

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
Полтавського університету
економіки і торгівлі**

(Полтавський університет економіки і торгівлі є правонаступником
Полтавського університету споживчої кооперації України від 29 березня
2010 року згідно з наказом Міністерства освіти і науки України № 253)

**Жовтень 2010 р., № 5 (44), частина I
СЕРІЯ «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»**

Затверджено постановою Президії ВАК України від 10 лютого
2010 року № 1-05/1 «Науковий вісник ПУСКУ» включено
до «Переліку наукових фахових видань, у яких можуть
публікуватись результати дисертаційних робіт на здобуття
наукового ступеня доктора і кандидата наук»
(Бюлетень ВАК № 3 від 2010 р.).

«Науковий вісник ПУЕТ» видається з березня 2000 р.

Свідectво про державну реєстрацію серії «Економічні науки»
КВ № 17165-5935 ПР видане 12.10.2010 р. Міністерством
юстиції України.

Головний редактор **Нестуля О. О.**,
доктор історичних наук, професор, ректор Полтавського
університету економіки і торгівлі.

Заступники головного редактора:

Рогоза М. Є., доктор економічних наук, професор,
перший проректор;

Карпенко О. В., кандидат економічних наук, доцент, проректор
з наукової роботи та міжнародних зв'язків.

Відповідальний секретар **Шимановська-Діаніч Л. М.**,
кандидат технічних наук, доцент.

Редакційна колегія серії «Економічні науки»:

Ніколенко С. С., доктор економічних наук, професор
(відповідальний редактор серії «Економічні науки»);
Березін О. В., доктор економічних наук, професор;
Брітченко І. Г., доктор економічних наук, професор;
Балабан П. Ю., кандидат економічних наук, доцент;
Виноградова О. В., доктор економічних наук, професор ДонДУЕТ;
Гончаренко В. В., доктор економічних наук, професор;
Дубішев В. П., доктор економічних наук, професор ПНТУ;
Ємець О. О., доктор фізико-математичних наук, професор;
Іванюта С. М., доктор економічних наук, професор;
Кузняк Б. Я., доктор економічних наук, професор ПДПУ;
Маркіна І. А., доктор економічних наук, професор;
Макарова М. В., доктор економічних наук, професор;
Отенко І. П., доктор економічних наук, професор ХНЕУ;
Пантелеймонович А. В., доктор економічних наук, доцент;
Перебийніс В. І., доктор економічних наук, професор;
Хміль Ф. І., доктор економічних наук, професор ЛКА;
Рогоза М. Є., доктор економічних наук, професор;
Чернявська О. В., доктор економічних наук, доцент;
Шевченко А. Ф., доктор економічних наук, професор;
Шкурупій О. В., доктор економічних наук, доцент.

© Назва, концепція, зміст і дизайн «Наукового вісника ПУЕТ»
є інтелектуальною власністю Полтавського університету економіки і
торгівлі і охороняються Законом «Про авторські та суміжні права».
Матеріали друкуються мовою оригіналу. При передруковуванні
посилання на «Науковий вісник ПУЕТ» обов'язкове.

Випусковий редактор **М. П. Гречук.**
Літредактор **Л. Г. Карасевич.**
Верстка **О. С. Корніліч.**
Дизайн обкладинки **Є. А. Деркач.**

Номер затверджено на засіданні вченої ради Полтавського університету
економіки і торгівлі, протокол № 1 від 28 січня 2009 р.

Адреса редакції журналу: 36014, м. Полтава, вул. Ковалів, 3, каб. 438.
Тел. (0532) 563703, факс: (0532) 500222.

Здано до набору 20.11.2010 р. Підписано до друку 25.11.2010 р.
Формат 60×84/8. Ум. друк. арк. – 29,9. Наклад: 300 екз. Зам. № 857.

Видано редакційно-видавничим центром ПУЕТ.
36014, м. Полтава, вул. Ковалів, 3, каб. 115, тел. 8 (0532) 502481.

За точність цифр, географічних назв, власних імен,
бібліографії, цитат та іншої інформації відповідає автор.
Редакція не завжди поділяє погляди авторів.

ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ
м. Полтава

Науковий Вісник

ЗМІСТ

Вимоги до авторських рукописів 9

I. ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Шкурупій О. В., Туль С. І.
Національний і світовий досвід
антикризового державного регулювання 10

Джаман М. О., Веремей С. А.
Проблеми та перспективи
збільшення доходів з метою подолання
бідності населення в Україні 16

**Родіонов О. В., Черкасов А. В.,
Родіонов О. В.**
Соціальний моніторинг у
системі управління соціально-
економічним розвитком регіону 20

Брітченко І. Г.
Вплив малого бізнесу на
регіональний розвиток 22

Шавга Л. А.
Реінжиніринг системи споживчої
кооперації Молдови: необхідність,
пріоритетні напрями 26

Березіна Л. М.
Аграрне виробництво як
основа функціонування АПК 32

Бойко Л. М.
Плата за землю та напрями
удосконалення її правового
забезпечення в Україні 36

Краус Н. М.
Деформація ринкової моделі
в рамках «корупційного» виду
тіньового підприємництва 39

Шевченко О. М. Трансформація вітчизняної депозитарної системи – важлива умова підвищення ефективності функціонування ринку цінних паперів 44	Маркіна І. А., Клавдієва Е. К. Методологія формування кадрового потенціалу сучасного підприємства..... 101
Світалка В. П., Лєскова О. І. Сучасні тенденції становлення споживчого кредитування та перспективи його подальшого розвитку в Україні..... 49	Роскладка А. А. Вибір засобів для моделювання процесів діяльності вищого навчального закладу 105
Звонар В. П. Демографічні аспекти соціальної стратифікації..... 54	Вергал К. Ю. Передумови стратегічного інноваційного розвитку підприємств споживчої кооперації України.....110
Ахромкін Є. М. Забезпечення інноваційного розвитку регіону..... 59	Скляр Г. П., Мокєрова Н. В. Інвестування соціального капіталу підприємств торгівлі115
Чорна О. Є. Принцип багатомірності у системній динаміці при оцінці економічного зростання 63	Писаренко В. В., Флегантова А. Л. Сучасні підходи до визначення економічної сутності інновацій119
Букало Н. А. Формування цінової політики вищих навчальних закладів..... 70	Мащенко В. П., Михайленко О. М. Аналіз структурних змін у розвитку роздрібно-торговельної мережі підприємств України..... 124
II. ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	
Корольчук О. П., Сиваненко Г. П. Роль громадських організацій у формуванні та розвитку підприємницьких мереж..... 75	Михайлова Н. В. Стратегічний маркетинг у системі стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємств ресторанного господарства 130
Пістунов І. М., Пашкевич М. С. Удосконалення методики аналізу й оцінки ефективності використання виробничих ресурсів підприємства..... 81	Римар І. А., Бай С. І. Соціальна відповідальність підприємств торгівлі: світовий досвід і перспективи її наращування в Україні 135
Вєтрова Н. М., Кузьміна Н. В. Економічна діагностика: ресурсний аспект.... 85	Файвішенко Д. С. Діалектика взаємозв'язку функціональної структури бренду й позиціонування 141
Рогоза М. Є., Кузьменко О. К. Інтегральна оцінка потенціалу підприємств і організацій системи споживчої кооперації 89	Портянко Т. М. Розробка проекту побудови і впровадження інтегрованої системи менеджменту якості на ДП «Черкаси-фарма» 145
Костишина Т. А. Конкурентоспроможна система оплати праці як складова стратегічного розвитку споживчої кооперації України в умовах глобалізації та євроінтеграції..... 94	Трайно В. М. Специфіка послуг об'єктів ресторанного господарства 149

Москаленко О. І.

Аналіз ефективності діяльності
суб'єктів господарювання
холдингового типу 156

Свічкарь В. А.

Інтелектуальний капітал у
системі споживчої кооперації України..... 161

Білінська О. П.

Категоріальний апарат системи
оцінки персоналу 165

Тітенко Л. В.

Формування понятійно-термінологічної
системи в дослідженні підприємств
і організацій споживчої кооперації..... 169

Асмолова І. М.

Інформаційний ресурс –
складова виробництва..... 174

Ножова Г. М., Кубіній В. В.,

Бугір Л. М., Пахтер Ю. О.
Проблеми формування
використання людського капіталу
на підприємствах споживчої
кооперації Закарпатського регіону 178

ІІІ. ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ**Єгоричева С. Б.**

Фінансовий механізм реалізації
банківських інноваційних стратегій..... 183

**ІV. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ
ОБЛІК І АУДИТ****Романченко Ю. О.**

Теоретико-практичні аспекти
формування облікової політики
бюджетної установи..... 189

Одінцова Т. М.

Калькуляційні системи як елемент
архітектури сучасного
управлінського обліку..... 192

Дмитренко А. В.

Удосконалення податкового обліку
податку на прибуток в умовах
спільної діяльності за допомогою
програмного продукту «1С: Бухгалтерія» ... 197

Янчева Л. М., Акімова Н. С., Бочуля Т. В.

Особливості відображення комп'ютерних
програм у бухгалтерському обліку..... 201

V. ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**Лантух В. В.**

Ризики у підприємницькій діяльності:
історико-економічний аспект..... 205

Ткаченко І. В.

Створення та розвиток системи
міських громадських банків у
Росії в другій половині XIX ст.....211

Анотації..... 217

СОДЕРЖАНИЕ

Требования к авторским рукописям	9	Свиталка В. П., Лескова Е. И. Современные тенденции становления потребительского кредитования и перспективы его дальнейшего развития в Украине	49
I. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ			
Шкурупий О. В., Туль С. И. Национальный и мировой опыт антикризисного государственного регулирования.....	10	Звонарь В. П. Демографические аспекты социальной стратификации.....	54
Джаман М. А., Веремей С. А. Проблемы и перспективы увеличения доходов с целью преодоления бедности населения в Украине	16	Ахромкин Е. М. Обеспечение инновационного развития региона.....	59
Родионов А. В., Черкасов А. В., Родионов А. В. Социальный мониторинг в системе управления социально- экономическим развитием региона.....	20	Чорная О. Е. Принцип многомерности в системной динамике при оценке экономического роста	63
Бритченко И. Г. Влияние малого бизнеса на региональное развитие	22	Букало Н. А. Формирование ценовой политики высших учебных заведений	70
Шавга Л. А. Реинжиниринг системы потребительской кооперации Молдовы: необходимость, приоритетные направления.....	26	II. ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ	
Березина Л. М. Аграрное производство как основа функционирования АПК.....	32	Корольчук А. П., Сиваненко Г. П. Роль общественных организаций в формировании и развитии предпринимательских сетей	75
Бойко Л. Н. Плата за землю и направления усовершенствования ее правового обеспечения в Украине	36	Пистунов И. Н., Пашкевич М. С. Усовершенствование методики анализа и оценки эффективности использования производственных ресурсов предприятия.....	81
Краус Н. Н. Деформация рыночной модели в рамках «коррупционного» вида теневого предпринимательства.....	39	Ветрова Н. М., Кузьмина Н. В. Экономическая диагностика: ресурсный аспект	85
Шевченко Е. Н. Трансформация отечественной депозитарной системы – важное условие повышения эффективности функционирования рынка ценных бумаг	44	Рогоза Н. Е., Кузьменко А. К. Интегральная оценка потенциала предприятий и организаций системы потребительской кооперации	89
		Костишина Т. А. Конкурентоспособная система оплаты труда как составляющая стратегического развития потребительской кооперации Украины в условиях глобализации и евроинтеграции.....	94

Маркина И. А., Клавдиева Э. К. Методология формирования кадрового потенциала современного предприятия.....	101	Москаленко О. И. Анализ эффективности деятельности субъектов ведения хозяйства холдингового типа.....	156
Роскладка А. А. Выбор средств для моделирования процессов деятельности высшего учебного заведения	105	Свечкарь В. А. Интеллектуальный капитал в системе потребительской кооперации Украины.....	161
Вергал К. Ю. Предпосылки стратегического инновационного развития предприятий потребительской кооперации Украины.....	110	Билинская Е. П. Категориальный аппарат системы оценки персонала	165
Скляр Г. П., Мокерова Н. В. Инвестирование социального капитала предприятий торговли	115	Титенко Л. В. Формирование понятийно-терминологической системы в исследовании предприятий и организаций потребительской кооперации.....	169
Писаренко В. В., Флегантова А. Л. Современные подходы к определению экономической сути инноваций.....	119	Асмолова И. Н. Информационный ресурс – составляющая производства	174
Мащенко В. П., Михайленко Е. Н. Анализ структурных изменений в развитии розничной торговой сети предприятий Украины.....	124	Ножова Г. Н., Кубиний В. В., Бугир Л. М., Пахтер Ю. О. Проблемы формирования использования человеческого капитала на предприятиях потребительской кооперации Закарпатского региона	178
Михайлова Н. В. Стратегический маркетинг в системе стратегического управления конкурентоспособностью предприятий ресторанного хозяйства.....	130	III. ФИНАНСЫ И КРЕДИТ	
Римар И. А., Бай С. И. Социальная ответственность предприятий торговли: мировой опыт и перспективы ее наращивания в Украине.....	135	Егорычева С. Б. Финансовый механизм реализации банковских инновационных стратегий.....	183
Файвишенко Д. С. Диалектика взаимосвязи функциональной структуры бренда и позиционирования.....	141	IV. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ	
Портянко Т. М. Разработка проекта построения и внедрение интегрированной системы менеджмента качества на ДП «Черкаскы-фарма».....	145	Романченко Ю. А. Теоретико-практические аспекты формирования учетной политики бюджетного учреждения	189
Трайно В. Н. Специфика услуг объектов ресторанного хозяйства	149	Одинцова Т. М. Калькуляционные системы как элемент архитектоники современного управленческого учета.....	192

Дмитренко А. В.

Усовершенствование налогового учета налога на прибыль в условиях совместной деятельности при применении программного продукта «1С: Бухгалтерия» 197

Янчева Л. М., Акимова Н. С.,**Бочуля Т. В.**

Особенности отображения компьютерных программ в бухгалтерском учете 201

**V. ИСТОРИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ****Лангух В. В.**

Риски в предпринимательской деятельности: историко-экономический аспект..... 205

Ткаченко И. В.

Создание и развитие системы городских общественных банков в России во второй половине XIX ст.211

Аннотации 225

CONTENTS

Author's texts requirements..... 9

I. PERFORMANCE OF ECONOMIC SYSTEM

Shkurupiy O. V., Tul S. I.
National and international experience of anti-crisis state regulation..... 10

Dzhaman M. A., Veremey S. A.
Basic problems are considered in the field of growth of profits of population of Ukraine and prospect of overcoming of poverty in the modern terms of manage 16

Rodionov O. V., Cherkasov A. V., Rodionov A. V.
Social monitoring in the management of socio-economic development of the region.... 20

Britchenko I. G.
The influence of small business on regional development..... 22

Savga L. A.
Reengineering of consumer cooperation in Moldova: the need, priorities 26

Berezina L. M.
Agricultural production as the basic of agro-industrial complex functioning 32

Boyko L. M.
The fee for the land and the direction of improving its legal support in Ukraine 36

Kraus N. M.
Deformation of market model within «corruption» type of shadow entrepreneurship..... 39

Shevchenko O. M.
Transformation of domestic depository system is the important condition of increasing the effectiveness of the functioning of securities market 44

Svitalka V. P., Leskova O. I.
The modern tendency of consumer crediting growth and perspective of its further development in Ukraine..... 49

Zvonar V. P.
Demographic aspects of social stratification..... 54

Ahromkin E. M.
Providing of innovative development of region 59

Chorna O. E.
Multivariate principle of system dynamics in evaluation of economic growth..... 63

Bukalo N. A.
Forming of price policy of higher educational establishments..... 70

II. ECONOMY, THE ORGANIZATION AND MANAGEMENT OF ENTERPRISE

Korolchuk O. P., Sivanenko G. P.
The Role of social organization in the formation and development of business structures 75

Pistunov I. M., Pashkevych M. S.
Methodical approaches for better analysis and evaluation of efficiency from company's production resources 81

Vetrova N. M., Kuzmina N. M.
Economic diagnostics: resource aspect..... 85

Rogoza M. Y., Kuzmenko O. K.
Integrated assessment of potential businesses and organizations the consumer cooperation 89

Kostishina T. A.
Competitive wage system as a component of the strategic development of Consumer Cooperatives in Ukraine in the context of globalization and European integration..... 94

Markina I. A., Klavdiyeva E. K.
Methodology of human resource capacity of the modern enterprise 101

Roskladka A. A.
The choice of tools for modeling processes of the higher education establishment..... 105

Vergal K. Y.
Prerequisites for strategic innovation development of enterprises of consumer cooperation in Ukraine..... 110

Sklyar G. P., Mokyrova N. V. Investing of social capital of trade enterprises.....	115	Nozhova G. M., Kubinyj V. V., Bugir L. M., Pahter J. O. Problems of forming of the use of human capital are on enterprises of consumer co-operation of transcarpatian region	178
Pysarenko V. V., Flegantova A. L. The modern approaches to determination of economic essence of innovations	119	III. FINANS AND CREDIT	
Mashchenko V. P., Mikhaylenko O. M. Analysis of structural changes in the development of retailing enterprises in Ukraine.....	124	Yehorycheva S. B. Financial mechanism of banking innovative strategies realization.....	183
Mikhailova N. V. Strategic marketing in the competitive ability of strategic management of restaurant property	130	IV. RECORD-KEEPING AND AUDIT	
Rimar I. A., Baiy S. I. Social responsibility of trade: international experience and perspectives of its building in Ukraine	135	Romanchenko Y. O. Theoretical and practical aspects of forming of accounting policy of budgetary organization.....	189
Fayvishenko D. S. Dialectic relationship of the functional structure and brand positioning	141	Odintsova T. M. Calculation system as part of the architectonics of modern managerial accounting	192
Portiyanko T. M. Development of the project construction and implementation of integrated quality management system in DC «Cherkassy-pharma».....	145	Dmitrenko A. V. Improvement of the fiscal accounting of income tax in the conditions of joint activity at application of software product of «1s: Bukhgalteriya».....	197
Trayno V. M. Specifics of restaurant household objects services	149	Jancheva L. M., Akimova N. S., Bochulija T. V. Features display of computer programs in accounting.....	201
Moskalenko O. I. Performance analysis of subjects of management holding type.....	156	V. HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT	
Svichkar V. A. Intelligent capital in the system of consumer cooperatives in Ukraine.....	161	Lantukh V. V. Risks in business: the historical and economic aspects.....	205
Bilinska O. P. Categorical system of staff appraisal system....	165	Tkachenko I. V. Creation and development of urban community banks in Russia in the second half of XIX century	211
Titenko L. V. Concept and terms system formation for consumer co-operative enterprises and organizations research.....	169	Summaries	234
Asmolova I. M. Informacionnyy resource is constituent of production	174		

ДО УВАГИ АВТОРІВ!

Полтавський університет споживчої кооперації України продовжує видання наукового журналу «Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі». Запрошуємо науковців і спеціалістів-практиків до участі в ньому.

Робочі мови: українська, російська, англійська.

Тематичні розділи журналу: 1) Функціонування економічної системи. 2) Економіка, організація і управління підприємством. 3) Удосконалення обліку і аудиту. 4) Фінанси і кредит. 5) Освітня діяльність.

ВИМОГИ ДО АВТОРСЬКИХ РУКОПИСІВ

До друку приймаються наукові статті, які відповідають профілю журналу, є оригінальними та правильно оформленими. Структура статті (відповідно до вимог Постанови Президії ВАК України від 15.01.2003 р. № 7-05/1) повинна містити постановку проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими або практичними завданнями; аналіз основних досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми, яким присвячується означена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі.

Крім того, обов'язковими елементами статті мають бути:

1. **Індекс УДК** (універсальний десятковий класифікатор) розміщувати перед заголовком статті, окремим рядком, у лівому верхньому куті. Індекс УДК визначає автор.

2. **Заголовок статті** має бути лаконічним. У назві бажано не використовувати ускладнену термінологію псевдонаукового характеру. Не приймаються заголовки, що починаються зі слів «До питання...», «Деякі питання...», «Дослідження питання...», «Матеріали до вивчення...» і т. п. Заголовок подавати українською, російською, англійською мовами.

3. **Відомості про автора (авторів)** подавати англійською, українською, російською мовами і вміщувати після назви статті – прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь.

4. **Анотацію** подавати українською, російською, англійською мовами, незалежно від того, якою мовою написаний матеріал. Оформлювати анотацію згідно з Міждержавним стандартом ГОСТ 7.9-95 (ИСО 0214-76) «Реферат і анотація». Загальні вимоги: рекомендований середній обсяг – 500 друкованих знаків. Структура: характеристика основної теми, проблеми, мети, узагальнених результатів. Статті англійською та російською мовами мають супроводжуватися розширеними анотаціями українською мовою.

5. **Ключові слова** (6–7) подаються українською, російською, англійською мовами.

6. **Літературу** слід оформлювати строго відповідно до вимог оформлення списку літератури Бюлетень ВАК України № 3 за 2008 р. На всі літературні джерела у статті повинні бути посилання.

Обсяг статті – від 6 до 9 сторінок. Статті ж більшого обсягу публікуються з продовженням. **Текст** (кегль 14, Times New Roman, інтервал – 1,5) друкувати з одного боку аркуша. Верхнє, нижнє та ліве поле – 20 мм, праве – 10 мм. Один надрукований рядок оригіналу повинен містити 60±2 знаки, враховуючи пробіл між словами (один пробіл – один знак). **Таблиці** в тексті мають бути зроблені в Excel або Word без заливання. **Формули** необхідно набирати в редакторі формул MS Equation. **Рисунки** необхідно виконувати у Word, використовуючи лише графічні об'єкти у вигляді прямокутника та кола, які мають бути згруповані та являти собою один графічний об'єкт. Ширина рисунка має становити 8 або 16 см. Усі ілюстрації треба подавати (кегль 10, Times New Roman) в чорно-білому кольорі, можна використовувати сіру гаму кольорів, також інші способи заливки – узор.

Скановані ілюстрації та таблиці редакція не приймає, інакше стаття буде повернута авторові на доопрацювання. **Растрові ілюстрації** подаються в оригіналі (фотознімок, малюнок, негатив або слайд) необхідно подавати в окремому файлі, роздільна здатність – 300 пікс/дюйм, тип файлу – JPEG. Таблиці та рисунки необхідно нумерувати і робити на них посилання в тексті.

До статті додається авторська довідка.

Подається стаття, авторська довідка, рецензія доктора наук (для аспірантів і здобувачів) у надрукованому вигляді, а електронний варіант – на диску або електронною поштою: ludad5846@mail.ru. *Приклад оформлення статті подано на сайті університету: www.pusku.edu.ua.*

Адреса: 36000, Полтава, вул. Ковалю, 3, кафедра менеджменту організацій та ЗЕД (к. 406)

Шимановській-Діанич Людмилі Михайлівні. Тел.: 8 (053 22) 7-48-37, 8-050-566-95-93.

I. ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

УДК 346:005.336.4(477)+4/9

НАЦІОНАЛЬНИЙ І СВІТОВИЙ ДОСВІД АНТИКРИЗОВОГО ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

О. В. Шкурупій, доктор економічних наук; С. І. Туль

Світова фінансова криза 2008–2009 рр. істотно погіршила економічний стан у більшості розвинених країнах, спричинила подальшу глобальну рецесію. Виникнення кризи пов'язують із загальною циклічністю економічного розвитку, перегрівом кредитного ринку і, як наслідок, виникненням іпотечної кризи; з високими цінами на сировинні товари (у тому числі на нафту).

Дослідженням кризових явищ у світовій економіці присвячені праці таких відомих науковців, як Дж. М. Кейнс, М. Д. Кондратьєв, Й. А. Шумпетер та ін. Зокрема, в Україні цю проблему ґрунтовно досліджували В. М. Геєць, Ю. В. Василенко, З. О. Луцишин, Ю. М. Пахомов, А. С. Філіпенко та ін.

Метою статті є визначення наслідків впливу світової фінансової кризи на соціально-економічний розвиток як провідних країн світу, так і тих, що розвиваються, дослідження світового та національного досвіду антикризового державного регулювання та оцінка ефективності антикризових заходів, які були вжиті українським урядом для забезпечення стійкого економічного зростання держави.

Антикризові заходи, вжиті на початку кризи багатьма країнами економічними лідерами – бюджетна та фіскальна підтримка – певною мірою пом'якшили рецесію, що стало прояв-

лятися у 2010 р. Проте фінансова криза такої сили, звичайно, не могла не позначитись на показниках світового економічного розвитку – високий рівень безробіття, обмеження економічного зростання, фіскальні заборгованості стали невід'ємними ознаками поточного періоду.

Станом на початок 2010 р. чотири найбільші економіки світу (США, Японія, Німеччина, Франція) знизили показники ВВП, і дотепер не вийшли на докризовий рівень. Крім того, їх очікує тривалий період реструктуризації фінансового сектора. Економіки країн, що швидко зростають (Індія, Китай) «пережили» найбільш важкий період циклу з менш відчутними втратами, і у 2009 р. навіть забезпечили умови зростання на рівні 7–8 % приросту ВВП (табл. 1).

До країн, які найбільше постраждали від кризи, можна віднести Латвію, Естонію, Ірландію, Ісландію, Литву, Венесуелу та Україну. За даними Міжнародного Валютного Фонду, ВВП цих країн знизився більше ніж на 10 %, що є типовим показником економічної депресії сучасного періоду. Великий вплив на розвиток економічної кризи в цих країнах мають зовнішні борги, високий рівень інфляції, зростання безробіття (табл. 2) [9].

Таблиця 1

Десятка країн з найвищим показником ВВП* за даними ЦРУ за 2009 р. [7]

Місце	Країна	ВВП (ПКС) млн дол.	Зростання (спад), %
	Світовий	69 980 000	-3,0
	ЄС	14 510 000	-3,0
1	США	14 260 000	-2,5
2	Китай	8 789 000	+7,2
3	Японія	4 137 000	-4,9
4	Індія	3 560 000	+7,7
5	Німеччина	2 811 000	-6,0
6	Великобританія	2 149 000	+0,6
7	Росія	2 116 000	-4,0
8	Франція	2 110 000	-1,1
9	Бразилія	2 025 000	+1,4
10	Італія	1 760 000	-3,7

Примітка. * ВВП (ПКС) – Валовий внутрішній продукт за паритетом купівельної спроможності.

Таблиця 2

Рейтинг десятки країн, які найбільше постраждали від кризи за даними Forbes за 2009 р. [9]

Місце	Країна	Рівень інфляції, %	Економічне зростання (спад), %
1	Латвія	5,0	-17,8
2	Сейшельські острови	31,4	-7,2
3	Естонія	3,3	-14,2
4	Ісландія	8,5	-10,5
5	Ірландія	1,17	-12,8
6	Венесуела	36,8	2,0
7	Сінгапур	2,5	-9,6
8	Литва	5,6	-10,7
9	Україна	17,3	-5,1
10	Ямайка	13,5	-4,0

Сучасне суспільство прагне до постійного поліпшення рівня та умов життя. У кризовий період забезпечити стійке економічне зростання держави можливо лише за рахунок розробки та впровадження антикризових заходів. Ключову роль у розробці антикризової політики повинні відігравати уряд і центральний банк; практична реалізація антикризових заходів значною мірою залежить від наявності консенсусу політичних сил і гілок влади. Під час кризи держава намагається дотримуватися виконання таких заходів, які гарантують соціальну стабільність у суспільстві: по-перше, максимально зберегти і збільшити купівельну спроможність громадян, допомагаючи внутрішньому виробникові; по-друге, створювати умови для збереження робочих місць

через розгортання суспільно значимих робіт – насамперед будівництва доріг, житла, адже, наприклад, одне робоче місце в будівництві створює п'ять у суміжних галузях; по-третє, запроваджувати преференції для малого та середнього бізнесу. Для повного вирішення проблем виходу країни з кризи, коло питань, що потрібно вирішити державі, є значно ширшим.

Реакція органів державної влади різних країн на світову фінансову та економічну кризу 2008–2009 рр. була досить схожою, хоча масштаби цієї реакції відрізнялись. Перші кроки були спрямовані на вирішення найбільш гострих поточних питань: короткострокових проблем банківської ліквідності, а також проблем ринку житла та іпотеки, де криза, власне, й почалась. Наступним кроком стала значно

масштабніша підтримка та стимулювання економіки в цілому або окремих секторів та інституційних агентів.

У багатьох країнах (Франція, США, Німеччина) було запроваджено кредитування банків і фінансових установ центральними банками країн або урядом. Такі заходи мали на меті підвищення ліквідності цих установ, а також відновлення міжбанківського кредитування.

В Україні практика рефінансування банківських установ стала доволі поширеною, але в наслідок відсутності чітких регуляторних заходів з боку держави, вона не принесла бажаних позитивних результатів для української економіки, на які була розрахована. Проблемним питанням стало використання отриманих коштів для спекуляцій на валютному ринку, що зумовило посилення відповідальності за неправочинні дії.

Однією з основних антикризових стратегій урядів багатьох країн став фактично викуп акцій фінансових установ державою. Такі схеми застосовувались з метою допомоги найбільшим фінансовим установам країни, банкрутство яких загрожувало б фінансовій стійкості інших підприємств як фінансового, так і реального сектора, а також домогосподарств. Механізм і вимоги до участі в таких програмах різняться залежно від країн. Наприклад, у Японії банк, акції якого викуповуються державою, має брати активну участь у кредитуванні реального сектора. У Великобританії держава бере участь у капіталі банку, надаючи фінансову допомогу банківським установам на комерційній основі, проте передбачено, що такі заходи є тимчасовими.

У Японії обсяги фінансування таких програм становили 223 млрд дол. США, в Китаї – 30 млрд дол. США, у Великобританії для підтримки восьми банківських установ було виділено 50 млрд фунтів стерлінгів, а уряд США спрямував 700 млрд дол. США для підтримки фінансових установ, купуючи акції [1].

В Україні для реалізації відповідних заходів було виділено близько 9,7 млрд грн на рекапіталізацію трьох банківських установ – «Родовід банку», банку «Київ» та «Укрпромбанку».

Водночас загальна потреба в збільшенні капіталу українських банків становить 44 млрд грн [4]. Доречно додати, що здійснення заходу відбувається таким чином: збільшення капіталу банку, яким керує тимчасова адміністрація, відбувається способом проведення відкритого аукціону, на який запрошуються потенційні інвестори, в тому числі представники держави.

У межах антикризових заходів Японія, США, Китай, Франція, Великобританія та Німеччина вводили податкові пільги окремим галузям. Головний принцип надання податкових пільг – їх тимчасовість. З метою посилення конкурентоспроможності та підвищення ділової активності країни підприємства звільняють від сплати податків або ж знижують їх рівень. Серед таких заходів слід назвати зниження податку на прибуток підприємств і виплат на соціальне страхування працівників, розстрочка податкової заборгованості, пільгове оподаткування інвестицій підприємств у навчання персоналу та наукові розробки.

Україна застосувала лише один вид податкових пільг – зниження податкового тиску на інвестиції, тоді як загальний рівень податкового тиску залишається високим, незважаючи на кризу (зокрема, ставки і база оподаткування податку на прибуток і виплати на соціальне страхування працівників тощо).

Одним із заходів антикризової політики є державне кредитування та прямі фінансові вливання в реальний сектор. Як правило, державні кредити надаються окремим компаніям в обмін на виконання певних умов, які мають сприяти збереженню рівня виробництва та зайнятості у названих компаніях. Найбільш активно такий механізм застосовується у США та Франції для підтримки автомобілебудування та літакобудування, враховуючи високу важливість цих галузей для економік названих країн. Умовами надання кредитів є збереження робочих місць і виробництва всередині країни (Франція), проведення реструктуризації компаній, передача державі частини акцій, обмеження на виплату бонусів топ-менеджменту компаній, обмеження на виплату дивідендів,

або неможливість списати борг перед державою у разі банкрутства (США).

Необхідно зазначити, що приклади допомоги урядів підприємствам провідних галузей національної економіки, що здійснюється в умовах кризи – чисельні. Наприклад, для попередження банкрутства автомобільної промисловості, так у США було виділено 24,7 млрд дол. США фінансової допомоги для технологічного переоснащення, розробки нових технологій і нового покоління енергоефективних автомобілів.

На початку 2010 р. британський уряд заявив про плани державної підтримки автомобільної промисловості на суму 2,3 млрд фунтів стерлінгів. Наприклад, вартість антикризових заходів у Франції становить 5–6 млрд євро для автомобілебудівних компаній та 5 млрд євро для підтримки літакобудування [1].

У Китаї уряд надав пряму фінансову допомогу у розмірі 6 млрд юанів (880 млн дол. США) державним авіакомпаніям. Також у Китаї планується надання цільових безпроцентних позик промисловості на фінансування заходів з підвищення енергетичної та технологічної ефективності. Очікується, що кошти будуть сприяти зростанню інвестицій у цих сферах на суму від 44 до 59 млрд дол. США. У Китаї автомобілебудування отримає фінан-

сову підтримку у вигляді субсидії в розмірі 10 млрд юанів (1,5 млрд дол. США) протягом наступних трьох років. Умова надання – реалізація програм оновлення технологій і розробки автомобілів, що використовують альтернативні джерела енергії. Кінцева мета цього заходу – розпочати серійне виробництво електромобілів у великих містах. У Китаї уряд планує надати масштабну підтримку нафтохімічному сектору промисловості та текстильній галузі, зокрема, Китай витратить 100 млрд юанів (14,6 млрд дол. США) до кінця 2010 р. на технологічне оновлення вітчизняних нафтопереробних заводів. Також 400 млрд юанів уряд планує витратити на інвестиції в 20 нових проєктів у секторі нафтохімії. Для стимулювання виробництва в текстильній промисловості планується застосувати механізм пільгового кредитування. Оцінка вартості заходів у Китаї близько 500 млрд юанів [8].

