл.) до 9 (Кіровоградська обл.) ломбардів. Така нерівномірність в територіальному розподілі пояснюється тим, що переважна кількість клієнтів ломбардів знаходиться у великих містах [5].

Обсяг та структура наданих ломбардами кредитів за видами застави представлена в табл. 2., рис. 2.

Таблиця 2. Обсяг наданих фінансових кредитів за видами застави за 2006-2010 рр., млн грн.

Показники	2006	2007	2008	2009	2010	2010 до 2006	
						+, -	%
Виробів із дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння	1056,4	1298,2	1730,2	3167,8	5092,4	4036,0	482,1
Побутової техніки	175,2	252,8	291,4	234,0	364,9	189,7	208,3
Автомобілів	3,0	3,7	6,0	7,1	19,6	16,6	653,3
Нерухомості	8,3	12,5	14,8	8,9	9,9	1,6	119,3
Іншого майна	317,2	388,0	83,8	87,2	16,4	-300,8	5,2
Всього	1560,1	1955,2	2126,7	3505,0	5503,2	3943,1	352,7

Розрахована за даними [5].

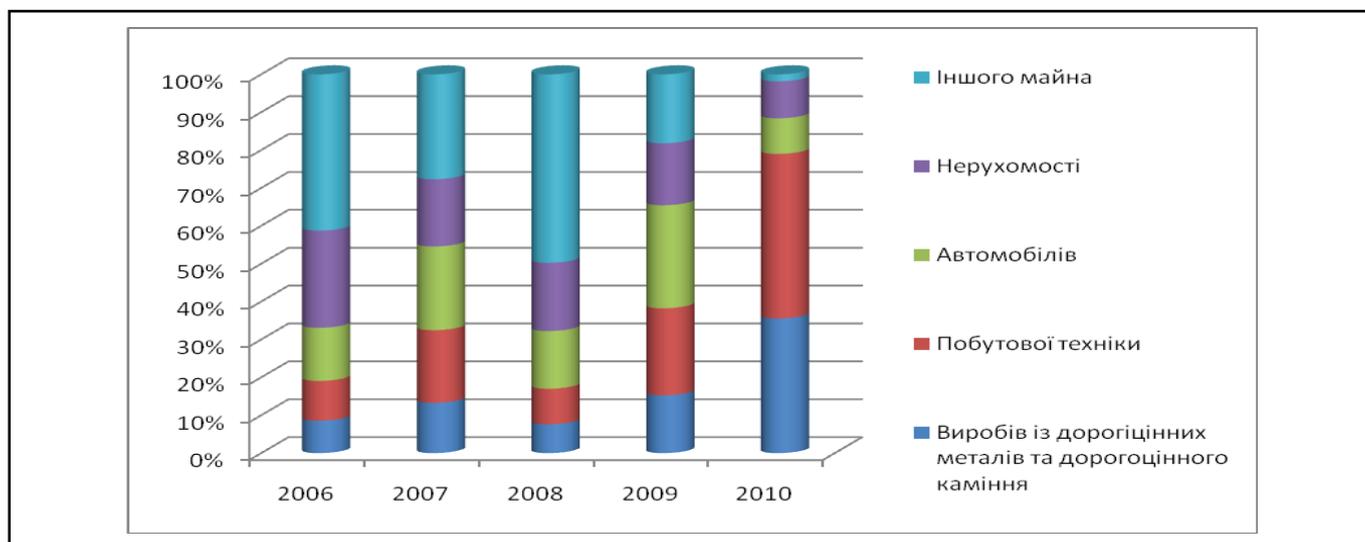


Рисунок 2. Структура виданих фінансових кредитів за видами застави ломбардами у 2006-2010 рр.

Побудована за даними [5].

За 2010 рік обсяг наданих фінансових кредитів ломбардами зріс у 3,5 рази порівняно з 2006 роком. Питома вага наданих фінансових кредитів під заставу виробів із дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння станом на 31 грудня 2010 року збільшилась в 4,8 рази у порівнянні з показником станом на 31 грудня 2006. Обсяг фінансових кредитів під заставу побутової техніки за 2010 рік збільшився у 2,1 рази (до 364,9 млн грн) порівняно з 2006 роком.

Ломбарди в порівнянні з банками та кредитними спілками надають малі за розмірами кредити. Протягом 2007-2010 рр. середній розмір кредиту зростав від 323,4 грн до 595,1 грн. Станом на 31 грудня 2010 середній розмір кредиту збільшився на 84% у порівнянні з відповідною датою 2007 року.

Розподіл джерел залучення ломбардами коштів на платній та безоплатній основі наведений у таблиці 3.

Дані таблиці 3 свідчать, що в господарській діяльності ломбардів помітно зменшилась питома вага залучених коштів на платній та безоплатній основі від юридичних осіб (крім банків), а саме: з 93, 8 млн грн станом на 31 грудня 2008 до 80,0 млн грн станом на 31 грудня 2010 року. Обсяг залучених коштів від банків станом на 31 грудня 2010 року змен-

Таблиця 3. Обсяг наданих фінансових кредитів за видами застави за 2006-2010 рр., млн грн.

Показники	2008		2009		2010	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Залучені кошти на платній та безоплатній основі, у тому числі:	93,8	100,0	79,9	100,0	80,0	100,0
від банків	79,7	85,0	75,2	94,1	42,7	53,4
від юридичних осіб (крім банків)	13,6	14,5	4,5	5,6	37,3	46,6
від фізичних осіб	0,5	0,5	0,3	0,3	-	-

Розрахована за даними [5].

шився на 37,0 млн грн (або в 1,6 рази) порівняно з аналогічними даними 2008 року.

Ломбарди залишаються одним із найбільш консервативних і стабільних фінансових інститутів для фізичних осіб: вони орієнтовані на видачу дрібних та короткострокових кредитів, виконують своєрідну функцію соціально-економічних стабілізаторів в умовах будь-яких економічних змін.

Висновок. Існує багато різних способів переконати клієнта в красі його "постійності". Багато ломбардів використовують системи знижок і заохочень для своїх постійних клієнтів - без цього ломбардний бізнес не може бути успішним і процвітаючим. Для ломбардів вигідно, щоб клієнт обов'язково викупив свою заставу. Таким чином, він і далі матиме можливість відвідувати ломбард. А якщо застava не викуплена, означає, клієнт для ломбарду "втрачений".

За останні роки ломбарди України помітно вирости і окріпли. Але щодня і щохвилини доводити свою високу конкурентоспроможність нелегко, тому що, не дивлячись на свою зовнішню простоту і привабливість, ломбардний бізнес є дуже складним. Непросто добитися ефективної роботи персоналу, нелегко створити індивідуальний стиль роботи ломбарду. Але головне в роботі будь-якого ломбарду - довіра клієнта. Іноді буває так, що клієнти ломбарду без калькулятора просто не в змозі розібратися, як формується платня за користування позикою. Основним компонентом успіху є простота, прозорість схеми надання позики і нарахування платні за її використання. На нашу думку, також важливий захист клієнтів від інфляційних ризиків. У принципі, від цивілізованої конкуренції виграє, в першу чергу, клієнт, оскільки він має можливість одержати більше послуг вищої якості.

Література

1. Банківська справа: навчальний посібник / За ред. Ф.Ф.Бутинця. - К.: Кондор, 2004.
2. Маргарита Ормоцадзе Ломбард раздора / Маргарита Ормоцадзе // Дело, от 25 сентября 2006 года.
3. Оксана Полищук Ломбард за \$20-30 тыс. / Оксана Полищук // Бизнес №15 от 9 апреля 2001 года.
4. Науменкова С.В. Риннок фінансових послуг: Навч. посіб. / Науменкова С.В., Міщенко С.В. - К.: Знання, 2010. - 532 с.
5. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України. - Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>.

УДК 330.131.7

Максимова А.В.,

старший викладач кафедри банківської справи Криворізького економічного інституту КНЕУ

АНАЛІЗ ПРОГРАМ СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ БАНКІВ У США

У статті здійснено дослідження методологічних підходів та наслідків стрес-тестування банків у США протягом 2009-2011 років. На основі аналізу зарубіжного досвіду розкрито основні проблеми сучасних програм макроекономічного стрес-тестування банків та запропоновано ряд рекомендацій щодо вдосконалення теоретико-методологічних засад стрес-тестування банків в Україні.

Ключові слова: стрес-тестування банків, банківська система, оцінка ризиків.

В статье проведено исследование методологических подходов и последствий стресс-тестирования банков в США на протяжении 2009-2011 г.г. На основе анализа зарубежного опыта раскрыты основные проблемы современных программ макроэкономического стресс-тестирования банков и предложено ряд рекомендаций относительно усовершенствования теоретико-методологических основ стресс-тестирования банков в Украине.

Ключевые слова: стресс-тестирование банков, банковская система, оценка рисков.

In the article investigation of bank stress-testing methodological approaches, impacts and externalities were accomplished. According to analysis of foreign experience the basic problems of modern stress-testing programs were found out. The range of recommendations about theoretical and methodological principles improvement related to stress-testing bank in Ukraine were proposed.

Key words: stress-testing banks, banking system, risk measurement.

Макроекономічне стрес-тестування банків у США набуло найбільшої актуальності під час світової фінансової кризи, що особливо загострилась після дефолту інвестбанків "Леман Бразерс" та "Меріл Лінч" у вересні 2008 року¹. Внаслідок значних побоювань учасників ринку відносно якості та кількості основного банківського капіталу, регулятори прийняли рішення про запровадження Програми капітальної підтримки САР (Capital Assistance Program), а також

¹ Банкрутство американського інвестиційного банку Леман Бразерс (Lehman Brothers) 15 вересня 2008 року часто розглядають як відправну точку світової фінансової кризи 2008-2011 рр.

Програму стрес-тестування банківських холдингових компаній, що отримала назву SCAP (Supervisory Capital Assessment Program).

В основу програм стрес-тестування банків у розвинутих країнах світу лягли досягнення таких зарубіжних вчених як М. Дрехманн, Т. Джонс, Т. Ояма, М. Чігак та інші [1-2]. Теоретичними дослідженнями окремих спеціалізованих технік стрес-тестування в Україні займаються вітчизняні науковці О.В. Дзюблюк, Р.С. Лисенко, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова, О.С. Сенченко [3-4]. Однак українськими науковцями аналіз практичних аспектів останніх широко-масштабних програм стрес-тестування банків у США та ЄС майже не здійснювався. В українській науковій літературі бракує критичного розгляду іноземного досвіду стрес-тестування, а в національній регуляторній практиці використовуються спрощені підходи до стрес-тестування, сформовані ще в докризовий період на початку 2000-х років [5].

Мета статті - здійснити дослідження методик та наслідків останніх програм стрес-тестування банків у США, розглянути основні проблеми та досягнення зарубіжних банківських регуляторів у цій сфері та використати отримані результати для вдосконалення існуючої практики макроекономічного стрес-тестування банків в Україні.

Виконання державними органами влади комплексної програми фінансової підтримки економіки вимагало ефективної системи оцінки та прогнозування фінансової стійкості системних банків, які були ключовими реципієнтами капітальних вливань. Саме тому основним елементом програми CAP стала програма стрес-тестування банків SCAP, яка передбачала оцінку органами банківського нагляду необхідності та обсягу додаткових капітальних вливань для підтримки кредитної активності системно важливих фінансових інституцій та покриття збитків за умов посилення кризових явищ в економіці. Програма SCAP мала безпрецедентний характер, оскільки вперше в історії США результати макроекономічного стрес-тестування, були опубліковані в засобах масової інформації. У наступні 2010-2011 роки інформація про індивідуальні результати стрес-тестів знову стала конфіденційною, тому вважаємо за доцільне детальніше проаналізувати макроекономічні стрес-тести SCAP у 2009 році.

Проведене автором ретроспективне дослідження показало, що основними цілями Програми макроекономічного стрес-тестування банків SCAP були визначення достатності існуючого банківського капіталу для компенсації можливих втрат банків протягом найближчих двох років, а також виявлення як фінансово стійких, так і слабких банків для поглиблення розуміння інвесторів щодо реального стану банківської системи США.

Дані макроекономічні цілі визначили методологію стрес-тестування SCAP, яка була розроблена на міжвідомчому рівні командою фахівців Федеральної резервної системи (ФРС), Федеральної корпорації страхування депозитів², Управління контролера готівкового обігу³. До вибірки банківських холдингових, що підлягали стрес-тестуванню, увійшло 19 фінансових інституцій з обсягом активів, зважених на ризики, понад 100 млрд. дол. США, які складали дві треті загальних активів та половину загального обсягу кредитування банківської системи США. Банки-учасники стрес-тестування розробляли прогноз наявних внутрішніх ресурсів для покриття можливих збитків за стресовими сценаріями, таких як чистий дохід і резерви на покриття збитків за кредитними операціями. Невід'ємною частиною процесу стрес-тестування в США стали зустрічі представників наглядових органів з вищим керівництвом кожної фінансової інституції для огляду та обговорення прогнозів майбутніх грошових надходжень та збитків. Методологія програми стрес-тестування SCAP була спрямована на оцінку збитків, доходів та необхідних резервів для системоутворюючих банків за умови реалізації двох прогнозних сценаріїв протягом 2009-2010 років - базового та песимістичного.

Перший (базовий) сценарій відображав консенсус-прогноз фахівців щодо глибини та тривалості рецесії у США. Тому, гіпотетичні значення реального зростання валового внутрішнього продукту (ВВП) та рівня безробіття на 2009 і 2010 рр. дорівнювали середньому арифметичному трьох консенсус-прогнозів, опублікованих у лютому 2009 року експертами Consensus Forecasts, Blue Chip та Survey of Professional Forecasters⁴. Економічний прогноз динаміки цін на житло для базового сценарію формувався на основі ф'ючерсних цін композитного індексу Кейса-Шилера для 10 міст США⁵ та середнього значення відповідей аналітиків на спеціальне запитання про майбутні ціни на житло в останньому огляді Blue Chip.

Другий (песимістичний) сценарій ґрунтувався на припущенні про більш жорстку та тривалу рецесію за прогнозовану більшістю фахівців у базовому сценарії. Незважаючи на те, що загальні експертні очікування сходились на низькій імовірності песимістичного сценарію, дану альтернативу не можна було виключати з огляду на природні вади методу консенсус-прогнозування, який не зміг передбачити глибини кризових явищ у другому півріччі 2008 року (рис. 1). Песимістичний сценарій формувався на основі дослідження історичної точності прогнозів Blue Chip, зроблених протягом останніх 30 років. Рівень цін на житло при песимістичному сценарії був на 10% нижчим у порівнянні з рівнем цін у базовому сценарії наприкінці 2010 р.

Фактично у 2009 і 2010 році приріст реального ВВП США становив (-3,5 %) і 3,0 % відповідно, рівень безробіття на кінець року - 9,9% і 9,4%, приріст цін на житло - (-19%) і (-4%) [6]. Можна зробити висновок, що консенсус-прогноз на початку 2009 року загалом був надто оптимістичним і більшість показників за виключенням приросту реально-

² Федеральна корпорація страхування депозитів - Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC).

³ Управління контролера готівкового обігу - Office of the Comptroller of the Currency (OCC).

⁴ "Огляд професійних прогнозистів" (Survey of Professional Forecasters) також називається The Anxious Index, вважається досить надійним дослідженням перспектив розвитку економіки США. Огляд вперше був виданий у 1968 р., проводився Американською банківською асоціацією і Національним бюро економічних досліджень, але з 1990 р. видається щоквартально Федеральним резервним банком Філадельфії. Огляд містить відповіді учасників опитування про ймовірність зниження ВВП у звітному кварталі та наступних 4 кварталах [6].

⁵ Індекси Кейса-Шиллера (Case-Shiller Home Price Indices) - це регулярно оновлювані американські індекси цін на житло визначеної якості, серед яких загальнонаціональний індекс цін на житло, складний індекс цін на житло для 10 міст, а також індекс цін на житло у 12 мегаполісах. Індекс для 10 міст (CSXR) щомісячно публікує компанія Standard & Poor's, яка використовує методику економістів Карла Кейса та Роберта Шиллера щодо індексу цін на житло у модифікованому варіанті, зваженому на повторні продажі. Дана методика враховує корекцію на якість проданих будинків, на відміну від простих індексів, складених на основі середніх значень [7].

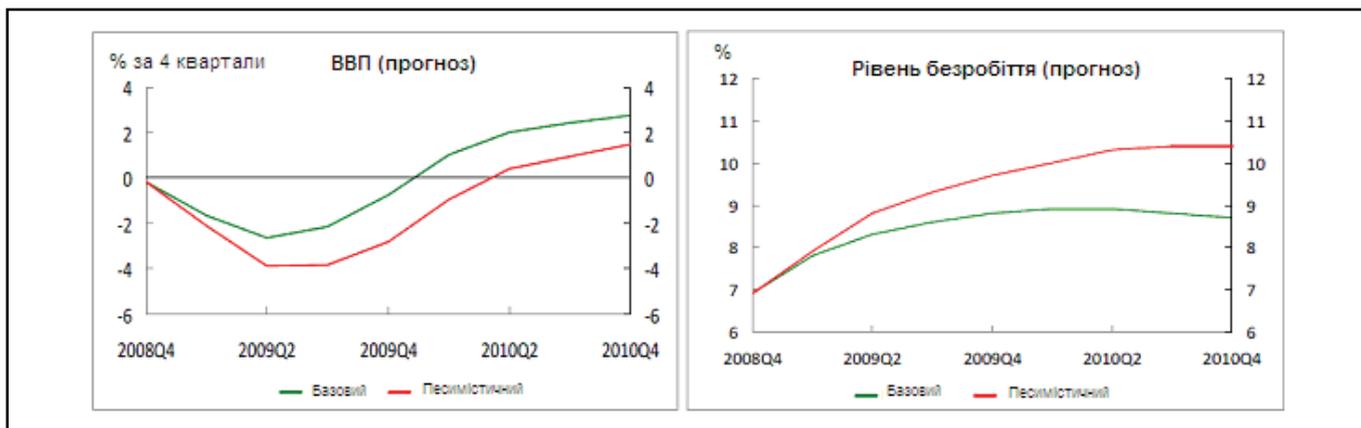


Рисунок 1. Прогноз динаміки обсягу ВВП і рівня безробіття за базовим та песимістичним сценаріями [6].

го ВВП та цін на житло у 2010 році тяжіло до значень песимістичного сценарію. Таким чином стрес-тестування виявилось важливим превентивним заходом підготовки банківської системи США до більш несприятливого сценарію розвитку економічних подій, особливо під час 2009 року. Оцінка адекватності капіталу під дією стресових сценаріїв враховувала багато факторів, включаючи ризики та загрози, притаманні різним видам банківських операцій, якість активів балансу, структуру позабалансових зобов'язань, прогнози доходів банківських холдингів, а також існуючу структуру і якість капіталу. Згідно методики стрес-тесту 2009 року в США, банк вважався добре капіталізованими, якщо капітал 1 рівня⁶ становив принаймні 6% від активів, зважених на ризик, а адекватність базового капіталу першого рівня⁷ була більшою за 4%.

Результати стрес-тесту були оприлюднені 7 травня 2009 р. Учасники ринку дізнались, що за умов реалізації несприятливого сценарію, сукупні втрати 19 досліджуваних банків у 2009 і 2010 роках можуть скласти 600 млрд. дол. США, в основному за рахунок втрат за портфелями іпотечних кредитів (185,5 млрд.), кредитних карт (82,4 млрд.) кредитів під заставу комерційної нерухомості (53 млрд.). У 10 із 19 банків була виявлена потреба у залученні надлишкового капіталу в загальному обсязі 185 млрд. дол. США для забезпечення мінімального рівня адекватності капіталу першого рівня. Оскільки 110 млрд. дол. з даної суми вже було залучено за рахунок реструктуризації капіталу і продажу активів під час 1-го кв. 2009 р., банківські холдинги були зобов'язані залучити Залишок у розмірі 75 млрд. дол. США у вигляді простих акцій до кінця 2010 року.

Особливістю програми стрес-тестування в США стала наявність ефективного механізму державної фінансової підтримки банківських холдингів, які за результатами оцінки потребували додаткових капітальних ресурсів. Банки, в яких була виявлена нестача буферного капіталу, були зобов'язані протягом 30 днів розробити план капіталізації для схвалення органом банківського нагляду. Оскільки економічні умови не сприяли швидкому залученню капіталу від приватних інвесторів, банки, що не пройшли стрес-тестування успішно, отримали змогу випустити спеціальні конвертовані привілейовані цінні папери у кількості, достатній для задоволення потреби в капіталі. Ці папери викупувало Державне казначейство США у визначеній програмою SCAP кількості. Кожній фінансовій інституції було надано шестимісячний термін для залучення приватного капіталу на відкритому ринку. Протягом даного періоду банки отримали право замінити держані цінні папери простими акціями без додаткових штрафних санкцій. У листопаді 2009 року ФРС США звітувала про успішне виконання плану капіталізації і зростання капіталу 1-го рівня у вигляді простих акцій більше ніж на 77 млрд. дол. США у 10 фінансових інституціях.

Уважаємо за доцільне проаналізувати основні проблеми, які виникли в ході реалізації програми макроекономічного стрес-тестування банків. Слід відзначити, що значна кількість критичних зауважень, які лунали перед оголошенням результатів стрес-тестів у 2009 році, не пройшли перевірку практикою. Однак існують об'єктивні проблеми, вирішенням яких активно займаються органи банківського нагляду США, формуючи нові методології стрес-тестування.