Ґрунтуючись на даних світових рейтингів, можна зазначити, що основні позиції належать саме компаніям тих країн, які використовують ефективні заходи антикризового державного регулювання та стимулювання економіки. Зокрема, у рейтингу найбільш прибуткових компаній «Fortune Global» 500 за 2010 р. 139 компаній представляють США, 71 компанія – Японію та 46 компаній – Китай (табл. 3).

Таблиця 3

**10 найбільших світових компаній, за даними рейтингу
«Fortune Global 500», за 2010 р. [6]**

Позиція	Компанія	Дохід від реалізації, млн дол. США	Країна
1	Wal-Mart Stores	408,214	США
2	Royal Dutch Shell	285,129	Нідерланди
3	Exxon Mobil	284,650	США
4	BP	246,138	Великобританія
5	Toyota Motor	204,106	Японія
6	Japan Post Holdings	202,196	Японія
7	Sinopec	187,518	Китай
8	State Grid	184,496	Китай
9	AXA	175,257	Франція
10	China National Petroleum	165,496	Китай

На думку експертів Інституту Міжнародної економіки Петерсона, зростання світової економіки в 2011–2012 рр. вийде на рівень 4,5 %.

При цьому показники будуть значно відрізнятися в різних регіонах світу. Економіка країн Азії зросте на 8 % і навіть вище, Латинської

Америци – на 4–5 %, США – на 3–3,5 %. Західна Європа і Японія будуть зростати повільніше за всіх – на рівні 1–2 % [3].

Згідно з результатами аналізу Світового банку, стан економіки України у 2009 р. різко погіршився через негативні умови торгівлі та перепрофілювання потоків капіталу, а найбіль-

ший ризик для України створили фіскальний дисбаланс, негативне зовнішньоторговельне сальдо та нарощування зовнішнього боргу. Після значного падіння ВВП у 2009 р. (у першому кварталі 2009 р. на 20,2 %, за рік – на 15,1 %) Україна у поточному році почала відновлювати позитивну економічну динаміку (рис.).

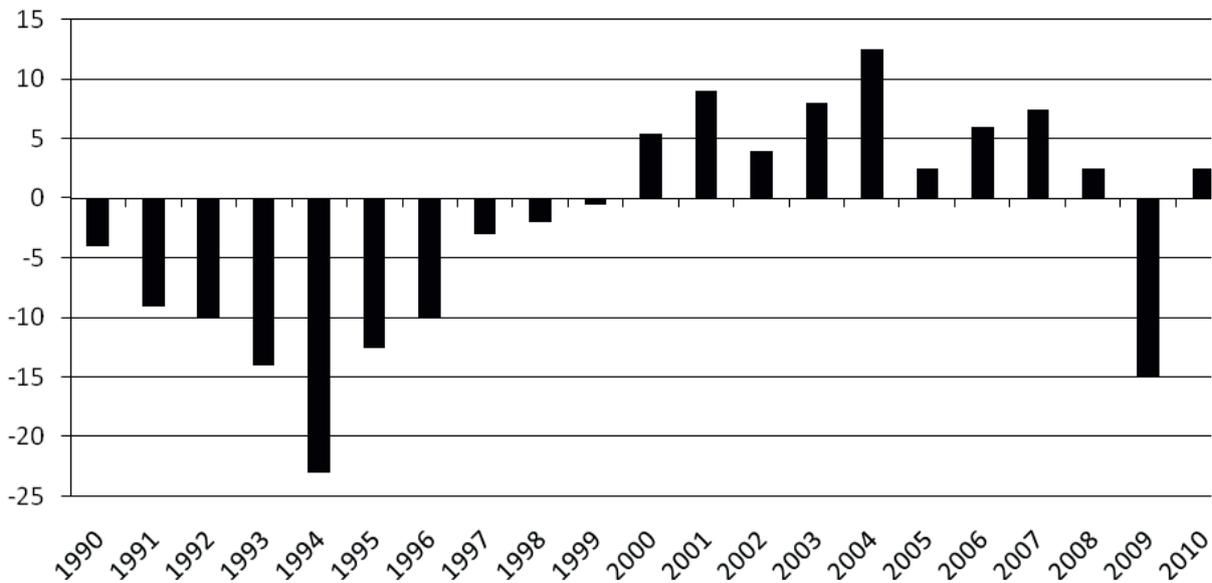


Рис. Річне зростання ВВП України у відсотках з 1990 до 2009 рр. [5]

За даними прем'єр-міністра України, до початку серпня 2010 р. уряд розробив 15 антикризових програм [2]. Був введений єдиний порядок сплати внесків до Пенсійного фонду для всіх категорій громадян, скорочені витрати на апарат, прийнято рішення про випуск державних облігацій для залучення коштів населення. Протягом січня – травня 2010 р. уряд досяг повного планового наповнення бюджету, безперебійної виплати заробітної плати бюджетникам, пенсій та інших видів державної допомоги.

Антикризова політика в Україні, як і в інших країнах світу, визначалась як масштабами кризи, так і фінансовими можливостями держави. В країні було використано тактику точкового реагування на кризові явища, оскільки, за оцінками експертів, Україна об'єктивно не має ресурсів для того, щоб повністю компенсувати негативні економічні наслідки кризи. Реалізовані заходи у своїй сукупності допомогли пом'якшити кризові прояви для окремих

секторів економіки та верств населення. До цього часу в цілому вдалось підтримати соціальну сферу попри всі наявні проблеми.

Соціальна сфера, за висновками Інституту економічних досліджень та політичних консультацій, є найбільш захищеною законодавчо, проте залишається найменш реформованою та найбільш витратною для державного бюджету [1]. Враховуючи частку захищених статей, скорочення бюджетних витрат, до якого вдалися окремі країни, навіть за часів кризи, в Україні практично неможливо реалізувати. Економічні наслідки кризи та побічні ефекти антикризової політики в Україні багато в чому спровоковані ситуацією в інших країнах. Зокрема, загальним явищем посткризового світу стало накопичення державних боргів, що вимагатиме відповідальної фіскальної політики у наступні роки для виходу з кризи.

Підсумовуючи вищезазначене, необхідно констатувати, що держави, які вчасно розробили та запровадили антикризові заходи, пе-

ребувають у менш скрутному становищі, ніж Україна. Зважаючи на складність і масштабність проблеми світової кризи, ми розглянули лише ті заходи, які, на нашу думку, є найважливішими та найпоширенішими. Зокрема, підтримка бізнесу є одним із необхідних заходів для забезпечення ефективної діяльності країни. Особливо її потребують компанії, які працюють у пріоритетних для держави галузях і створюють значну частку ВВП країни. За рахунок державної підтримки та вдалої антикризової політики провідні компанії США, Великої Британії та Японії зберегли позиції лідерів на світовому ринку.

Необхідно зазначити, що першочерговим завданням для українського уряду є покращення ситуації не лише в банківському секторі, а й всебічне сприяння підприємствам, які працюють у гірничо-металургійному, машинобудівному комплексах і хімічній промисловості, що вбачається у наданні державних кредитів і запровадженні податкових канікул. Оскільки саме ці галузі продукують значну частку ВВП України. Отже, галузеві програми як інструмент державної антикризової політики України потребують значних змін і вдосконалень. Криза вкотре засвідчила, що українська економіка потребує глибокої модернізації державної економічної політики, виробничо-технологічної бази та системи соціального захисту населення за рахунок здійснення цілої низки реформ, спрямованих на запровадження найбільш ефективних механізмів управління соціально-економічними процесами в Україні. Саме прискорення структурних реформ і створення стимулів для підвищення конкурентоспроможності українських товаровиробників у подальшому дозволить поступово відновити тенденцію економічного зростання в Україні.

ЛІТЕРАТУРА

1. Офіційний веб-сайт Інституту економічних досліджень та політичних консультацій [Електронний ресурс] // Антикризова політика в світі та Україні. – 2009. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/files/report_24122009.pdf
2. Всемирный банк: обзор экономической ситуации в Украине [Електронний ресурс] // Информационный ресурс УНІАН. – 2010. – Режим доступу : <http://economics.unian.net/rus/detail/17168/>
3. Эксперты: вихід із кризи буде тривалим і важким [Електронний ресурс] // Інформаційний ресурс Ukranews. – 2010. – Режим доступу : <http://ukranews.com/uk/news/economics/2010/10/01/28147>
4. Уряд націоналізував перші три банки [Електронний ресурс] // Інформаційний ресурс Економічна правда. – 2009. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/4a30a6f117e61/>
5. Экономический кризис на Украине [Електронний ресурс] // Википедия. Свободная энциклопедия. – 2010. – Режим доступу : http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B0%D0%B9%D0%BB:GDP_real_growth_rate_Ukraine.png
6. Global 500 – Fortune [Електронний ресурс] // Money.cnn. – 2010. – Режим доступу : http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2010/full_list/
7. List of countries by GDP (PPP) per capita [Електронний ресурс] // Wikipedia, the free encyclopedia. – 2009. – Режим доступу : [http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_\(PPP\)_per_capita](http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_(PPP)_per_capita)
8. Wang Xu China can be first to 'recover' from crisis [Електронний ресурс] / Wang Xu//China Daily. – 2009. – Режим доступу : http://www.chinadaily.com.cn/china/2009-01/12/content_7386089.htm
9. Zumbun J. The World's Hardest-Hit Economies [Електронний ресурс] / J. Zumbun//Forbes. – 2009. – Режим доступу : <http://www.forbes.com/2009/07/08/economics-iceland-ireland-business-beltway-countries.html>

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗБІЛЬШЕННЯ ДОХОДІВ З МЕТОЮ ПОДОЛАННЯ БІДНОСТІ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

**М. О. Джаман, доктор економічних наук;
С. А. Веремей**

Очевидний той факт, що пріоритетним завданням соціальної політики України протягом усього періоду її незалежного розвитку було і залишається підвищення рівня добробуту її громадян і подолання бідності. Посилення економічної диференціації регіонів України, зростаюча диспропорція рівня життя населення міських і сільських населених пунктів, зниження рівня та якості освіти і кваліфікації, високий рівень безробіття та захворюваності, значне зменшення кількості населення тощо – все це є наслідком негативного впливу бідності на всі сфери життєдіяльності суспільства, що вже сьогодні стримує та дестабілізує соціально-економічний розвиток країни. Саме тому у всіх без винятку програмних документах України подолання бідності розглядається як основа досягнення усіх стратегічних цілей сталого позитивного розвитку держави. Економічне зростання і покращення умов життя населення – це два основних органічно поєднаних процеси. Але незважаючи на актуальність даної проблеми за роки незалежності України вона так і не була вирішена.

Універсальність бідності (тобто її існування за різних часів та в різних за рівнем розвитку суспільствах), різноманітність складових утворень, масштабність впливу на різні аспекти життєдіяльності – все це зумовлює складний характер проблеми, яку досліджують науковці. Значний внесок у дослідження проблем бідності населення України та її подолання зробили Т. І. Артемова, Ю. М. Бажал, В. Д. Базилевич, Д. П. Богиня, В. М. Геєць, В. В. Деменьєв, Л. П. Горкіна, В. Д. Лагутін, В. О. Мандибуря, І. Й. Малий, А. П. Наливайко, С. С. Ніколенко, А. Ф. Павленко, І. Ф. Прокопенко, В. С. Савчук, А. Г. Семенов,

В. Р. Сіденко, С. В. Степаненко, В. М. Тарасевич, А. С. Філіпенко, М. О. Хмелевський, О. Л. Яременко та ін. Окремо слід відмітити у цьому напрямі вагомість досліджень, проведених на базі Інституту економіки та прогнозування НАН України. У працях вітчизняних учених розглядається широке коло питань, що стосуються визначення бідності, методики вимірювання й оцінки її рівня, аналізу факторів і територіальної диференціації масштабів бідності в країні, розробки програми боротьби з бідністю, дослідження ризиків бідності в домогосподарствах України залежно від їх структури, виділення груп домогосподарств з найвищими ризиками бідності тощо.

Разом з тим, необхідність подолання бідності, формування ефективних економічних механізмів формування та розподілу доходів населення залишається одним із важливіших напрямів суспільних реформ в Україні, що потребує подальшого поглиблення досліджень і вирішення важливих теоретичних проблем.

Мета статті – розглянути основні проблеми у сфері зростання доходів населення України та перспективи подолання бідності в сучасних умовах господарювання. Обґрунтувати пропозиції до вдосконалення державної політики регулювання доходів населення.

Упродовж останніх років в Україні були розроблені та впроваджені нормативно-правові та програмно-цільові основи щодо подолання бідності та зростання доходів населення.

До нормативно-правових основ вирішення поставленої проблеми відноситься законодавство: про соціальні стандарти та соціальні гарантії, про оплату праці та пенсійне забезпечення, а також пенсійне та соціальне стра-

хування, державний і місцевий бюджети та ін. [1, 2, 3, 4, 5].

Програмно-цільові основи боротьби з бідністю населення та викладені в розроблених Кабінетом Міністрів і затверджених Указами Президента України «Основних напрямках політики щодо грошових доходів населення України» (1999 р.), «Стратегії подолання бідності» (2001 р.), Послання Президента України до Верховної Ради України «Україна: поступ у XXI сторіччя. Стратегія економічного та соціального розвитку на 2000–2004 роки (2000 р.), «Україна 2010» – програма соціально-економічного розвитку України до 2010 р. та ін. [6, 7, 8, 9].

Аналіз даних оцінки бідності населення в Україні, який був проведений Радою національної безпеки і оборони України щодо стану виконання Стратегії подолання бідності на період з 2001 по 2009 рр., затвердженої Указом Президента України від 15.08.2001 р. № 637, та подальші заходи боротьби із бідністю, свідчать про те, що ціла низка питань відносно подолання бідності й досі не вирішені. Слід зазначити, що кількісні показники моніторингу бідності свідчать про те, що Україна належить до країн зі стабільно високим рівнем бідності.

Так, станом на 2008 р. рівень бідності в Україні становив 27,0 % [10], що на 11,0 % вище, ніж у країнах ЄС (10,0–16,0 %). Показник глибини бідності за 2008 р. зріс на 0,3 % і становив 23,4 %. Питома вага злиднених серед бідного населення у 2008 р. залишилася на рівні попереднього року і становила 50,6 % [11]. Характерним є те, що високі показники бідності в Україні супроводжуються посиленням регіональної неоднорідності цього соціально-економічного явища. Територіальна диференціація бідності є результатом у першу чергу диспропорції економічного розвитку регіонів України. Так історично склалося, що в Україні Схід і Південь – індустріальні, з високою концентрацією робітників, тоді як на Півночі та Заході фактично відсутні підприємства-гіганти, а промисловість розпорощена. Ці ж регіони відзначаються й особливою соціально-поселенською структурою, Схід – це своєрідний масив міст і робітничих селищ, а Західний регіон характерний тим, що більшість населення проживає в сільській місцевості

чи невеликих містечках [12]. Різні стартові можливості регіонів країни щодо підвищення рівня матеріального добробуту населення обтяжуються посиленням регіональних диспропорцій у соціальному розвитку окремих територій, що неминуче позначатиметься на масштабах регіональної бідності й може призвести до загострення ситуації в майбутньому [13]. За даними Міністерства праці та соціальної політики України, станом на 2008 р. серед регіонів України рівень бідності був найвищим у Волинській і Кіровоградській областях і становив 47,3 та 47,1 % відповідно, крім того, у Рівненській і Одеській областях рівні бідності були теж набагато вищими за загальноукраїнський і становили 39,3 та 38,5 %, тоді як у Миколаївській і Київській областях цей показник сягав 19,0 та 19,8 % відповідно.

Крім цього, зростання регіональних диспропорцій супроводжується збільшенням поселенських відмінностей у ступені бідності між міським та сільським населенням. За даними Міністерства праці та соціальної політики України, у I півріччі 2008 р. проти I півріччя 2007 р. рівень бідності в містах знизився на 0,6 в. п. (вагомих пунктів), натомість у сільській місцевості відбулось зростання показника на 2,9 в. п. Рівень бідності у I півріччі 2008 р. в Україні становив 28,1 %, тоді як у сільській місцевості цей показник був на 12,1 в. п. вищий – 40,2 % [14].

Поряд із високим рівнем бідності в Україні спостерігається посилення поляризації доходів як між соціальними групами населення, так і в розрізі територій, що стимулює збільшення масштабів бідності та знедоленості. За даними вибіркового обстеження життя домогосподарств Державного комітету статистики України в 2008 р. співвідношення загальних доходів 10,0 % найбільш і найменш забезпеченого населення становило по Україні та серед міського населення 5,4 рази (2007 р. – 5,2 рази та 5,1 рази відповідно), серед сільського, як і в 2007 р. – 4,9 рази. Співвідношення мінімального рівня загальних доходів серед 10,0 % найбільш забезпеченого населення до максимального рівня серед 10,0 % найменш забезпеченого населення збільшилося з 3,6 до 3,7 разів, серед міських жителів – відповідно з 3,5 до 3,6 рази, сільських – з 3,5 до 3,7 разів. Най-

більш заможні 20,0 % населення отримували, як і в попередньому році, 36,0 % усіх загальних доходів [15].

Проблема бідності населення в Україні набуває ще більшого звучання в умовах фінансово-економічної кризи, яка суттєво вплинула на соціально-економічний стан України. Світовий досвід свідчить про те, що у часи економічних і політичних криз проблема бідності надзвичайно загострюється та здатна досягти масштабів соціальної катастрофи. Економічні негаразди неминуче призводять до зниження розміру заробітної плати, зростання заборгованостей із її виплати, зростання утриманців за рахунок звільнених і безробітних тощо, внаслідок цього призводить до зниження рівня доходів населення та зростання частки бідних.

Усе вище зазначене свідчить про актуальність і гостроту проблеми бідності, офіційним визнанням цього є Указ Президента України «Про невідкладні заходи з подолання бідності» [16] та Закон України «Про державу програму економічного та соціального розвитку України на 2010 рік» [17].

За дослідженнями науковців, нині в Україні від 80,0 до 85,0 % бідних – це домогосподарства, у яких проживає хоча б одна працююча особа [18].

Пріоритети стратегії зниження рівня бідності визначаються основними групами ризику за критерієм бідності, та зокрема тими групами, що являють більшість у структурі бідного населення. Структуру бідності, що склалася в Україні, у найбільш загальному вигляді можна охарактеризувати таким чином:

бідне населення представлене двома практично рівнозначними групами – працюючими бідними та вразливими групами населення, які традиційно представляють групу бідних. До категорії «соціальних» бідних відносять насамперед багатодітні сім'ї, неповні сім'ї, інвалідів, пенсіонерів тощо, які за своїм соціально-демографічним статусом утворюють групу з обмеженими доходами. Для цієї категорії громадян основним джерелом доходів є соціальні виплати.

Звертаючи увагу на динамічне зростання розміру соціальних трансфертів (зокрема, пенсій, виплат у разі безробіття, догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку, нещасного випадку на виробництві тощо), розмір останніх на сьогодні залишає всі ці категорії населення далеко за межею бідності, а подекуди – й злиденності (табл. 1).

Якщо врахувати темпи інфляції у 2008 р. – 23,2 і у 2009 р. – 12,3 % [19], то реальні показники приросту нормативів соціальних стандартів скорочуються у 2008 та 2009 рр. на рівень інфляції.

Якщо бідність соціально уразливих категорій населення може бути якимось чином виправданою з урахуванням сьогоденного стану країни, то «бідність працюючого населення» навряд чи. Зайняті мають стабільне джерело доходу, але при цьому не мають можливості вести той спосіб життя, на який вони заслуговують (табл. 2).

Таблиця 1

Розмір окремих основних соціальних стандартів та соціальних гарантій у номінальному вираженні за 2006–2009 рр. [15]

(грн)

Вид виплати	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.		
				усього	% до 2007 р.	% до 2008 р.
Мінімальна заробітна плата	465	595	715	869	146,0	121,5
Мінімальна пенсія за віком	380	415	544	695	167,4	127,7
Середній розмір допомоги на випадок безробіття [6]	251	339	571	616	181,7	107
Середній розмір щомісячної допомоги при народженні дитини	452,9	429,9	656,4	695	161,6	105,8
Середній розмір щомісячної допомоги по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку	100,4	127,6	145,4	175,6	137,6	120,7

Таблиця 2

Основні показники, які характеризують рівень доходів населення України [20]

Показник	Рік						
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Номінальні доходи населення (млн грн)	215672	274241	381404	472 061	623289	856633	909744
Індекс споживчих цін, (% до грудня попереднього року)	108,2	112,3	110,3	111,6	116,6	122,3	112,3.
Темпи зростання до відповідного періоду попереднього року, %	116,5	127,2	139,1	123,8	132,0	137,4	106,2
Реальні наявні доходи з урахуванням цінового фактора, %	109,1	119,6	123,9	111,8	114,8	109,6	83,1
Середньомісячна заробітна плата штатних працівників за період, грн	462	590	806	1041	1351	1806	1780
Індекс реальної заробітної плати, (% до відповідного періоду попереднього року)	115,2	123,8	120,3	118,3	112,5	106,3	89,6

Вирішення проблеми бідності в Україні потребує розробки системи комплексних науково обґрунтованих заходів, які повинні враховувати профіль, специфіку та особливості формування та поширення бідності, причини її виникнення, але для цього потрібно в першу чергу створити робочі місця, а головне – відновити вітчизняне виробництво.

З огляду на зазначене для зниження, запобігання та подолання бідності населення в Україні, соціально вразливих і зайнятих осіб слід вважати край необхідним проведення таких заходів:

- відновлення стратегічного планування подолання бідності та реалізації заходів щодо виконання розроблених стратегій (що є актуальним для подолання наслідків фінансово-економічної кризи);
- розробка та впровадження системи моніторингу за ефективністю та станом виконання Стратегії попередження та подолання бідності населення України на перспективу до 2015 р.;
- розробка науково-практичних підходів до визначення масштабів і причин поширення бідності;
- підвищення та удосконалення оплати праці в контексті боротьби з бідністю працюючого населення;
- підвищення рівня зайнятості населення та розвиток ринку праці;

- удосконалення консолідованої адресної соціальної допомоги та соціальних послуг;
- забезпечення державного регулювання у сфері розподілу коштів Держбюджету та соціальної допомоги;
- створення системи дієвої соціальної підтримки родин із дітьми та дітей, позбавлених батьківського піклування;
- удосконалення системи соціальної підтримки осіб з обмеженими фізичними можливостями;
- забезпечення та поліпшення житлових умов бідних категорій населення;
- стимулювання економічного зростання на базовому рівні як головної передумови зростання доходів населення та подолання бідності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бюджетний кодекс України : інфодиск // Законодавство України. – 2004. – Версія 3.1 – № 2542-II.
2. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 48. – Ст. 409.
3. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття : Закон України : інфодиск // Законодавство України. – 2004. – Версія 3.1. – № 1533-III.

4. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 49–51. – Ст. 376.
5. Про оплату праці : Закон України. – К. : ЮРИНКОМ ІНТЕР. – 2001. – С. 145–149.
6. Основні напрями політики щодо грошових доходів населення України, схвалено Указом президента України від 7 серпня 1999 р. № 969/99 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
7. Стратегія подолання бідності. Схвалено Указом Президента України № 637 від 15.08.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
8. «Україна 2010» – проект програми соціально-економічного розвитку України до 2010 року. – К., 1999. – С. 4.
9. Послання Президента України до Верховної Ради України «Україна: поступ у XXI сторіччя. Стратегія економічного та соціального розвитку на 2000–2004 роки» // Урядовий кур'єр. – 2000. – № 36. – С. 2.
10. Ситуація з бідністю в Україні та регіонах погіршується. – Режим доступу : <http://www.socialpolicy.in.ua>
11. Бедность относительная и конкретная [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.demoscope.ru>
12. Зварич І. Регіональні особливості етнополітичних процесів в Україні // Віче. – 2009. – № 1–2. – С. 32 – 34.
13. Рівень життя населення України / НАН України Ін-т демографії та соц. дослідж. ; Держ. ком статистики України за ред. Л. М. Черенько. – К. : ТОВ «Видавництво «Консультант», 2006 – 428 с.: іл.
14. Індикатори соціального розвитку І півріччя 2008 р. – К.: Мінпраці України, 2008. – 86 с.
15. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
16. Про невідкладні заходи з подолання бідності : Указ Президента України № 274/2010 від 26.02.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.google.com.ua>.
17. Про державну програму економічного та соціального розвитку України на 2010 рік : Закон України № 2278-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.google.com.ua>.
18. Мельник І. Демографічні фактори бідності (на прикладі Луганської області) / І. Мельник // Часопис соціально-економічної географії. – 2008. – Вип. 4 (1). – С. 147–152.
19. Реалії та перспективи подолання бідності в Україні : Інформаційна записка до засідання «круглого столу» Комітету ВРУ з питань соціальної політики та праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
20. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.

УДК 433.908

СОЦІАЛЬНИЙ МОНІТОРИНГ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ

**О. В. Родіонов, доктор економічних наук;
А. В. Черкасов, кандидат економічних наук;
О. В. Родіонов, кандидат економічних наук**

Функціонування будь-яких систем соціально-економічного характеру потребують наявності певного інформаційного забезпечення, яке б уможливило процес прийняття ефективних управлінських рішень і своєчасне застосування корегувальних і запобіжних

заходів. Актуальність зазначеного питання зростає тоді, коли мова йде про такий процес як управління соціально-економічним розвитком регіону, що характеризується складністю, багатогранністю та значною сукупністю зовнішніх і внутрішніх факторів впливу. Од-

нією з ключових складових такого інформаційного забезпечення є інформація про стан і перспективні значення ключових індикаторів соціального розвитку. Вирішення зазначеного питання значною мірою пов'язане зі здійсненням соціального моніторингу, за допомогою якого можливо здійснити інформаційне забезпечення функціонування системи державного управління на регіональному та національному рівнях.

Дослідженню питань організації та здійснення моніторингу соціально-економічних процесів на регіональному рівні присвячено праці А. Литвиненко [1], П. Тархова, І. Шевельова, С. Кузьменко [2], Є. Мішеніна [3], Н. Вецепури [4]. Автори пропонували підходи до оцінки стану окремих соціальних, екологічних і економічних індикаторів з метою вставлення рівня соціально-економічного розвитку територій. У той же час поза увагою дослідників опинилися питання формування науково-методичного підходу до організації та здійснення моніторингу соціального розвитку регіону.

Метою статті є наведення результатів формування методичних підходів до проведення соціального моніторингу в системі управління соціально-економічним розвитком регіону.

Соціальний моніторинг – інструмент сучасної соціальної політики. Він дозволяє особам, які формують політику, направляти її на досягнення чітко сформульованих цілей. Він дозволяє угрупованням з різною орієнтацією розглядати і обговорювати політичні питання на міцній інформаційній основі. Це дає значні переваги, оскільки допомагає структурувати політичну дискусію і дозволяє збалансувати підхід до регіональної соціально-економічної політики.

Організація соціального моніторингу переслідує такі основні цілі:

- визначення ключових індикаторів, що дають якнайповнішу інформацію про існуючий стан усіх сфер життєдіяльності регіону;
- забезпечення можливості проведення ранньої діагностики негативних процесів, пов'язаних із неблагополуччям у певних сферах життєдіяльності та життєзабезпечення регіону;

- побудову сценаріїв розвитку і вдосконалення регіонального соціального середовища з орієнтацією на існуючі потреби населення регіону;

- довгострокове і середньострокове планування альтернатив розвитку регіону в цілому або його окремих районів;

- виділення основних ланок в ланцюгу управління, що дають збої в просуванні рішень адміністрації до населення;

- удосконалення системи управління соціально-економічним життям регіону.

Завдання соціального моніторингу можуть бути зведені до таких:

- організація спостереження, здобуття достовірної і об'єктивної інформації про протікання на території соціально-економічних процесів;

- оцінка і системний аналіз отриманої інформації, виявлення причин, що спричинили той або інший характер протікання соціально-економічних процесів;

- забезпечення в установленому порядку органів управління, підприємств, установ і організацій, незалежно від їх підлеглості та форм власності, громадян інформацією, отриманою при здійсненні соціально-економічного моніторингу.

Підготовка рекомендацій, спрямованих на подолання негативних і підтримку позитивних тенденцій, доведення їх до відповідних органів управління і влади.

Головна функція системи соціального моніторингу полягає в забезпеченні відповідних органів регіону повною, достовірною і своєчасною інформацією про процеси, наявні в різних сферах економіки, про соціальну ситуацію, що складається.

Провідним принципом організації соціального моніторингу є цілеспрямованість. Він передбачає, що вся система моніторингу має бути «налаштована» на вирішення конкретних управлінських завдань. Чітке дотримання цьому принципу дозволить не здійснювати безцільні збір і обробку інформації, убезпечить від непотрібної інформаційної надмірності, створить передумови для створення економічно ефективної системи.

Реалізація системного підходу до організації соціального моніторингу орієнтує на розгляд регіонального управління як підсистеми крупнішої суспільної системи, на дослідження її зв'язків із іншими територіальними ланками. Системний підхід виводить також на принцип комплексності, забезпечення якого вимагає дотримання ряду вимог. По-перше, моніторинг окремих сфер і напрямів розвитку території повинен здійснюватися у взаємозв'язку з іншими сферами; по-друге, слід прагнути до послідовного вирішення всієї сукупності завдань моніторингу по кожному з його напрямів (піднапрямів), починаючи від спостереження за ходом якого-небудь процесу і до розробки рекомендацій на поліпшення положення в тій або іншій сфері економіки, пом'якшення соціальної напруженості. Серед інших принципів соціально-економічного моніторингу необхідно відзначити:

- безперервність спостереження за об'єктами;
- періодичність зняття інформації про зміни, що відбуваються;
- порівнянність вживаних показників моніторингу в часі;
- розвиток системи соціального моніторингу території на основі вдосконалення використовуваного методичного інструментарію, технічного оснащення;
- розширення спостережуваних процесів і збільшення чисельності об'єктів.

Зрозуміло, при організації моніторингу необхідне дотримання звичайних вимог до

інформації, використовуваної у сфері управління. Йдеться про її повноту, достовірність, своєчасність, репрезентативність.

Отже, сформовано методичні підходи до проведення соціального моніторингу в системі управління соціально-економічним розвитком регіону. Визначено його цілі, завдання та принципи. Встановлено ключові закономірності, що лежать в основі зазначеного процесу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Литвиненко А. Сущность и необходимость социального развития коллектива предприятия / А. Литвиненко // Динаміка наукових досліджень 2003 : матеріали Другої Всеукр. наук.-практ. конф. Т. 27. Економіка підприємства. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2003. – С. 54–56.
2. Тархов П. В. Окружающая среда : учеб. пособие / Т. Гвидатти, Л. Хопс, Л. Г. Мельник и др. – К. : Наукова думка, 1998. – С.143–147.
3. Тархов П. В. Социально-экономические ориентиры продовольственной безопасности / П. В. Тархов, Е. В. Мишенин // Продовольственная безопасность России : сб. тезисов Первой Междунар. конф., (12–14 марта 2002 г.). – М. : Пищевая промышленность, 2002. – С. 185–187.
4. Вецепура Н. В. Теоретические аспекты управления персоналом и качеством его трудовой жизни / Н. В. Вецепура // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2003. – № 1 (59). – С. 179–182.

УДК 334.012.64+338.24

ВПЛИВ МАЛОГО БІЗНЕСУ НА РЕГІОНАЛЬНИЙ РОЗВИТОК

І. Г. Брітченко, доктор економічних наук

За умов функціонування ринкової економіки необхідним фактором регіонального розвитку є грошові надходження від прибуткових бізнес- і підприємницьких структур. Малий

бізнес має бути елементом розвитку регіонального та державного рівнів, задіювати значний відсоток населення, що працює в даному секторі економіки, створюючи регіональний

продукт, конкурентоздатність, впливаючи таким чином на соціально-економічний розвиток регіону.

У багатьох європейських країнах малий бізнес формує до 60 % грошових потоків до бюджету. В Україні малі підприємства майже не беруть участь у формуванні дохідної частини у бюджеті як регіонів, так і держави в цілому, однак розвиток підприємницької діяльності відбувається. Вказана ситуація є негативним явищем і потребує подальшого дослідження в напрямі функціонування малого бізнесу в регіональній економіці.

Проблеми розвитку малого бізнесу в економіці регіонів України цікавлять багатьох науковців, наприклад: Н. І. Бабкіна досліджує розвиток малого підприємництва за специфікою міст [1], Верхоглядова Н. І., Чередніченко О. Д., Стенічева І. Б. розглядають стратегічні важелі регіонального економічного розвитку, на прикладі області [3]; В. Гуманецька розглядає адаптацію малого та середнього бізнесу до господарювання в умовах кризи [4]; О. В. Піскунова досліджує розвиток малого бізнесу за різних форм державної фінансової підтримки, з використанням математичного моделювання [7].