У першу чергу критики ідеї стрес-тестування акцентували увагу на можливих ризиках падіння цін на акції та втечі вкладників у банків, які не пройдуть стрес-тестування, через падіння рівня довіри зацікавлених сторін. Проте після оголошення результатів можливий відтік грошових ресурсів інвесторів та вкладників з банків, що продемонстрували гірші результати, не відбувся, оскільки органи банківського нагляду передбачили механізм негайної державної підтримки фінансово слабших банків, який компенсував дефіцит необхідного буферу капіталу. З іншого боку були певні побоювання, що державний фонд, створений для порятунку фінансових інституцій обсягом 350 млрд. дол. США може виявитись недостатнім для компенсації обчислених під час стрес-тестування капітальних потреб. Адже за оцінками аналітиків прогнози портфельні втрати американських банків обчислювались трильйонами доларів США. Незважаючи на це, довіра інвесторів до банківського сектору була відновлена, спала напруга на фондових ринках, банки демонстрували покращення більшості фінансових показників.

Після реалізації програми стрес-тестування SCAP загострилась проблема суспільної оцінки дій уряду та банківських регуляторів, адже, незважаючи на відновлення зростання фінансової стійкості системних банків та бонусів їхньому ке-

⁶ Капітал першого рівня (Tier 1 Capital) – складова капіталу банку, що включає акціонерний капітал і розкриті резерви.

⁷ Базовий капітал першого рівня (Tier 1 Common Capital) – частина капіталу першого рівня, що складається з простих акцій (common shares) і не включає привілейовані акції та пайові фінансові інструменти без права контролю.

рівництву, головні економічні проблеми не були вирішені: зростання ВВП мало анемічний характер, а рівні безробіття 2009-2011 роках не опустились нижче 9%. Населення уже не сприймає аргумент про те, що програми підтримки фінансового сектору, складовою яких є стрес-тестування, необхідні з огляду на специфічну роль банків в економіці.

У ході вивчення особливостей стрес-тестування банків у США автором також було виявлено ряд недоліків методології SCAP.

По-перше, у публікації результатів не зрозумілий принцип розрахунку впливу заданих макроекономічних шоків (рецесія, падіння цін на нерухомість, зростання безробіття) на стан балансу досліджуваних банків.

По-друге, програма оцінки капіталу SCAP не враховує ряд ризиків, які банк повинен досліджувати у своїх внутрішніх стрес-тестах - такі, як операційний, репутаційний ризики та ризик ліквідності.

По-третє, стандартизований підхід до стрес-тестування 19 найбільших фінансових інституцій США призводить до ігнорування значних відмінностей у рамках самої групи.

По-четверте, стандартизований підхід до проведення макропруденційної складової стрес-тестів не враховував усіх аспектів різноманітних бізнес-моделей того чи іншого банківського холдингу (не можна "міряти однією лінійкою" інвестиційні та комерційні банки, що здатні фокусуватись як на глобальній, так і національній стратегіях розвитку територіальної мережі).

Зазначені проблеми були частково вирішені в методологіях макроекономічного стрес-тестування на 2011 та 2012 роки у рамках програми Комплексного аналізу та огляду капіталу (CCAR)⁸. Незважаючи на те, що протягом 2009-2010 рр. акціонерний капітал 19 найбільших банківських холдингів США виріс більше ніж на 300 млрд. дол. ратифікація угоди Базель III і прийняття законів Додда-Френка⁹ та Захисту прав споживача¹⁰, суттєво посилили регуляторні вимоги до капіталу та транспарентності системних банків. Крім того, причиною імплементації програми CCAR стало прагнення багатьох банківських холдингів виплатити дивіденди акціонерам, що могло призвести до надмірного зниження обсягів капіталу, значення якого в нових регуляторних умовах набуло ще більшої актуальності. У рамках програми CCAR 2011 Федеральна резервна система визначала наскільки задовільними є процеси ідентифікації потреб у капіталі в 19 найбільших банках та утримання його на достатньому рівні для підтримки доступу до ринків капіталу, безперебійного проведення банківських операцій, погашення зобов'язань перед кредиторами та виконання функції ключових фінансових посередників навіть за стресових умов.

Основною новацією CCAR стала вимога до найбільших банківських холдингів щорічно надавати комплексні плани управління капіталом до ФРС США. Ці плани мають описувати їхні стратегії управління капіталом протягом 24-місячного планового горизонту. Хоч вимоги до окремих елементів плану можуть змінюватись у відповідності до нових економічних чи регуляторних викликів, мають лишатися незмінними основні компоненти: 1) процеси оцінки адекватності та планування капіталу; 2) політика розподілу капіталу; 3) плани погашення державних інвестицій; 4) здатність абсорбувати збитки за різних сценаріїв; 5) план виконання вимог Базель III, Закону Додда-Френка та Закону про захист прав споживача. Оцінювання достатності капіталу першого рівня в рамках стрес-тесту доповнювалось аналізом обсягів капіталу, необхідного для функціонування системного банку після економічного стресу.

Найбільшої трансформації у порівнянні зі SCAP 2009 методика макроекономічного стрес-тестування банків США зазнала наприкінці 2011 року. Нова методологія проведення стрес-тестів CCAR 2012 була оголошена ФРС США 22 листопада 2011 року. Для забезпечення виконання норм Закону Додда-Френка щодо стандартів пруденційного нагляду великих банків було розширено вибірку фінансових інституцій, які підлягають стрес-тестуванню, на 12 додаткових банківських холдингів з обсягом активів понад 50 млрд. доларів США. Рівень вимог до глибини фінансової інформації та її аналізу у плані управління капіталом кожного банку залежить від обсягів його активів, складності організаційної структури, особливостей ризиків та масштабу здійснюваних операцій. Додатковою новацією стало посилення вимог до 6-ти найбільших транснаціональних банківських холдингів США щодо оцінки потенційних втрат внаслідок гіпотетичного економічного шоку глобального характеру. Сценарій глобальних стресових явищ ґрунтується на історичному аналізі коливань ринкових цін протягом другої половини 2008 року, коли спостерігалась їхня підвищена волатильність, скоригованих на ризик потенційного різкого падіння котирувань цінних паперів суверенного та фінансового секторів Західної Європи.

На основі ретельного аналізу досвіду проведення програм стрес-тестування банків у США протягом 2009-2012 років, автором визначено методичні основи, які доцільно інтенсивніше використовувати в українській регуляторній практиці:

1. Міжвідомчий характер розробки методології стрес-тестів. Комплексний підхід до формування методології стрес-тестування та її імплементації в загальноекономічну стратегію подолання наслідків фінансової кризи проявився в узгодженні дій та окреслення відповідальності між Державним Казначейством США Федеральною корпорацією страхування депозитів та ФРС.

2. Фокусування на вузькій вибірці системно важливих банків задля глибшого аналізу фінансового стану банків під впливом стресових факторів. Така концентрація стрес-тестування дає змогу застосовувати виїзні консультації з керівництвом і фахівцями ризик-менеджменту банків, що підвищує точність результатів оцінки адекватності капіталу і знижує витрати часу та коштів на його проведення.

3. Охоплення стрес-тестуванням усіх банківських операцій та ризиків, а не лише кредитного, як було реалізовано в Україні у 2010 р. Ефективний аналіз передбачає всебічне вивчення можливих втрат різних типів кредитних портфельів, інвестицій в цінні папери, торговельних позицій та позабалансових зобов'язань.

4. Використання різноманітних методів стрес-тестування для зниження залежності результатів від специфіки

⁸ Програма комплексного аналізу та огляду капіталу – *Comprehensive Capital Analysis and Review (CCAR)*.

⁹ Закон Додда-Френка – *Dodd-Frank Act*.

¹⁰ Закон про захист прав споживача від 2010 р. – *Consumer Protection Act of 2010*.

якоїсь конкретної моделі чи методу оцінювання потенційних втрат. При стрес-тестуванні доцільно використовувати поєднання строгих емпіричних розрахунків з аргументованими експертними судженнями.

5. **Розвиток потужної системи статистичної фінансової звітності** та формування традиції консенсус-прогнозування від професійних аналітиків з високою репутацією. Без консенсус-прогнозів, які викликають довіру в значній кількості учасників ринку, втрачається точність формулювання базового, а тим паче песимістичного сценаріїв. Також жодна найкраща модель стрес-тестування не буде ефективною, якщо інформаційні системи банку слабо інтегровані чи незадовільно управляються.

6. **Прозорість процесу макроекономічного стрес-тестування банків.** Відкритість результатів стрес-тестів системних банків перед усіма зацікавленими особами з урахуванням права банків на конфіденційну інформацію сприяє вдосконаленню припущень, методології та загальної якості програм макроекономічного стрес-тестування, а також стимулює розвиток ринкової дисципліни та покращує довіру до банківського сектору через інформування клієнтів, партнерів та інвесторів про фінансову стійкість банківських холдингів.

7. **Розробка дієвого механізму державної фінансової підтримки.** Капітальні потреби, виявлені стрес-тестами, забезпечують ефективну і справедливую процедуру розподілу фінансової допомоги. Досвід прозорого механізму переводу державних неголосуючих акцій у прості акції для приватних інвесторів слід докладніше вивчити і використати в Україні для уникнення таких помилок, які були допущені під час рекапіталізації банків у 2009 р., та для подальшого посткризового відновлення капіталізації БСУ.

Висновки. Основним критерієм успішності програм стрес-тестування банків у США протягом 2009-2011 років є подолання невизначеності серед інвесторів щодо майбутніх збитків банків та потреб у капіталі, що поліпшує доступ учасників банківської системи до джерел приватного капіталу. Стрес-тестова оцінка адекватності капіталу стає невід'ємною складовою процесу банківського нагляду провідних країн світу, сприяє державній політиці пом'якшення наслідків економічних криз, до яких варто підготуватись і вітчизняним фінансовим регуляторам.

Література

1. Drehmann M. *Stress Tests: Objectives, Challenges and Modelling Choices* / M. Drehmann // *Riksbank Economic Review*. - 2008. - June. - 33 pgs.
2. *Stress testing financial systems: what to do when the governor calls* / T. Jones, P. Hilbers, G. Slack // *IMF Working Paper*. - 2004. - № 04/127 - 38 pgs.
3. Дзюблюк О.В. *Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи* / О.В. Дзюблюк, Р.В. Михайлюк / Монографія. - Тернопіль: THEU, 2009. - 316 с.
4. Науменкова С. *Стрес-тестування як інструмент діагностики фінансової стійкості банків* / С. Науменкова, С. Міщенко // *Вісник НБУ*. - 2008. - № 5. - с. 18-23.
5. *Методичні рекомендації щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України, затверджені постановою Правління НБУ № 460 від 06.08.09 р.* [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
6. *Офіційний сайт Ради директорів ФРС США [Електронний ресурс]* - Режим доступу: <http://www.federalreserve.gov>.
7. *Офіційний сайт міжнародного рейтингового агентства Стандарт енд Пуرز [Електронний ресурс]* - Режим доступу: <http://www.standardandpoors.com>.

УДК 336.774

Рижкова Г.В.,

аспірантка, Національного університету державної податкової служби України (м. Ірпінь)

СИСТЕМА ФІНАНСУВАННЯ ПРОЄКТІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ

Досліджено систему фінансування проєктів підвищення енергоефективності. Проаналізовано джерела і методи фінансування проєктів підвищення енергоефективності. Визначено особливості джерел фінансування проєктів підвищення енергоефективності в Україні.