Дана стаття написана за результатами дослідження надрукованих видань, які охоплюють сферу малого бізнесу, підприємництва з урахуванням впливу розвитку малого бізнесу на регіональний і загальнодержавний розвиток. Метою наукової статті є аналіз показників розвитку малого бізнесу за регіонами України та з'ясування важливості функціонування малого бізнесу у розвитку економіки регіонів країни.

У період формування незалежності України та розвитку ринкової економіки у регіонах роль малого бізнесу у регіональній економіці часто недооцінювалася. Етап формування малого бізнесу після одержання Україною незалежності був складним. До малих підприємств відносились, як до малоефективних і окремо не обліковували.

Малий бізнес сприяє зайнятості населення, створенню конкурентного середовища, за умов функціонування якого споживач отримує більш якісні товари (роботи, послуги), значно впливає на формування національного доходу

країни. Однак у результаті кризи малий бізнес у регіонах України зіткнувся з проблемами глобального характеру, основними причинами яких є: девальвація гривні, різні коливання валютних курсів, затримки платежів, політичні ризики, а також обмежений доступ до позичкових коштів. Доступ суб'єктів малого та середнього бізнесу до таких традиційних для ринкової економіки джерел фінансових ресурсів, як кошти банківської системи та ринку цінних паперів є обмеженим, що є одним із недоліків бюджетно-фінансової політики нашої держави [4, с. 13].

Станом на 2010 р. розвиток підприємництва віднесено до пріоритетних завдань регіональної політики, мале підприємництво визначено як один із вагомих чинників забезпечення економічного зростання. Малі підприємства за певних умов і за підтримки держави – тенденційно інноваційні, гнучкі й витрато ефективні [1, с. 4].

За кількісними показниками стану розвитку малого бізнесу Україна досягла середнього рівня країн ЄС. За якісними показниками мале підприємництво в Україні залишається на початковому рівні через низький рівень фінансового забезпечення [4, с. 14].

Якщо в європейських країнах малий бізнес забезпечує до 60 % надходжень до бюджету, то в Україні ця цифра становить – 0,18 % [2]. Малий бізнес має бути фактором розвитку регіонального рівня, впливати на соціально-економічний розвиток регіону.

У системі заходів виходу з економічної кризи, здійснення переходу до регульованого ринку важливе значення має створення і розвиток малих підприємств. У минулому їхня роль недооцінювалася. Вони вважалися малоефективними, нечутливими до технічних нововведень. Перехід до регульованого ринку змінив ставлення до малих підприємств у розвитку економіки [4, с. 14].

За даними Державного комітету статистики України наведеними в табл. 1, можна простежити зміни показника кількості малих підприємств порівняно з 2000 р. даний показник збільшився більше ніж на 70 %. Кількість найманих працівників збільшилась більше ніж на 56 % проти 2000 р.

Таблиця 1

Показники розвитку малих підприємств України

Рік	Кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. ос. наявного населення, од.	Кількість найманих працівників тис. ос.
2000	44	1709,8
2001	48	1807,6
2002	53	1918,5
2003	57	2034,2
2004	60	1928,0
2005	63	1834,2
2006	72	2158,5
2007	76	2154,3
2008	72	2156,8
2009	75	2067,8

За даними табл. 1 можна проаналізувати динаміку змін показників розвитку малого бізнесу України в аспектах: кількості малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення та кількість найманих працівників.

Таким чином, кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення становила 75 од. у 2009 р., що на 3 одиниці більше ніж у 2009 р., якщо проаналізувати зміни даного показника в порівнянні з 2000 р., то зміни відбулись більше ніж на 70 %, що свідчить про наявну тенденцію до збільшення кількості малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення.

Кількість найманих працівників за аналізованими показниками змінилась аналогічно й становила у 2009 р. – 2067,8 тис. осіб, що майже на 21 % більше за 2000 р.

Сектор малого бізнесу є надзвичайно чутливим до дії несприятливих факторів, він потребує державної підтримки, особливо в сучасних умовах економічної кризи, що охопила світову економіку [7]. Крім того, малий бізнес має регіональну спрямованість. Саме тому доцільним є аналіз розвитку малого бізнесу за регіональними ознаками (табл. 2):

Таблиця 2

Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств за регіонами України

(млн грн)

Назва регіону	Рік									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Україна	43810,1	47165,7	49394,2	65202,1	74363,5	82936,7	357252,6	436247,8	492376,3	
Автономна Республіка Крим	1386,6	1696,6	1850,5	2167,1	2566,6	2788,9	9452,7	11089,2	12046,0	
Області										
Вінницька	931,8	1005,0	1068,9	1269,1	1491,4	1688,9	5504,5	6405,7	7912,4	
Волинська	576,7	631,3	653,3	883,0	986,3	1041,7	3471,2	4060,3	4874,5	
Дніпропетровська	3519,0	3883,3	4141,6	6191,2	6539,6	6502,4	37217,9	42509,8	45933,4	
Донецька	4631,4	4769,0	4698,2	6083,6	6574,0	7201,4	29817,4	35448,2	41298,8	
Житомирська	791,9	854,6	878,6	1049,7	1310,5	1443,1	4003,6	4840,5	6292,5	
Закарпатська	654,1	693,2	731,7	895,2	1005,9	1188,8	2974,3	3546,2	4548,5	
Запорізька	1986,5	2056,3	2167,3	2690,5	3098,5	3488,5	14142,3	16612,3	17686,1	
Івано-Франківська	816,2	847,7	891,3	1091,3	1269,1	1414,3	3796,4	4722,4	5403,9	
Київська	1332,1	1580,3	1691,4	2378,1	2591,7	3198,6	15203,4	18941,8	20921,5	
Кіровоградська	660,7	816,1	840,5	1021,8	1172,8	1288,5	4922,3	5637,6	6906,4	
Луганська	1751,9	1966,1	1974,1	2338,3	2638,4	2908,6	13311,2	14145,9	15523,0	
Львівська	2310,8	2529,5	2584,4	3069,8	3520,6	3990,1	12671,0	15218,6	17250,7	
Миколаївська	1092,1	1260,0	1245,7	1507,0	1759,5	1928,6	8836,1	8971,1	9924,8	
Одеська	2071,8	2446,8	2535,8	3025,5	3645,5	4181,8	22330,3	26480,1	31365,9	
Полтавська	1306,6	1492,5	1511,6	1856,5	2065,0	2206,6	9594,1	10938,8	12566,3	
Рівненська	653,0	701,2	704,2	883,2	1026,7	1206,2	3106,7	3883,7	4308,5	
Сумська	964,0	1074,4	1047,6	1211,1	1378,3	1474,0	3756,7	4855,5	5782,9	

Продовж. табл. 2

Назва регіону	Рік								
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Тернопільська	473,2	530,5	548,1	715,5	843,6	922,4	2311,5	2997,7	3551,9
Харківська	2758,5	3200,8	3377,8	3983,4	4686,6	5289,5	20977,9	25528,2	28271,4
Херсонська	831,1	880,6	856,2	1010,5	1243,6	1366,1	6034,9	7148,4	8031,3
Хмельницька	758,3	778,6	813,4	1009,1	1197,4	1360,5	4013,5	5251,3	6112,2
Черкаська	829,1	937,0	1013,5	1307,6	1480,1	1688,9	5547,9	6527,4	7716,1
Чернівецька	446,0	478,7	515,7	622,3	701,7	844,1	2428,1	3213,9	3383,2
Чернігівська	647,2	718,1	747,2	952,0	1086,5	1218,1	3650,8	4379,8	5062,1
Міста									
Київ	9218,4	8904,6	9872,4	15436,0	17824,0	20400,8	105551,4	139404,9	156169,8
Севастополь	411,1	432,9	433,2	553,7	659,6	705,3	2624,5	3488,5	3532,2

За даними табл. 2 можна зауважити, що обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств у 2008 р. збільшився більше ніж в 11 разів, порівняно з 2000 р.; порівняно з 2007 р. зміни відбулись більше ніж на 12 %. Необхідно також відмітити існування динаміки росту обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств за всі аналізовані роки (2000–2008 рр.), яка мала змогу формуватись за рахунок розвитку бізнесових структур і збільшення підприємств сектора малого бізнесу. Провідними областями за обсягом реалізованої продукції малими підприємствами у 2008 р. стали: Дніпропетровська (45933,4 млн грн), Донецька (41298,8 млн грн), Одеська (31365,9 млн грн), Харківська (28271,4 млн грн), Київська (20921,5 млн грн). Значний показник обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств за 2008 р. склався у м. Києві – 156169,8 млн грн, необхідно зауважити, що дана тенденція є сталою за аналізовані роки, що можна пояснити тим що м. Київ є столицею держави та багато головних підприємств зареєстровано саме там.

Отже, механізм стратегії соціально-економічного розвитку областей повинен являти собою комплексну багаторівневу систему програмних дій, реалізація яких у кінцевому підсумку дасть змогу ще підвищити досить високий рейтинг області серед інших регіонів. В умовах ринкових відносин і посилення економічної самостійності регіонів зростає потреба дослідження проблем управління соціально-економічними процесами з позицій не тільки

макроекономіки, а й просторового аспекту розвитку [3].

1. При формуванні незалежності України та розвитку ринкової економіки у регіонах держави, роль малого бізнесу на регіональному рівні часто недооцінювалась. Етап формування малого бізнесу після одержання Україною незалежності був складним. До малих підприємств відносились, як до малоефективних.

2. Сектор малого бізнесу є надзвичайно чутливим до дії несприятливих факторів, він потребує державної підтримки. Маючи регіональну спрямованість, необхідна тісна співпраця підприємців з органами регіональної влади та врахування регіональних особливостей розвитку з наукової та загальнодержавної позицій у регіональній економіці.

3. Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств у 2008 р. збільшився більше ніж в 11 разів проти 2000 р.; проти 2007 р. зміни відбулись більше ніж на 12 %. Більш того, необхідно відмітити існування динаміки росту обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств за всі аналізовані роки (2000–2008 рр.), яка мала змогу формуватись за рахунок розвитку бізнесових структур і збільшення підприємств сектора малого бізнесу. Провідними областями за обсягом реалізованої продукції малими підприємствами у 2008 р. стали: Дніпропетровська (45933,4 млн грн), Донецька (41298,8 млн грн), Одеська (31365,9 млн грн), Харківська (28271,4 млн грн), Київська (20921,5 млн грн).

ЛІТЕРАТУРА

1. Бабкіна Н. І. розвиток малого підприємництва туристичної сфери в курортному місті / Н. І. Бабкіна // Держава та регіони. – 2010. – № 4. – С. 4–6.
2. Бродский М. У нас сейчас до 80 % бизнеса в тени. Куда же дальше? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://building.ua/MBrodskiy-U-nas-seychas-do-80-biznesa-v-teni-Kuda-uge-dalshe>.
3. Верхоглядова Н. І. Стратегічні важелі регіонального економічного розвитку (на прикладі Дніпропетровської області) / Н. І. Верхоглядова, О. Д. Чередніченко, І. Б. Стенічева // Держава та регіони. – 2010. – № 4. – С. 29–32.
4. Гуманецька В. Адаптація малого та середнього бізнесу до господарювання в умовах кризи / В. Гуманецька // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – 2010. – № 2 (12). – С. 13–15.
5. Діяльність малих підприємств 2009 : статистичний зб. / за ред. І. М. Жук. Держкомстат України. – К., 2010. – 447 с.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Піскунова О. В. Моделювання розвитку малого підприємництва за різних форм державної фінансової підтримки / О. В. Піскунова // Фінанси України. – 2010. – № 8. – С.115–124.
8. Статистичний щорічник України за 2008 рік / за ред. О. Г. Осауленка ; Держ. ком. статистики України. – К. : Інформаційно-аналітичне агентство, 2009. – 566 с.

УДК 334.735:65.012.4 (478)

РЕИНЖИНИРИНГ СИСТЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ МОЛДОВЫ: НЕОБХОДИМОСТЬ, ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Л. А. Шавга, доктор экономических наук

Потребительская кооперация Молдовы на протяжении десятилетий играет важную социально-экономическую роль в развитии национальной экономики и общества в целом. На первом этапе перехода к рыночным условиям хозяйствования эта система оказалась неподготовленной к функционированию в предпринимательской и, следовательно, в конкурентной среде, вследствие чего период до 2000 г. сопровождался сокращением деятельности как в географическом, так и в отраслевом аспектах, уменьшением ее объемов, усложнением финансово-экономического положения. По сути, этот период можно считать первым кризисным этапом в функционировании потребительской кооперации республики за последние два десятилетия, причем кризис коснулся всех координат – экономической и социальной деятельности, управленческой системы, взаимоотношений с пайщиками и

работниками, отношений собственности и других аспектов.

Постепенная адаптация к условиям рынка, некоторые изменения в менеджменте системы, переосмысление приоритетов развития, мобилизация коллективов кооперативных организаций и предприятий способствовали преодолению кризисного положения, экономической стабилизации и установлению тенденций экономического роста. Таким образом, к 2003 г. был приостановлен экономический спад, а последующий период (2003–2008 гг.) характеризуется следующими показателями деятельности системы и тенденциями:

- увеличение (в текущих ценах) розничного товарооборота в 2,3 раза; оптового товарооборота в 4,1 раза; объемов промышленного производства – в 1,3 раза; заготовительной деятельности – в 2,5 раза; объемов предоставля-

емых населению услуг – в 2,5 раза, в том числе общественного питания – в 2,4 раза;

- рост внутренних инвестиций в развитие кооперативного сектора (за указанный период – 112,8 млн лей);
- развитие кооперативной инфраструктуры, особенно торговой (возобновили деятельность 580 магазинов в различных регионах, были модернизированы 858 магазинов);
- рост финансово-экономической эффективности деятельности кооперативной системы (2002 г. был завершен с убытками в размере 7,0 млн лей, а в 2008 г. была получена прибыль в 12,4 млн лей).

В то же время, несмотря на все эти положительные тенденции развития потребительской кооперации, необходимо отметить следующее:

- доля розничной кооперативной торговли в сельской торговле постепенно сокращается (с 20 % в 2006 г. до 13,5 % в 2008 г.);
- более функциональными и эффективными секторами становятся торговля и сфера услуг (услуги рынка, общественного питания), при этом производственная, заготовительная деятельность теряют свои позиции, уступая другим конкурентам в сфере деятельности потребкооперации;
- материально-техническая база используется лишь частично, в розничной торговле, например, задействованы в торговом обслуживании только 75 % розничной инфраструктуры, четверть магазинов сдано в аренду или законсервированы; в некоторых других отраслях (производственной, заготовительной) утильность материально-технической базы намного ниже;
- институционные возможности содержать кооперативную инфраструктуру и инвестировать в ее развитие весьма ограничены (потребность в инвестициях согласно Стратегии развития потребительской кооперации на 2009–2011 гг. составляет 217 млн лей, однако она не может быть обеспечена за счет внутренних ресурсов);
- доля кооперации в макроэкономических показателях в период 1990–2002 г. сокращалась, одновременно имело место сокращение

численности пайщиков; уменьшение кооперативной инфраструктуры.

В условиях и постоянно меняющейся экономической среды кооперативный сектор сталкивается, с одной стороны, с теми же проблемами, с которыми сталкиваются традиционные формы капитала, вызванные процессами глобализации – концентрация, интеграция, союзничество, управленческий реинжиниринг, с другой – с проявлениями, связанными со спецификой потребительской кооперации – экономическая деятельность, построенная на демократических принципах. В подобных условиях кооперативы должны быть конкурентоспособными, чтобы удержаться на рынке.

Существующая социально-экономическая модель системы кооперации и ее субъектов не отвечает требованиям современной экономики, в такой классической форме она уже исчерпала ресурсы и использовала имеющиеся резервы для устойчивого развития и обеспечения конкурентных преимуществ в рамках рыночной экономики.

Среди основных факторов, сдерживающих прогресс системы, следует отметить:

- жесткость кооперативных принципов, которые сохраняют традиционные формы и методы организации кооперации и не стимулируют новые инновационные формы;
- существующая система не способствует привлечению внешних инвестиций, фондов;
- вклады пайщиков весьма условны, что определяет их низкую заинтересованность в развитии кооперативных организаций и предприятий;
- низкая мотивация работников в обеспечении и увеличении эффективности своей деятельности и отрасли в целом;
- незначительный размер паевого взноса обуславливает низкую заинтересованность пайщиков в части влияния на систему управления (органы управления) с целью обеспечения эффективности менеджмента, а, следовательно, и эффективности экономической деятельности;
- ограниченность права голоса (один член – один голос) может стать барьером в привлечении внешнего капитала, несоразмерного силе голосования (числу голосов) и т. д.

- демократическое руководство и многоуровневая система управления может привести к запоздалому принятию решений.

Необходима инновационная экономическая модель, основанная на диверсификации, новаторстве, сотрудничестве, которая могла бы придать динамичность экономическому развитию потребительской кооперации. Думается, что исходя из такой необходимости, Региональная ассамблея кооперативов Европы (2010 г.), должна была состояться (в Москве 19–21 апреля 2010 г.) под названием «Innovation & Co-operation: a key policy for cooperative growth & creation».

Кооперативы являются, несомненно, значимой составляющей современной экономики и, как показывает практика стран с развитой экономикой, именно они способствовали экономическому росту этих стран.

В европейском пространстве отмечается увеличение рыночного сегмента занятого кооперативами в различных областях экономической деятельности. В Европе существует более 267 тыс. кооперативных предприятий с 163 тыс. пайщиков и 5,4 тыс. рабочих мест [1] (1996 г. соответственно 132 тыс. предприятий с более чем 83,5 тыс. пайщиков). Наличие кооперативного сектора проявляется в самых разнообразных формах, охватывая разные сферы экономической деятельности.

Некоторая статистика [2]:

в Финляндии, в стране с самым мощным кооперативным сектором, 60 % населения являются пайщиками, девять финских кооперативных компаний значатся в списке 300 глобальных кооперативов, их оборот составляет 16 % ВВП;

- в Дании потребительским кооперативам принадлежит 36,6 % от объема розничных продаж (2007 г.);

- в Венгрии потребительские кооперативы обеспечивают 14,4 % розничного рынка (2004 г.);

- в Финляндии кооперативные группы Pellervo обеспечивают 74 % мясной продукции, 96 % молочной продукции, 50 – производства яиц, 34 – лесной промышленности (бумажная промышленность) и владеют 34,2 % всех денежных вкладов в финских банках;

- в Норвегии кооперативы, специализирующиеся на молочном производстве, охватывают 99 % молочного производства, потребительские кооперативы занимают 24,1 % рынка (2007 г.), кооперативные рыбхозы поставляют 8,7 % норвежского экспорта, лесопромышленные кооперативы охватывают 76 % производства древесины, 1,5 млн жителей из 4,5 млн являются членами кооперации;

- в Польше 75 % молочного производства обеспечено кооперативным сектором;

- в Словении сельскохозяйственные кооперативы производят 72 % общего объема молока и молочной продукции, 79 % говядины, 45 – пшеницы, 77 – картофеля;

- в Швеции потребительская кооперация занимает 17,5 % внутреннего рынка (2004 г.);

- в Англии самое крупное туристическое агентство – кооперативное.

Кооперативы предоставляют более 100 тыс. рабочих мест во всем мире, на 20 % больше чем транснациональные компании [1].

Кооперативные организации находятся в постоянном поиске конкурентоспособных форм организации кооперативной деятельности. Во многих европейских странах кооперативная форма предприятия используется в инновационной форме, пользуясь поддержкой руководящих факторов на самом высоком уровне. Фактически эти инициативы представляют собой новое применение кооперативных принципов и идей.

Многочисленны примеры кооперативов, разорившихся в условиях, когда их управление перестало работать на реализацию интересов их пайщиков. Многие кооперативы нашли инновационные пути и средства для преодоления ограничений, связанных с классической кооперативной формой, сохраняя в то же время легальный статус кооператива (например, путем создания филиалов, основанных на капитале).

Пытаясь снизить ограничения, установленные кооперативной формой организации, за последние два десятилетия во многих странах были внесены значительные новшества в законы, регулирующие деятельность кооперации. Данные реформы были проведены главным образом для того, чтобы обеспечить коопера-

тивам доступ к рынку капитала, инвестициям и изменить условия и ограничения для учреждения кооперативов. Можно утверждать, что некоторые из таких преобразований в определенном смысле противоречат кооперативным принципам, однако они оказались весьма своевременными и целесообразными для развития кооперативов в современной экономике.

Эти реформы коснулись:

- сокращения минимальной численности учредителей кооператива;
- возможности предоставления отдельным членам кооператива права нескольких голосов;
- расширения сфер деятельности кооперативов и сотрудничества с пайщиками;
- возможности эмиссии специфических облигаций, представляющих капитал риска;
- разрешения участия третичных сторон (не являющихся членами кооператива) в создании капитала;
- разрешения преобразования кооператива в коммерческое общество и др.

Многие кооперативы, придерживаясь регулирующих норм, проявили достаточную изобретательность в поиске собственных решений, как, например, передача некоторых видов деятельности филиалам, созданным целиком или частично на основе капитала. В других случаях кооперативы создали адаптированные финансовые инструменты, такие как совместные инвестиционные фонды.

Инновационной тенденцией является и развитие транснационального сотрудничества, в этом смысле был разработан Устав Европейского Кооператива (The Statute a European Co-operative Society – SCE), который предусматривает учреждение кооперативов путем слияния или конверсии, либо учреждение новых кооперативов. Примером в данном контексте может служить общество «Coop Norden», которое объединяет потребительские кооперативы из Дании, Швеции и Норвегии, его деятельность базируется на партисипативном управлении, сосредоточена на розничной торговле, продвигая современные стандарты развития данной отрасли и обслуживания своих пайщиков.

Европейская Хартия малых предприятий (разработанная Общим Предпринимательским Советом 13 июня 2000 г. и утвержденная Советом Европы FEIRA 19–20 июня 2001 г.) настаивает на разработке законодательной базы, благоприятствующей предпринимательской деятельности и предполагающей, что законодательство должно стать больше разрешительным, нежели запретительным. В рамках кооператива степень гибкости не должна представлять угрозу природе организации, управляемой ее членами.

Внедрение инновационных идей зачастую ограничено страхом не утратить кооперативную идентичность, что стало настоящей преградой для развития отрасли. Однако, по нашему мнению, это не является угрозой, так как:

- внешний приток средств в уставный фонд кооператива может быть разрешен без того, чтобы эти средства стали главной инвестицией, и при условии, что инвесторы не смогут доминировать процесс принятия решений в ущерб пайщикам;
- путем регламентирования можно установить, что член кооператива может иметь множество голосов, либо, что право голоса устанавливается в зависимости от размера внесенного вклада. В таком случае можно оговорить пределы максимального количества голосов, которые может иметь один член или категория членов кооператива.

Комиссия по услугам ЕС поддерживает подход, согласно которому «отход от строгой интерпретации кооперативных принципов приостанавливается на том уровне, который должен обеспечивать примат индивидуума над капиталом, в этом смысле членам-потребителям услуг кооператива будет предоставлено право иметь более одного голоса, однако не больше 25 % на любом собрании» [2].

Молдавское законодательство в области потребительской кооперации является чрезмерно запретительным и не обеспечивает гибкость. Практика европейских стран доказывает, что более приемлемым является Закон о кооперации общего характера, который предоставляет широкую свободу учреждения кооперативов (в части регламентирования ко-

оперативной деятельности, страны ЕС можно разделить на три группы: первая – страны, в которых существует общий закон о кооперации, вторая – страны с секторным законодательством, третья – страны, в которых нет кооперативного законодательства, а кооперативная природа компании исходит из учредительных документов и ее устава).

Улучшение экономического положения потребительской кооперации за последние годы, на наш взгляд, – явление непродолжительное, поскольку не решены основные проблемы, которые определяют функциональность и перспективность системы, мотивацию всех ее участников (работников, пайщиков) содействовать развитию этой системы.

Доказательством является ситуация, сложившаяся в 2009–2010 гг., когда мировой экономический кризис отрицательно сказался на деятельности системы, порождая снижение основных экономических показателей. В этих условиях усиливается необходимость поиска решений вопросов, которые поднимает эта система на протяжении двух десятилетий, главные среди которых – урегулирование имущественных отношений, привлечение внутренних и внешних инвестиций, оптимизация управления и т. д.

Для того чтобы сохранить тенденции развития потребительской кооперации республики, установившиеся за последние годы, устоять кризисным явлениям, обеспечить функциональность системы и ее прогресс, на наш взгляд, представляется необходимым следующее:

1. Пересмотреть и усовершенствовать законодательную базу потребительской кооперации (в первую очередь закон о потребительской кооперации, принятый в республике в 2000 г.) в части:

- разграничения экономической и социальной деятельности кооперативных организаций (кооперативы наделять сугубо социальными функциями, в особенности работой с пайщиками, а осуществление экономической деятельности предоставить экономическим субъектам), такой подход, на наш взгляд, будет способствовать повышению эффективности функционирования системы в целом;

- оптимизации системы управления по всей вертикали потребительской кооперации (сокращение иерархической структуры и переход на двухуровневую систему менеджмента);

- переосмысления отношений собственности, реализации процесса разграничения, субъективизации и персонификации собственности потребительской кооперации (начатого в 90-е гг.) с учетом актуальных условий и международного опыта; ни один закон не может ограничить конституционные права собственника, в том числе полноправно владеть и распоряжаться своей собственностью;

- создания легальных условий, способных привлечь внешние инвестиции в развитие кооперативного сектора;

- пересмотра принципов формирования и типов кооперативов, регламентация кооперативов двух уровней: кооперативы I уровня, создаваемые физическими лицами, и кооперативы II уровня, создаваемые юридическими субъектами (кооперативами I уровня) и физическими лицами (в качестве которых могут выступать работники, пайщики, потребители и др.), последние могут участвовать своим вкладом в формировании капитала кооператива, стимулируя тем самым приток инвестиций (принципы создания, различия между этими типами кооперативов, предоставляемые преимущества представлены в табл.). Опыт в этом отношении накоплен в некоторых европейских странах. Для сохранения кооперативной идентичности и статуса законодательством могут быть установлены ограничения доли участия кооперативных и некооперативных членов в формировании кооперативов II уровня (например, соотношение 67 к 33 % как это предусмотрено в Румынии, или 51 и 49 %);

- исключение из действующего законодательства положения, касающегося некоммерческого характера кооперативных организаций, которое нередко ограничивает экономические возможности кооперативных субъектов, лишая их преимуществ, которыми наделены малый и средний бизнес, и тем самым, ставя их в неравные конкурентные условия;

• создания и развития интеграционных экономических структур, в особенности в торговле, с единой распределительной и управленческой системами.

2. Проанализировать традиционно сложившиеся виды деятельности потребительской кооперации, оценить их конкурентные преимущества, участие в развитии соответствующих отраслей и в обслуживании членов кооперации, и переориентировать систему на те отрасли, которые обеспечивают конкурентоспособность и эффективность ее функционирования (на наш взгляд, такими отраслями является торговля и сфера услуг).

3. Оценить материально-техническую базу кооперации, определить инфраструктуру, которая необходима для функционирования кооперативного сектора и ее дальнейшего

развития, излишки недвижимости реализовать посредством рынка недвижимости, полученные средства реинвестировать в развитие необходимой инфраструктуры. Для более эффективного администрирования недвижимости представляется целесообразным создание Кооперативного агентства по недвижимости, наделив его соответствующими функциями по купле-продаже, администрированию и развитию материально-технической базы системы.

Реализация отмеченных направлений, с нашей точки зрения, будет способствовать преодолению явлений экономического кризиса и предотвращению внутреннего кризиса системы, который может иметь необратимые последствия для сохранения потребительской кооперации в системе народного хозяйства республики и ее развития.

Таблица

Принципы создания и функционирования кооперативов I и II уровней

Критерии	Кооперативы I уровня	Кооперативы II уровня
Учреждение	Группа физических лиц	- Физические лица; - юридические лица
Тип объединения	Лиц	Капитала
Принятие решений	Один член – один голос	Множество голосов, ограниченные в зависимости от вклада в формирование капитала
Распределение прибыли	- По решению руководящего органа; - пропорционально паевому вкладу	пропорционально доли участия в формировании кооперативного капитала
Выгоды	Удовлетворение потребностей пайщиков	- Удовлетворение потребностей пайщиков; - рекомпенсация инвестированного капитала
Участие в формировании фондов	Паевой взнос	Установление пределов: - кооперативы 1 уровня – владеют 2/3 капитала (67 %) или простым большинством (51 %); - члены кооператива (за исключением кооперативов 1 уровня) не могут владеть более чем 20 % всего капитала
Количество членов	Минимум 5 пайщиков	- Минимум 3–4 члена; - можно ограничить максимальное количество членов
Ограничения для создания кооперативов	–	Потребители услуг кооперативов и непользователи услуг кооперативов

ЛИТЕРАТУРА

1. Cooperativele în Europa antreprenorială. Document de lucru al Comisiei pentru servicii a UE, 2005.
2. Legea cooperăției de consum. № 1252-IV din 28.09.2000. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. – 2000. – № 154–156 (1156).

АГРАРНЕ ВИРОБНИЦТВО ЯК ОСНОВА ФУНКЦІОНУВАННЯ АПК

Л. М. Березіна, кандидат економічних наук

На розвиток взаємовідносин підприємств АПК значно впливають особливості аграрного виробництва як основної ланки у структурі агропромислового комплексу. Незважаючи на безліч публікацій щодо функціонування АПК, концептуальні аспекти щодо вдосконалення організаційно-економічних відносин між його структурними елементами відображено недостатньо. Потребують поглибленого дослідження стан і перспективи розвитку аграрного виробництва як основи функціонування АПК.

Аграрне виробництво, його сутність і зміст відображені у низці наукових розвідок окремих дослідників, серед яких П. Т. Саблук, В. М. Рабштина, М. Й. Маліка, Б. П. Дмитрук, Б. В. Губський та ін. Проте існує безліч питань, що сьогодні не охоплені науковими дослідженнями і практично не висвітлені у фахових публікаціях, серед яких і проблеми функціонування аграрного виробництва, його впливу на становлення ефективних відносин підприємств АПК. Переважно поділяючи погляди науковців стосовно згаданої проблеми, ми вважаємо, що слід поглибити розкриття сутності та змісту аграрного виробництва як системоутворюючої ланки АПК, що безпосередньо впливає на розвиток відносин між усіма підприємствами, що входять до його складу.

З метою розкриття теоретичних підвалин результативності аграрного виробництва як основи АПК, розвитку відносин між його складовими оптимізації товаропросування сільськогосподарської продукції і сировини у статі поставлено завдання дослідити ринок як важливу форму організації суспільного виробництва, стан його товарного забезпечення за рахунок національного аграрного виробництва, його впливу на розвиток відносин між

усіма складовими елементами агропромислового комплексу.

З метою пошуку способів оптимізації функціонування АПК і формування організаційно-економічних відносин між його структурними елементами варто зробити наголос на необхідності більш глибокого розуміння специфічних особливостей сфери аграрного виробництва.

Зауважимо, що основним чинником та відмінною специфічною рисою виробництва продукції аграрного сектора що формує на наступних етапах її просування певні переваги підприємств-виробників продуктів харчування, на наше переконання, є здатність класичних чинників виробництва – землі робочої сили та капіталу – адекватно реагувати на зміни кон'юнктури ринку. Розглядаючи землю як невід'ємний елемент аграрного виробництва, варто зазначити, що всі аспекти землекористування слід враховувати при пошуку способів удосконалення та трансформації організаційно-економічних відносин підприємств АПК.

Продуктивність рослинництва значною мірою залежить від якості землі та ефективності її господарського використання. Водночас галузь тваринництва буде ефективною та отримає можливості подальшого розвитку лише за умови ефективного землекористування [1].

Для сільського господарства характерні специфічні риси, що зумовлені рівнем і ефективністю господарського використання землі. Для господарських суб'єктів несільськогосподарської сфери АПК земля є важливою лише як просторова складова. Оскільки продуктивність праці в аграрному секторі безпосередньо пов'язана з біокліматичним потенціалом, то різні витрати праці зумовлюють і різну кількість отримуваних продуктів як споживних вартостей. Зважаючи на це, непересічного значення набуває саме економічна, у першу чергу

грошова оцінка землі. Така оцінка дає змогу визначити цінність землі кількісно: через валовий продукт, що характеризує продуктивність земель за декілька років, враховуючи рівень інтенсивності, а також окупності витрат, яких зазнав виробник, розраховавши кількість продукції, яка припадає на одиницю витрат. Крім того, характеристика макроекономічних зрушень у державі потребує визначення диференціального доходу як величини додатково отриманого чистого доходу на відносно кращих землях.

Капітал, робочу силу та землю як чинники виробництва у процесі господарської діяльності підприємств АПК слід ефективно інтегрувати, що дасть підстави економічно обґрунтовано визначати параметри та виробляти необхідні для забезпечення населення продукти харчування, задовольняти потреби переробних підприємств агропромислового комплексу у сировині [2].

Ефективне аграрне виробництво забезпечує зайнятість значної кількості людей. Варто враховувати його сезонний характер при визначенні чисельності працюючих на інших підприємствах АПК, технологічно пов'язаних із підприємствами аграрного виробництва.

Аналізуючи демографічні аспекти та їх вплив на розвиток взаємовідносин підприємств АПК, варто зазначити, що відтворення населення у державі залежить від рівня добробуту родини, зміни макроекономічних процесів характеру інфляції темпів зростання заробітної плати та цін і тарифів на продукти, товари й послуги.