Ключові слова: енергоефективність, політика енергозбереження, система фінансування, форми і методи фінансування проєктів підвищення енергоефективності в Україні.

Исследована система финансирования проектов повышения энергоэффективности. Проанализированы источники и методы финансирования проектов повышения энергоэффективности. Определены особенности источников финансирования проектов повышения энергоэффективности в Украине.

Ключевые слова: энергоэффективность, политика энергосбережения, система финансирования, формы и методы финансирования проектов повышения энергоэффективности в Украине.

It is studied of financing energy efficiency projects. the sources and methods of financing energy efficiency projects are analyzed. Peculiarities sources of financing energy efficiency projects in Ukraine.

Keywords: energy efficiency, energy policy, funding system, forms and methods of financing energy efficiency projects in Ukraine

Постанова проблеми. Ключовою умовою успішної реалізації заходів політики енергозбереження є достатність фінансування. Це пов'язано з тим, що розвиток та функціонування паливно-енергетичного комплексу потребує значних інвестиційних ресурсів. У Стратегії України на період до 2030 року на цілі енергозбереження передбачено витратити 1045,0 млрд. грн. (базовий сценарій, ціни 2005 р., (див. рис.1.). Для порівняння за оцінками Світового банку потреба

в інвестиціях в енергетичний сектор у країни Східної Європи та Центральної Азії Світовим банком в наступні 20 років оцінюється в 1,5 трлн дол. Для всього світу оцінка становить 3,3 трлн дол., або 3% сукупного ВВП [1].

Але у попередні роки цільових значень фінансування в Україні не було досягнуто. В 2007-2010 рр. було заплановано інвестицій на суму 30 млрд грн., однак фактично було використано лише 10 млрд і з них - лише 5 % надійшло з державного бюджету. У 2010 р. на підвищення енергоефективності української економіки було виділено 120 млн. євро інвестицій, в 2011 р. - 400 млн. євро, але за експертними оцінками, з цих коштів на цілі підвищення енергоефективності було освоєно тільки 8%. Інша частина або пішла в тінь, або використовується не за призначенням¹.

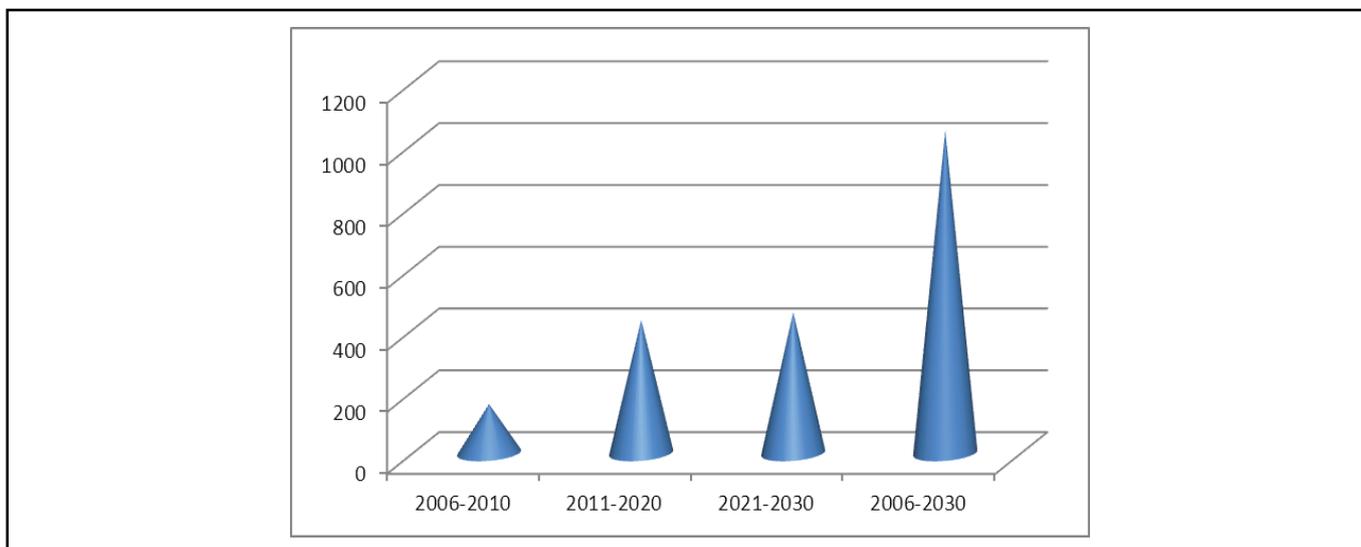


Рисунок 1. Фактичні і прогностичні обсяги фінансування на цілі енергозбереження в Україні, млрд грн.

Джерело: Стратегія України на період до 2030 року [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Різноманітні теоретичні і практичні аспекти розробки та реалізації заходів політики енергозбереження досліджуються в численних наукових працях вітчизняних та зарубіжних фахівців. Докладно та всебічно проблеми забезпечення України енергетичними ресурсами, завдання і напрями підвищення ефективності їх використання викладені у ґрунтовній праці провідних вітчизняних науковців - С.Ф. Єрмілова, В.М. Геєця [3]. У зазначеній доповіді проаналізовано причини зменшення енергоємності економіки України протягом минулого десятиріччя, аналіз забезпечення вітчизняної економіки енергетичними ресурсами належної якості та кількості. Обґрунтовано нагальність швидких та радикальних змін рівня енергоефективності України. Водночас окреслено перешкоди і можливості здійснення в Україні таких змін. Усі висновки зроблено в контексті ґрунтовного макроекономічного аналізу складових господарського механізму, динаміки складу рушійних сил, їх взаємодії та достатності їх потенціалу для приведення у дію механізмів енергоефективності.

З точки зору економічної безпеки та підвищення конкурентоспроможності держави досліджено проблему підвищення енергоефективності в статті О.С. Власюка та Д.К. Прейгера [4]. Вченими переконливо доведено безальтернативність невідкладного переходу на енергоефективний шлях розвитку економіки з позиції виведення України на новий - вищий щабель економічного розвитку. Не обійшли увагою вітчизняні науковці і такі проблеми як надмірна енергетична залежність більшості виробництв вітчизняної промисловості та високий рівень споживання енергетичних ресурсів на одиницю населення та ВВП (за паритетним курсом) та в порівнянні з провідними розвиненими країнами та країнами, з економікою, що розвивається. Цьому присвячені розробки Баранніка В.О. [5].

Найбільш гострі та дискусійні питання підвищення енергоефективності вітчизняних підприємств постійно дискутуються у Київському міжнародному енергетичному клубі. Результати дискусій оприлюднюються на його офіційній Інтернет сторінці [6].

Незважаючи на актуальність і нагальність завдання розширеного фінансування заходів політики енергозбереження, зокрема проектів підвищення енергоефективності, економічна сутність та структура цілісної системи фінансування дотепер недостатньо глибоко розроблена.

Метою статті є дослідження сутності та структури системи фінансування проектів підвищення енергоефективності, зокрема в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін "фінансування" характеризує всі заходи, спрямовані на покриття потреби підприємства в капіталі, які включають мобілізацію фінансових ресурсів (грошових коштів, їх еквівалентів та майнових активів), їх повернення, а також відносини між підприємством та капіталодавцями, які з цього впливають (платіжні відносини, контроль та забезпечення) [7, С.58]. Обсяги фінансових ресурсів, що спрямовуються у той або ін-

¹ Як один з найбільш яскравих прикладів нецільового витрачання засобів можна привести випадок з використанням майже 300 млн. євро, отриманих від Японії в 2009 р. від продажу українських квот на викиди парникових газів у рамках Кіотського протоколу. Передбачалося, що засоби підуть виключно на підвищення енергоефективності української економіки. Проте тодішній прем'єр-міністр Юлія Тимошенко прийняла рішення про використання частини засобів на покриття витрат держбюджету України, передусім зобов'язань по виплаті пенсій. Нинішній уряд частину грошей має намір витратити на оновлення парку патрульних автомобілів МВС // Восточное партнерство согреть деньгами FINANCE.UA // <http://news.finance.ua/ru/~1/0/all/2011/11/21/259686>

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ, КРЕДИТ

ший напрям економічної діяльності, значною мірою залежать від ефективності використання ресурсів, під якою ми розуміємо співвідношення між витратами та отриманими результатами. Ефективність, в свою чергу, залежить від адекватності форм і методів фінансування специфіці об'єкту фінансування. Різноманітність потреб у фінансових ресурсах визначає велику кількість форм і методів фінансування, які у сукупності становлять систему фінансування.

Важливим в аналізі використання поняття "система фінансування" є те, що воно зазвичай пов'язується із певним проектом або програмою, для реалізації яких ця система пропонується [8] (в нашому дослідженні - це проекти підвищення енергоефективності (ППЕ) підприємств). Відповідно до цього визначимо систему фінансування ППЕ через сукупність організаційно пов'язаних елементів (державних та недержавних фінансових установ та організацій, нормативно-законодавчих норм, а також потоків фінансових ресурсів та інструментів їх регулювання), які виконують функцію акумуляції, розміщення і використання фінансових ресурсів для здійснення проектів підвищення енергоефективності. Схематично система фінансування нами представлена на рис. 2.