За останні 40 років населення України збільшилося майже на 9,0 млн осіб, або на 22,8 %, але темпи його зростання почали уповільнюватись: упродовж 1950–1959 рр. середньорічні темпи приросту становили 1,6 %; у 1989 р. – 0,3; у 1990–1991 рр. – 0,2 %; така тенденція зберігається і наразі. За прогнозами до 2016 р. населення України збільшиться приблизно на 0,3 % (150–200 тис. осіб). Між іншим, у низці областей (Вінницька, Житомирська, Сумська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська) чисельність населення зменшується вже протягом 15 років. Сільське населення з 1960 р. зменшилося на 5,8 млн осіб.

Розвиток економіки зумовив подальше зростання міського населення: загальна чисельність населення України упродовж 1961–1991 рр. зросла на 20 %, міського – на 70, у структурі частка городян збільшилася з 47,9 до 67,8 % [3].

Сільському господарству як галузі економіки характерні перманентні коливання: наприклад, продукція рослинництва і тваринництва реалізується на ринках з високою конкуренцією де відбувається постійна зміна цін, разом з тим, попит на сільськогосподарську продукцію і сировину, продукти харчування, переважно є незмінним.

Переконані, що саме розвиток взаємовідносин між підприємствами АПК має стати тією рушійною силою, яка спроможна вплинути на захист інтересів безпосередніх виробників сільськогосподарської продукції і сировини, забезпечити стабілізацію діяльності всіх структурних елементів агропромислового комплексу, прискорити інтенсифікацію виробництва.

Досягнення зазначеного орієнтуру як одного з найвагоміших чинників ефективного аграрного виробництва залежить від формування адекватного попиту на його продукцію. Тут варто зробити висновок про те, що існування платоспроможного попиту національних споживачів на продукти харчування безпосередньо впливає на забезпечення збалансованого розвитку організаційно-економічних взаємозв'язків між підприємствами АПК.

Отже, господарський механізм взаємозв'язків підприємств АПК детермінує виробничі відносини, що складаються між суб'єктами агропродовольчого ринку, об'єктивно формує економічні категорії та інструментарій функціонування господарських структур, системи управління на засадах дотримання вимог об'єктивних економічних законів.

Варто зазначити, що провідна роль у забезпеченні ефективного функціонування механізму взаємовідносин підприємств АПК належить людському чиннику, що має суб'єктивний характер і підкоряється інтересам кожного індивіда з його потребами та мотиваціями.

Умови сьогодення під впливом як об'єктивних, так і суб'єктивних чинників і тенденцій трансформації навколишнього середовища принципово змінюють загальну спрямованість дії сукупності елементів господарського механізму організаційно-економічних взаємовідносин підприємств АПК у напрямку їх орієнтації на забезпечення ефективності як сільського господарства, так і пов'язаних із ним сфер виробництва з урахуванням досягнень науково-технічного прогресу з метою раціонального використання будь-яких ресурсів.

Основним критерієм, що дозволяє визначити адекватність господарського механізму підприємств завданням забезпечення соціально-економічної стабільності та подальшого розвитку АПК, вважається його спроможність оптимізувати функціонування економіки, забезпечити насичення агропродовольчого ринку переважно власними ресурсами.

Важливою особливістю, яка має вплив на розвиток взаємовідносин підприємств АПК, є те, що сільськогосподарському виробництву як головній галузі комплексу характерне перетинання економічних процесів і явищ у процесі відтворення з дією природних сил, де об'єктом діяльності людини є живі організми, розвиток яких відбувається за притаманними органічній природі законами. Саме процеси, що зумовлюють ріст і розвиток рослин і тварин у сільському господарстві, відбиваються на сутності господарської діяльності людей, що зумовлено об'єктивними чинниками – часом протікання виробничих процесів і тривалістю робочого періоду. Отже, в аграрному виробництві час, протягом якого певний продукт перебуває у виробництві, враховуючи і період, протягом якого він не піддається дії праці, не співпадає з часом, коли продукт збігається з часом дії праці.

Інша особливість сільськогосподарського виробництва зумовлена тим, що лише у ньому земля, на відміну від будь-яких інших галузей національної економіки, відіграє вирішальну роль: так, земля є знаряддям праці, адже у процесі господарювання задіяні її фізичні, хімічні, біологічні й інші особливості; у процесі обробітку землі, виконання технологічних

операцій (оранки, сівби, збирання урожаю) вона розглядається як предмет праці.

Наступною особливістю сільського господарства є те, що застосовувані технології виробництва продукції як рослинництва, так і тваринництва у ньому докорінно відрізняються від технологій, які характерні для виробництва сукупності інших галузей національної економіки. Так, предмет праці як вихідний матеріал у галузях обробної промисловості переважно від початку технологічного процесу містить усю фізичну масу матерії, яка поступово трансформується у предмети готової продукції, де під час виробничого процесу змінюється її форма та якісні параметри. Вихідним матеріалом для аграрного виробництва слугують тварини та рослини, що на початку технологічного процесу не містять усієї фізичної маси матерії, яку матиме майбутній продукт. Така матерія створюється саме у технологічному процесі виробництва під впливом розвитку і функціонування за законами природи, за участю праці людини.

Непересічна особливість сільськогосподарського виробництва впливає з того, що певною мірою воно близьке із добувною галуззю через окремі спільні риси, де природні умови мають переважне значення. Разом з тим, ці галузі різняться те, що продукція, вироблена у сфері промисловості, створена природним способом, її видобувають у готовому вигляді, без додаткових технологічних операцій, а у сфері аграрного виробництва її отримують внаслідок прикладання людської праці. У сільському господарстві триває накопичення енергії сонця (відбувається фотосинтез), а у промисловій сфері притаманне лише її витрачання.

Переплетіння економічних і природних процесів у сфері аграрного виробництва зумовлює специфічні особливості обігу виробничих фондів, а саме: вже йшлося у нашому дослідженні про головний засіб виробництва – землю; крім того, використовуються характерні лише сільському господарству основні фонди – це багаторічні насадження та продуктивна худоба; серед специфічних оборотних фондів вирізняють тварин на відгодівлі, корми, насінневі матеріали тощо.

Побудова каналів просування сільськогосподарської продукції і сировини визначається різноманітністю форм обміну, кількістю ланок, особливостями продукції, можливостями та термінами її зберігання, вимогами до транспортування, станом техніко-технологічної бази усіх учасників ланцюжка.

З огляду на те, що виробництво значної кількості видів сільськогосподарської продукції та сировини є нерівномірним за регіонами та територіально розпорощеним по Україні, це зумовлює потребу залучення до процесів товаропросування широкої мережі заготівельних структур, які мають забезпечити заготівлі різноманітних видів продукції, концентрацію розпорощених ресурсів, вантажно-розвантажувальні операції з ними та транспортування до потенціальних споживачів.

Низку таких функцій традиційно здійснювала система заготівельно-переробного комплексу споживчої кооперації України, але сьогодні вона потерпає від низки економічних проблем [4], тому окремі функції виконує величезна кількість підприємств, часто без дотримання будь-яких принципів ринкового господарювання.

Отже, розвиток каналів товаропросування сільськогосподарської продукції та сировини одночасно дає поштовх розвитку прямих активних господарських зв'язків між окремими підприємствами агропромислового комплексу, що сприяє підвищенню рівня забезпечення потреб споживачів.

Таким чином, забезпеченість товарними ресурсами національного споживчого ринку значною мірою зумовлюється рівнем госпо-

дарювання в аграрному виробництві, узгодженістю дій усіх задіяних підприємств АПК, удосконалення господарських відносин між ними.

Перспективи подальших досліджень проблеми впливу аграрного виробництва на забезпечення стабілізації товаропросування та ринку продовольства в Україні об'єктивно визначають необхідність пошуку способів удосконалення організаційно-економічних відносин між підприємствами агропромислового комплексу у сфері інноваційного розвитку, зовнішньоекономічної діяльності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Юрчишин В. В. Аграрна політика в Україні на зламах політичних епох: історико-соціально-економічні нариси / В. В. Юрчишин. – К. : Науково-виробниче підприємство «Видавництво «Наукова думка» НАН України», 2009. – 366 с.
2. Ткаченко В. Г. Экономическая теория рыночных отношений: политэкономия, макроэкономика, микроэкономика : учебник / В. Г. Ткаченко, В. А. Сидоров, В. И. Богачев и др. – К. : Аристей, 2009. – 456 с.
3. Кушнір І. В. Розвиток сільськогосподарського виробництва України в умовах світової інтеграції / І. В. Кушнір. – Миколаїв : МДАУ, 2008. – 298 с.
4. Березін О. В. Стан та шляхи підвищення ефективності заготівельної галузі споживчої кооперації України : монографія / О. В. Березін, Л. М. Березіна, Н. В. Бутенко. – Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2007. – 193 с.

ПЛАТА ЗА ЗЕМЛЮ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЇЇ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Л. М. Бойко, кандидат економічних наук

Згідно із земельним законодавством, використання земель в Україні є платним, а питання оплати за землю регулюються виключно законами [4].

Питанням аналізу плати за землю, зокрема її сутності, форм, цільової спрямованості, порядку акумуляції коштів, що надходять від плати за землю та напрямів їх використання присвячені праці І. Б. Мачуської, В. І. Семчика, М. М. Федорова, Ю. С. Шемшученко та ін. Проте складність і багатоаспектність вказаної проблеми потребують продовження наукових досліджень у даному напрямі.

Метою даної статті є аналіз законодавчого забезпечення плати за землю та розробка пропозицій щодо його вдосконалення.

Податковим Кодексом України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [6] визначено, що плата за землю – це «загальнодержавний податок, який справляється у формі земельного податку й орендної плати за земельні ділянки державної і комунальної власності», що, на нашу думку, є не досить вдалим формулюванням.

Необхідно звернути увагу, що в Україні на даний час законодавчо не визначена мета справляння плати за землю. Відповідне положення містилося у першій редакції Закону України від 03.07.1992 р. № 2535-XII «Про плату за землю» (ст. 3), але впродовж ряду років дія вказаної статті призупинялася, а з втратою чинності цим законом мета запровадження плати за землю в Україні не затверджена. Не вказана вона й у Податковому Кодексі України.

На нашу думку, необхідно доповнити ст. 289 Податкового Кодексу України таким: чітко визначити мету справляння плати за зем-

лю, яку слід викласти у такій редакції: «Плата за землі запроваджується з метою: 1) стимулювання раціонального використання та охорони земель, підвищення родючості ґрунтів; 2) вирівнювання соціально-економічних умов господарювання на землях різної якості; 3) розвиток інфраструктури населених пунктів. Кошти, що надходять від плати за землі, акумулюються у відповідних цільових фондах місцевих бюджетів».

Формами плати за землю є земельний податок і орендна плата. Земельний податок законодавством визначається як обов'язковий платіж, що сплачується юридичними та фізичними особами за користування земельними ділянками. Ставки земельного податку з одного гектара сільськогосподарських угідь встановлюються у відсотках від їх грошової оцінки (для ріллі, сіножатей і пасовищ – 0,1; для багаторічних насаджень – 0,03).

Податковим Кодексом України (ст. 281–282) [6] наводиться досить суттєвий перелік суб'єктів, які звільняються від земельного податку. Зокрема, земельний податок не сплачують землевласники та землекористувачі, які передали земельну ділянку в оренду суб'єкта, який є платником фіксованого сільськогосподарського податку. Не сплачують земельний податок новостворені фермерські господарства протягом трьох років з часу передачі їм земельної ділянки у власність (у населених пунктах, недостатньо забезпечених трудовими ресурсами, – до п'яти років). Звільняються від плати за сільськогосподарські угіддя землевласники в зонах радіоактивно забруднених територій [1], а також за землі, що перебувають у тимчасовій консервації або у стадії сільськогосподарського освоєння.

Крім того, Верховна Рада Автономної Республіки Крим, обласні, міські, селищні та сільські ради можуть встановлювати пільги щодо плати за землю, наприклад, часткове звільнення на певний строк або зменшення суми земельного податку, однак лише за рахунок коштів, що зараховуються на спеціальні рахунки відповідних бюджетів. На нашу думку, питання щодо доцільності встановлення пільг щодо сплати земельного податку і зменшення їх переліку потребує невідкладного вирішення. Тим більше, що згідно з Програми діяльності Кабінету Міністрів України, одним із зобов'язань Уряду є перегляд пільг щодо плати за землю та забезпечення використання надходжень від плати за землю.

Іншою формою плати за землю є орендна плата, тобто платіж, який сплачує орендар орендодавцю за користування земельною ділянкою. Формами орендної плати можуть бути грошова, натуральна, відробіткова або їх поєднання. Коригування розміру орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності, які передані в оренду для сільськогосподарського виробництва, здійснюється один раз у три роки відповідно до закону або договору оренди, а орендна плата за земельні ділянки, що перебувають у власності фізичних і юридичних осіб, – за згодою сторін (ст. 21–23 Закону України від 02.10.2003 р. № 1211-IV «Про оренду землі») [3].

Наступним джерелом формування коштів для раціонального використання та охорони земель є кошти, що надходять у порядку відшкодування втрат сільськогосподарського та лісогосподарського виробництва. Законодавчі підстави відшкодування втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва визначені Земельним Кодексом України (ст. 207–209) [5], Законом України «Про охорону земель» [2], Постановою Кабінету Міністрів України від 17.11.1997 р. № 1279 «Про розміри та Порядок визначення втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва, які підлягають відшкодуванню» [8].

Втратами сільськогосподарського та лісогосподарського виробництва вважаються такі: безпосередньо пов'язані з втратою сільськогосподарських угідь (унаслідок вилучення чи

викупу їх для суспільних потреб); завдані обмеженням прав власників земельних ділянок і землекористувачів у користуванні земельними ділянками; пов'язані з погіршенням якості земель.

Законодавчо визначено, що порядок визначення втрат сільськогосподарського та лісогосподарського виробництва встановлюється Кабінетом Міністрів України. Фактично на даний час ці питання регламентує Постанова Кабінету Міністрів України від 17.11.1997 р. № 1279 «Про розміри та Порядок визначення втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва, які підлягають відшкодуванню». В той же час Земельним Кодексом регламентовано лише порядок використання коштів, які надходять у порядку відшкодування втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва, пов'язаних із вилученням сільськогосподарських угідь, лісових земель і чагарників.

Таким чином, існує суперечність між ст. 207 та ст. 209 Земельного кодексу України: згідно зі ст. 207 відшкодуванню підлягають усі вищенаведені види втрат (до речі, «Порядок визначення втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва, які підлягають відшкодуванню» теж містить відповідні методики розрахунку всіх видів втрат), а законодавчо регламентується лише використання коштів, які надходять у порядку відшкодування втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва, пов'язаних із вилученням сільськогосподарських угідь, лісових земель і чагарників (ст. 209).

Слід також вказати про невідповідність вказаного Порядку [8] положенням Закону України від 11.12.2003 р. № 1378-IV «Про оцінку земель» (ст. 5, 13) [4], адже методика розрахунків втрат, наведена в першому випадку, базується на використанні балу бонітету ділянки сільськогосподарських угідь, що вилучається, та балу бонітету сільськогосподарських угідь по Автономній Республіці Крим, області, містах Києву та Севастополі, тоді як, згідно з Законом № 1378-IV, відповідна методика має ґрунтуватися на використанні нормативної грошової оцінки.

Кошти, що надходять від плати за землю та кошти, які надходять у порядку відшкодуван-

ня втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва, повинні мати цільову спрямованість. З цього приводу слід зазначити, що впродовж тривалого періоду здійснення земельної реформи дію ст. 20–22 Закону України від 03.07.1992 р. № 2535-ХІІ «Про плату за землю», якими регламентувався порядок зарахування платежів за землю та вказувалися напрями їх використання, щорічно призупиняли відповідними законами. Не визначені вказані положення й Податковим Кодексом України.

Тому вважаємо за необхідне, по-перше, чітко визначити порядок розподілу коштів, що надійшли від плати за землю. На нашу думку, у даному випадку доцільно запровадити такі пропорції надходження коштів на спеціальні рахунки місцевих бюджетів: 60 % – до сільської, селищної, міської ради, 15 % – відповідної районної ради, 25 % – обласної ради.

По-друге, необхідно затвердити виключні напрями використання коштів від плати за землю: фінансування заходів щодо раціонального використання та охорони земель, підвищення родючості ґрунтів; ведення державного земельного кадастру, землеустрою, моніторингу земель; відшкодування витрат власників земельних ділянок і землекористувачів, пов'язаних із господарюванням на землях гіршої якості; економічного стимулювання власників земельних ділянок і землекористувачів за поліпшення якості земель, підвищення родючості ґрунтів шляхом надання пільгових кредитів, часткового погашення позичок і компенсації втрат доходів власників земельних ділянок і землекористувачів унаслідок тимчасової консервації земель, порушених не з їх вини; розвитку інфраструктури населених пунктів.

Порядок виділення коштів з державного бюджету для здійснення заходів з проведення земельної реформи, а також збереження, відтворення та забезпечення раціонального використання земельних ресурсів визначається відповідною Постановою уряду. Згідно з указаною постановою, головним розпорядником бюджетних коштів є Держкомзем, яким розподіляються кошти згідно з планами проведення відповідних заходів [9].

Кошти, що надходять у порядку відшкодування втрат сільськогосподарського і лісогос-

подарського виробництва зараховуються на спеціальні рахунки відповідних місцевих рад у таких розмірах: 25 % – Автономній Республіці Крим і обласним радам, 15 % районним радам, 60 % міським, сільським, селищним радам; 100 % – міським радам Києва та Севастополя. Вони мають витратитися лише на освоєння земель для сільськогосподарських і лісогосподарських потреб; поліпшення відповідних угідь; охорону земель відповідно до розроблених програм і проектів землеустрою; проведення нормативної грошової оцінки землі, розмежування земель державної та комунальної власності.

Необхідно звернути увагу, що земельним законодавством передбачена відповідальність посадових осіб, винних у порушенні його вимог, зокрема, вказано, що державні податкові інспекції зобов'язані контролювати правильність обчислення і справляння земельного податку, але не їх розподілу. Отже, фактично чинним законодавством не визначені органи та конкретні посадові особи, відповідальні за правильність розподілу коштів, що надходять від плати за землю та коштів, що надходять у порядку відшкодування втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва. Тому, на нашу думку, слід п. 1 ст. 19 Закону України «Про охорону земель» доповнити наступним текстом: «Контроль за розподілом і витрачанням коштів, що надійшли від плати за землю та коштів у порядку відшкодування втрат сільськогосподарського та лісогосподарського виробництва, здійснює Кабінет Міністрів України».

Таким чином, правове забезпечення здійснення плати за землю в Україні має ряд недоліків. Основними напрямками його удосконалення є встановлення чіткого порядку розподілу коштів, що надходять від плати за землю у відповідні цільові фонди місцевих бюджетів; зменшення переліку пільг щодо сплати земельного податку; законодавча регламентація використання коштів, що надходять від усіх визначених законодавством втрат; запровадження методики розрахунків втрат, яка базується на використанні нормативної грошової оцінки; встановлення органів, відповідальних за розподіл і витрачання коштів, що надійшли

від плати за землю та у порядку відшкодування втрат.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про правовий режим території, що зазнала радіоактивного забруднення внаслідок Чорнобильської катастрофи [Електронний ресурс] : Закон України від 27.02.1991 р. 791а-ХІІ. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=791%E0-12>.
2. Про охорону земель [Електронний ресурс] : Закон України від 19.06.2003 р. № 962-IV. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=962-15>.
3. Про оренду землі [Електронний ресурс] : Закон України від 02.10.2003 р. № 1211-IV. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=161-14>.
4. Про оцінку земель [Електронний ресурс] : Закон України від 11.12.2003 р. № 1378-IV. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1378-15>.
5. Земельний кодекс України від 25.10.2001 р. № 2678-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2768-14>.
6. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
7. Про затвердження Програми діяльності Кабінету Міністрів України «Український прорив: для людей, а не політиків» Постанова Кабінету Міністрів України від 16.01.2008 р. № 14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=14-2008-%EF>.
8. Про розміри та Порядок визначення втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва, які підлягають відшкодуванню [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 17.11.1997 р. № 1279. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1279-97-%EF>.
9. Про порядок використання у 2007 році коштів, передбачених у державному бюджеті для здійснення заходів з проведення земельної реформи, збереження, відтворення та забезпечення раціонального використання земельних ресурсів [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 7 березня 2007 р. № 391. – Режим доступу : http://dkzr.gov.ua/terra/control/uk/publish/article.jsessionid=AFA63138F89D73FAF388E18D0121D588?art_id=81477&cat_id=49181.

УДК 330.342.146:328.185:334.012.42

ДЕФОРМАЦІЯ РИНКОВОЇ МОДЕЛІ В РАМКАХ «КОРУПЦІЙНОГО» ВИДУ ТІНЬОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Н. М. Краус, кандидат економічних наук

Офіційний рівень взаємодії владних структур і організацій громадського суспільства зумовлюють розвиненість, зрілість процесів соціального розвитку. Сьогодні в Україні існує реальна потреба створити прозорі, ефективні

механізми спілкування та взаємодії між органами публічної влади та інститутами громадського суспільства. Тому праці таких учених, як Д. Норт [1], П. Гутман [2], Ф. Шамхалов [3], З. Варналій [4], М. Диба [5] та інших, які

досліджували проблеми взаємовідносин, взаємодії, комунікації суспільства, особистості та держави в площині тіньової економіки, сьогодні набувають особливої актуальності. Дослідження цих учених є корисними для України, але в працях названих вище науковців відсутнє графічне моделювання та аналіз деформації ринкової моделі в рамках «корупційного» виду тіньового підприємництва.

Використовуючи теоретичні положення і практичні рекомендації дослідників, автор статті має на меті виявити і графічно показати загальний механізм, специфіку і наслідки деформації ринкової моделі в рамках «корупційного» виду тіньового підприємництва в Україні.

Досліджуючи проблему, автор намагається обґрунтувати та довести, що «корупційне підприємництво» має багато шансів стати тіньовим, перш за все тому, що своєрідним видом тіньового підприємництва є «корупційний бізнес» – ринкова діяльність, обсяг і рівень прибутковості якої забезпечується змовою підприємця й чиновника. Під час такої змови за рахунок підризу суспільної ефективності створюються умови для індивідуальної вигоди. Іншими словами, офіційний бізнес не повинен протистояти інтересам і цілям суспільної ефективності, тоді як тіньовий бізнес можливий саме завдяки такому порушенню.

З огляду на це можна стверджувати, що відомий принцип «ефективності за Паретто», згідно з яким збалансована ефективність досягається в тій ситуації, коли жоден суб'єкт не може поліпшити свій добробут, не погіршивши добробуту іншого суб'єкта (тобто «за рахунок» другого суб'єкта), має бути доповнений його розширеним соціальним обґрунтуванням. Тепер цей «інший суб'єкт» включає і суспільство, що надає якісно новий зміст цьому фундаментальному економічному принципу.

Слід зазначити, що корупція, як спосіб тіньової економічної діяльності підприємця за рахунок послуг чиновника, давно є об'єктом уваги соціологів, психологів і правознавців, однак її економічний аналіз перебуває ще тільки на початковій стадії, і це зрозуміло, адже теорія ринку, обмежена тільки ринковим сектором, недостатня для пояснення кримінальної

поведінки чиновника, оскільки в ринковому секторі головними дійовими особами є підприємці, а не чиновники. А от у громадському секторі, в секторі державного регулювання економіки, де і з'являється чиновник, а з ним і можливість корупційного бізнесу, саме там теорія ринку до сьогодні була не застосована. І тільки з появою двосекторної моделі змішаної економіки теорія ринку дозволяє дати економічну характеристику корупційного бізнесу в базових параметрах моделі рівноважного стану ринку [6, с. 15–16; 7, с. 68–73, 77].

У цьому аспекті необхідно насамперед розглянути дискретний спосіб становлення громадського сектора змішаної економіки. Термін «дискретний спосіб становлення громадського сектора» застосований нами для того, щоб підкреслити економічну суть даного сектора як суму індивідуальних умов його відтворення.

Дійсно, яким же чином держава може «виправдати» збиткове виробництво в межах громадського сектора, тобто перетворити його хоча б у мінімально прибуткове? Як воно залучає виробника до виробництва того, що той при об'єктивно заданих обставинах не став би виробляти? Чи здатна держава створити диво, щоб подолати головний закон економіки, згідно з яким витрати не можуть бути більшими, ніж доходи?

Цієї мети держава досягає за рахунок створення штучно організованого ринку – ціну попиту свідомо за допомогою адміністративних важелів піднімають до рівня ціни пропозиції. У цьому випадку розміри «додаткового попиту» і «додаткової пропозиції» визначаються заздалегідь і стають «адміністративно-рівноважним». Виникає «адміністративно-ринкова рівновага»: «ринкова» в тому сенсі, що вона враховує реальні витрати та реальну платоспроможність (доходи); «адміністративною» ж вона є тому, що ця рівновага має адміністративне походження.

Графічно встановлення адміністративно-ринкової рівноваги можна представити таким чином (рис. 1):

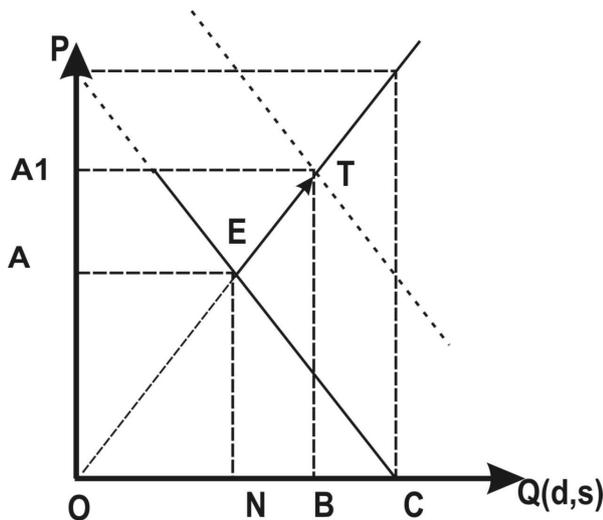


Рис. 1. Становлення лінії «суспільного» сектора

Припустимо, що є деяка потреба (OC), частина якої (CN) задовольняється за допомогою ринку. Припустимо далі, що це – соціально значуща потреба, і суспільство вважає за доцільне частково задовольнити її в межах, що перевищують можливості ринкового сектора. Довільно визначимо точку В. Тоді відрізок NB – це той елемент неплатоспроможної частини загальної потреби (NC), за задоволення якої береться суспільство (держава).

При незмінності координатного положення лінії пропозиції ціна задоволення потреби в точці В дорівнюватиме OA1. Це означає, що і значення попиту має бути штучно підняте на відповідну висоту, тобто вона повинна бути зсунута «вправо – вгору», щоб могла проходити через точку Т. Тільки за такої умови виникає ринок як взаємодія попиту і пропозиції.

У цьому випадку до «природного» квадрата класичного ринку (OAEN) додається деякий простір штучно організованого ринку (NETB). Обсяг адміністративно створених «додаткового попиту» і «додаткової пропозиції» (що утворюють «додатковий ринок») визначається тим, як далеко готове зайти суспільство, щоб максимально задовольнити дану потребу.

Таким чином, за межами «природного ринку» додатково організований ринок виникає як результат ступеневого («дискретного») росту неплатоспроможної потреби, але як попиту (тобто неплатоспроможної частини потреби, штучно перетворюваної на попит), причому

межа такого зростання визначається не тільки ставленням суспільства до даної потреби, але і її реальною величиною (тобто становищем крайньої точки С за наявного ступеня еластичності попиту (рис. 2).

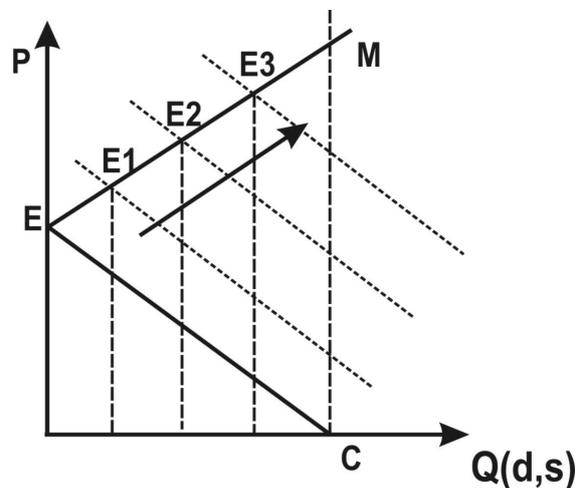


Рис. 2. Ступінчата конфігурація громадського сектора економіки

На цьому графіку суспільно організований квазіринковий сектор економіки є сукупністю цілеспрямовано створюваних додаткових точок рівноваги «неплатоспроможного попиту» (частина потреби, що не задовольняється ринком) і «дорогої пропозиції» (продукції тих підприємств, витрати виробництва яких перевищують рівень ринково-рівноважної ціни – точок E та E1, E2, E3).

При ступінчастій конфігурації громадського сектора економіки виявляється діалектична будова механізму двосекторної змішаної економіки у вигляді «громадської» ціни в індивідуальному секторі і «індивідуальної» ціни в громадському секторі.

Викладене графічне бачення будови сучасної економіки вносить уточнення і характер руху цінової лінії. Очевидно, що за межами справжнього ринку усереднення ціни (представлене відрізком AE на рис. 3) стає неможливим. Таке усереднення, що породжує ринкову (рівноважну) ціну, нав'язується виробникам у рамках класичного ринку як зовнішній для них результат конкуренції між ними ж самими.

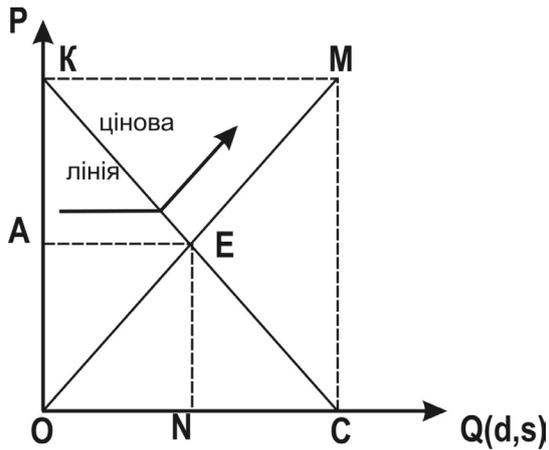


Рис. 3. Динаміка цін в змішаній економіці

Однак «громадський ринок», будучи заданим перевищенням витрат виробника над доходами споживача, усуває конкуренцію (оскільки нікому й немає за що конкурувати), а з нею – і об'єктивний механізм встановлення рівноважної (громадської) ціни. Ціна громадського попиту формується відповідно до індивідуальних витрат кожного виробника, тобто відповідає індивідуальній «ціні пропозиції». Таким чином, якщо мислити стандартними категоріями, то скільки виробників зайнято в громадському секторі, які задовольняють дані потреби, стільки буде і «ринків», і «рівноважних цін». Отже, громадський сектор – це сукупність індивідуальних ринків, що розташовуються за ступенем, який допускається суспільством зростаючої дорожнечі.

Виникає парадокс: якщо на індивідуальному (приватному) ринку панує громадська (усереднена, рівноважна) ціна, то на громадському ринку панує індивідуальна ціна, що відбиває і покриває витрати саме цього виробника, пристосована під його витрати. У громадському секторі змішаної економіки складається ступінчато-зростаюча система індивідуальних «ринкових» цін, можливий діапазон яких обмежений відрізком EM (див. рис. 3). Усе це дає додаткову характеристику громадського сектора: якщо приватний сектор змішаної економіки в ціновому аспекті представлений єдиною рівноважною громадською ціною, то громадський сектор – великою кількістю індивідуально встановлених адміністративним способом цін, мета яких – відшкодування вит-

рат того виробника, продукція якого визнана суспільно-необхідною, але витрати виробництва у якого з ряду об'єктивних і суб'єктивних причин не складаються в ринково-рівноважну ціну. В результаті виникає конкуренція в громадському секторі економіки.

Деяко іншою видається доля підприємств, що не витримують конкуренції на «класичному» (приватному) ринку, тобто випробування рівноважною ціною. Дійсно, в тих випадках, коли задоволення будь-якої потреби повністю віддано ринку, перевищення витратами підприємства ринково-рівноважної ціни теоретично означає його банкрутство. Однак, якщо потреба вважається соціально значущою і суспільство прагне максимізувати обсяг її задоволення, ранжування підприємств за величиною їх витрат, представлене відрізком OE (рис. 4), зберігає свою важливість і за межами «квадрата ринку». Можна зробити припущення, що диференціація підприємств за розміром витрат зберігає ту ж тенденцію (див. відрізок EM на рис. 4). Природно, що суспільство, бажаючи суспільним способом (тобто в рамках громадського сектора економіки) збільшити обсяг задоволення даної потреби, буде (в будь-якому разі теоретично повинно) у міру руху від точки N до точки C залучати підприємства в порядку зростання їхніх індивідуальних витрат.