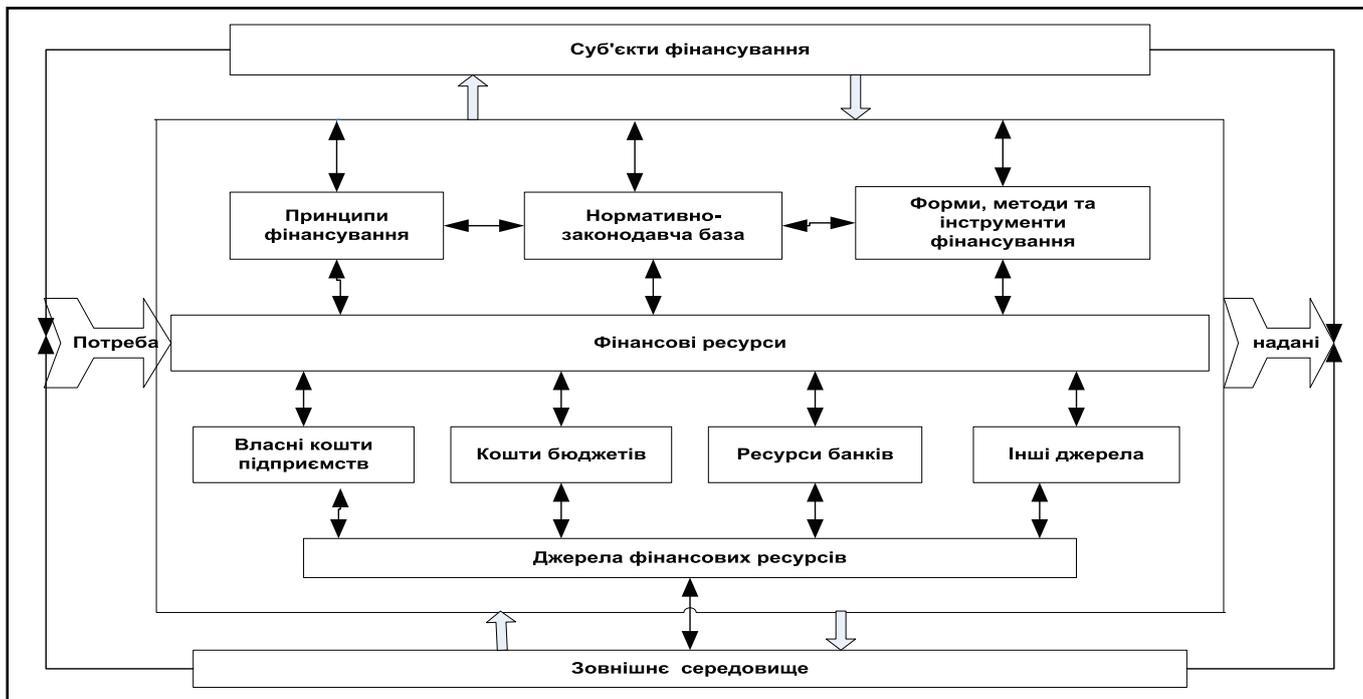


Рисунок 2. Схема фінансування проектів підвищення енергоефективності

Джерело: Складено автором

З нашої точки зору, система фінансування є відкритою, тому має вхід, внутрішню структуру, вихід, зворотний зв'язок та зовнішнє середовище. Вхід системи представлений обсягом потреб підприємств у фінансуванні ППЕ. Вихід системи описується потоками фінансових ресурсів, спрямованими на фінансування ППЕ. Характеристики потоків ресурсів на фінансування ППЕ містять інформацію про стан елементів системи фінансування, результати їх роботи, взаємозв'язки, нормативно-законодавчу базу тощо. Певною мірою результативні вихідні потоки, спрямовані на фінансування ППЕ, залежать від зворотного зв'язку, який може бути позитивним або негативним, що приводить відповідно до збільшення (поліпшення) потоку заявок на фінансування і суми одержуваного прибутку або збитків, що зменшують розміри фінансових ресурсів.

Внутрішня структура схеми фінансування представлена нормативно-правовою базою, принципами, методами, формами й інструментами фінансування, суб'єктами системи фінансування та їх власними фінансовими ресурсами, яка дозволяє вирішувати задачі формування і використання фінансових ресурсів відповідно до цілей фінансування ППЕ.

На основі запропонованої нами схеми фінансування ППЕ маємо можливість обґрунтувати, що у сучасних умовах економічного розвитку України банківське кредитування набуває ключового значення у зазначеній системі фінансування ППЕ. Для цього детальніше дослідимо основні елементи системи фінансування ППЕ та зв'язки між ними.

Традиційно основні форми фінансування класифікують за такими критеріями:

- залежно від цілей фінансування;
- за джерелами надходження капіталу.

Оскільки ціллю фінансування в нашому дослідженні є надання ресурсів на фінансування ППЕ, то зупинимось на класифікації форм фінансування залежно від джерел надходження капіталу.

Найбільш загальним поділом джерел фінансування ППЕ є поділ їх на внутрішні та зовнішні ресурси. Використання внутрішніх ресурсів - власних коштів підприємства - є досить поширеним у світовій практиці. У Франції, наприклад, ППЕ, які мають швидку окупність, фінансуються за рахунок коштів підприємств. Більш масштабні проекти, що мають тривалий термін окупності, фінансуються урядом [9].

Власні кошти підприємств, а саме амортизаційні відрахування та запланований прибуток, мали б бути переважно найдешевшим та найбільш надійним та доступним джерелом фінансування короткострокових ППЕ. Проте в Україні, підприємства в більшості своїй збиткові, тому прибуток, як джерело фінансування, не може бути спрямований на ін-

вестування за простої причини його відсутності.

Наприклад, середній показник планової суми амортизаційних відрахувань, що включаються підприємствами теплопостачання до тарифів, здебільшого не перевищує 2-3% у загальній структурі планових витрат, і є недостатнім для здійснення необхідних інвестиційних заходів. А за дослідженнями вітчизняних науковців, фактична сума амортизаційних відрахувань в структурі ціни на теплову енергію та послуги, як правило, є ще меншою за планову [7]. Відповідно, і рівень інвестування за рахунок власних коштів підприємствами є вкрай низьким. Таким чином, таке джерело як власні кошти підприємств на сьогодні не може бути основним для реалізації ППЕ.

До зовнішніх джерел фінансування відносяться кошти отримані від міжнародних фінансових організацій (МФО), бюджетне фінансування з різних рівнів, гарантування, субсидування або пільгове бюджетне кредитування, банківські кредити або кошти ЕСКО, додаткова емісія цінних паперів, зокрема формування статутного капіталу за допомогою венчурних фондів з пайовою участю споживача послуг.

Зовнішні джерела фінансування поділяються на комерційні та некомерційні. Некомерційні види фінансування включають державні пільги, субсидії, гарантії банків по зовнішніх позиках, гарантії Кабінету Міністрів України, рефінансування Національним банком України цінних паперів українських емітентів тощо, державне цільове фінансування енергоефективних заходів у бюджетній сфері з бюджетів різного рівня; Державного фонду енергозбереження. Комерційне фінансування за своєю суттю є співпрацею підприємств, на яких впроваджуються заходи з енергозбереження, з фінансовими та нефінансовими організаціями, які володіють фінансовими ресурсами і прагнуть отримати гарантовану віддачу від проектів.

Таким чином, основними джерелами фінансування ППЕ є:

- власні кошти підприємств;
- кошти бюджетів;
- ресурси фінансових установ та організацій;
- інші джерела, у тому числі іноземні інвестиції та кошти МФО.

В Україні ці джерела закріплені в Законі України "Про енергозбереження" (№ 74/94-ВР), де зазначено, що джерелами фінансування заходів щодо ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів є Державний фонд енергозбереження, власні та позикові кошти підприємств, установ і організацій, Державний бюджет України, місцеві бюджети, а також інші джерела [10; 11].

Залежно від джерел фінансування використовуються специфічні методи надання коштів. Серед основних методів фінансування ППЕ в сучасній літературі виділяють:

- бюджетне співфінансування, субсидування або пільгове бюджетне кредитування, що охоплює:
- пільгові державні кредити для реалізації короткострокових та середньострокових проектів впровадження енергоефективних технологій і технологій з виробництва альтернативних джерел палива²;
- надання гарантій та відшкодування частини витрат на сплату відсотків по кредитах, отриманих в кредитних організаціях на здійснення інвестиційних проектів в області енергозбереження і підвищення енергоефективності;
- надання цільових державних та інших субсидій і безповоротного асигнування на виконання науково-дослідних робіт у сфері енергозберігаючих технологій і нетрадиційних видів енергії, на виробництво та освоєння нових видів енергозберігаючої техніки та технології;
- реалізація цільових державних програм підвищення енергоефективності за рахунок фондів енергозбереження (наприклад, Державний фонд енергозбереження в Україні, що формується на підставі ст. 13 Закону України "Про енергозбереження"³ та інші⁴);
- державні заходи щодо підтримання нових підприємств-виробників та споживачів енергозберігаючого обладнання (пільговий порядок приєднання до технологічних мереж; передача в оренду або продаж по заниженим цінам майна; передача права користування землею й іншими ресурсами на пільгових умовах; надання послуг державними і муніципальними унітарними підприємствами на безвідплатній або пільговій основі;
- регіональні механізми фінансування ППЕ із бюджетів регіонів за рахунок здійснення муніципальних позик та формування екологічних фондів, коштів міжнародної технічної допомоги, доходів від природоохоронної діяльності, екологічних пожертв, загальнодержавних цільових зборів та у формі спеціальної фінансової допомоги (на створення робочих місць, субсидій населенню, фінансових компенсацій);
- кредити і донорські гранти міжнародних фінансових та кредитних організацій на середньострокові та довгострокові масштабні інвестиційні проекти, у т.ч. в рамках Кіотського протоколу (проекти спільного впровадження та за схемою зелених інвестицій);
- кредити вітчизняних банків (відкриття кредитних ліній; надання лізингових послуг; пільгове кредитування захо-

² Здешевлення кредитів за рахунок державного бюджету – широко поширений у світовій практиці спосіб фінансування енергозберігаючих проектів [12].

³ Державний фонд енергозбереження створюється у складі Державного бюджету України за рахунок коштів, отриманих від сплати штрафних санкцій за порушення законодавства з питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів; коштів, отриманих від сплати спеціально уповноваженому органу виконавчої влади з питань реалізації державної політики у сфері ефективного використання ПЕР за видачу документів дозвільного характеру, добровільних внесків підприємств, установ, організацій та громадян.

⁴ Для фінансування енергозберігаючих проектів згідно із Законом України "Про енергозбереження" можливим є також залучення додаткових джерел (цільових фондів енергозбереження) з розробленням у разі відсутності відповідних положень про їх формування і використання, а саме: видатки у державному бюджеті на цілі енергозбереження (беззворотне асигнування та кредитні позики) в межах, які затверджуються Законом про державний бюджет України; спеціальні видатки у місцевих бюджетах на цілі енергозбереження (зокрема, частка коштів, передбачених на оздоровлення навколишнього середовища) в межах, які затверджуються місцевими радами; інші небюджетні фонди (наприклад, інноваційні та інвестиційні фонди, фонди управлінських та виробничих структур, місцеві та регіональні фонди енергозбереження); міжнародна фінансова допомога (технічна допомога); позики міжнародних та іноземних кредитно-фінансових установ; кошти вітчизняних та іноземних інвесторів, у т.ч. кошти національних та транснаціональних фінансово-промислових груп; капіталізація частки прибутку та амортизаційні відрахування суб'єктів господарської діяльності.

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ, КРЕДИТ

дів щодо забезпечення раціонального використання та економії паливно-енергетичних ресурсів);

- податкові важелі (надання інвестиційного податкового кредиту для підвищення енергоефективності виробництва, надання права застосування господарюючими суб'єктами підвищуючих коефіцієнтів до встановленої норми амортизаційних відрахувань; надання податкових пільг підприємствам - виробникам енергозберігаючого обладнання, техніки і матеріалів тощо та підприємствам, які використовують устаткування, що працює на нетрадиційних та поновлюваних джерелах енергії тощо);

- тарифні важелі (встановлення "зелених" тарифів на закупівлю енергії з альтернативних джерел (в Україні затверджуються НКРЕ);

- залучення приватного капіталу - фінансування за рахунок небанківських фінансових установ та організацій, наприклад, перфоманс-контрактинг, що здійснюється енергетично-сервісними компаніями (ЕСКО)⁵, утворення партнерств для фінансування ППЕ та використання коштів венчурних фондів; розвиток концесій для довгострокових і середньострокових інвестиційних проектів енергоефективності в сфері споживання теплової енергії.

Незважаючи на досить широкий перелік можливих джерел і методів фінансування ППЕ можливості залучення коштів з різних джерел, особливо в країнах з перехідною економікою, обмежені. Дослідження стану фінансування ППЕ з різних джерел в Україні лише підтверджує наше припущення. На поточному етапі в Україні фінансування заходів підвищення енергоефективності відбувається, головним чином, за рахунок власних коштів підприємств і МФО. Держава на сьогоднішній день займає пасивну позицію. Так, з початку 2008 року, згідно з Законом України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання заходів з енергозбереження", передбачено створення Державного фонду енергозбереження як ключового елементу механізму кредитного фінансування енергоефективних проектів на зворотній основі з пільговими розмірами відсоткової ставки, розмір якої буде встановлюватися залежно від енергоефективності проекту⁶. Проте кризові процеси, що розгорнулися в Україні у 2008-2009 рр. суттєво утруднили наповнення цього фонду. У Державному бюджеті України на 2010 р. безпосередньо на державну підтримку енергоефективності було передбачено 500 млн грн, з яких витрачено 37%. Офіційна причина - відсутність підготовлених проектів. У 2011 р. на реалізацію програм з енергоефективності із спецфонду бюджету виділено близько 600 млн грн. Крім цього для підтримки енергоефективних проектів може бути використана частина коштів, передбачених у бюджеті для державної підтримки реалізації інноваційно-інвестиційних проектів у реальному секторі економіки, у тому числі через механізм здешевлення кредитів, а це майже 1,8 млрд. грн [2].

Висновки. Система фінансування ППЕ охоплює низку джерел і методів фінансування. Чинне законодавство України передбачає цілу низку державних цільових програм, кошти за якими можуть спрямовуватися на фінансування енергоефективних проектів. Проте, процес отримання бюджетного фінансування є тривалим у часі та забюрократизованим, а умови та механізми державного фінансування енергоефективних проектів змінюються майже щорічно у зв'язку із значною залежністю від політичної ситуації в країні. З цих причин основним джерелом фінансування ППЕ в Україні є власні кошти підприємств. Їх обмеженість вимагає розширення використання банківського кредитування, що зі стабілізацією фінансової системи має стати вагомим джерелом фінансування ППЕ.

Література

1. Avato P. *Accelerating Clean Energy Technology Research, Development, and Deployment: Lessons from Non-energy Sectors* / Avato P., Coony J. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://publications.worldbank.org/index.php?main_page=advanced_search_result&subject=Energy

2. Стратегія України на період до 2030 року. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 р. N 145-р [Електронний ресурс]. - режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2006_03_15/FIN3853A.html#

3. Енергоефективність як ресурс інноваційного розвитку: національна доповідь про стан та перспективи реалізації державної політики енергоефективності у 2008 році / [С.Ф.Єрмілов, В.М.Геєць, Ю.П.Яценко та ін.] - К.: НАЕР, 2009. - 93с.

4. Власюк О. С. Конкурентоспроможність енергетики: стан, проблеми, перспективи / О.С. Власюк, Д.К. Прейгер // Стратегічна панорама. - 2009. - № 2. - С. 26-35.

5. Бараннік В. О. ефективність енергоспоживання в державі як індикатор конкурентоспроможності. міждержавні співставлення [електронний ресурс] / В.О. Бараннік // Економічний вісник НТУУ "КПІ". - режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evkpi/2010/.

6. Механізми фінансування заходів з енергозбереження [Електронний ресурс] / київський міжнародний енергетичний клуб. - режим доступу: http://qclub.org.ua/energy_issues/energy_saving/policy/

7. Костюк Н. Можливості залучення фінансових ресурсів для проектів у сфері енергозбереження та екологічних джерел енергії / Костюк Н. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.dw-world.de/dw/article/0,,4484098,00.html>

8. Опарін В. М. Фінанси. Навч. посібник. / Опарін В. М. - К.: КНЕУ, 2002. - 240 с.

9. Офіційний сайт Міністерства фінансів України // [Електронний ресурс]. - режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=77643

10. Закон України "Про енергозбереження". Стаття 12 із змінами, внесеними згідно із Законом N 760-V (760-16) від 16.03.2007 р.

11. Постанова Кабінету Міністрів від 18.05.06 №695 "Про затвердження Порядку надання пільгових кредитів для ре-

⁵ Між Україною та ЄБРР укладена кредитна угода від 9 травня 1998 року № 616 щодо фінансування Української ЕСКО.

⁶ Фонд наповнюється щорічними відрахуваннями при ставці 0,5% від ринкової вартості фактично використаних ПЕР населенням та суб'єктами господарювання усіх форм власності з віднесенням додаткових витрат на собівартість продукції. На підставі Закону України "Про джерела фінансування органів державної влади" (№ 783-14) Фонд не підпорядковується Держкоменергозбереження або іншому органу державної влади, а його кошти не використовуються як джерело їхнього фінансування.

алізації інвестиційних проектів впровадження енергозберігаючих технологій та технологій з виробництва альтернативних джерел палива".

12. Приоритетные направления политики энергосбережения во Франции // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://biodiesel-ua.com/blog/?p=20704>

13. Сословська І.В. Система фінансування інвестиційних проектів і програм // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.rusnauka.com/24_ntp_2009/economics/49271.doc.htm

УДК 336.223

Волошин М.В.,

викладач кафедри економічної теорії та методології наукових досліджень
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ФОРМУВАННЯ ВИДАТКОВОЇ СКЛАДОВОЇ БЮДЖЕТУ НА РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Стаття присвячена формуванню видаткової складової бюджету на розвиток людського капіталу. Також розкрито сутність категорії "людський капітал" та обґрунтовано видатки бюджету на його розвиток, насамперед на освіту, науку та на охорону здоров'я.

Ключові слова: людський капітал, розвиток людського капіталу, видатки бюджету, інвестиції, соціальний захист, охорона здоров'я, наука, освіта.

Статья посвящена формированию расходной составляющей бюджета на развитие человеческого капитала. Также раскрыта сущность категории "человеческий капитал" и обоснованно расходы бюджета на его развитие, в первую очередь на образование, науку и на здравоохранение.

Ключевые слова: человеческий капитал, развитие человеческого капитала, расходы бюджета, инвестиции, социальная защита, здравоохранение, наука, образование.

The article is devoted forming of expense constituent of budget on development of human capital. Essence of category is also exposed "human capital" and grounded charges of budget on his development, above all things on education, science and on a health protection.

Keywords: human capital, development of human capital, charges of budget, investment, social defence, health protection, science, education.

Постановка проблеми. Видатки бюджетів за своїм економічним змістом є інструментом розподілу й перерозподілу централізованого грошового фонду держави та фондів фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування і їхнього використання за цільовим призначенням для зростання суспільного добробуту. Зміст і характер бюджетних видатків полягає у забезпеченні виконання державою і місцевою владою своїх функцій. Призначення бюджетних видатків полягає у задоволенні найважливіших потреб суспільства у розвитку економіки і соціальної сфери, державно-управління, оборони, забезпечення громадського порядку, безпеки держави тощо.

Аналіз останніх публікацій. Проблематику видатків на розвиток людського капіталу в Україні досліджували у своїх працях відомі вітчизняні вчені, серед них В.Л. Андрущенко, Д.В. Полозенко, С.В. Львовичкін, В.М. Федосов, С.І. Юрій та інші. Однак динамічний розвиток суспільних відносин потребує пошуку нових підходів до вирішення нагальних питань розвитку цих видатків. Тому метою статті є обґрунтування категорії "людський капітал" та шляхів удосконалення форм і методів фінансування видатків бюджету на його розвиток.

Протягом останніх десятиріч створено численні напрацювання, як правило, зарубіжних учених-економістів, які розкривають сутність людського капіталу, аналізують його функції і основні компоненти. Ними запропоновані методи оцінки вигід від інвестицій у людський капітал як для окремого індивіда, так і суспільства в цілому. Проте, на сьогоднішній день в Україні існує ряд проблем щодо формування і розвитку людського капіталу, які потребують нагального вирішення. Це стосується кількісної оцінки ефективності інвестицій у людський капітал, підвищення його якості та ефективності використання в умовах переходу до інноваційної моделі розвитку економіки України.

Мета статті. Дослідити видаткову складову бюджету на розвиток людського капіталу.

Виклад основного матеріалу. Бюджетні видатки на розвиток людського капіталу належать до соціального напрямку і поєднуються із соціальною інфраструктурою.

Видатки державного бюджету на розвиток людського капіталу - це економічні відносини, які виникають з приводу розподілу коштів бюджетного фонду держави на основні складові людського капіталу, що сприяють підвищенню продуктивності праці індивіда й будуть компенсовані майбутнім зростанням його доходів.

Видатки бюджету на розвиток людського капіталу можна поділити на такі види: видатки на освіту, видатки на охорону здоров'я, фізичну та духовну культуру, на науку й науково-дослідні роботи. Видатки на соціальний захист теж потрібно відносити до видатків, які сприяють розвитку людського капіталу, оскільки вони необхідні для фізичного формування й розвитку малаозабезпечених індивідів, підтримання їхнього здоров'я, покращення житлових умов, формування мотивацій тощо.

Процеси формування, розвитку і використання людського капіталу стимулює активна державна політика на ринку праці, яка передбачає: підвищення ефективності діяльності державної служби зайнятості; удосконалення системи перенавчання і підвищення кваліфікації працівників; стимулювання безробітних до економічної діяльності; запровадження нових форм зайнятості; розвиток малого і середнього бізнесу; співпрацю бізнесу, влади та інституцій; соціальну відповідальність бізнесу; сприяння молодіжній зайнятості; адресну підготовку фахівців.

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ, КРЕДИТ

Економічна сутність бюджету як інструмента регулювання розвитку людського капіталу полягає у використанні перерозподільних відносин та структури побудови бюджетної системи для зосередження частини валового внутрішнього продукту держави з метою використання та задоволення як суспільних потреб, так і потреб кожної особистості у соціально-економічному та духовному розвитку шляхом здійснення інвестицій в людський розвиток.

Досягнення цих цілей соціальної політики може відбуватися шляхом застосування різних механізмів вирішення соціальних проблем, зокрема з використанням фінансових механізмів. Ефективність соціальної політики досягається за рахунок вибору на всіх етапах розвитку економіки пріоритетних соціальних проблем, що потім відображаються як основні завдання економічної, у тому числі бюджетної політики держави.

Видатки на розвиток людського капіталу дають значний за обсягом, тривалий за часом та інтегральний за характером економічний і соціальний ефект.

Інвестиції в людський капітал відбуваються на макrorівні у вигляді витрат державних коштів на освіту, оскільки уряд упевнений: добра освіта населення прискорює розвиток країни.

За даними ЮНЕСКО, 60 % різниці в доходах людей залежить від рівня освіти, а 40% - від усіх інших факторів (здоров'я, природні здатності, соціальне походження, ціннісні установки, стереотип поведінки) [7, с.98].

Слід відмітити, що на рівень розвитку людського капіталу значний вплив має зацікавленість держави у його збільшенні шляхом фінансування з Державного бюджету освіти, охорони здоров'я і духовного та фізичного розвитку населення. У розвинених країнах світу держава бере на себе все більшу частку витрат на людський розвиток. Це обумовлено надзвичайно важливим стратегічним значенням таких інвестицій і тим, що вони мають значний позитивний зовнішній ефект для соціального та інноваційного розвитку.