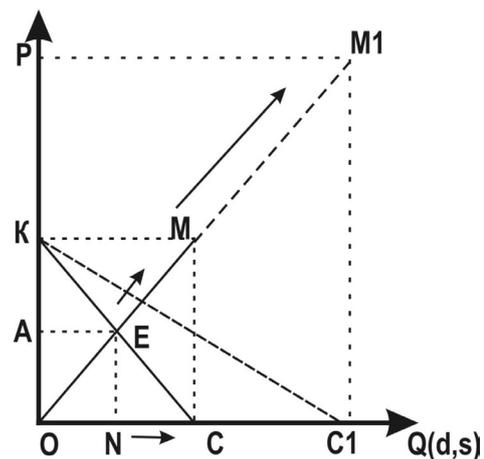


Рис. 4. «Ринкова» і «суспільна» конкурентоспроможність підприємств

Отже, виникає своєрідна «вторинна конкуренція» між підприємствами, вже відкинутими рівноважною ціною «класичного ринку»,

але які не втрачають надію «вчепитися» за суспільний сектор, залишитися хоча б у ньому.

Таким чином, суспільний сектор змішаної економіки зберігає найважливішу характеристику ринку – конкурентність, але ця конкуренція відбувається між збитковими (за ринковими мірками) підприємствами за право функціонувати в полі «суспільного сектора». Більш того, у разі зсуву вгору еластичності лінії попиту можлива така ситуація, коли крайня точка потреби (С) переміститься вправо (С1), а це спричинить виникнення потреби залучити до громадського сектора економіки нові підприємства-аутсайтери, які мають ще більші витрати (див. рис. 4, відрізок ММ1).

Тому можна зробити теоретично важливий висновок: боротьба між ринково збитковими, але суспільно прийнятними підприємствами за доступ до суспільних засобів, що відбувається в суспільному секторі економіки, має інший характер, ніж боротьба за доступ до приватних засобів приватних покупців, що відбувається на приватному, справді, ринковому секторі. Суб'єктивний за своєю суттю адміністративний відбір підприємств, «гідних» перебувати в громадському секторі задоволення неплатоспроможної частини потреби, призводить до того, що така конкурентна боротьба набуває, як правило, форми корупції – підкупу чиновників, що розпоряджаються громадськими коштами.

Найбільшою вдачею для «ринкового» підприємства (тобто яке має витрати виробництва менші, ніж ринково-рівноважна ціна) слід вважати його перехід у громадський сектор, який обіцяє багаторазове і гарантоване збільшення прибутку. Адже в цьому випадку його «дорівноважні» витрати виробництва будуть продані за «надрівноважною» ціною. Правда, для цього і посадовець повинен примудритися

«не помітити» реальний рівень витрат даного підприємства. Однак те, що для останнього є, поза сумнівом, удачею, то для суспільства є розоренням.

При цьому важливо відзначити, що «ринкове» підприємство може видавати себе за «громадське», але «громадське» (ринково-збиткове) – без реального зниження витрат – не може перетворитися на «ринкове» (або для цього при незмінності витрат виробництва – на відповідну величину має зрости рівень ринково-рівноважної ціни).

ЛІТЕРАТУРА

1. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт ; пер. з англ. І. Дзюба. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
2. Gutmann P. The Subterranean Economy / P. Gutmann // Financial Analysis Journal. – 1977. – Vol. 33. – P. 26–27.
3. Шамхалов Ф. Государство и экономика (власть и бизнес) / Ф. Шамхалов. – М. : Экономика, 1999. – С. 218.
4. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації : [монографія] / [З. С. Варналій, А. Я. Гончарук, Я. А. Жаліло та ін] ; за ред. З. С. Варналія. – К. : НІСД, 2006. – 576 с.
5. Диба М. І. Регулювання в сучасній економічній системі : монографія / М. І. Диба. – К. : КНЕУ, 2000. – 220 с.
6. Краус Н. М. Заходи і напрямки реалізації механізму взаємодії тіньового та офіційного секторів / Н. М. Краус // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2009. – 4 (35). – С. 13–19. – (Серія «Економічні науки»).
7. Краус Н. М. Тіньовий та офіційний сектори економіки: антагоністичне співіснування і взаємодія : монографія. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 175 с.

ТРАНСФОРМАЦІЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ ДЕПОЗИТАРНОЇ СИСТЕМИ – ВАЖЛИВА УМОВА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

О. М. Шевченко, кандидат економічних наук

Одним із важливих чинників функціонування ринку цінних паперів в умовах глобалізації економіки є створення в Україні ефективної депозитарної системи. Розвиток цієї системи сьогодні набуває особливої ваги, тому що від правової та технічної досконалості депозитарної системи залежить надійність і безпечність обліку прав на цінні папери, швидкість і витратність їх обігу, коло інвесторів, що отримують доступ до ринку.

Проблемам становлення і функціонування депозитарної системи України присвячено праці відомих вітчизняних дослідників С. Бюрюка, А. Білоченко, О. Давидова, Є. Дідківського, З. Лапишко, О. Мозгового, О. Телегій, Г. Терешко, С. Хорунжого.

Проте значне коло питань щодо створення ефективної депозитарної системи, яка б сприяла розвитку ринку цінних паперів й досі не розв'язані, що потребує подальшого теоретичного та практичного дослідження.

Метою даної статті є аналіз сучасного стану національної депозитарної системи України, основних проблем її функціонування та з'ясування способів реформування цієї системи з метою підвищення ефективності ринку цінних паперів.

Депозитарії є найбільш функціональними організаціями інститутів інфраструктури ринку цінних паперів. У багатьох країнах з розвиненими ринками цінних паперів депозитарії є головними інститутами в межах тих функцій, які виконуються інфраструктурними організаціями цього рівня. Зберігачів і реєстраторів власників цінних паперів там або взагалі немає, або вони посідають незначне місце у

відносинах, які складаються на ринку цінних паперів.

В Україні становлення зазначеного інституту інфраструктури відбувається за рекомендаціями «групи тридцяти», згідно з якими та на підставі Закону України «Про національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні» (1997 р.) в країні створюється національна депозитарна система, в структурі якої важливе місце посідає центральний депозитарій. Сама система складається з двох рівнів. Нижній рівень – це зберігачі, які ведуть рахунки власників, та реєстратори власників іменних цінних паперів. Верхній рівень – це Національний депозитарій (НДУ) і депозитарії, які ведуть облік, здійснюють кліринг і розрахунки по угодах із цінними паперами. Крім Національного депозитарію, в Україні функціонують дві депозитарні установи: ВАТ «Всеукраїнський депозитарій цінних паперів» (ВДЦП) – для корпоративних цінних паперів і депозитарій Національного банку України (НБУ) – для державних цінних паперів. Модель функціонування вітчизняної депозитарної системи зображена на рис. 1 [1, с. 92].

Депозитарні установи України здійснюють депозитарну діяльність з такими видами цінних паперів: акціями, облігаціями підприємств, облігаціями внутрішніх державних і місцевих позик, інвестиційними сертифікатами, ощадними сертифікатами на пред'явника. В Росії, наприклад, інструментами депозитарної діяльності є тільки два види цінних паперів – акції та державні облігації; у США – дев'ять – акції, державні, муніципальні та корпоративні облігації, деривативи, американ-

ські депозитарні розписки, комерційні папери, ощадні сертифікати, закладні. У більшості країн кількість видів цінних паперів, з якими працюють учасники депозитарної системи, складає шість найменувань у різних їх варіан-

тах. Лише один варіант інструментів депозитарної системи (акції, державні та корпоративні облигації, деривативи) зустрічається одразу в чотирьох країнах – Іспанії, Канаді, Німеччині та Японії [2, с. 18–19].

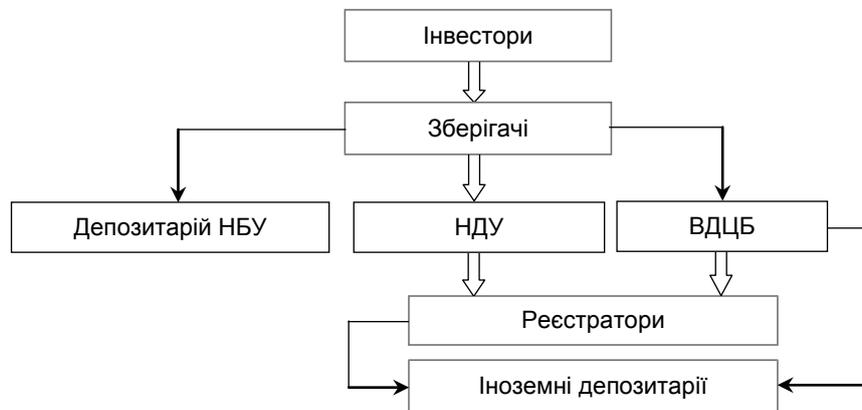


Рис. 1. Вітчизняна (існуюча) модель депозитарної системи

Цінні папери в різних країнах зберігаються в депозитарній системі в документарній та/або в бездокументарній формі. В Україні цінні папери в бездокументарній формі зберігаються у депозитарії, у документарній – у реєстратора та зберігача (цінні папери на пред’явника). У табл. 1 наведено способи зберігання цінних паперів в інших країнах, згруповані у п’ять варіантів [2, с. 18].

Таблиця 1

Зберігання цінних паперів

Форма зберігання	Країн
У бездокументарній формі – у депозитарії. У документарній формі – у зберігача	Великобританія, Канада, США, Швейцарія, Швеція, Японія, Іспанія
У бездокументарній формі – у зберігача та депозитарії	Франція
У бездокументарній формі – у зберігача	Мексика
У документарній формі – у зберігача	Нідерланди
У бездокументарній формі – у депозитарії	Данія, Польща, Німеччина, Норвегія

Дані табл. 1 свідчать про те, що цінні папери переважно у бездокументарній формі зберігаються лише у таких учасників ринку, як депозитарії та зберігачі, реєстратори взагалі відсутні.

В Україні облік прав власності на ринку цінних паперів переважно здійснюють реєстратори. По суті, вони є монополістами у цій справі. За останні роки функціонування фондового ринку спостерігається тенденція до збільшення емітентів, які передають право ведення реєстру реєстраторам. Згідно зі звітами ДКЦПФ кількість емітентів, що обслуговується ними, зросла у 2,3 рази (з 7409 у 1997 р. до 17269 в 2008 р.) [3]. Слід зазначити, що у реєстраторів відкрито 11,8 млн особових рахунків, на яких обліковується близько 860 млрд цінних паперів загальною номінальною вартістю майже 190 млрд грн [там же].

Сьогодні в Україні відбувається реформа, суть якої полягає у переведенні цінних паперів із документарної у бездокументарну форму випуску. Згідно з Законом України «Про акціонерні товариства» (2008 р.) з 29 жовтня 2010 р. акції всіх акціонерних товариств повинні існувати тільки в бездокументарній формі. Передбачається, що в результаті переходу до бездокументарної форми обігу акцій реєстратори трансформуються у зберігачів і депозитаріїв, і реєстраторський вид бізнесу буде анульовано.

Інститут зберігачів є більш надійним та зручним для інвестора. По-перше, тому що вони обслуговують усіх без винятку акціонерів, а не емітентів; по-друге, вони обліко-

вують усі активи інвестора – акції, облігації, паї, частки; по-третє, бездокументарна форма існування не передбачає наявності сертифікатів акцій, що унеможлиблює маніпулювання ними. До того ж, формування реєстрів власників за бездокументарними цінними паперами, особливо для проведення загальних зборів, буде вчасним і контрольованим на кількох рівнях. Проблема подвійних реєстрів залишиться у минулому. Підтвердженням зростання бездокументарної форми обігу цінних паперів є статистичні дані про діяльність зберігачів. Так, на 1 жовтня 2009 р. в Україні ліцензії зберігача мали 282 компанії. Кількість зберігачів за період 1996–2008 рр. зросла майже у 9 разів. Протягом 2009 р. кількість зберігачів зросла до 297. Згідно з прогнозами фахівців, на кінець 2010 р. кількість зберігачів сягне 400. Кількість їх зростає за рахунок реєстраторів, які почали отримувати ліцензії зберігачів. Крім того, торговці цінними паперами відкривають свої депозитарні відділи [4, с. 6].

Однак чинна процедура переведення випусків цінних паперів з документарної в бездокументарну форму створює потенційні загрози та ризики для маніпулювання інформацією з системи реєстру і, як наслідок, може призвести до втрати прав власності на цінні папери. Важливим чинником у цьому зв'язку має стати підвищення професійних вимог до депозитарних установ. Вони повинні передбачати перехід реєстраторів на електронний документообіг із застосуванням електронного цифрового підпису, обов'язкове страхування професійних ризиків на ринку цінних паперів, а також встановлення обов'язкової сертифікації програмних продуктів для здійснення обліку прав власності на цінні папери. Крім того, доцільно активізувати роботу щодо прийняття нового закону «Про систему депозитарного обліку цінних паперів», проект якого знаходиться на розгляді у Верховній Раді. Цей документ передбачає трансформацію реєстраторів і зберігачів в уніфіковані депозитарні установи, які здійснюватимуть облік прав власності на цінні папери в бездокументарній формі [5, с.12].

Що стосується функціонування верхнього рівня депозитарної системи, то центральний

депозитарій країни є важливою структурою депозитарної системи. У більшості країн існує один центральний депозитарій або центральний депозитарій для акцій і корпоративних облігацій і центральний банк – для державних облігацій.

Слід зазначити, що створення в Україні центрального депозитарію цінних паперів є однією із головних проблем останніх років. При цьому неодноразові спроби Міжрегіонального фондового союзу (МФС) і Національного депозитарію України (НДУ) об'єднатися виявилися безрезультатними, незважаючи на те, що ця ідея активно підтримувалася з боку Держкомісії з цінних паперів і фондового ринку (ДКЦПФР).

Останнім часом в Україні активізувалася діяльність щодо подальшої централізації депозитарної системи. Цей процес відбувся 12.10.2009 р. за рахунок об'єднання ВАТ «Міжрегіональний фондовий союз» і ВАТ «Всеукраїнський депозитарій цінних паперів» (ВДЦП). З цього приводу серед спеціалістів фондового ринку немає одностайності. Одні дослідники вважають, що здійснення цього процесу є економічно не доцільним, тому що створений у 1997 р. МФС є потужним депозитарієм, який повноцінно виконує свої функції. ВДЦП був заснований лише у 2008 р., на час об'єднання фактично не володів технічною базою для здійснення операцій із цінними паперами та не мав досвіду депозитарної роботи. Інші – об'єднання МФС і ВДЦП вважають значним позитивним кроком, що така структура матиме нові фінансові можливості та підтримку Національного банку. Вона зможе ефективно реалізовувати основні функції депозитарію – забезпечення надійного обліку цінних паперів і ведення розрахунків за угодами з цінними паперами, укладеними на організованому ринку. Все це сприятиме розвитку організованого фондового ринку й підвищення рівня його ліквідності. Об'єднання ВДЦП і МФС було позитивно оцінено міжнародними експертами. Зокрема, експерт USAID Н. Бережна зауважила, що успішне завершення цього процесу буде значним кроком уперед на шляху розвитку ринку капіталу України [6, с. 13].

Інший депозитарій – ВАТ «Національний депозитарій України» («НДУ») – має центральний для депозитарної системи статус, закріплений Законом України «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні» (1997 р.). Він займається зберіганням і обслуговуванням обігу цінних паперів на рахунках у цінних паперах зберігачів; обслуговування операцій емітента щодо випущених ним цінних паперів; кліринг і розрахунки за угодами щодо цінних паперів; ведення реєстрів власників іменних цінних паперів. До виключної компетенції НДУ віднесені функ-

ції щодо стандартизації депозитарного обліку, нумерації (кодифікації) цінних паперів, встановлення відносин і налагодження постійної взаємодії з депозитарними установами інших держав.

Вважаємо, що в сучасних умовах створення єдиного депозитарію можливе лише на основі горизонтальної інтеграції Національного депозитарію України (НДУ) і депозитарію «Всеукраїнський депозитарій цінних паперів» (ВДЦП). Невизначеність методу об'єднання затягує цей процес. На сьогодні існує дві великі структури на ринку цінних паперів України, основні показники яких викладені в табл. 2.

Таблиця 2

Основні показники НДУ та ВДЦП [7, 8]

Національний депозитарій України	ВАТ «Всеукраїнський депозитарій цінних паперів»
Статутний фонд – 30 млн грн	Статутний фонд – 153,1 млн грн
86 % акцій належить державі; 14 % акцій належить більше ніж 20 учасникам ринку	23% акцій належить Національному банку України, Не менше 5 %: - Українська міжбанківська валютна біржа (УМВБ); - фондова біржа ПФТС - Комерційні банки (всього 22 засновників)
Обсяг цінних паперів, що знаходяться на обслуговуванні у депозитарії – 24570 млн грн (станом на 30.04.2010 р.)	Обсяг цінних паперів, що знаходяться на обслуговуванні у депозитарії – 397988 млн грн (станом на 30.04.2010 р.)

Інтеграція існуючих в Україні депозитаріїв, по-перше, пов'язана з необхідністю централізації ринку цінних паперів; по-друге, із здешевленням для учасників ринку депозитарних послуг; по-третє, сприяє розвитку ринку цінних паперів. Світова практика свідчить, що ринок неминуче еволюціонує від хаотичності та роздробленості до цілісності, централізації. Це характерно для усієї фінансової системи ринкових відносин – як у межах однієї країни, так і в міжнародних фінансово-економічних відносинах. Вважаємо, що процеси централізації взагалі, в тому числі й у формуванні ринкової інфраструктури, повинні здійснюватися не «зверху», а «знизу», тобто з ініціативи структур, які вважають об'єднання об'єктивною необхідністю та орієнтовані на обслуговування потреб «споживачів» – насамперед дрібних інвесторів. Намагання об'єднати існуючі депозитарні системи України силовим методом

уже вилилось у те, що процес створення єдиного депозитарію затягнувся.

Що стосується депозитарію НБУ, який здійснює облік державних цінних паперів, то можливі два варіанти його трансформації: або він залишається і виконує свої функції, або входить у систему єдиного централізованого депозитарію. Але більшість дослідників ідеальною вважають таку модель депозитарної системи (рис. 2).

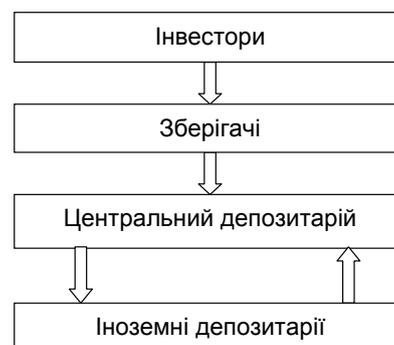


Рис. 2. Ідеальна модель депозитарної системи

Таким чином, на основі вивчення досвіду розвинутих країн і практики функціонування ринку цінних паперів в Україні можна зробити висновок про те, що пріоритетним завданням еволюційного розвитку інфраструктури вітчизняного ринку цінних паперів є перехід до централізованої системи депозитарного обслуговування.

Основними способом модернізації вітчизняної депозитарної системи, як обґрунтовано в дослідженнях науковців і практиків, думку яких ми поділяємо, є такі:

- завершення переведення цінних паперів з документарної форми у бездокументарну на основі збалансованої системи захисту власників цінних паперів і відповідальності депозитарних установ за безпечність обліку й реєстрації прав на бездокументарні цінні папери;
- надання ВДЦП юридичного статусу центрального депозитарію, об'єднавши ВДЦП з НДУ через обмін акцій НДУ, що належали державі, на акції ВДЦП;
- прийняття нового закону України про систему депозитарного обліку цінних паперів;
- відкриття рахунків Omnibus Account іноземним депозитаріям;
- ведення обліку іноземних цінних паперів аналогічно до обліку українських цінних паперів [9].

Таким чином, створення дієвої депозитарної системи сприятиме підвищенню ефективності функціонування ринку цінних паперів в Україні, що забезпечить поживавлення інвестиційної діяльності, зростання вітчизняної економіки, інтеграції українського ринку цінних паперів у світову фінансову систему.

ЛІТЕРАТУРА

1. Ніколенко С. С. Формування ринку цінних паперів в умовах ринкової трансформації : [монографія] / С. С. Ніколенко, О. М. Шевченко. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 159 с.
2. Телегій О. Міжнародний досвід організації депозитарної системи / О. Телегій // Цінні папери України. – 2001. – № 38. – С. 18–19.
3. Звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2008 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ssmc.gov.ua/>
4. Ковальова В. Жовтневий переворот для акцій / В. Ковальова // Урядовий кур'єр. – 2010. – № 68. – С. 6.
5. Румянцев С. Тенденції розвитку депозитарної системи / С. Румянцев // Цінні папери України. – 2009. – № 13. – С. 12
6. Румянцев С. Перспективи розвитку депозитарної системи / С. Румянцев // Цінні папери України. – 2009. – № 23. – С. 13.
7. Сайт Національного депозитарію України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ndu.gov.ua/>
8. Сайт ВАТ «Всеукраїнського депозитарію цінних паперів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ausd.com.ua/>
9. Проект Стратегії розвитку фондового ринку України на 2010–2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tekt.com.ua/?mid=28&action=news_detail&new_id=170
10. Терешко Г. М. Проблеми та перспективи розвитку національної депозитарної системи як складової фондового ринку України / Г. М. Терешко // Фінанси України. – 2006. – № 10. – С. 86–95.
11. Дідківський Є. М. Проблеми централізації депозитарної системи в Україні / Є. М. Дідківський // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 8. – С. 75–81.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ СТАНОВЛЕННЯ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

В. П. Світалка, кандидат економічних наук; О. І. Лєскова

*Как мал кредит, да дорог:
Бумаг тут нужно ворох!
(В. Андреев)*

За три попередні роки до розгортання економічної кризи обсяги споживчого кредитування в нашій державі майже подвоїлися. І призупинення даного процесу в умовах кризи лише тимчасовим. Пов'язано це з тим, що всі ланки суспільства прагнуть ефективно функціонувати, а без розвитку всіх напрямів банківської інфраструктури, насамперед споживчого кредитування, неможливий нормальний розвиток суспільства в цілому та всіх його категорій (верств населення). Особливо актуально це питання для молоді, проживання якій відразу хотілося б мати власне житло, можливість його облаштувати. Мова йде не про предмети розкоші, а елементарні засоби для існування, які є необхідними для нормального та щасливого проживання, як молодих сімей, так і всіх інших верств населення. Адже якщо ми хочемо побудувати багату і високо розвинуту країну, то це можливо лише за умови, що кожен член нашого суспільства буде жити в добробуті та щасті. А цю проблему в деякій мірі можна вирішити за допомогою такого банківського продукту як споживчий кредит. Однак споживче кредитування є дуже вразливим економічним процесом, про що засвідчили події 2008 та 2009 рр., коли під впливом фінансової кризи відбулося різке згорання споживчого кредитування та стрімко зріс обсяг неповернених і проблемних кредитів.

У країнах з розвинутою ринковою економікою питанням розвитку, удосконалення кредитного механізму науковці приділяють значну увагу. З вітчизняних економістів, які досліджували теоретичні та практичні аспекти кредитної діяльності банків, треба назвати О. Д. Зарубу, А. М. Мороза, М. І. Савлука, А. І. Степаненка, В. В. Вітлінського, В. Д. Лагутіна.

Проте питання кредитування населення на споживчі потреби в умовах ринкової економіки необхідно ще детальніше дослідити. На особливу увагу заслуговує впровадження нових кредитних продуктів, що надаються населенню України. Тут враховується зарубіжна практики банківських і небанківських кредитно-фінансових установ, а також розвиток ринкової інфраструктури, пов'язаної з наданням споживчих кредитів населенню.

Основною метою статті є дослідження особливостей формування споживчого кредитування та перспектив його подальшого розвитку в Україні у післякризовий період; розробка пропозицій щодо зміцнення економічного механізму споживчого кредитування задля запобігання його надвисокої вразливості негативним наслідкам фінансової кризи.

Світовий досвід свідчить, що банківські операції з фізичними особами становлять близько третини загального обсягу всіх опера-

цій, які проводять фінансово-кредитні установи країн із ринковою економікою.

Споживчий кредит дає:

- можливість отримати ті речі, яких без використання кредиту потрібно було б довго чекати, або ж які були б недоступні для отримання;
- гнучкість: робити придбання товарів у зручний час, навіть тоді, коли споживач не має в своєму розпорядженні необхідної суми готівки;
- безпеку: коли людина купує або мандрує, кредитні картки є більш зручним і надійним засобом платежу порівняно з готівковими розрахунками. Експерти прогнозують, що у найближчі 5 років суми таких кредитів, взятих українцями, зростуть у 10 разів.
- допомогу: споживчий кредит дозволяє оплачувати непередбачені термінові витрати (ремонт автомобіля після аварії тощо).

Але споживчий кредит має і свої недоліки, які слід враховувати.

По-перше, іноді кредитні рахунки створюють оману багатства і це призводить до надмірних витрат і згодом по мірі накопичення боргів часто виникають труднощі, наприклад, щодо вчасної сплати щомісячних платежів.

По-друге, зазвичай, покупки в кредит обходяться дорожче, ніж при оплаті готівкою. Це відбувається тому, що при купівлі товару в кредит ціна на товар трохи вища, ніж при оплаті готівкою, а також до неї слід додати процент за користування кредитом.

Там, де є кредити, обов'язково є і борги. Втім у Асоціації українських банків зазначають, що так званих «поганих» кредитів в Україні обмаль, не більше 2 %. Банкіри самі визнають: вони більше захищені, ніж їхні клієнти, свої ризики банки перекривають відсотковими ставками. Аби не було претензій при погашенні кредиту, радять уважно читати договір: дивитися насамперед не на відсоток, а на щомісячну суму, яку доведеться сплачувати.

Наразі обсяг виданих споживчих кредитів в Україні (крім іпотеки і автокредитування)

близько 7 млрд грн, або приблизно 1,8 % ВВП. При цьому припадає на частку банків приблизно 6 млрд грн, або 86 % від всього обсягу виданих кредитів.

Восени 2008 року більшість вітчизняних банків згорнули кредитування фізичних осіб. Станом на 1 березня 2009 р. споживчі, іпотечні та автокредити не видавали Укрсоцбанк, банк «Форум», «Райффайзен банк Аваль», «Ощадбанк», «Укресімбанк» (за інформацією самих банків) і багато інших фінустанов. Утім, отримати банківський кредит, як і раніше, можливо – кредитують і середні «Астрабанк», «Індекс банк», «БМ-банк», «Київська Русь», «Кредит Європа Банк», і великі «ВТБ-Україна», «УкрСиббанк», «Кредитпромбанк, а також інші фінзаклади.

У період кризи банки воліють видавати короткострокові споживчі позики: в умовах гострого дефіциту коштів на фінансовому ринку банкам вигідніше якомога швидше отримати прибуток за короткостроковою позичкою і не чекати повернення довгого іпотечного або автокредиту. Споживче кредитування приносить банкам високий прибуток: ефективні ставки в середньому становлять 55–70 % річних, а в деяких банках перевищують за 100 % (рис. 1). «Дельта Банк» надає споживчі кредити на суму до 25 тис. грн під 25 % річних плюс щомісячна комісія 2,7 %. Крім того, «Дельта банк» наполегливо рекомендує позичальникам страхуватися від втрати платоспроможності: якщо доходи позичальника різко знизяться, страхова компанія погашатиме кредит протягом деякого часу. Плата за таку страховку – 1 % суми кредиту щомісяця. З урахуванням цих комісій ефективна ставка за споживчим кредитом в «Дельта Банку» на початку березня досягала 69,2 % річних. «Кредит Європа Банк» видає позички на споживчі потреби під 52,4 % річних.

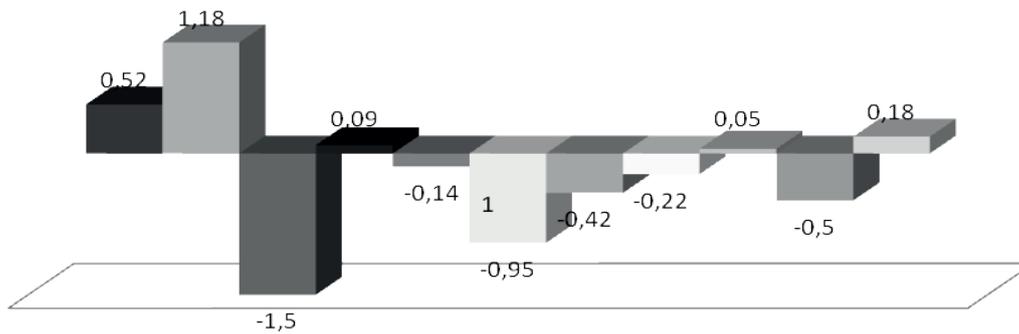


Рис. 1. Збитки/прибуток банків з початку року, млрд грн (показники на 01.10.2009 р.: ПриватБанк; Укрсоцбанк; «Форум»; Правекс-банк; Ощадбанк; «Альфа Банк»; «Фінанси і кредит»; Індекс-банк; «Райффайзен Банк Аваль»; «ОТП банк»; «Південний»)

До кризи лише деякі банки видавали споживчі кредити під заставу депозитів, тепер багато фінансових установ активно просувають цю послугу на ринку. На перший погляд кредити під заставу банківських вкладів не вигідні для клієнтів фінустанов. Відсотки за такою позичкою зазвичай на 1–5 в. п. вищі за ставку депозиту, тобто банківський вкладник не отримує прибуток від депозиту, а, навпаки, втрачає гроші на погашенні позики. Однак кредит під заставу депозиту – це можливість не так заробити на вкладі, як зекономити на позичці: ставка за споживчим кредитом під заставу депозиту нижча за ринкову (25–30 % річних проти ринкових 55–80 % річних).

Споживчі кредити під заставу банківського вкладу вигідніші в тому випадку, якщо кредит оформлений на строк менший за термін дії банківського вкладу. Наприклад, власник депозиту, розрахованого на один рік, хотів би отримати кредит на один місяць. Якщо протягом місяця позичальник погасить позичку, його прибуток становитимуть відсотки з депозиту мінус відсотки за позичку за один місяць. Тобто, заробивши по річному депозиту 24–25 % річних у гривні, позичальник віддасть банку лише 2–3 % за користування кредитом протягом місяця, чистий прибуток банківського клієнта від вкладу становитиме 22–23 % річних.

Умови кредитування за кредитними картками у банках практично не змінилися. Середній ліміт по кредитці в українських банках становить 3–5 тис. грн, ефективні ставки – від 35 до 45 % річних. Однак банки з великим небажан-

ням видають кредитні картки. Здебільшого картки передбачають відновлювані кредитні лінії, при цьому мінімальні щомісячні внески за позичками невеликі. Наприклад, витративши весь кредитний ліміт, який був на картці (5 тис. грн), позичальник може внести до банку лише 50 грн протягом місяця для того, щоб банк знову поповнив кредитний ліміт до 5 тис. грн. Тому фінустанови ретельно перевіряють доходи клієнтів і видають кредитні картки чимдалі рідше. У «Райффайзен Банку Аваль», наприклад, надають кредитки лише вкладникам банку або клієнтам, які отримують зарплату в Райффайзені». «Укрсоцбанк», за даними call-центру банку, взагалі не видає кредитні картки.

До кінця 2010 р. умови кредитування на українському банківському ринку навряд чи зміняться. «Вартість кредитів не збільшиться, оскільки позичальники просто не зможуть погашати надто дорогі кредити. Але й знизити ставки банки не зможуть: міжбанківські ресурси на ринку зараз дуже дорогі», – говорить заступник голови правління одного з невеликих українських банків.

«Те, що не вбиває, те робить нас сильнішими», – сказав колись Ніцше. Рік кризи сповна підтвердив цю думку сповна. Ті банки, що залишилися на плаву, припинили видачу кредитів направо й наліво, покращили систему ризик-менеджменту, відпрацювали практику реструктуризації позик, а також покращили програми лояльності для постійних клієнтів. Проте кредити до початку осені не видавали навіть постійним клієнтам.

Не обійшлося, звичайно, і без втрат – пішли з ринку ті, хто не зміг вирішити проблеми, що з'явилися – був розкрадений власниками чи топ-менеджером. П'ять банків («Причорномор'я», «Національний стандарт», «Європейський», «Одеса-банк», «Європейський банк розвитку і збереження») були ліквідовані, і зараз з ними розраховується Фонд гарантії вкладів. 21 січня 2010 р. відкликано ліцензію у одного з найбільших і найстаріших банків України – «Укрпромбанку», який діяв на ринку банківських послуг ще з 1989 р. Причиною краху банку була величезна заборгованість за споживчими кредитами, яку боржники масово перестали повертати через фінансову кризу. Все це призвело до того, що довіра населення банкам досить таки понизилась: тепер 67 % населення не довіряють ніяким банкам (рис. 2).

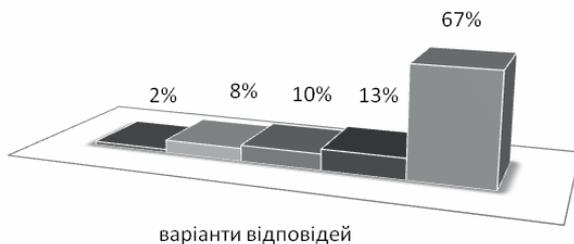


Рис. 2. Рівень довіри населення банкам: малі комерційні банки з українським капіталом; великі комерційні банки з українським капіталом; банки з іноземним капіталом; державні банки; не довіряють ніяким банкам

Сьогодні більшість банків, які надають кредити – фінустанови з іноземними акціонерами. Серед банків-кредиторів «Індекс банк» («Credic Agricole», Франція), «Астрабанк» («Alpha Bank Group», Греція), «БМ-банк» («Банк Москвы», Росія), «ВТБ-Україна» («Внешторгбанк», Росія), «Кредит Європа Банк» («Fiba Group», Голландія). Ці банки залучають кошти для кредитування українських клієнтів здебільшого від закордонних матерів. На думку аналітика ІК «Конкорд Капітал» Андрія Пархоменка, деякі іноземні банки, швидше за все, і далі кредитуватимуть населення: за наявності відносно дешевих ресурсів кредитування фізичних осіб в Україні – все ще прибутковий бізнес. Однак до літа багато банків, які нині кредитують, будуть змушені

закрити кредитні програми. «Після перевірок НБУ багатьом банкам доведеться нарощувати власний капітал. Тому до літа в них може не виявитися вільних коштів для надання кредитів», – пояснює Андрій Пархоменко. Принаймні, якщо банки відновлять кредитування, то, швидше за все, надаватимуть здебільшого споживчі позички, тоді як активно кредитувати іпотеку й придбання авто банки почнуть не раніше 2011 р. Також найближчим часом нас чекає розширення кредитних пропозицій у гривнях і повне припинення кредитування в іноземній валюті.

На даний момент споживчі кредити є досить дорогим задоволенням, але в умовах зростання інфляції охочих взяти кредит вистачає. Переконані, що споживчі кредити не подешевшають до тих пір, доки:

- банки не зменшать депозитну ставку. У 2006–2008 рр. українські банки, адекватно реагуючи на попит, що зростав, активно розвивали споживче кредитування, всіляко заохочуючи моду на «життя в кредит». Унаслідок цього якість життя стала перевищувати кількість і якість праці. Така ситуація є результатом гонитви банків за клієнтами.

- Кредитуючи населення швидкими темпами, банки посилюють інфляцію – швидке зростання кредитування фізичних осіб збільшує внутрішнє споживання і викликає зростання цін на різних ринках країни. На сьогодні краще для економіки країни зменшити об'єми споживчого кредитування, що можливе через посилення банками вимог до позичальника, і, як наслідок, зменшиться ризикованість цього виду кредитування.

Щоб уникнути проблем з поверненням кредитів, українським банкам необхідно:

- посилити вимоги до позичальників, підвищити первинний внесок або дисконт при житловому кредитуванні;
- відстежувати випадки завищення вартості квартир;
- детально аналізувати платоспроможність позичальників;
- розділяти їх споживчі й інвестиційні потреби;
- враховувати кредитну історію, почавши співпрацю з кредитними бюро;

- треба обережно ставитися до компаній, які залежать від залучення зовнішніх запозичень.

Для вдосконалення діяльності банківської системи необхідні сприятливі умови кредитування:

- доцільно розробити законопроект про кредитування, в якому передбачити ефективний захист прав та інтересів кредиторів і позичальників;

- посилити відповідальність учасників договірних відносин за неналежне виконання ними зобов'язань;

- удосконалити порядок реалізації заставленого майна з метою захисту інтересів кредиторів,

- стимулювати зростання обсягів грошових вкладів населення для створення міцної клієнтської бази.

Таким чином, проведені дослідження показали, що вітчизняні банки зіткнулись із проблемою неповернення населенням отриманих кредитів. Цей факт підтверджує важливість розробки методик оцінки кредитоспроможності фізичних осіб і ризику банків при наданні споживчих кредитів.

Теорія і практика підтверджують, що ризик є неминучим чинником банківської діяльності. Тому важливим у діяльності будь-якого комерційного банку є вміння управляти ризиками. Управління ризиками – це процес, за допомогою якого банк виявляє ризики, проводить оцінку їх величин, здійснює їх моніторинг і контролює свої ризикові позиції, а також враховує взаємозв'язки між різними категоріями ризиків. Доцільно було б застосовувати кредитний скоринг – це система оцінки кредитоспроможності особи, яка бажає

Найпоширенішими видами скорингу, що вже встигли себе виправдати та є безпомилковими, які можна застосувати в Україні, є такі:

- 1) фродовий скоринг – система, спрямована на боротьбу з клієнтами комерційного банку, які не повертають кредит;

- 2) експертний скоринг – система, яка була побудована експертним методом для більш якісного оцінювання клієнтів для прийняття рішення;

- 3) поведінковий скоринг – система, розрахована на оцінювання подальшої поведінки вже існуючих клієнтів;

- 4) аплікативний скоринг – система, розрахована на оцінювання клієнтів під час заповнення анкети;

- 5) статистичний скоринг – скоринг, який можна побудувати лише за умов наявності значного масиву даних, з метою отримання прогнозів на майбутнє.

Варто зазначити, що у банківській системі України більша кількість перерахованих вище видів скорингу наразі взагалі не використовується, бо банківський сектор нашої країни слабо розвинений порівняно з іншими передовими країнами. Але є всі передумови, щоб запровадити його в майбутньому.

До переваг скорингової системи відносять такі:

1. зниження рівня неповернення кредитів, швидкість розгляду кредитних заявок;

2. можливість ефективного управління кредитним портфелем;

3. відсутність необхідності довготривалого процесу навчання персоналу. Скоринг є одним з найуспішніших прикладів використання математичних і статистичних методів у бізнес.

Через швидкий ріст кредитного ринку України та ризиків, пов'язаних із кредитним бізнесом, методика скорингу стає вкрай необхідною для українських банків.

Вітчизняні банки зіткнулись із проблемою неповернення населенням отриманих кредитів. Це підкреслює важливість розробки методик оцінки кредитоспроможності фізичних осіб і ризику банків при наданні споживчих кредитів. Отже, на нашу думку, комерційним банкам України необхідно:

- Приділити пильну увагу шліфуванню внутрішньобанківських процесів, скоринговим процедурам, які помітно спростять оцінку потенційного позичальника за умов споживчого кредитування, оскільки використання комерційними банками України системи скорингу в процесі споживчого кредитування дозволить удосконалити свою діяльність і покращити обслуговування клієнтів.

- Потрібно подолати політичну нестабільність в країні.

- Важливим кроком є реформування чинного законодавства про банки і банківську діяльність.
- Банки повинні мати капітал, який би тримав їх на плаву в разі виникнення наступної економічної кризи (Проблема в тому, що банк здебільшого формує свій капітал за рахунок вкладів фізичних і юридичних осіб: у разі виникнення якоїсь економічної проблеми люди починають знімати гроші з депозитів і фактично банк стає банкрутом. Звідси висновок, хто ж тоді братиме кредити в умовах такої нестабільності?)
- Подолання політичної кризи в Україні (наші політичні діячі замість того, щоб об'єднатись і вести чітку економічну політику, стратегію подолання кризи, навпаки, загострили протистояння між собою, що тільки поглиблює економічну кризу).

- Контроль за банківською системою (наприклад, Польща переживає кризу відносно легше, оскільки там держава здійснює жорстке керування банківською системою).

ЛІТЕРАТУРА

1. Даниленко А. Тенденції та наслідки активізації споживчого кредитування в Україні / А. Даниленко // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 5. – С. 36–39.
2. Івасів Б. С. Гроші та кредит : підручник / Б. С. Івасів. – К. : Кондор, 2008. – 528 с.
3. Рибаківа О. В. Аналіз ринку споживчого кредитування в Україні / О. В. Рибаківа, М. В. Оніщенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 1. – Т. 2. – С. 165–167. – (Серія «Економічні науки»).

УДК 330.342.146:314.93]:316.42(477)

ДЕМОГРАФІЧНІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНОЇ СТРАТИФІКАЦІЇ

В. П. Звонар, кандидат економічних наук

Необхідність врахування демографічних аспектів під час дослідження стратифікаційних процесів впливає із пріоритетності використання багатовимірного аналізу соціальної стратифікації – підходу, що підкреслює значення множини факторів у визначенні соціально-економічного статусу або класового становища індивіда чи групи індивідів [1]. Серед таких факторів демографічні характеристики посідають вагомe місце: вони прямо чи опосередковано здатні впливати на класичні – «веберівські» – фактори нерівності: економічний, владний і статусний. Разом з тим, демографічна складова стратифікаційного аналізу залишається недостатньо дослідженою у науковій літературі; потребують вивчення в комплексі гендерні, вікові, шлюбно-сімейні, територіальні (поселенські) аспекти соціальної стратифікації.

Соціальна стратифікація тривалий час вивчалася і вивчається численними зарубіжними й українськими науковцями: соціологами, економістами, істориками. Українські виміри цього явища описані у працях Н. Коваліско, С. Оксамитної, В. Горьового тощо. Вітчизняні проблеми демографічного розвитку та соціально-демографічної структуризації суспільства досліджували І. О. Курило, Е. М. Лібанова, В. С. Стешенко тощо. Разом з тим, найважливіші демографічні аспекти соціальної стратифікації (у тому числі українського соціуму) у науковій літературі залишаються недостатньо систематизованими.

Мета статті – вивчення гендерних, вікових, шлюбно-сімейних, територіальних (поселенських) аспектів соціальної стратифікації в єдиному комплексі.

В усталеному у науковій літературі тлумаченні суті соціальної стратифікації її основним атрибутом вважається ієрархічність [2]. Тобто при поділі суспільства на групи одні з них протиставляються іншим за ознакою першості, старшинства тощо. Також можливе й нейтральне сприйняття соціальної стратифікації – виділення таких груп без установаження ієрархічного зв'язку між ними (класифікація, типізація). Таке тлумачення пов'язане з етимологією запозиченого суспільними науками геологічного терміна «страта», що буквально означає «ряд», «нашарування» порід, які необов'язково розташовуються за принципом більшого чи меншого значення. Для цілей структурування суспільства обидва зазначені підходи корисні. Цю двоїстість повинна відображати і досліджувана нами соціально-демографічна стратифікація.

Як основні напрями дослідження соціально-демографічної стратифікації проф. В. Ільїн виділив вивчення соціально-статевої і соціально-вікової стратифікації [3]. Із позиції нейтральності терміна «стратифікація» соціально-статева стратифікація уособлює природний поділ членів соціуму на чоловіків і жінок. Біологічна закономірність такого поділу зумовила гендерну різницю соціальних статусів, що, у свою чергу, пояснюють суспільний поділ обов'язків і функцій між чоловіками та жінками, а відтак, за проф. Ільїним, детермінують перший суспільний поділ праці. Роль жінки полягає у дітонародженні та забезпеченні виживання дітей. Чоловіки фізіологічно не здатні на це. Функції чоловіка інші – захист, постачання. Їх виконання жінкою утруднене її затребуваністю у ролі матері. У суспільстві складаються передумови для своєрідного «договору», який інституційно закріплює гендерні статуси. При цьому не йдеться про першість чи другорядність жодного з них. «Договір» діє задля продовження життя і відтворення генофонду, в чому зацікавлені обидві сторони.

Саме функціональність гендерного поділу створює передумови для стратифікаційного аналізу соціально-статевих диференціацій з позиції нерівності. У зв'язку з дітородною функцією жінки, роль матері є фізіологічно складнішою, не обмежується зачаттям, вклю-

чає низку інших важливих етапів (виношування плоду, власне народження дитини, грудне годування). Крім того, процес народження зазвичай відбувається болісно, пов'язаний зі значними фізичними та емоційними переживаннями, що додаються до статусу продовжувачки роду. Все це зумовлює вище поцінування матері-жінки у суспільстві. Соціум накладає певні обмеження на використання жіночої праці (нічної, фізичної тощо). Якщо вважати здоров'я і тривалість життя критеріями соціально-статевої стратифікації, то, зазначає В. Ільїн, така стратифікаційна модель виявляє «виграшні» позиції жінок. Крім того, суспільна мораль ідеалізує образ жінки. Приналежність до жіноцтва у багатьох розвинутих суспільствах гарантує певні вартісні, матеріальні, життєві переваги, а саме: сидячі місця у переповненому транспорті, навіть першочерговість порятунку життя у випадку смертельної загрози (звісно, за умови «джентельменської» поведінки чоловіків, яка традиційно у таких суспільствах є моральним обов'язком останніх). Через свій високий соціальний статус жінка також частіше стає об'єктом різних актів дарування, що має своє економічне значення.

Обмеження, пов'язані з необхідністю виконання ролі матері, набагато частіше, навпаки, – послаблюють суспільні позиції жінки, позбавляють її вибору, становлять серйозний ризик нереалізованості у професійній сфері, у сфері суспільного виробництва в цілому, ставлять жінок в нерівні умови з чоловіками, у матеріальну залежність від них, нерідко відбирають у них можливості подальшої соціалізації. Навіть свобода жінки, яка свідомо відмовляється від ролі матері, часто сприймається як явище тимчасове, а ця тимчасовість пояснюється потенційною майбутньою зміною статусу такої жінки і відображається на суспільних очікуваннях (наприклад, очікуваннях роботодавця, який не може розраховувати на жінку як на постійного працівника). Чоловіки ж, фізіологічна роль батьківства яких значно простіша і об'єктивно не пов'язана з гострою необхідністю зміни способу життя для народження потомства, активніше включені у пошук і реалізацію «життєвих шансів». Особистісна

свобода чоловіка породжує свободу економічну, спрощує отримання різноманітних благ. У цьому випадку серед основних класичних стратифікаційних критеріїв жінка вимушено «програє» за всіма.

Ситуацію ускладнюють різноманітні соціальні норми, якими об'єктивна гендерна фізіологічна і функціональна різниця упереджено підкреслюється, обростаючи стійкими стереотипами. У суспільстві склалися уявлення про жіночість і маскулітність, які відверто дискримінують одну статтю по відношенню до іншої і можуть посилюватися ідеологічними чи релігійними міркуваннями. Стереотипна модель жіночої поведінки передбачає пасивність і покору, тоді як чоловічої – домінування та ініціативу. Це призвело до того, що, за спостереженням Ю. Волкова, традиційно чоловіки можуть одержувати кращі робочі місця, звільнятися від рутинної домашньої роботи, займати вищі політичні посади і користуватися правом ініціативи навіть в інтимних стосунках [4]. Соціальна мораль, що ідеалізує жіноцтво, суворо забороняє жінкам ті прояви інтимної свободи, які дозволяються чоловікам (нерідко навіть вітаються з боку останніх). Культурно-ментальні фактори, як зазначає проф. Ільїн, також стримують соціальну мобільність жінок. Із проведеного вченим експерименту випливає, що переважна зайнятість чоловіків у деяких сферах не пов'язана ні з рівнем необхідної кваліфікації, ні з інтенсивністю виконуваної роботи. Основним поясненням такого стану речей є усталені суспільні уявлення про те, яка робота є «чоловічою», а яка – «жіночою». У результаті вибудовується стійка система стереотипів, яка не має нічого спільного із функціональним призначенням статі, зумовлюючи існування соціальної ієрархії, де представники чоловічої статі посідають панівне становище.

Іншим напрямком дослідження соціально-демографічної стратифікації є його соціально-вікова компонента. Вікова диференціація у суспільстві теж має природне походження. Соціум природним чином поділяється на певні категорії залежно від віку: діти, підлітки, молодь, люди середнього віку, люди зрілого та похилого віку тощо. Дослідження особливостей формування та функціонування кожної з

них як невід'ємного елемента соціальної системи, на нашу думку, становить сферу нейтрального стратифікаційного аналізу. Адже, зважаючи на очевидну вікову етапність у людському розвитку, будь-яка вікова категорія не може сприйматися як другорядна, бо в єдиному соціальному організмі вона є важливим інформаційним носієм і передумовою для його постійного відтворення. Разом з тим, між віковими групами відбувається соціальна взаємодія, яка так чи інакше набуває ознак ієрархічності. Діти та підлітки через несформованість соціальних і трудових навиків залежні від дорослих. Таке ж залежне від відносно молодших представників соціуму становище мають люди похилого віку. Особливо яскраво проявляються матеріально-економічні аспекти цієї залежності. І якщо до певного вікового рубежу для молоді та після визначеного вікового рубежу для похилих людей залежність цих вікових груп є об'єктивно зумовленою, то деякий період часу, відповідно після та перед такими рубежами, їх економічна роль дискримінується «за інерцією». Молодь працездатного віку, незважаючи на здібності й індивідуальну мотивацію може дискримінуватися на ринку праці через очікувану з боку потенційних працедавців відсутність не тільки досвіду, а й дисциплінованості. Працездатні пенсіонери, незважаючи на досвід та індивідуальні риси характеру, сприймаються як інертні до нововведень і нездатні до креативу. Дуже часто особи цих соціальних груп позбавляються «життєвих шансів» тільки через вік і його сприйняття. Особливістю віково-стратифікаційних процесів є також висока соціальна мобільність представників молоді. Рано чи пізно вони освоюють навички самозабезпечення і вибувають із категорії утриманців. Люди ж похилого віку є абсолютно закритою віковою стратою, де соціально-вікова мобільність неможлива через незворотність процесів старіння, погіршення фізичного і психічного здоров'я, неможливість подальшої соціалізаційної активності [5].

Із морально-ціннісного погляду і молодість, і старість високо поцінуються. Діти уособлюють зміст існування майже кожної людини, молодь презентується як носій прогресу, а похилий вік сам по собі є підставою

для високого соціального статусу. Виняткового шанування набувають довгожителі. Отже, як і у випадку гендерної диференціації, соціально-віковій стратифікації притаманна різноспрямованість критеріїв ієрархії і величезний вплив на їх формування соціальних очікувань і стереотипів, або QWERTY-ефекту.

Крім статево-вікових ознак, демографічними характеристиками соціальної стратифікації можуть бути також і шлюбно-сімейні показники. Сім'я – важливе середовище соціалізації особи, реалізації її особистісного потенціалу. Із соціально-економічного погляду проживання в сім'ях має значні переваги: економія зусиль і ресурсів, які були б необхідні для пошуку і формування сім'ї орієнтованих на це осіб, розширення домогосподарства, внутрісімейний «поділ праці» тощо. Саме тому сімейність є не таким двозначним критерієм соціальної стратифікації, як вік і стать. Крім того, традиційно наявність сім'ї підвищує ступінь «дорослості» особи, оскільки пов'язується зі збільшенням особистої відповідальності. Тому шлюб може пришвидшувати й соціально-вікову мобільність.

Ієрархізація, власне, сімей не є такою простою. Безумовний престиж і соціальне поцінування належить сім'ям з дітьми. Такі сім'ї вважаються класичними. Наявність дітей сприймається як реалізованість особи. Разом з тим, реалії перехідних суспільств різко розходяться із суспільними ідеалами. Народження дитини в сім'ї, що складається з батька та матері (нуклеарній сім'ї), об'єктивно залишається серйозним ризиком через фактичну тимчасову втрату працездатності одного з членів сім'ї. Ще більшим ризиком стає багатодітність. Об'єктивна неможливість батьків гарантувати однакове забезпечення усім дітям зумовлює високу ймовірність низьких «життєвих шансів» останніх [6]. Тому такі сім'ї зазвичай посідають нижчі позиції у системі соціально-економічної стратифікації.

Наявність дітей або багатодітність як стратифікаційний критерій втрачає свій оціночно-негативний зміст у випадку розширеної сім'ї, де проживають також і члени сімей батька та матері, зазвичай, старші, тобто дідуся й бабусі. Вони ділять із молодістю сім'єю обов'язки

щодо виховання і догляду за малолітніми дітьми, нерідко стають додатковим джерелом матеріального забезпечення всієї сім'ї. Крім того, фізична активність і почуття затребуваності у літніх людей дозволяють їм довше зберігати працездатність, фізичне і духовне здоров'я. Молоді жінки у таких сім'ях отримують можливість подальшої професійної реалізації: знімається гострота гендерної проблеми. Тому такі сім'ї успішніше виконують свою демографічну та соціальну функцію, до того ж, без ризику суттєвого погіршення якості життя чинять профілактичний вплив на проблеми, пов'язані з соціально-статевою та соціально-віковою стратифікацією. Водночас об'єднання в одній сім'ї представників різних вікових груп може стати джерелом конфліктів – через різницю у поглядах, формах поведінки. На фоні цих протиріч може залишитись невикористаним значний потенціал розширеної сім'ї. До того ж, її старші члени з віком втрачають можливість підтримувати дітей і внуків, бо й самі потребують підтримки. Якщо час такої необхідності збігається із часом становлення молодих членів сім'ї, потенціал розширених сімей теж втрачається.

Іншим критерієм соціальної ієрархії сімей можна вважати їх повноту. Повні сім'ї, де проживають і батько, і мати, безумовно, володіють більшими можливостями виживання та реалізації всього спектра своїх функцій. У неповних же сім'ях, де один із батьків відсутній, іншому доводиться прикладати додаткові зусилля для забезпечення сім'ї і виховання дітей. Очевидно, у кращому становищі перебувають неповні сім'ї, розширені за рахунок старших працездатних членів.

Для стратифікаційного аналізу також має значення поділ сімей за формою шлюбу: сім'ї, створені на основі зареєстрованого у відповідних держорганах шлюбу, та сім'ї на основі так званого громадянського (незарєєстрованого) шлюбу. Після набуття чинності в Україні Сімейного кодексу вітчизняне законодавство визнало існування громадянського шлюбу і відповідно унормувало правовідносини, пов'язані з ним. Проте в нашій державі все ще проблематичним залишається регулювання майнових аспектів цих правовідносин [7].

Соціологи також стверджують, що більшість громадян орієнтуються на незареєстровані стосунки як тимчасовий етап, своєрідну перевірку стосунків [8]. Тобто як і в практичному, так і в суспільно-етичному аспектах стратифікаційний аналіз сімей за юридичною формою шлюбу є більш-менш однозначним: зареєстрований шлюб є кращою альтернативою незареєстрованого.

У зарубіжних країнах дедалі більш поширеними стають сім'ї, що створюються на основі шлюбу між особами однієї статі. Одностатеві шлюби узаконено у деяких країнах Європи, де такі сім'ї за обсягом прав і за статусом не поступаються традиційним [9]. Ставлення до цього феномена настільки різне і суперечливе, що означити стратифікаційну модель у цьому випадку вкрай важко. Безумовно, у не толерантному суспільстві такі сім'ї завжди зазнаватимуть дискримінації. У толерантному ж суспільстві їх місце в ієрархії сімей буде визначатися іншими факторами.

Ще одним аспектом соціально-демографічної стратифікації можна вважати диференціацію у поселенській структурі населення. Адже остання є результатом міграційних процесів, що традиційно становлять невід'ємну частину предмету демографічної науки. Поселенська диференціація найбільш яскраво проявляється у контексті протиставлення «центр – периферія», «місто – село» [10]. Проживання у сільській місцевості є одним із найбільш суттєвих чинників бідності. Дослідження Інституту соціології НАН України свідчать про те, що соціальні проблеми села є більш комплексними: село потерпає від браку медичної допомоги, недостатньо розвинутої освітньої і культурно-дозвілдової інфраструктури, відсутності можливостей індивідуального вибору у більшості сфер людської життєдіяльності. Особливо проблемні з позиції соціальної стратифікації «точки» виявляються при накладенні поселенської структури та інших розглянутих нами аспектів соціально-демографічної стратифікації. Так, надзвичайно гостро стоїть питання сільського жіноцтва, сільської молоді, літніх селян, сімей із малолітніми дітьми, неповних сімей, що проживають на периферії, тощо.

Іншим буде погляд на поселенські стратифікаційні процеси, якщо не вдаватися до їх

ієрархізації. З позиції нейтральності терміна «стратифікація» сільська місцевість і сільські соціальні системи мають свою цілком об'єктивну специфіку, пов'язану з її місцем у структурі суспільного виробництва. Спеціалізація села не може бути повністю реалізована в умовах міста. Село існує як цілком виправдана і життєздатна підсистема, без якої не може функціонувати господарський комплекс країни. У розвинутих суспільствах проживання не у місті значно менше асоціюється з бідністю і відсталістю.

Комплексний аналіз соціально-демографічної стратифікації виявляє її складність і неоднозначність. Її складність проявляється у необхідності вивчення багатьох аспектів: соціально-гендерного, вікового, шлюбно-сімейного, поселенського. Неоднозначність явища зумовлена різним трактуванням соціальної стратифікації як наукового терміна: консервативним, заснованим на ієрархічних взаємозв'язках між соціостратами, та менш поширеним – нейтральним, без позначення підпорядкування у соціальній взаємодії. Неоднозначність також притаманна окремим видам соціально-демографічної стратифікації (гендерній, віковій), що проявляється у різноспрямованості критеріїв ієрархії. Останнє пояснюється величезним впливом соціальних стереотипів, або QWERTY-ефекту, що накладається на об'єктивні соціально-економічні критерії.

Подальші дослідження доцільно скерувати у напрямку поглибленого вивчення расово-етнічних складових соціально-демографічної стратифікації, а також системного вивчення демографічних аспектів разом з іншими аспектами (майновими, владними тощо) соціальної стратифікації.

ЛІТЕРАТУРА

1. Коваліско Н. Багатовимірний аналіз соціальної стратифікації сучасного українського суспільства (регіональний аспект) / Н. Коваліско // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2007. – № 3. – С. 5–37.
2. Bergman M. Comparing Social Stratification Schemas: CAMSIS, CSP-CH, Goldthorpe, ISCO-88, Treiman, and Wright [Електронний ресурс]

- / M. Bergman, D. Joye. – Cambridge : Cambridge Studies in Social Research. 2001. – Режим доступу : http://www.freewebs.com/stratificare_mobilitate/Comparing%20Social%20Stratification%20Schemas.pdf
3. Ильин В. И. Государство и социальная стратификация советского и постсоветского обществ 1917–1996 гг.: опыт конструктивистско-структуралистского анализа [Электронный ресурс] / В. И. Ильин. – Сыктывкар : Изд-во Сыктывкарского ун-та, 1996. – Режим доступу : <http://socnet.narod.ru/library/authors/Ilyin/strata/index.htm>
 4. Социология : учебник / Ю. Г. Волков, В. И. Добреньков, В. Н. Нечипуренко, А. В. Попов ; под ред. Ю. Г. Волкова. – М. : Гардарики, 2003. – 512 с.
 5. Laney J. N. Do Older Workers Face Discrimination? [Электронный ресурс] / J. Laney // Center for Retirement Research : An Issue in Brief. – 2005. – № 33. – Режим доступу : http://crr.bc.edu/briefs/images/stories/Briefs/ib_33.pdf?phpMyAdmin=43ac483c4de9t51d9eb41
 6. Черенько Л. М. Демографічні чинники бідності / Л. М. Черенько // Демографія та соціальна економіка. – 2005. – № 1. – С. 28–36.
 7. Тимошук О. Цивільний шлюб «по-українськи», або Кому без штампа в паспорті жити добре? [Електронний ресурс] / О. Тимошук // Дзеркало тижня. – 2007. – 12–18 трав. – Режим доступу : <http://www.dt.ua/3000/3855/59194/>
 8. Максименко Н. Чому українці не хочуть мати дітей? [Електронний ресурс] / Н. Максименко // УНІАН – здоров'я. – 2008. – 20 черв. – Режим доступу : <http://health.unian.net/ukr/detail/190622>
 9. Ольховик Л. А. Деякі правові проблеми обмеження прав сексуальних меншин / Л. А. Ольховик, Л. П. Арчишевська // Південноукраїнський правничий часопис. – 2008. – Вип. 1. – С. 44–45.
 10. Беленок О. А. Поселенська диференціація як чинник соціальної нерівності в Україні / О. А. Беленок // Український соціум. – 2006. – № 1. – С. 17–24.

УДК 330.341

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Е. М. Ахромкин, кандидат экономических наук

Экономическое развитие региона в рыночных условиях предопределяет необходимость использования инновационного подхода. Построение национальной инновационной модели развития провозглашено стратегическим приоритетом во всех программных документах, поэтому инновационная деятельность является одним из важных факторов, оказывающих влияние на развитие регионов.

Чтобы реализовать инновационную стратегию регионального экономического роста, нужно ускорить развитие высокотехнологических производств, способных производить наукоемкую продукцию с высокой добавленной стоимостью, формирование экспортного потенциала этих производств, повысить тех-

нологический уровень предприятий благодаря прогрессивным отечественным и мировым научно-техническим достижениям.

Основные положения развития экономики региона раскрываются в научных работах зарубежных и украинских ученых [1–13]. Значительное внимание в работах экономистов уделяется инновационному обеспечению модернизации промышленности в целом [1] и внедрению инноваций в Украине [2]; анализируется опыт государственного регулирования инновационных процессов за рубежом с целью использования его в Украине [3] и рассматриваются проблемы государственного регулирования инновационных процессов в Украине [4]. Важное место в исследованиях ученых-

економистов займають питання економічної оцінки технологічних інновацій [5] і розвитку підприємницьких структур на основі інновацій [6]. Одним із умов реалізації інноваційної моделі розвитку економіки є створення ринкової інноваційної інфраструктури [7]. Авторами аналізуються проблеми розвитку науково-технологічної сфери України [8], а також особливості і стратегічні перспективи державної регіональної політики і механізми її реалізації [9, 10]. В свою чергу вимагають рішення проблеми покращення інноваційного клімату в регіоні [11] і розгляду регіональних особливостей інноваційного розвитку [12, 13]. Таким чином, аналіз показує, що проблемі інноваційного розвитку як в цілому в державі, так і в регіонах приділяється значуща увага в дослідженнях учених, що свідчить про актуальність цієї проблеми, що потребує подальшого дослідження.

Метою статті є аналіз стану інноваційної діяльності в регіоні і визначення основних умов інноваційного розвитку регіону.

Інноваційний потенціал регіону відображає рівень розвитку науки і впровадження досягнень науково-технічного прогресу в регіоні. Він є основою економічного розвитку суб'єкта будь-якого рівня господарювання і регіону в цілому.

Перехід промислових підприємств на інноваційне розвиток тісно пов'язаний з проблемою управління вибором стратегії реалізації їх інноваційного потенціалу як головної передумови розвитку на основі творчого використання нових наукових досягнень вітчизняного і зарубіжного досвіду [5].

Одною з основних проблем, що негативно впливає на розвиток інноваційної діяльності в регіоні, є недостатнє фінансування впровадження технологічних і технічних інновацій. Аналіз показує, що в динаміці в загальній складності інвестиції в основний капітал по Луганській області збільшилися в 2 рази в 2008 г. порівняно з 2005 г. В структурі інвестицій в ос-

новий капітал (2008 г.) власні засоби підприємств становлять 74,4; засоби державного бюджету – 8,2; засоби місцевого бюджету – 1,6; кредити банку і інші кредити – 9,4; іноземні інвестиції – 2,1 %. В 2009 г. порівняно з 2008 г. в структурі інвестицій в основний капітал відбулися зміни: власні засоби підприємств склали 72,8; засоби державного бюджету – 8,5; засоби місцевого бюджету – 5,3; кредити банку і інші кредити – 1,9; іноземні інвестиції 1,9 %. Структура інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності в 2008 г. свідчить про те, що найбільшій часткою володіння інвестицій належить підприємствам промислового сектору економіки (69,9 %), на другому місці сільське господарство (7,6 %), на третьому – торгівля, ремонт обладнання і техніки (4,7 %). В 2009 г. відбулося зменшення обсягів інвестицій в цілому і склали 44,3 % від обсягу 2008 г. По підприємствам промислового сектору в 2009 г. відбулося зменшення обсягу інвестицій порівняно з 2008 г. на 57,5; в сільському господарстві – на 73,6 %.

В той же час рентабельність підприємств регіонального виробничо-господарського комплексу свідчить про зниження ефективності їх роботи. Так, в 2007 г. рентабельність по області становила 2,4 %, в 2008 г. – 0,0 %, в 2009 г. – 2,8 %. По промисловості в 2007 г. рентабельність становила 1,6 %, в 2008 г. був негативний результат, який склав –0,5 %, в 2009 г. відбулося зниження рентабельності до –3,7 %. Таким чином, незважаючи на значущі обсяги інвестицій, вони не впливають на підвищення ефективності роботи підприємств.

Дослідження економістів свідчать про те, що в цілому в Україні і регіонах не активізується розвиток інноваційного процесу. Об цьому свідчить той факт, що 50 % всіх інвестицій в основний капітал направляється в виробництво, яке належить до третього технологічного укладу, 46 % – до четвертого технологічного укладу. Дуже низький рівень вкладень інвести-

ций характерен для пятого технологического уклада – 3 % [8].

Следует отметить, что недостаточный уровень финансирования научных и научно-технических работ от общего объема валового внутреннего продукта является одним из факторов, снижающих возможности инновационного развития производства. По Луганской области объем научно-технических работ в 2008 г. уменьшился почти в два раза по сравнению с 2005 г. и составил 120,8 млн грн. В 2009 г. объем научно-технических работ уменьшился и составил 107,2 млн грн. Общее количество организаций и предприятий, которые выполняли научные и научно-технические работы в 2005 г. составляли 49 единиц; в 2008 г. – 52 единицы; в 2009 – 48 единиц. Следует отметить, что в инновационной экономике главным является создание новых ценностей для потребителя, что требует внедрения новых прогрессивных технологических процессов и оборудования. Однако, как показывает анализ, в Луганской области в 2008 г. только 10,2 % составляли инновационно-активные предприятия в промышленном комплексе региона; в 2009 г. – 9,9 %. В 2008 г. увеличился общий объем инновационных затрат промышленности на 835,6 млн грн. в сравнении с 2007 г., однако уменьшилась более чем в два раза сумма, затраченная на приобретение новых технологий (2007 – 3,1 млн грн; 2008 – 1,3 млн грн), соответственно уменьшилась сумма на приобретение машин и оборудования, связанная с внедрением инноваций на 118,2 млн грн. В 2009 г. общий объем инновационных затрат уменьшился по сравнению с 2008 г. на 2067,9 млн грн. Таким образом, можно отметить, что для научно-технического развития региона отсутствует реальная направленность на повышение технологического и технического уровня производства.