Таким чином, інвестування у нагромадження, відтворення та розвиток людського капіталу є одночасно причиною та наслідком забезпечення сталого зростання матеріального та культурного рівня життя громадян. Майбутнє будь-якої держави, зокрема і України, нерозривно пов'язане з розвитком інтелекту нації, що є найдорожчим капіталом людства.

Видатки бюджетів та їхня частка у ВВП є індикатором пріоритетності тієї чи іншої функції держави. У структурі видатків державного бюджету найбільшу частку становлять видатки на розвиток людського капіталу. Видатки на розвиток людського капіталу включають в себе: видатки на освіту, видатки на підготовку кадрів, на охорону здоров'я, фізичну і духовну культуру та соціальний захист населення.

Встановлено, що склад видатків бюджетів та їхня частка у ВВП є індикатором пріоритетності тієї чи іншої функції держави. У структурі видатків бюджетів, зокрема державного бюджету, найбільшу частку становлять видатки на розвиток людського капіталу (табл. 1).

У сучасному світі найефективнішими і найвигіднішими є видатки на розвиток науки й освіти. Вони гарантують най-

Таблиця 1. Динаміка частки видатків на розвиток людського капіталу у зведеному бюджеті, %

Роки	Видатки на соціальні цілі, усього	У тому числі:			
		соціальний захист	освіта	охорона здоров'я	духовний і фізичний розвиток
1992	45,2	18,7	12,6	9,8	2,0
1993	56,6	31,5	11,7	10,4	2,1
1994	33,3	11,2	10,2	9,1	1,9
1995	40,3	13,7	12,5	10,7	2,4
1996	36,7	12,0	11,9	9,4	2,0
1997	46,7	16,3	14,8	11,6	2,3
1998	43,0	13,6	14,6	11,7	2,1
1999	39,5	11,9	13,6	10,9	2,3
2000	41,0	12,4	14,7	10,2	2,2
2001	47,4	15,0	17,2	11,2	2,6
2002	57,1	21,0	20,3	12,5	2,4
2003	53,2	17,1	19,8	12,8	2,7
2004	52,2	19,0	17,9	11,9	2,6
2005	61,2	28,2	18,9	10,9	2,4
2006	57,5	23,7	19,3	11,2	2,5
2007	55,1	21,4	19,5	11,7	2,5
2008	56,6	23,8	19,5	10,8	2,5
2009	61,4	25,4	21,5	11,8	2,7
2010	63,5	27,6	21,1	11,8	3,0

*Розраховано за даними Міністерства фінансів України.

швидшу віддачу, закладаючи надійний фундамент для сьогоднішнього і майбутнього прогресу. Дослідження показало, що фінансування освіти і науки є недостатнім, потрібно кардинально поліпшити його стан, збільшити бюджетні видатки на освіту до 10%, науку - до 3% від ВВП. У таблиці 2 показано видатки зведеного бюджету України на фінансування освіти.

Видатки державного бюджету на розвиток освіти мають тенденцію до зростання в період 2006-2010 рр., але питома вага видатків на розвиток освіти зростає всього на 2,8%.

У загальному обсязі фінансування науки переважають не бюджетні джерела, частка яких складає понад 80%.

Як свідчать дані таблиці 3, в загальному обсязі фінансування науки переважають небюджетні джерела, частка яких у 2006 р. становила 72,2 %, у 2007 р. - 68,9%, у 2008 р. - 63,9%, у 2009 р. - 65,7%, у 2010 р. - 58,8%. Серед небюджетних джерел фінансування науки основними є кошти замовників України та кошти замовників іноземних держав (табл. 3).

Таблиця 2. Видатки зведеного бюджету України на освіту 2006-2010 р.р., грн.

Рік	Обсяги фінансування	Питома вага видатків у зведеному бюджеті, %
2006	33792785,5	19,1
2007	44348732,3	19,3
2008	60968093,1	19,5
2009	66773 982,6	21,7
2010	79835 217,0	22,3

*Розраховано за даними Міністерства фінансів України.

Таблиця 3. Динаміка фінансування наукових та науково-технічних робіт по секторах науки (у % до загального обсягу) за 2006-2010 р.р.

Показники	Роки				
	2006	2007	2008	2009	2010
Валовий внутрішній продукт, млрд грн	101,4	127,1	170,0	202,0	222,0
Загальний обсяг фінансування науки за рахунок усіх джерел: млн грн	1403,8	1412,7	2242,4	2432,5	2784,1
% до ВВП	1,38	1,11	1,32	1,20	1,26
Фінансування науки за рахунок державного бюджету: млн грн	389,9	438,6	614,5	555,7	838,0
% до ВВП	0,38	0,35	0,36	0,28	0,38
% до загального обсягу фінансування науки	27,8	31,1	27,4	22,8	30,1
Не бюджетне фінансування науки, млн грн	1013,9	974,1	1432,4	1598,4	1637,7
% до загального обсягу фінансування науки	72,2	68,9	63,9	65,7	58,8
За джерелами небюджетного фінансування науки:					
кошти замовників України, млн грн	562,2	473,3	794,2	889,7	877,6
кошти замовників іноземних держав, млн грн	300,5	277,8	474,5	521,7	573,4
інші джерела, млн грн	151,2	223,0	163,7	187,0	186,7

*Розраховано за даними Міністерства фінансів України.

Наявний стан фінансування наукових досліджень в Україні знаходиться на критично низькому рівні, що, без впровадження дійових заходів, може призвести до різкого скорочення науково-інноваційного потенціалу країни. Ситуація погіршується тим, що за оцінками українських науковців у країнах, де на наукові дослідження спрямовується менше ніж 2% ВВП, має місце руйнування інноваційного потенціалу і, як наслідок, відсутність або незначний вклад країни у світовий обсяг торгівлі високотехнологічною продукцією [6]. Такі наслідки повністю характерні для України.

Стижка система соціального захисту має поєднуватися із макроекономічною стабілізацією і неінфляційним економічним зростанням, будуватися на жорсткій дисципліні відрахувань, соціальному партнерстві основних груп населення, держави і підприємницьких структур, поєднанні державних і приватних форм соціального захисту, інтеграції завдань соціальної політики в макроекономічну стратегію. Найприйнятнішою моделлю побудови системи соціального захисту в Україні є модель Бевериджа - держава має забезпечувати соціальний захист малозабезпечених громадян на адресних засадах.

Основна увага повинна бути зосереджена на працюючій частині населення, зростанні її доходів до рівня середнього класу. У реалізації політики доходів першорядного значення набувають державне стимулювання прискореного зростання заробітної плати, а також заходи, спрямовані на скорочення диференціації доходів.

Бюджетне фінансування охорони здоров'я також здійснюється в обмежених розмірах, що наполовину менше від потреб. На часі вироблення й запровадження багатоканальності фінансування медичної сфери, гарантування медичної допомоги в належному обсязі й необхідного рівня її якості незалежного від місця проживання громадян.

Погоджуючись із необхідністю поступового впровадження медичного страхування в Україні, вважаємо, що бюджетна страхова медицина не дасть можливості розв'язати проблему цілковитого фінансового забезпечення надання медичних послуг. Доцільнішою є змішана система медичного страхування, за якої страхові внески сплачують держава, роботодавці і громадяни.

Основним стратегічним завданням бюджетної політики України має бути нарощування бюджетних видатків до таких параметрів, які відповідають потребам сучасної високотехнологічної соціальної ринкової економіки з високим рівнем видатків на розвиток людського капіталу, досягнутим розвиненими країнами.

Видатки державного та місцевих бюджетів на охорону здоров'я в абсолютному значенні з року в рік збільшуються. Водночас, якщо розглянути відносні показники, то частка видатків на охорону здоров'я в загальній сумі видатків залишається стабільно низькою (табл. 4).

На даний час Україна знаходиться в ніші трансформаційних економічних змін, а, як наслідок, дієві інвестиційні програми на розвиток людського капіталу, практично відсутні. У зв'язку з цим, вважаємо за потрібне надати оцінку сучасному стану інвестиційного забезпечення формування людського капіталу за рахунок коштів Державного бюджету України.

Звернення до Висновків щодо виконання Державного бюджету України за 2006-2010 роки [1-5], які підготовлено Департаментом з питань бюджетної політики і затверджено постановами Колегії Рахункової палати, надало змогу надати оцінку рівня виконання намічених планових обсягів бюджетних витрат на формування людського капіталу (табл. 5).

Надана аналітична оцінка виконання плану Державного бюджету України за видатками на формування людського капіталу у 2006-2010 роках показала, що за період дослідження намічені планові обсяги не були виконані. Найбільший відсоток виконання плану щодо видатків Державного бюджету України на формування людського капіталу було досягнуто у 2007 році - 95,99% та у 2010 році - 96,64%. У 2006 році плановий обсяг видатків на формування людсь-

Таблиця 4. Розподіл видатків зведеного бюджету України за видами бюджетів на охорону здоров'я, % за 2006-2010 р.р.

Показники	Роки				
	2006	2007	2008	2009	2010
Видатки зведеного бюджету на охорону здоров'я в загальній сумі видатків зведеного бюджету, у тому числі:	10,9	11,2	11,7	10,8	11,8
державний бюджет, % до зведеного бюджету	22,7	20,8	23,7	21,9	20,6
місцеві бюджети, % до зведеного бюджету	77,4	79,3	76,4	78,1	79,4
із них: республіканські, обласні, міські					
(міст Києва та Севастополя)	28,1	30,1	30,4	30,3	31,3
міст республіканського (АРК), обласного підпорядкування	27,1	26,9	24,4	25,1	25,4
районні	17,9	18,0	17,4	18,3	18,3
міст районного підпорядкування	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
селищні	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
сільські	3,5	3,5	3,4	3,6	3,6

*Розраховано за даними Міністерства фінансів України.

Таблиця 5. Аналітична оцінка виконання плану Державного бюджету України за видатками на формування людського капіталу у 2006-2010 роках*, млрд. грн.