Инновационная инфраструктура также является важнейшей частью инновационной среды региона, становлению и развитию которой государство должно уделять значительное внимание [7]. Практика показывает, что государственное регулирование регионального развития должно быть направлено на усиление положительных тенденций, поэтому в основе

такой политики должно быть эффективное использование ресурсов на инновационной основе как важного фактора повышения конкурентоспособности и обеспечения социально-экономического развития региона. Следует отметить, что на уровне регионов возникают различные противоречия между государственными и местными интересами, отраслевыми и территориальными системами управления, и другими, в том числе и в отношении решения ресурсных проблем и проблем инновационного развития региона [9, 10].

Государственное регулирование инновационного развития в США, Японии и государствах ЕС направлено на дальнейшее повышение кооперации в отрасли научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ и внедрения новой техники и технологии [3].

Следует отметить, что в Украине недостаточно развит внутренний рынок научно-технической продукции, признаком этого является:

- низкий уровень спроса на инновационные разработки внутри страны и регионов;
- недостаточность конкуренции на внутренних рынках со стороны производителей и поставщиков новой техники и технологий;
- неплатежеспособность отечественных потребителей, которые имеют потребность в высокотехнологичной продукции.

Все это приводит к тому, что инновационная активность украинских предприятий остается низкой.

Основными факторами, которые обуславливают недостаточное развитие инновационной деятельности региона, являются несовершенство законодательства стимулирования со стороны государства научно-технологической и инновационной деятельности; отсутствие сформированной инновационной инфраструктуры, которая с привлечением промышленного, банковского и торгового капитала соединяла бы звенья «образование» – «наука» – «производство»; отсутствие механизма коммерциализации результатов завершенных научно-технических разработок и передачи их в сферу производства; слабое развитие малого и среднего инновационного предприниматель-

ства; отсутствие устойчивой, рациональной системы льготного налогообложения, стимулирующей инновационную деятельность; высокий экономический риск привлечения инвестиций в сферу высокотехнологичного производства.

В настоящее время производственный потенциал предприятий региона характеризуется низким техническим и технологическим уровнем, что объясняется функционированием морально устаревшего и физически изношенного оборудования, низким уровнем автоматизации производственных процессов, применением нерациональных технологий с высокими затратами на единицу продукции или на единицу ее полезного действия. Устаревшие технологическая и техническая база производства предопределяют соответствующую производительность труда, нерациональные затраты факторов производства и выпуск неконкурентоспособной продукции. Поэтому обновление техники и технологий на основе современных разработок науки и техники должно быть приоритетом в инновационной политике развития региона. В условиях ограниченности всех видов ресурсов важным является необходимость детально обоснованного выбора оптимального варианта их использования.

Научные достижения, которые реализуются в создании новых орудий и предметов труда, в совершенствовании технологических процессов, в применении современных организационных форм и методов, оказывают существенное влияние на экономический рост.

Таким образом, для обеспечения устойчивого функционирования и инновационного развития региона необходим соответствующий механизм, который представляет собой совокупность правовых норм, организационных и экономических форм и методов активизации, регулирования и управления инновационной деятельностью в регионе. Он должен создать в регионе условия для осуществления разнообразных видов инновационной деятельности, реализации инновационной политике субъектов хозяйствования.

Инновационное развитие и эффективное функционирование экономики региона возможно при соблюдении следующих условий:

- наличие соответствующей правовой, нормативно-законодательной базы;
- использование экономических законов в разрешении противоречий, устранении препятствий и обеспечении единства цикла «наука – производство – потребление»;
- быстрейшее создание недостающих элементов, частей и подсистем инновационной системы региона, обеспечивающих ее целостность, организационное единство и развитие на основе конкурентных отношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Якубовский Н. Научно-инновационное обеспечение модернизации украинской промышленности / Н. Якубовский // Экономика Украины. – 2009. – № 10. – С. 4–14.
2. Луцька Н. І. Теоретичні основи і практика запровадження інновацій в Україні / Н. І. Луцька // Інновації : практика і досвід. – 2008. – № 20. – С. 26–28.
3. Кузьменко О. Державне регулювання інноваційних процесів у розвинених країнах / О. Кузьменко // Схід. – 2006. – № 3 (75). – С. 5–9.
4. Шарко М. В. Державне регулювання інноваційних процесів / М. В. Шарко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 12. – С. 168–178.
5. Долина І. В. Методичний підхід до економічної оцінки технологічних інновацій / І. В. Долина // Економіка та право. – 2007. – № 1. – С. 130–135.
6. Благодарний О. І. Особливості та проблеми інноваційного розвитку підприємницьких структур Донецького регіону / О. І. Благодарний, М. Г. Гуртова, М. В. Овчаренко // Економічний вісник Донбасу. – 2006. – № 4 (6). – С. 41–45.
7. Кацура С. Н. Проблеми становлення ринкової інноваційної інфраструктури в Україні / С. Н. Кацура // Вісник академії економічних наук України. – 2002. – № 1. – С. 81–84.
8. Тульчинська С. О. Науково-технологічна сфера України: проблеми формвання і перспективи розвитку / С. О. Тульчинська // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 9. – С. 181–187.

9. Варналій З. С. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : [монографія] / З. С. Варналій, Є. М. Лібанова, Ю. В. Макогон, А. І. Мокій ; за ред. З. С. Варналія. – К. : НІСД, 2007. – 768 с.
10. Регіональна політика та механізми її реалізації : [монографія] / за ред. М. І. Долишного. – К. : Наукова думка, Ін-т регіон. дослід. НАН України. – 2006. – 512 с.
11. Головатюк В. М. Проблеми поліпшення інноваційної сприйнятливості регіональної економіки / В. М. Головатюк, В. П. Соловйов // Регіональна економіка. – 2009. – № 1. – С. 91–98.
12. Бубенко П. Т. Регіональні аспекти інноваційного розвитку : [монографія] / П. Т. Бубенко. – Х. : НТУ «ХП», 2002. – 316 с.
13. Федулова Л. І. Оцінка впливу інноваційної активності промислових підприємств на соціально-економічний розвиток регіонів України / Л. І. Федулова // Економіка промисленности. – 2006. – № 1 (32). – С. 109–118.
14. Статистичний щорічник Луганської області за 2009 рік / за ред. С. Г. Пілієва. – Луганськ : Головне управління статистики у Луганській області, 2010. – 514 с.

УДК 336.1 (048.83)

ПРИНЦИП МНОГОМЕРНОСТИ В СИСТЕМНОЙ ДИНАМИКЕ ПРИ ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

О. Е. Чорная, кандидат экономических наук

Подходы системного мышления в настоящее время представляют собой динамически развивающиеся теоретические исследования, которые находят свое отражение в различных областях науки и техники. Особое внимание к системной динамике привлекает возможность ее использования как многомерной системы анализа и принятия решений. Именно многомерность как принцип системной динамики представляет собой один из основных отличительных элементов, позволяющих учесть не только причинно-следственные связи отдельных показателей, но и проанализировать возникающие взаимозависимости. Это дает возможность учесть эффект синергии и построить многомерную систему, которая бы характеризовалась не только входящими в нее элементами, но и возникающими процессами взаимодействия внутри данной системы.

Цель исследования – проанализировать сущность принципа многомерности в системной динамике с учетом поведения разнообразных систем, а также провести оценку эффективности его использования для моделей

экономического роста в различных регионах мира.

Широкая сфера применения системного подхода затрагивает разные стороны общественной жизни и многие науки. В данном исследовании поставлены следующие задачи, ограниченные сферой международной экономики:

- представить теоретическое обоснование принципа многомерности, как базового принципа системной динамики;
- обосновать возможность применения принципа многомерности выраженного взаимодополняющими отношениями;
- проанализировать поведение разнообразных многомерных систем, начиная с подходов в управлении и принятии решений, оценки новаторских способностей и др.;
- разработать теоретические основы использования принципа многомерности при оценке экономического роста;
- оценить эффективность использования принципа многомерности для оценки экономического роста на основе подходов теории

игр и с использованием регрессионных моделей прогнозирования.

Основой понимания системного подхода являются его принципы, которые полно представлены в работе Р. Акоффа «О целеустремленных системах» [1]. Дополненные и переработанные принципы системного мышления подробно отражены в исследованиях Д. Гараедаги [2]. Но основные базовые понятия и постулаты заложены в работах Д. Форрестера [3], где особое внимание уделено обоснованию принципа многомерности. Согласно мнению Джея Форрестера, высказанному в работе «Теория экономики для нового тысячелетия» (Economic Theory for the New Millennium) [4], экономика нуждается в возвращении к теоретическим основам с целью наблюдения за реальным миром с последующей апробацией и введением этих теорий в симуляционные модели. В действии эти тенденции были описаны в работе Вильяма Баумоля «Экономическая Динамика» (Economic Dynamics) [5].

Принцип многомерности заключается в способности определять дополняющие друг друга тенденции в прямо противоположных явлениях и воссоздавать единое целое из несоединимых элементов [2, с. 69]. Чаще всего противоположные тенденции рассматриваются, как взаимоисключающие и постоянно соперничающие между собой. Победа одного связана с поражением другого.

Другой вариант анализа противоположных элементов это нахождение компромисса между ними. То есть если один элемент находится в более выигрышной позиции, то противоположный – в менее. Но с течением времени или при определенных событиях расклад сил может поменяться.

Каждое явление возникает вместе со своей противоположностью: порядок – путаница, общество – личность, свобода – безопасность, традиции – современность, охрана окружающей среды – производство и т. д. В стремлении решить социальные проблемы люди никак не могут прийти к согласию, что важнее.

Впервые концепция создания единого целого из противоположных элементов была представлена Р. Акоффом в работе «Искусство

решения проблем» [6], где он отметил, что противоположные тенденции не только взаимодействуют и сосуществуют, но и успешно дополняют друг друга, представляя разные плоскости одного и того же явления. Таким образом, добавление нового измерения к формулируемой проблеме позволяет расширить границы исследования и разрешить противоречия, превращая противоположные понятия во взаимодополняющие.

К аналогичным выводам пришел Джен Неш, который говорит о том, что при некооперативной игре участники могут добиться своей цели не за счет проигрыша остальных, а наоборот, цель достигается только посредством достижения желаемых целей всех остальных игроков. В этом случае если проигрывает один, то проигрывают все. При этом игроки могут не общаться друг с другом и даже не знать друг друга. Примером, который часто приводится, есть отношения между профсоюзами и работодателями: если согласие не будет достигнуто в переговорах между этими двумя сторонами, то в выгоде окажутся как те, так и иные, работники будут иметь работу, а работодатели будут иметь рабочую силу и непрерывный производственный процесс. В случае же если согласия не будет, все останутся в проигрыше.

Исследования Дж. Неша базировались на еще более ранних работах Дж. Неймана и О. Morgenштерна, описанные в монографии 1944 г. «Теория игр и экономическое поведение». Данная теория описывала рациональное поведение при принятии решений во взаимосвязанных ситуациях, что характерно для большинства актуальных проблем в экономических и социальных науках. Такие тематические области, как стратегическое поведение, конкуренция, кооперация, риск и неопределенность, являются ключевыми в теории игр и непосредственно связаны с управленческими задачами, рассматривались в работах Р. Ауманна [7].

Подход, основанный на противопоставлении одной тенденции другой, также подвергался критике С. Чертмен: «Обычное противопоставление X или не X никогда не выглядит

достаточно убедительным, потому что ни одна из противоположностей не является столь выдающимся и исключительным аспектом социальной системы» [8]. Аналогичные суждения высказывают К. Боулдинг [9] по вопросам отказа от частичной оптимизации и Р. Акофф [6] в концепции создания единого целого из несоединимых частей.

Принцип многомерности позволяет описать данный подход, основываясь на том, что противоположные тенденции не только сосуществуют, но еще и дополняют друг друга, при этом не обязательно основываясь на двухэлементных тенденциях, а по возможности образуя многомерные связи [2, с. 71] (рис. 1).

Тенденция А	Высокая	низкая / высокая 0 / 1 проигрыш / выигрыш	высокая / высокая 1 / 1 выигрыш / выигрыш
	Низкая	низкая / низкая 0 / 0 проигрыш / проигрыш	высокая / низкая 1 / 0 выигрыш / проигрыш
		Низкая	Высокая
		Тенденция Б	

Рис. 1. Принцип многомерности, выраженный взаимодополняющими отношениями

Согласно детерминистическому подходу, основанному на классическом принципе причинно-следственных связей, одинаковые исходные показатели дают одинаковые результаты и в соответствии с чем, разные результаты объясняются разными исходными условиями. Однако В. Баркли [10] в исследованиях морфогенетических процессов социокультурных систем вывел принцип мультифинальности, сущность которого заключается в том, что одинаковые исходные условия могут привести к разным итоговым состояниям. В соответствии с тем, результат зависит не от исходных данных, а от внутренних процессов.

Примером может служить развитие системы, основанное на, казалось бы, двух противоположных стремлениях – заинтересованности в изменениях и заинтересованности в стабильности (п. 1 рис. 2). Заинтересованность в стабильности при низком стремлении к изменениям характерно для консервативных систем с высоким уровнем регулирования и недопущения изменений. Отсутствие интереса в стабильности и требование постоянных изменений свидетельствует о радикализме в управлении и поддержании постоянных изменений. Низкая заинтересованность, и в изменениях и в стабильности характерна для анархической системы. И наиболее сбалансированной и эф-

фективной системой относительно выбранных элементов можно назвать стремление к стабильности через изменения.

Основываясь на тех же подходах, была разработана Р. Блейком и Дж. Моутоном [11] типология стилей управления (п. 2 рис. 2). Анархический и эксплуатационный стиль управления демонстрирует низкую заботу о людях, что во втором случае позволяет достичь некоторых производственных результатов, пренебрегая человеческим фактором. Патерналистический стиль управления демонстрирует популистический подход, основанный на заботе о людях в ущерб производству, что не позволяет эффективно использовать человеческий потенциал. Наиболее эффективным в данном случае является мотивационный стиль управления, позволяющий повышать производительность путем мотивации использования их способностей и потенциала.

Исследования, касающиеся инновационных подходов и новаторства, Г. Гордона [12] позволили выделить способности, позволяющие усилить качества человека, характеризующие его как новатора (п. 3. рис. 2).

Принцип многомерности также использовал В. В. Галасюк [13] при оценке типа решений субъекта экономических отношений по поводу объектов экономических отношений

(рис. 3). Что в последствии позволило проследить формирование стоимости в процессе осуществления сделки мены, а также сформировать подход к измерению «экономического интереса», «силы стороны в сделке мены», раскрыть процесс формирования цены в сделке мены.

В оценке тенденций развития мировой экономики, повышения эффективности экономических процессов, а также повышения экономического роста стран данная методика была использована при оценке зависимости между экономическим ростом в развивающихся странах и в развитых (рис. 4).

1. Заинтересованность в изменениях	2. Забота о людях	3. Способность находить сходство между объектами, которые кажутся различными	Высокая	1. Радикализм 2. Патерналистическое 3. Те, кто решают проблемы	1. Зрелость 2. Мотивационное 3. Новаторы
			Низкая	1. Анархия 2. Анархическое 3. Имитаторы и исполнители	1. Консерватизм 2. Эксплуатационное 3. Те, кто формулируют проблемы
			Низкая	Высокая	
3. Способность находить отличия между объектами, которые кажутся похожими					
2. Забота о производстве					
1. Заинтересованность в стабильности					

Рис. 2. Поведение разнообразных многомерных систем

Эффективность	Высокая	начать контроль над объектом	продолжить контроль над объектом
	Низкая	продолжить не контролировать объект	прекратить контроль над объектом
		Низкая	Высокая
Степень контроля субъекта над объектом			

Рис. 3. Принцип многомерности при принятии экономических решений

Причинно-следственный подход предполагает, что в современном мире развитые страны решают свои проблемы за счет бедных и развивающихся стран. В определенный момент ресурс «доноров» заканчивается, и это приводит к очередному экономическому кризису. Принцип многомерности показывает нам эффективность сотрудничества в экономике и нецелесообразность выигрыша «любой ценой».

Одним из первых серьезных кризисов конца XX в. стал «Азиатский кризис» 1997 г. Поскольку он привел к волне падения рынков во всем мире, то вплоть до 2002 г. амери-

канская, европейская, российская и азиатская экономические системы претерпевали сильные потери своих позиций как на международном уровне, так и на внутренних позициях. Цепочка таких событий возникает вследствие резкого перераспределения оставшихся ресурсов между мировыми рынками. То есть ресурсы перекачиваются из одного рынка в другой. Из этого можно сделать вывод, что каждая страна в современном мире пытается решить свои проблемы недостатка ресурсов за счет ресурсов с других рынков, иначе говоря, за чужой счет.

Економічний рост розвиваючихся стран	Високий	низкий / высокий 0 / 1 проигрыш / выигрыш	высокий / высокий 1 / 1 выигрыш / выигрыш
	Низкий	низкий / низкий 0 / 0 проигрыш / проигрыш	высокий / низкий 1 / 0 выигрыш / проигрыш
		Низкий	Высокий
		Экономический рост развитых стран	

Рис. 4. Принцип многомерности при оценке экономического роста

Если каждый будет восполнять недостающие ресурсы за счет остальных игроков, то в конечном итоге должен быть тот игрок, ресурс которого забрал предыдущий игрок, а игрока, за счет которого мог бы выжить рассматриваемый игрок, просто нет [16].

Соответственно экономический рост в одной страны должен быть напрямую связан с экономическим спадом в другой. Для оценки данного утверждения необходимо представить функциональную зависимость между приростами ВВП развитых и развивающихся стран. Данные имеют выраженный тренд, что не позволяет для исходных данных использовать метод оценки зависимости построенный на основе модели регрессии (рис. 5).

Расчет разницы первого порядка $d_i = Y_i - Y_{i-1}$, не позволил удалить из данных тренд. Полученные разницы демонстрируют

высокие (близкие к + 1) показатели автокорреляции (табл. 1).

Для анализа взаимозависимостей на основе регрессионных моделей исследуемых данных, были рассчитаны разницы второго порядка (рис. 6), анализ автокорреляции, которых показал низкую динамическую зависимость. Все коэффициенты автокорреляции колеблются в диапазоне значений близких 0 (табл. 2).

Из приведенного выше графика видим, что зависимость между показателями разниц второго порядка ВВП в развитых и развивающихся странах очень велика. Для определения степени взаимозависимости показателя ВВП, был проведен корреляционный анализ разниц второго порядка показателя ВВП по выбранным регионам за период с 1980 по 2009 год (табл. 2).

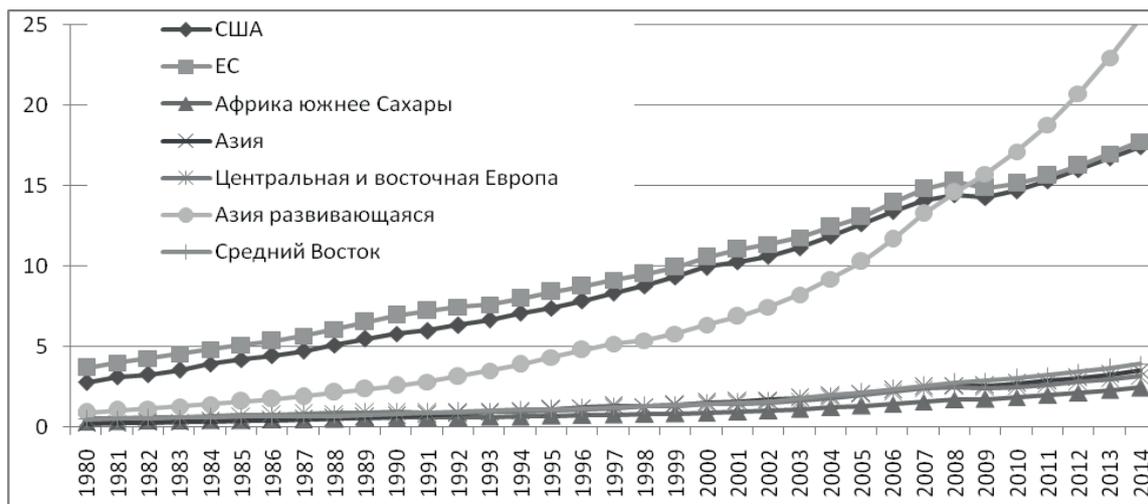


Рис. 5. Динамика исходных данных по ВВП по регионам в 1980–2014 гг.* (трлн дол. США)

* С 2009 по 2014 гг. представлены прогнозные данные согласно оценкам экспертов МВФ.

Таблиця 1

Коэффициенты автокорреляции для разниц первого и второго порядка показателя ВВП по регионам за 1980–2009 гг. [14, 15]

США	ЕС	Африка, южнее Сахары	Азия	Центральная и восточная Европа	Азия развивающаяся	Средний Восток
0,57	0,48	0,89	0,58	0,58	0,98	0,89
-0,04	-0,08	-0,09	-0,23	-0,27	0,23	-0,11

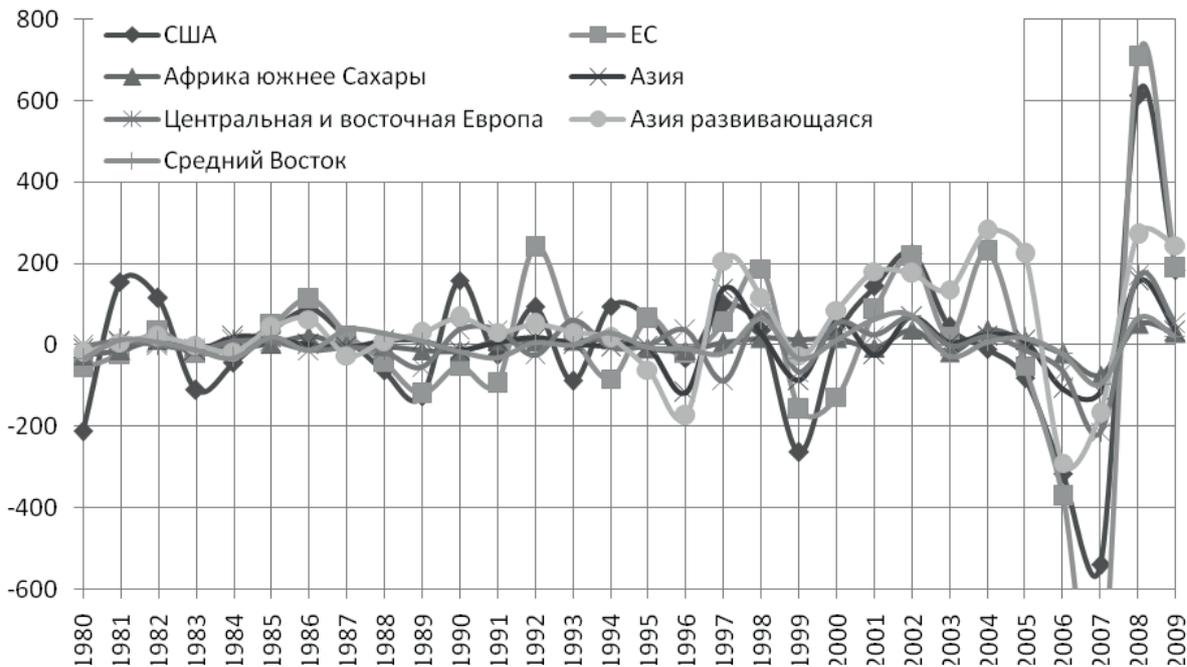


Рис. 6. Динамика разниц второго порядка показателя ВВП по регионам (1980–2009 гг.) [14, 15]

Таблиця 2

Коэффициент корреляции разниц второго порядка показателя ВВП по регионам за 1980–2009 гг. [14, 15]

Регион	Африка южнее Сахары	США	ЕС	Азия	Центральная и восточная Европа	Азия развивающаяся	Средний Восток
Африка южнее Сахары	1						
США	0,70	1					
ЕС	0,81	0,87	1				
Азия	0,65	0,73	0,71	1			
Центральная и Восточная Европа	0,71	0,77	0,81	0,52	1		
Азия развивающаяся	0,69	0,65	0,68	0,77	0,50	1	
Средний Восток	0,67	0,70	0,70	0,50	0,69	0,52	1

Из табл. 3 видим, что степень зависимости между разницами ВВП второго порядка достаточно велика, коэффициенты корреляции колеблются в диапазоне от 0,5 до 0,9. Это свидетельствует о глобализации экономических

процессов во всем мире, а следовательно о связи производственных циклов во всех странах. Таким образом, если между показателями развития экономик стран как развитых, так и развивающихся есть прямая зависимость, то

нужно учесть тот факт, что если темпы роста ВВП одной страны замедляются, это влечет за собой замедление темпов роста ВВП в других странах. Соответственно 0/1 и 1/0, как варианты принципа многомерности не являются характерными для данной системы показателей.

Для получения более детальных выводов необходим регрессионный анализ данных ВВП. Оценивая регион Африки, южнее Сахары, можно сделать вывод, что он является наи-

более уязвимым и зависимым от остальных регионов. Для подтверждения данной теории был проведен однофакторный регрессионный анализ, где Y (зависимая переменная) – это разницы второго порядка показателя ВВП стран Африки, южнее Сахары, а X (независимая переменная) – это разницы второго порядка ВВП остальных регионов.

Получившиеся уравнения регрессии демонстрируют следующие зависимости:

Африка/Америка	$Y = 1,888 + 0,08b$	$R^2 = 0,49$	$K_k = 0,7$
Африка/Евросоюз	$Y = 2,28 + 0,08b$	$R^2 = 0,66$	$K_k = 0,81$
Африка/Азия	$Y = 1,545 + 0,25b$	$R^2 = 0,42$	$K_k = 0,65$
Африка/ЦВЕ	$Y = 1,89 + 0,29b$	$R^2 = 0,51$	$K_k = 0,71$
Африка/Азия развивающаяся	$Y = -3,523 + 0,12b$	$R^2 = 0,47$	$K_k = 0,69$
Африка/Средний Восток	$Y = 0,833 + 0,43b$	$R^2 = 0,44$	$K_k = 0,67$

На основе рассчитанных однофакторных моделей регрессии, как наиболее существенную зависимость можно назвать зависимость между странами Африки южнее Сахары и странами Европейского Союза, где $R^2 = 0,66$ является максимальным среди проанализированных моделей. При этом тест F и значение P в приближении равны 0.

Для подтверждения модели регрессии необходимо проанализировать выполнение ее условий. Исследование стандартных остатков свидетельствует об отсутствии отстающих показателей, то есть все значения стандартных остатков находятся в пределе от -3 до 3 . Анализ нормальности стандартных остатков говорит о том, что стандартные остатки имеют нормальное распределение, то есть эксцесс равен (1) , а асимметричность – $(0,18)$. Анализ гомоскедастичности свидетельствует о постоянстве дисперсии остатков. А анализ независимости остатков, основанный на расчете коэффициента автокорреляции, говорит об их независимости, так как находится в диапазоне близком 0 и составляет $(-0,15)$.

Модель регрессии, которая позволяет рассмотреть зависимость между ростом экономик стран Африки южнее Сахары и стран Европейского Союза, является эффективной и демонстрирует, что сравниваемые показатели существенно зависят друг от друга. Необходимо также отметить глобальность процес-

сов, проходящих в мировой экономике. Все проанализированные однофакторные модели регрессии имеют положительные коэффициенты корреляции, что свидетельствует о жесткой прямой взаимосвязи и взаимозависимости между экономиками всего мира. И именно позиция «выигрыш/выигрыш» является наиболее эффективной для развития мировой экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ackoff R. L. On Purposeful System / R. L. Ackoff, F. E. Emery. – Chicago: Aldine-Atherton, 1972. – 350 p.
2. Гараедаги Дж. Системное мышление: Как управлять хаосом и сложными процессами: Платформа для моделирования архитектуры бизнеса / Дж. Гараедаги. – Минск : Гревцов Паблишер, 2007. – 480 с.
3. Forrester J. W. World Dynamics / J. W. Forrester. – Cambridge : Wright-Allen Press, 1970. – 375 p.
4. Forrester J. W. Economic Theory for the New Millennium / J. W. Forrester // Plenary Address at the International System Dynamics Conference. – 2003. – July 21. – New York, 2003. – P. 142–156.
5. Baumol W. J. Economic Dynamics: An Introduction. (3rd ed.) / W. J. Baumol. – London : Macmillan. 1970. – 472 p.
6. Ackoff R. L. The Art of Problem Solving / R. L. Ackoff. – New York : John Wiley & Sons, 1978. – 320 p.

7. Ауманн Р. Дж. Конструирование игр / Р. Дж. Ауманн // Российский журнал менеджмента. – 2007. – № 3. – Т. 5. – С. 15–26.
8. Churchman C. W. The systems Approach and its Enemies / C. W. Churchman. – New York : Basic Books, 1979. – 420 p.
9. Boulding K. E. Beyond Economics / K. E. Boulding. – Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1968. – 280 p.
10. Burckley W. Sociology and Modern System Theory / W. Burckley. – Englewood Cliffs : Prentice-Hall, 1967. – 430 p.
11. Blake R. R. The Managerial Grid / R. R. Blake, J. S. Mouton. – Houston : Gulf Publishing Company, 1964. – 365 p.
12. Gordon G. A Contingency Model for the Design of Problem Solving Research Program / G. Gordon // Milbank Memorial Fund Quarterly. – 1974. – P. 184–220.
13. Галасюк В. В. Последовательность типов принимаемых экономических решений – случайность или закономерность? [Электронный ресурс] / В. В. Галасюк. Режим доступа : <http://www.galasyuk.com.ua/downloads/publications/posledovatelnost.pdf>
14. Официальный сайт Международного валютного фонда [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.imf.org/external/index.htm>
15. Официальный сайт Всемирного банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.worldbank.org/>
16. Вентцель Е. Г. Элементы теории игр [Электронный ресурс] / Е. Г. Вентцель. – 2008. – 68 с. Режим доступа : <http://www.math.ru/lib/book/plm/v32.djvu>

УДК 338:515

ФОРМУВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

Н. А. Букало, кандидат економічних наук

Проблема ціноутворення на ринку освітніх послуг стала особливо актуальною сьогодні, адже державні заклади освіти втратили сто відсоткове бюджетне фінансування і отримали відносну економічну свободу. Скорочення бюджетного фінансування вищої освіти вимагає від ВНЗ постійного пошуку інших джерел залучення фінансових ресурсів для свого стабільного розвитку. Також ринок освітніх послуг поповнився значною кількістю комерційних ВНЗ, які переважно є мобільними, ведуть більш гнучку цінову політику, забезпечені матеріально-технічною базою на достатньому рівні, що приваблює споживачів. У таких умовах ВНЗ доводиться боротись за кожного абітурієнта, реалізуючи стратегії управління щодо товарної, цінової, комунікаційної політики навчальних закладів.

Вивченню проблем розвитку ринку освітніх послуг і діяльності ВНЗ присвячені праці С. І. Добриднева, В. Н. Зотова, С. М. Ілляшенка, А. П. Панкрухіна, В. П. Щетиніна та

ін. Маркетингу освітніх послуг присвячені наукові праці В. Афанасьєва, І. М. Грищенко, О. А. Кратта, Т. Є. Оболенської, І. Л. Решетнікової, О. В. Сагінової, Н. І. Чухрай. Однак не повною мірою досліджено формування цінової політики вищих навчальних закладів, що зумовило вибір теми дослідження, її актуальність, мету та завдання.

Основними завданнями даного наукового дослідження є проведення літературного пошуку аспектів формування цінової політики вищих навчальних закладів (ВНЗ); здійснення аналізу вартості навчання за напрямками підготовки для ВНЗ Волинської області III–IV рівнів акредитації.

Вартість послуг навчальних закладів значною мірою визначається їх корисністю для конкретного споживача. Ціна на послуги вищої освіти повинна компенсувати витрати навчальних закладів на матеріальні, трудові та фінансові ресурси. В Україні поки недостатньо з'ясовані теоретичні та практичні за-

сади встановлення цін на освітні послуги, що надаються різними типами закладів освіти. Це призводить до порушення законодавства в цьому питанні як у державних, так і приватних навчальних закладах, сприяючи поширенню негативного ставлення частини населення до надання таких послуг [1].

Використовування сучасних методів розрахунку вартості навчання у ВНЗ обумовлено ринковою трансформацією українського суспільства. Останнє принципово змінює середовище та об'єкт державного управління, яким є сфера вищої освіти. Функціонування вищих навчальних закладів як об'єктів ринкової економіки не може регулюватися з боку держави виключно адміністративними інструментами.

У сфері освіти до платних послуг відносять [2]:

- навчання зарубіжних і вітчизняних студентів понад державне замовлення;
- здобуття другої вищої освіти, другої кваліфікації молодшого спеціаліста;
- підготовка робітників різних професій понад державне замовлення;
- навчання слухачів підготовчих відділень вищих навчальних закладів;
- переведення з одного закладу освіти до іншого та поновлення навчання студентів;
- підготовка аспірантів і докторантів понад державне замовлення тощо.