Період дослідження, роки	Видатки Державного бюджету України				Всього видатків на формування людського капіталу
	Охорона здоров'я	Духовний і фізичний розвиток	Освіта	Соціальний захист та соціальне забезпечення	
1	2	3	4	5	6
2006 (план)	4,4	1,6	12,9	31,8	50,7
2006 (факт)	4,1	1,4	12,1	30,3	47,9
% виконання плану	93,18	87,5	93,79	95,28	94,48
2007 (план)	6,5	2,1	16,0	30,2	54,8
2007 (факт)	6,3	2,0	15,1	29,2	52,6
% виконання плану	96,92	95,24	94,38	96,69	95,99
2008 (план)	8,0	3,2	22,6	52,5	86,3
2008 (факт)	7,4	2,9	21,6	50,8	82,7
% виконання плану	92,5	90,63	95,58	96,76	95,83
2009 (план)	8,0	3,5	25,8	53,9	91,2
2009 (факт)	7,5	3,2	23,9	51,5	86,4
% виконання плану	93,75	91,43	92,64	95,55	94,74
2010 (план)	9,0	5,4	30,6	71,0	116,0
2010 (факт)	8,8	5,2	28,8	69,3	112,1
% виконання плану	97,78	96,29	94,12	97,61	96,64

* Розраховано за даними Рахункової палати України [1-5]

кого капіталу передбачався в обсязі 50,7 млрд. грн., а фактично було витрачено 47,9 млрд. грн. Недовиконання плану складало 5,52%. У розрізі окремих статей найбільший відсоток виконання плану стосовно формування людського капіталу було досягнуто за статтею "Соціальний захист та соціальне забезпечення" 95,28%. Окрім того, у 2007 році намічений план бюджетних видатків на формування людського капіталу також було не виконано на 4,01%. При цьому, за статтею "Охорона здоров'я" недовиконання складало 3,08%, за статтею "Духовний і фізичний розвиток" 4,76%, за статтею "Освіта" 5,62%, а за статтею "Соціальний захист та соціальне забезпечення" 3,31%. Аналогічна ситуація складалася протягом 2008-2010 років. Так, за статтею "Охорона здоров'я" у 2008 році план було виконано лише на 92,5%, у 2009 році 93,75%, а у 2010 році 97,78%. В свою чергу, за статтею "Освіта" лише на 95,58% було виконання плану у 2008 році, на 92,64% у 2009 році, а у 2010 році планові обсяги щодо формування людського капіталу було виконано лише на 94,12%. За іншими статтями "Духовний і фізичний розвиток" та "Соціальний захист та соціальне забезпечення" рівень виконання плану достатньо помітно збільшився у 2010 році та склав відповідно 96,29% та 97,61%. В цілому за період дослідження, простежується постійне недовиконання планових обсягів бюджетних коштів на покриття витрат по формуванню людського капіталу в Україні.

Ми вважаємо, що зазначена ситуація негативно вплинула не лише на формування людського капіталу України, а й, перш за все, на його якісний рівень. Разом з тим, у порівнянні з необхідними потребами на формування людського капіталу в Україні, бюджетні видатки є мізерними, що призвело до зниження рівня його участі в економіці країни з повною віддачею. Найменша частка, за період дослідження, визначалася в обсязі бюджетних видатків за статтею "Духовний і фізичний розвиток", а найбільша притаманна статті "Соціальний захист та соціальне забезпечення". Позитивним моментом в життєдіяльності країни, з позиції покриття державою видатків на формування людського капіталу, можна вважати сумарне збільшення кожної статті, але інфляційне навантаження нівелює рівень вказаних досягнень.

Ми схилиємося до думки, що на даний час Україна, як ніколи, потребує перегляду обсягу фінансування видатків на формування людського капіталу, особливо з позиції розподілу бюджетних видатків так, як знаходиться в зоні трансформаційних економічних змін, котрі потребують інноваційних, інтелектуальних, креативних підходів до вирішення

ряду соціально-економічних проблем. Без вирішення поставленого питання, подальший розвиток українського суспільства на рівні, який висунуто ринковою економікою практично неможливий. Недооцінка ролі людського капіталу в ринкових економічних перетвореннях в Україні призводить до уповільнення процесу впровадження намічених реформ, що негативно впливає на імідж країни взагалі.

Висновки. Таким чином, проведені дослідження свідчать про необхідність перегляду існуючих підходів до інвестиційного забезпечення активів людського капіталу, особливо з боку держави. Достовірним є той факт, що держава з кожним роком збільшує інвестиційний ресурс на формування людського капіталу. Проте, з огляду на соціально-економічну ситуацію в Україні дії держави не мають позитивного впливу так, як не розроблено комплексного та предметного підходу щодо оцінки людського капіталу, оцінки чинників, які впливають на його формування та оцінки ситуації інвестиційного забезпечення всіх його активів на основі врахування реалістичних потоків. Існуючі наукові доробки потребують удосконалення з огляду на трансформаційні зміни економічного та соціального характеру.

Література

1. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2006 рік [Електронний ресурс]: Постанова Колегії Рахункової палати від 16.05.2007 №13-8. - Режим доступу: <http://www.acrada.gov.ua>
2. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2007 рік [Електронний ресурс]: Постанова Колегії Рахункової палати від 6.05.2008 року №9-6 - Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua>
3. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2008 рік [Електронний ресурс]: Постанова Колегії Рахункової палати від 3.05.2009 року №12-7. - Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua>.
4. Інформація щодо виконання державного бюджету України за 2009 рік [Електронний ресурс]: Постанова Колегії Рахункової палати. - Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua>.
5. Симоненко В.К. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2010 рік. / Симоненко В.К. - К. : Рахункова палата України, 2011. - 63 с.
6. Снігова О.Ю. Оцінка соціальної проблеми використання порогових значень соціальних показників / О.Ю. Снігова // Регіональна панорама. - 2004. - №4-5. - С.42-46
7. Шило К.М. Підходи щодо оцінки ефективності інвестицій у людський капітал / К.М. Шило // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. - 2009. - №2 (6). - С. 97-101.

До авторів збірника

Шановні автори!

Державний вищий навчальний заклад "Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди приймає до друку у періодичному збірнику "Економічний вісник університету" статті з економічної тематики

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки і анотація, де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність: для аспірантів та здобувачів - віза наукового керівника.
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 10.02.2010 р, № 7-05/1 необхідні такі елементи:
 - постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
 - 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;
 - формування цілей статті (постановка завдання);
 - виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
 - висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг - не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве - 2 см. Абзац - 5 знаків. Шрифт; Arial. Розмір - 12. Мова - українська.
5. УДК розміщується у лівій верхній частині аркуша.
6. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
7. Анотація та ключові слова подаються на українській, російській та англійській мовах.
8. Статті, таблиці та формули повинні виконуватися у редакторі Word for Windows (версії 95,2000), якщо стаття містить формули, то вони повинні набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
9. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
10. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний - EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий - TIF, 300 dpi 256 кольорів сірого.
11. Зноски в документі повинні бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
12. Назви файлів повинні відповідати прізвищам авторів.
13. Статті надаються на дискеті 3,5", до дискети обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
14. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
15. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
16. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
17. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.

Постановою президії ВАК України від 10 лютого 2010 р. № 1-05/1 збірник наукових праць "Економічний вісник університету" внесено до нового переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт з економічних наук на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук.

Довідки за телефонами; +38 (04567) 5-66-71, 5-37-92, (068)3558320

Електронна адреса: ekon.dek@mail.ru

Редакційна колегія

ЗМІСТ

Аграрна економіка

ЧАБАН В.Г. Інноваційний аспект великих аграрних підприємств	3
КІРДАН О.П. Сучасні тенденції формування новітнього аграрного укладу економіки України	7
ЛАНЧЕНКО Є.О. Мотивація праці науково-педагогічного персоналу аграрних вузів до поліпшення якості підготовки фахівців для села	11
МАКАРЧУК І.М. Формування промислово-аграрних структур у господарському комплексі регіону	15
ОВСІЄНКО А.М. Проблеми кредитування сільського господарства в Україні	18

Економіка знань

ЧУРНОСОВА І.О. Конкурентні позиції ВНЗ у сегментах ринку освітніх послуг	23
КОЗАРЄЗЕНКО Л.В. Можливі сценарії впливу освіти на стан ринку праці в Україні	28
МАЛИШКО В.В. Видатки державного бюджету на забезпечення функціонування закладів загальної середньої освіти	33
ПРОНКИНА Л.І., ГАВРИШ О.Н. Економіка знань в стратегії інноваційного розвитку освітнього простору	36

Економіка та управління

БІЛАШ О.В. Напрями підвищення ефективності державного регулювання ринку страхових послуг в Україні	41
ДАНИЛОЧКИНА О.В., ГОЛОД В.О. Актуальні проблеми організації і ведення обліку виробничих запасів підприємствами України	47
ГОРОШКОВА Л.А. Аналіз структури економічної безпеки металургійної галузі України	49
ІСАЙКИНА О.Д. Мотиваційний процес в сучасному аспекті менеджменту персоналу	59
КАЛМИКОВ О.В. Реформування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності	62
ЛУКАШЕВИЧ Ю.Л. Особливості реалізації маркетингових стратегій підприємства через застосування інтернет-технологій	67
МАЗУР А.В. Оцінювання структури основних засобів науково-технічної підготовки виробництва	72
ПАЛАМАРЧУК О.М. Проблеми та напрями розвитку деревообробної промисловості в Україні	75
ПАНКРАТОВА Л.Л. Тенденції виробництва, ценова і неценова конкуренція на ринку соков в Україні	78
ПЕРЧУК О.В. Сучасна система обліку людського капіталу	81
РІЗНИК В.В. Перспективи застосування лізингу персоналу в управлінні проектами	86
РИБАЛКА П.М. Залежність процесу формування стратегії підприємства від його життєвого циклу	90
ЯРЕМЕНКО Л.М. Бухгалтерський баланс як джерело економічної інформації для прийняття управлінських рішень	96
ЗЛЕНКО А.М. Оцінка працівників методом "360 градусів"	100

Економічна теорія

АЛЄКСЄЄНКО В.І. Страхові компанії в умовах трансформації ринкових процесів	103
БЕЗЗУБЕЦЬ Л.Л. Вплив конкуренції на становлення та розвиток соціально-ринкової економіки України	107
БІЛИК О.С. Сталий економічний розвиток та вплив на нього екологічного фактору	110
ДИБА Л.М. Інформаційна індустрія та перспективи українського інформаційного ринку	113
ФЕДУЛОВА Л.І. Проблеми формування інституційного середовища інноваційних систем регіонів України	117
ГОРОДНІЧЕНКО Ю.В. Особливості функціонування та тенденції розвитку фондового ринку України	123
КОСТИК Є.П. Економічна безпека київської області, шляхи та перспективи розвитку	127
ШИМЧЕНКО Л.А. Глобалізаційні процеси та їх вплив на український поступ	132

Фінанси, грошовий обіг, кредит

БУРЛАКОВ О.О. Становлення фінансового планування підприємств в Україні	140
ДАНИЛЬЧУК І.В. Значення оцінки фінансового стану підприємства в умовах антикризового управління	143
ГРАНОВСЬКА І.В. Економічна сутність бюджетного механізму та його еволюція у науці	146
ЛЕВАЄВА Л.Ю. Особливості організації та функціонування ломбардного кредитування в Україні	151
МАКСИМОВА А.В. Аналіз програм стрес-тестування банків у США	155
РИЖКОВА Г.В. Система фінансування проектів підвищення енергоефективності	159
ВОЛОШИН М.В. Формування видаткової складової бюджету на розвиток людського капіталу	164

Міністерство освіти і науки України
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький державний
педагогічний університет імені Григорія Сковороди"

Економічний вісник університету

Збірник наукових праць
учених та аспірантів

Випуск 18/1

Головний редактор Т.М. Боголіб

Переяслав-Хмельницький
2012

Підписано до друку 06.02.2012. Формат 60x84/8.
Гарнітура тип Таймс. Обл. вид. арк. 19,78.
Ум. др. арк. 19,88. Наклад 300 примірників