ВНЗ з метою залучення більшої кількості абітурієнтів і якісного задоволення потреб споживачів у освітніх послугах розробляють маркетингові стратегії управління освітніми послугами, що орієнтовані на споживачів.

До основних маркетингових заходів у наданні освітніх послуг ВНЗ віднесемо [3, с. 25]: формування товарної політики; формування цінової політики; просування послуги на ринку.

Вагомим напрямком у наданні освітніх послуг ВНЗ є процес формування цінової політики (вартості навчання) у ВНЗ. Маркетингова цінова політика підприємства в створенні та підтримці оптимального рівня і структури ціни, у зміні їх у часі по товарах і ринках із метою досягнення максимального можливого успіху в тій або іншій ринковій ситуації вклю-

чає: формування ціни за допомогою певного методу ціноутворення; керування цінами за допомогою певної політики залежно від кон'юнктури ринку [4, с. 98].

Вартість навчання по кожній спеціальності не може бути однаковою. Формування різної ціни зумовлюється різними навчальними планами, різними матеріальними й іншими витратами на навчання за тією або іншою спеціальністю. Вирахувати реальну собівартість навчання за кожною спеціальністю неможливо, та й не вимагається, тому що наявні нормативні документи визначають тільки середню вартість навчання (наказ Міністерства освіти України, Міністерства фінансів України, Міністерства економіки України [5])

Формування цінової політики ВНЗ починається з вивчення необхідної інформації для прийняття рішень щодо ціноутворення, калькування витрат за спеціальностями, формування знижок, надбавок певним категоріям споживачів, розгляду періодичності платежу, умови кредиту. У ВНЗ вартість навчання (ціна) розраховується відповідно до «Порядку визначення вартості платних послуг, які надаються державними навчальними закладами», затвердженого Наказом Міністерства освіти і науки України, Міністерством фінансів України, Міністерством економіки України [5]. Проте Порядок не визначає методику розрахунку вартості навчання за кожною спеціальністю окремо.

Проведений аналіз середніх цін за напрямами підготовки для ВНЗ III–IV рівнів акредитації Волинської області на 2009 р. (табл. 1) показав, що найвища вартість за навчання на правничі спеціальності за рік становить 12050,00 грн. За економічним напрямом підготовки найнижча оплата навчання у приватних навчальних закладах – 6500,00 грн, а найдешевше коштує навчання за інженерним напрямом підготовки – 3550,00 грн, що не відповідає сучасним вимогам. Це не допомагає залучити на технічні спеціальності велику кількість абітурієнтів.

Таблиця 1

Середня ціна за напрямками підготовки для ВНЗ III–IV рівнів акредитації Волинської області на 2009 р.

(грн)

Напрямок підготовки	Форма навчання	Вищий навчальний заклад				
		ВНУ	ЛНТУ	ВІЕМ	ЛІРЛУ «Україна»	ЛГУ
Гуманітарний	Денна	7995	6000	6850	5770	6500
	Заочна	4077	3600	3650	3525	
Економічний	Денна	9500	8745	6850	6500	6500
	Заочна	5030	5258	3650	4350	
Правовий	Денна	12050	–	–	8500	–
	Заочна	6420	–	–	–	–
Інженерія	Денна	–	6040	–	6000	–
	Заочна	–	3624	–	3550	–

Примітка. Розроблено автором за джерелом [6].

Враховуючи кризову ситуацію, низький рівень доходу населення у Волинській області, зростання цін порівняно з минулими роками, ВНЗ потрібно передивитись цінову політику в бік її зменшення або знайти способи оплати за навчання з відстрочкою платежу, оскільки вагома частка споживачів освітньої послуги вибирає навчальний заклад і спеціальність не за якісними характеристиками, а за нижчою ціною. При маркетинговому дослідженні «вибір навчального закладу за помірною оплатою за навчання» вказали – 2,7 % опитаних.

Державні вищі навчальні заклади фінансуються з двох джерел: з бюджету (кошти пе-

рераховуються Міністерством освіти і науки України) – загальний фонд ВНЗ; спеціальний фонд ВНЗ (за рахунок надання платних послуг). Понад 90 % платних послуг, які надає ВНЗ, – це послуги за навчання студентів [6].

Проведений аналіз динаміки середньої вартості за навчання (табл. 2) показав, що у 2008 р. порівняно із 2003 р. оплата за навчання у ВНЗ III–IV рівнів акредитації Волинської області в середньому збільшилася: денна форма навчання на 148,2 %; заочна форма навчання на 181,2 % – це досить суттєве збільшення, яке обмежує доступ до отримання освітніх послуг населення з низькими доходами.

Таблиця 2

Динаміка середньої вартості за навчання у ВНЗ III–IV рівнів акредитації Волинської області

Форма навчання	Рік						Відхилення 2008/2003, ±
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
Денна форма навчання, грн за рік	2796	2806	3258	3780	4238	6940	4144
У відсотках до базового 2003 р.	100,0	100,4	116,5	135,2	151,6	248,2	148,2
Заочна форма навчання, грн за рік	1298	1404	1623	1883	2109	3650	2352
У відсотках до базового 2003 р.	100,0	108,2	125,0	145,1	162,5	281,2	181,2

Примітка. Розроблено автором за джерелом [6].

Важливим компонентом стратегії навчального закладу є правильне позиціонування вищого навчального закладу й освітньої програми з погляду ціни наданих послуг, яка повинна бути загальнодоступною, елітарною та з оптимальним поєднанням якості й ціни.

За результатами анкетного опитування студентів п'яти ВНЗ III–IV рівнів акредитації оплата за навчання в рік становить: 20,2 % опитаних – менше 4000,00 грн; 27,9 % – від 4001,01 до 6000,00 грн; 5,0 % – від 6001,01 до 8000,00 грн; 5,0 % – від 8001,01 до 10000,00 грн

– 5,9 %; більше 10001,01 грн – 2,0 % опитаних.

Оскільки ціна за навчальні послуги є визначальним фактором при виборі абітурієнтами ВНЗ, а оплату за навчання переважно здійснюють батьки (за результатами анкетного опитування оплату здійснюють: батьки – 58,3 %; студенти особисто – 2,9 %; підприємства – 0,8 %; кредитом за навчання – 4,1 %; за рахунок бюджетного фінансування навчаються 33,9 %), потрібно шукати компроміс

щодо формування ціни між ВНЗ і платниками за освітні послуги.

Для залучення більшої кількості студентів необхідно переглянути формування цін на освітні послуги, умови й можливість надання кредитування, форми відстрочки платежу, знижки (пільги) в оплаті за навчання (табл. 3).

ВНЗ розробляють і надають знижки в оплаті за навчання. Для цього визначають наступні підстави: студенти – призери олімпіад; діти-сироти; корпоративні схеми знижок; сімейні схеми знижок.

Таблиця 3

Умови надання знижок в оплаті навчання

Умови знижок	Знижки	
	Фактичні, %	Рекомендовано, %
Іногородні студенти	5	4–6
Студенти-призери обласних олімпіад	25	24–30
Студенти-призери Всеукраїнських та переможці обласних олімпіад	50	45–55
Студенти-призери Всеукраїнських олімпіад	90	85–95
Діти-сироти та діти, у яких обоє із батьків позбавлені батьківських прав щодо них	50	45–60
Корпоративна схема знижок		
За кожного наступного студента від корпоративних клієнтів, починаючи з другого, у випадку їх вступу в різні навчальні роки	10	8–15
За кожного студента від корпоративних клієнтів, які рекомендують 2-х осіб, що вступають в один навчальний рік/набір	10	8–15
За кожного студента від корпоративних клієнтів, які рекомендують 3-х осіб, що вступають в один навчальний рік/набір	12,5	12–14
За кожного студента від корпоративних клієнтів, які рекомендують 4-х осіб, що вступають в один навчальний рік/набір	15	14–17
За кожного студента від корпоративних клієнтів, які рекомендують 5-х і більше осіб, що вступають в один навчальний рік/набір	17,5	17–19
Сімейна схема знижок		
Кожному наступному родичу-студенту, якщо платником за навчання кожного з них виступає юридична особа	10	8–15
Кожному наступному родичу-студенту, якщо платником за навчання одного з них виступає юридична особа	15	14–20
Кожному наступному родичу-студенту, якщо платником за навчання кожного виступає фізична особа	25	24–30

Примітка. Розроблено автором за результатами власного дослідження.

Збільшивши розмір корпоративних знижок для студентів усіх напрямів підготовки, можна збільшити притік абітурієнтів на ці спеціальності.

Отже, характеризуючи результати літературного пошуку формування цінової політики вищих навчальних закладів, необхідно зазначити, що важливим компонентом стратегії навчального закладу є правильне позиціону-

вання вищого навчального закладу й освітньої програми з погляду ціни наданих послуг, яка повинна бути загальнодоступною, елітарною та з оптимальним поєднанням якості й ціни.

Проведений аналіз середніх цін за напрямками підготовки для ВНЗ III–IV рівень акредитації Волинської області показав, що найнижча оплата навчання у приватних закладах освіти. Приватні ВНЗ становлять певну конку-

ренцію державним закладам з набору абітурієнтів за економічними напрямками підготовки. Оскільки ціна за навчальні послуги є визначальним фактором при виборі абітурієнтами ВНЗ, тому для залучення більшої кількості студентів необхідно переглянути формування цін на освітні послуги, умови й можливість надання кредитування, форми відстрочки платежу, знижки (пільги) в оплаті за навчання.

ЛІТЕРАТУРА

1. Оболенська Т. Є. Маркетинг у сфері освітніх послуг : дис. ... д-ра. екон. наук : 08.06.02 / Т. Є. Оболенська. – К., 2002. – 367 арк.
2. Про вищу освіту: Закон України від 17.01.2002 р. № 2984-III // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 20. – С. 134.
3. Липчук В. В. Маркетинг: основи теорії та практики : навч. посіб. / В. В. Липчук, А. П. Дудяк, С. Я. Бугіль / [за ред. В. В. Лапчука.]. – Львів : Новий Світ – 2000 ; Магнолія плюс, 2003. – 288 с.
4. Белявцев М. І. Маркетинг : навч. посіб. / М. І. Белявцев, Л. М. Іваненко. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 328 с.
5. Про затвердження Порядку надання платних послуг державними навчальними закладами [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства освіти і науки України, Міністерства фінансів України, Міністерства економіки України від 27.10.1997 р. № 383/239/131. – Режим доступу : <http://www.mon.gov.ua>
6. Офіційний веб-сайт Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mon.gov.ua>

II. ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

УДК 334.78

РОЛЬ ГРОМАДСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ У ФОРМУВАННІ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ МЕРЕЖ

**О. П. Корольчук, доктор економічних наук;
Г. П. Сиваненко, кандидат економічних наук**

Невід'ємним компонентом розвитку підприємництва є вдосконалення його інфраструктури, тобто сукупності державних, приватних і громадських інститутів, які обслуговують інтереси суб'єктів підприємницької діяльності, забезпечують їх господарську діяльність і сприяють підвищенню її ефективності.

Дослідженням ролі громадських організацій у суспільстві присвячено багато публікацій як вітчизняних (В. Кравчук, К. Козлов, А. Матвійчук, Е. Савченко, В. Кузнецов, В. Дементов), так і зарубіжних науковців (Л. Гинцберг, Г. Джордано, Д. Коен), але вони переважно стосуються політичного життя, а сприяння громадських організацій у розбудові економіки, зокрема, розвитку підприємницьких мереж у торгівлі, яка є однією зі стратегічних галузей економіки, приділено недостатньо уваги, що зумовило вибір теми дослідження.

Передумови формування та зарубіжний досвід існування підприємницьких мереж були розглянуті в інших публікаціях, наприклад [1]. Основною метою даного досліджен-

ня є визначення місця громадських організацій у розвитку підприємницьких мереж, встановлення їх взаємозв'язків і взаємовпливів та обґрунтування можливостей організації на їх основі ефективних конкурентних об'єднань.

Європейська хартія малих підприємств зазначає, що малі підприємства повинні розглядатись як одна з основних рушійних сил інновацій, зайнятості, а також соціальної та локальної інтеграції до Європи.

Комісія та держави-члени повинні заохочувати малі підприємства до використання найефективніших методів й адаптувати успішні бізнес-моделі, які дають їм змогу дійсно процвітати в умовах нової економіки [2].

Відповідно до зазначеної хартії необхідно підтримувати будь-яку діяльність на регіональному та національному рівнях, спрямовану на розвиток міжфірмових груп і мереж, поліпшувати загальноєвропейське співробітництво між малими підприємствами, використовуючи інформаційні технології, поширювати найефективніші методи в угодах про співробітництво

та підтримувати співробітництво між малими підприємствами, щоб підвищити їхній потенціал для виходу на загальноєвропейські ринки й поширити їхню діяльність на ринках третіх країн.

В умовах посткризової економіки та зважаючи на проект нового податкового кодексу [3], роль громадських організацій у суспільно-економічному житті України зростає. До-

сить вагомий внесок вони роблять і для формування та розвитку підприємницьких мереж, що вже зарекомендували себе як перспективна форма партнерських відносин, зокрема в торгівлі.

Варто відмітити стабільну тенденцію до зростання як кількості, так і загального впливу малих підприємств на соціально-економічне становище в Україні (табл. 1).

Таблиця 1

Основні показники розвитку малих підприємств в Україні [4]

Рік	Кількість підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, од.	Кількість найманих працівників (штатні та позаштатні працівники), тис. осіб	Частка найманих працівників на малих підприємствах до їх загальної кількості, %	Частка обсягу реалізованої продукції малих підприємств до загального обсягу реалізації, %
2000	44	1709,8	15,1	8,1
2001	48	1807,6	17,1	7,1
2002	53	1918,5	18,9	6,7
2003	57	2034,2	20,9	6,6
2004	60	1928,0	20,2	5,3
2005	63	1834,2	19,6	5,5
2006	72	2158,5	23,5	18,8
2007	76	2154,3	23,7	18,1
2008	72	2156,8	24,3	16,3
2009	75	2067,8	25,2	16,6

Дані, наведені в табл. 1, свідчать про стабільне зростання кількості малих підприємств, чисельності найманих працівників і частки обсягу реалізованої продукції з 2000 до 2007 р. і наступний період стагнації з 2007 до 2009 р., що пов'язано з кризовими явищами в світовій і національній економіці.

Тому, на нашу думку, необхідно застосовувати нові підходи як до сьогоденної організації малого бізнесу, так і визначення ключових компетенцій його подальшої конкурентоспроможності, використовуючи у тому числі перспективні форми співпраці, зокрема громадські об'єднання та підприємницькі мережі, що дозволить мінімізувати комерційні і адміністративні ризики, суттєво зменшити вплив на господарську діяльність будь-яких кризових явищ.

На даний час розвиток підприємницьких мереж відбувається стихійно, без належної нормативно-правової бази. Основною метою

учасників є збереження та укріплення свого конкурентного становища на ринку, як правило, для реалізації короткострокових проектів без розробки стратегічного плану розвитку на майбутнє.

Можемо відмітити і внесок держави в розвиток підприємництва, зокрема створення рад підприємців і єдиних вікон для оформлення дозвільної документації при всіх районних і обласних адміністраціях, але, на жаль, механізм їх роботи є недосконалим, унаслідок цього дані структурні одиниці існують більше на папері, ніж у практичному житті підприємців.

При цьому велике значення набувають громадські об'єднання (далі ГО) підприємців – це реальна сила, яка сьогодні допомагає підприємцям зорієнтуватися, і до певної міри виконує багато функцій, які лише декларує держава.

Діяльність громадських об'єднань підприємців – це конкретна підтримка і розвиток підприємництва як у цілому в Україні, так і в

кожному конкретному регіоні, а також вплив на владу в тих питаннях, що стосуються розвитку бізнесу. Дієвість такої підтримки, звісно, вимірюється не лише кількістю суб'єктів підприємництва в тому чи іншому регіоні, а й тим, настільки вільно і прозоро вони можуть займатися підприємницькою діяльністю.

Разом з тим, діяльність таких громадських об'єднань через об'єктивні причини поки що ще не набула в Україні (і насамперед у регіонах) належного розвитку, зокрема через:

- недовіру та традиційно негативне ставлення самих підприємців до таких об'єднань;
- протистояння окремих місцевих органів влади;
- винятково слабкий взаємозв'язок малих і середніх підприємств з інститутами політичної системи суспільства, що насамперед зумовлено нерозвиненістю самої політичної сфери;
- відсутність у підприємців свідомої потреби в структурній інтеграції;
- недостатність коштів на утримання таких структур тощо.

Відповідно до Закону України «Про об'єднання громадян» від 16 червня 1992 р. № 2460-ХІІ із змінами та доповненнями до нього «громадською організацією є об'єднання громадян для задоволення та захисту своїх законних соціальних, економічних, творчих, вікових, національно-культурних, спортивних та інших спільних інтересів» (стаття 3 Закону).

Підприємницькі мережі, вважаємо, доцільно визначати як форму співпраці різних учасників ринку за рахунок спільних дій і спільного використання ресурсів з метою досягнення спільних цілей.

У визначеннях підприємницької мережі й громадської організації (об'єднання підприємців) є загальні риси: мова йде про незалежних підприємців, які мають спільну стратегічну мету.

Зважаючи на розвиток економіки та еволюційне зростання малого та середнього бізнесу, стає очевидним, що його подальший розвиток без інноваційної структурної перебудови неможливий, тому що здійснюється блокування їх розвитку потужними національними й

інтернаціональними компаніями, які мають змогу за рахунок потужного економічного потенціалу лобювати свої інтереси як у державних, так і в інших структурах, пов'язаних із функціонуванням бізнесу.

Отже, невеликі підприємства або стають структурним підрозділом великої компанії (злиття та поглинання), або залишаються на тому рівні, який не передбачає подальший розвиток. Але існує і третій альтернативний шлях розвитку – об'єднання, яке надає об'єктивну можливість краще відстоювати свої інтереси, вирішувати проблеми, зміцнювати конкурентні позиції, ефективно об'єднавши ресурси, як матеріальні, так і інтелектуальні, в результаті отримавши синергетичний ефект.

Партнерство між підприємцями зумовлює успіхи і невдачі бізнесу в усьому світі. Постійне підвищення вимог до оперативності та гнучкості дій фірми на ринку призвело до появи та поширення мереж малих підприємств. Мережний принцип став фактично основним у маркетинговій стратегії завоювання ринку [5].

До загальних відмінностей мережної структури від інших типів організації варто віднести те, що вона припускає не зосередження в межах однієї фірми або ексклюзивного контракту всіх активів, необхідних для створення продукту, а використання колективних активів декількох фірм, розташованих на різних стадіях вартісного ланцюжка. Крім того, мережі покладаються більше на ринкові механізми, ніж на адміністративні процеси в керуванні потоками ресурсів. При цьому різні учасники створених мереж визнають свою взаємозалежність і прагнуть обмінюватися інформацією, кооперуватися [6].

Американські автори Дж. Дайер і Х. Сингх для пояснення конкурентних переваг мережі запропонували концепцію, яка полягає в тому, що «декілька або мережа фірм можуть розвинути стосунки, що приводять до стійкої конкурентної переваги». Дана конкурентна перевага полягає в отриманні кожною фірмою, що входить у мережу, більшого прибутку, ніж при самостійній комерційній діяльності.

Історія бізнесу знає багато прикладів провалів великих компаній у конкуренції з їх мен-

шими за розміром, але які створили свої мережі, суперниками.

Питання мережних структур як нових організаційних стратегій сьогодні досить актуаль-

ні. Виділимо основні відмінності мереж від інших форм управлінських структур, у тому числі й від гібридних, багато з яких можуть розглядатися як мережі (табл. 2).

Таблиця 2

Відмінності мереж від незалежних підприємницьких структур та корпорації

Критерій відмінності	Незалежна підприємницька структура	Корпорація	Мережа
Основний механізм координації діяльності суб'єктів	Ціновий механізм	План	Колективні формальні та неформальні домовленості
Ресурсна база (форма власності)	Приватна	Єдина (акціонерна)	Колективна (дольова)
Юридична залежність	Повна юридична незалежність	Повна юридична залежність	Юридична незалежність
Стратегічна залежність	Повна стратегічна незалежність	Стратегічна залежність периферії від центру	Стратегічна взаємозалежність
Характеристика взаємозв'язків	Разові угоди	Вертикальні зв'язки	Горизонтальні зв'язки
Роль неформальних відносин	Не мають особливого значення	Визначаються ієрархією	Грають основну роль
Роль лідера	Лідери визначають напрямок розвитку галузевого ринку	Один лідер (головна фірма) визначає стратегію розвитку корпорації	Фірма-лідер визначає спільну стратегію розвитку мережі
Базовий принцип керування	Самоорганізація	Змішаний централізований і децентралізований	Координація
Механізм розподілу прибутку	Конкуренція	Адміністративно-фінансовий механізм	Пропорційно до вкладу кожного учасника
Границі управлінської структури динаміка їх змін	Визначаються границями товарного ринку та змінюються залежно від динаміки ринку	Визначаються складом фірм, що входять до складу корпорації залежать від стратегії	Визначаються фірмами, що входять до мережі та видом мережі (відкриті чи закриті)

Основними особливостями мереж, що відрізняють їх від ринку й ієрархії, є: заміна вертикальної ієрархії більш ефективними горизонтальними зв'язками, більша гнучкість і реакція на зміну вимог споживачів у силу автономності учасників і можливості швидкої заміни партнера, істотна роль особистих зв'язків, що визначають довіру учасників один до одного, що спрощує процедуру досягнення домовленостей і прийняття рішень.

Отже, розвиток підприємницьких мереж і ГО є невід'ємною частиною сучасної економіки. На їх основі можна створити гнучкі горизонтальні управлінські структури, що функціонують за рахунок найбільш вдалого сполучення формальних і неформальних зв'язків, які дозволяють більш ефективно розподіляти ресурси між учасниками та досягати

максимального синергетичного ефекту від їхнього використання. Даний підхід є перспективним напрямом розвитку для Української економіки.

Більшість наших великих корпорацій, фінансово-промислових груп будують і реалізують організаційні структури за унітарним і холдинговим типом, що менш пристосовані для роботи в умовах постіндустріальної економіки і заважають розвитку конкурентоздатності як окремих елементів корпорацій, так і корпорації у цілому. Глобальна економіка диктує свої правила гри й вимагає більшої гнучкості від великих промислових підприємств. Отже, перехід на мережні форми організації бізнесу є важливим і перспективним напрямом розвитку економіки України.

Однією з можливостей такої організації є об'єднання (інтеграція) підприємницьких мереж як господарських формувань, так і громадських організацій об'єднань підприємців, основні завдання яких полягають у сприянні розвитку своїх членів, а саме:

- участь у формуванні єдиних, чітких і зрозумілих правил відносин між органами виконавчої влади, контролюючими органами та підприємцями;
- розробка та втілення пропозицій, спрямованих на усунення адміністративних перешкод у процедурі реєстрації, ліквідації суб'єктів господарювання, отриманні дозволів, ліцензій та інших погоджень;
- участь у розробці зручних для підприємців процедур одержання адміністративних послуг, професійних стандартів цих послуг;
- підтримка малого та середнього підприємництва;
- регулювання підприємницької діяльності: захист системи приватного підприємництва, притягнення уваги до проблем бізнесу, стимулювання регулювання підприємництва самими підприємцями, розгляд питань, що стосуються підприємництва, банківської справи, навколишнього середовища, фінансової системи, страхування, оподаткування, міжнародних інвестицій, інтелектуальної власності, маркетингу, торгової політики;
- проведення наукових досліджень у галузі економіки та бізнесу, узагальнення вітчизняного та світового досвіду для розширення цих знань серед усіх верств населення;
- організація і проведення науково-практичних і навчальних семінарів за участю вітчизняних та іноземних спеціалістів у галузі економіки, бізнесу та права;
- поширення досягнень української і зарубіжної науки та практики в галузі економіки, бізнесу та права, з цією метою налагодження міжнародної співпраці з відповідними науковими і навчальними закладами, організаціями, асоціаціями, установами, службами зарубіжних країн;
- розробка стандартів ведення бізнесу.

Отже, виконання зазначених завдань не лише захищає учасників ГО від адміністративного свавілля, а дає змогу приймати повно-

цінну участь у політичному житті як окремого регіону, так і всієї країни. Також учасники даного ГО мають змогу створити підприємницьку мережу, об'єднавши свої економічні інтереси, таким чином створивши висококонкурентну структуру, що може конкурувати з великим бізнесом. Одним із основних аргументів щодо такого об'єднання є незалежність усіх його учасників.

Існують міжнародні та спільні програми підтримки розвитку підприємництва та громадських організацій підприємців в Україні, зокрема Міжнародні програми економічного розвитку Інституту «Відкрите суспільство», Суспільний Добровільний Фонд «Науково-технологічний парк» та БІЗПРО за підтримкою Агентства Міжнародного розвитку США (USAID) через Winrock Internation, Міжнародний фонд соціальної адаптації, Американсько-Українська Програма «Розвиток Бізнес Інкубаторів в Україні» (ВІД) за фінансової підтримки USAID тощо. За допомогою даних програм можливо отримати як додаткову фінансову підтримку, так і консультативну допомогу, що є досить актуальним, особливо для малих і середніх підприємств.

Сьогодні все більше підприємців об'єднуються між собою. До об'єднань загального спрямування належать: Спілка підприємців малих, середніх і приватизованих підприємств України, Українська рада промисловців і підприємців, Спілка орендарів і підприємців України, Союз нової формації України, Спілка підприємців Київщини тощо. Також можна відзначити збільшення кількості об'єднань за професійними ознаками, наприклад: Асоціація приватних пекарів і кондитерів України, Асоціація фермерів України, Асоціація сприяння обігу, виробництву алкоголю та тютюнової продукції, Ліга нафтопромисловців України (ЛНУ), Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, Спілка молочних підприємств України тощо.

Отже, ми можемо спостерігати формування класичних кластерів на основі ГО або, навпаки, формування ГО на основі кластерів, таким чином вони об'єднують не лише свій економічний потенціал, а мають змогу політично-

го лобіювання своїх інтересів, що позитивно впливає на їх ринкові позиції.

Об'єднання зусиль, спрямованих на дослідження і розвиток, маркетинг, підтримку партнерів, інша діяльність можуть оптимізувати внутрішні потоки ресурсів та інформації, взаємну доповнюваність і інші переваги. Члени такого об'єднання більш адекватно й швидко реагують на потреби ринку. Вони розпізнають наявні тенденції швидше, ніж конкуруючі з ними окремі організації. Участь у об'єднанні надає також перевагу в доступі до нових технологій, методів роботи. Учасники об'єднання оперативно отримують інформацію про прогрес у технологіях, доступність нових товарів, появу нових концепцій в обслуговуванні й маркетингу, оскільки ці завдання полегшуються постійними зв'язками, візитами й особистими контактами.

Функціонування у складі об'єднання створює можливість для спостереження за діяльністю інших організацій. На противагу цьому ізольована організація має більше вузький доступ до інформації і змушена при цьому більше платити; для неї зростає також необхідність виділяти більші ресурси на одержання інформації.

Створення подібних об'єднань – це бажання всіх учасників економічної діяльності знайти додаткову стійкість і захистити свої соціальні, політичні та економічні інтереси.

З огляду на вищенаведене можемо зробити такі висновки:

Інтеграція ГО та підприємницьких мереж є новою високоефективною структурною організацією, на основі якої учасники об'єднання (партнерства) здобувають не лише конкурентні переваги й укріплюють свої ринкові позиції, а мають змогу впливати на регуляторну політику держави, відстоювати та захищати свої інтереси як у державних інституціях, так і перед великим бізнесом. При цьому ефективні ГО можуть бути сформовані як на базі

підприємницької мережі, так і навпаки, мережа може бути створена на основі ГО, залежно від того, де більш розвинена інфраструктура. Об'єднання зусиль, спрямованих на дослідження і розвиток, маркетинг, підтримку партнерів, інша діяльність сприятимуть оптимізації внутрішніх потоків ресурсів і інформації. На основі таких партнерств можливо створити гнучкі горизонтальні управлінські структури, які передбачатимуть найбільш вдале сполучення формальних і неформальних зв'язків, що дозволить більш ефективно розподіляти ресурси між учасниками і досягати максимального синергетичного ефекту від їхнього використання. Дані об'єднання (партнерства), безперечно, є перспективним для подальшого інноваційного розвитку як окремих підприємств, так і загальної економіки України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Сиваненко Г. П. Організаційно-економічний механізм формування каналів розподілу продовольчих товарів на засадах створення підприємницьких мереж // Підприємництво, господарство і право. – 2009. – № 6. – С. 164–168.
2. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Масленников В. В. Предпринимательские сети в бизнесе / В. В. Масленников. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1997. – 168 с.
6. Катькало В. С. Межфирменные сети: проблематика исследований новой организационной стратегии в 1980–90-е годы / В. С. Катькало // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 1999. – Вып. 2. – С. 21–38. – (Серия 5 «Экономика»).

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

**І. М. Пістунов, доктор технічних наук;
М. С. Пашкевич, кандидат економічних наук**

В умовах глобальних економічних змін, на етапі трансформаційної економіки вітчизняні підприємства стикаються з рядом невирішених проблем. Для їх вирішення необхідно виконати ряд важливих науково-практичних завдань. Від цього залежить конкурентоспроможність окремих підприємства й економіки України в цілому на світовому ринку, який розвивається у напрямку глобалізації та укрупнення.

Так, однією з важливих проблем економічної системи підприємства є ефективне управління існуючими виробничими ресурсами з метою підвищення рівня їх віддачі. У зв'язку із цим постають завдання з удосконалення існуючих теоретичних засад і методичних підходів ефективного управління ресурсами виробництва. Внаслідок цього підвищуватиметься ефективність здійснення процесу ресурсозбереження, визначатиметься оптимальний склад виробничих ресурсів з погляду ресурсовіддачі з урахуванням новітніх тенденцій впливу інформації, рівня екологічності виробництва, інтелектуального потенціалу працівників, рівня нематеріальних активів на кінцеві результати діяльності підприємства та його ринкову вартість. Таким чином, проблема ефективного управління виробничими ресурсами підприємства в умовах глобалізації економіки є надзвичайно актуальною.

На сьогодні у економічній теорії та практиці існує надзвичайно велика кількість наукових праць, від фундаментальних до прикладних, присвячених питанням управління виробничими ресурсами. Розглядаються різноманітні аспекти процесів їх економії та відтворення. Науковий внесок у теорію та практику управління виробничими ресурсами зробили такі

вчені, як О. І. Амоша [1], В. М. Нижник [2], Д. О'Лірі [3], О. О. Орлов [4], Г. А. Семенов [5], Л. Г. Соляник [6] та ін.

Однак, незважаючи на це, й досі є чимало невирішених питань. На нашу думку, необхідно переглянути існуючі теоретичні засади й методичні підходи аналізу та оцінки ефективності використання ресурсів у процесі здійснення підприємством операційної діяльності з урахуванням аспектів комплексної оцінки вартості підприємства, ступеня реалізації його інноваційного потенціалу. Це дозволить здійснювати оцінку використання виробничих ресурсів, прогнозувати майбутні ризики для побудови стратегії розвитку підприємства з урахуванням внутрішніх і зовнішніх факторів, у якій ключове місце посідає ефективне комплексне управління виробничими ресурсами.

Таким чином, метою дослідження, результати якого викладено у даній статті, є удосконалення існуючих методичних підходів аналізу й оцінки ефективності використання виробничих ресурсів для здійснення ефективного впливу на процес виробництва та функціонування підприємства в цілому. Тому серед нагальних завдань – обґрунтування необхідності врахування ступеня впливу кожного виду ресурсу на обсяг і якість виготовленої продукції, а також розробки на цій основі відповідних методичних підходів.

В існуючих на сьогодні методиках оцінки ефективності використання ресурсів застосовуються показники продуктивності праці, фондовіддачі, оберненості оборотних засобів, які визначаються шляхом відношення обсягу виготовленої продукції до обсягу відповідного використаного ресурсу. При цьому існуючі

методики не завжди дають чіткі роз'яснення щодо включення у величину використаного ресурсу тих обсягів, які було витрачено непродуктивно на виготовлення неякісної продукції (браку). На нашу думку, оцінка ефективності використання виробничих ресурсів за допомогою зазначених показників є не достатньо об'єктивною, оскільки один і той самий обсяг виготовленої продукції відноситься до кожного виду ресурсу окремо, тоді як вироблена продукція є результатом комплексного використання усіх існуючих на підприємстві ресурсів. При цьому на різних підприємствах кількісний і вартісний набір виробничих ресурсів різний, а зазначені показники ефективності можуть виявитися однаковими. У цьому випадку і разі здійснення комплексного аналізу підприємства для оцінки його вартості та розробки стратегії розвитку матиме значення структура ресурсів і вага кожного виду у процесі виробництва. Тому при однакових вищенаведених показниках фондівіддачі, продуктивності праці тощо, але при різній структурі ресурсів стратегія розвитку підприємства може бути кардинально протилежною. Не можна судити про ефективність використання кожного виду ресурсу і за допомогою визначення структури виробничих витрат, оскільки тут суттєво може впливати фактор вартості ресурсу, технологія виробництва тощо.

Таким чином, з наведених вище міркувань, можна зробити висновок, що моделі розрахунку показників ефективності використання кожного окремого виду виробничого ресурсу, які дотепер застосовуються під час економічного аналізу, слід удосконалити в напрямку врахування ступеня впливу певного ресурсу на обсяги виготовленої продукції.

Наявність зазначеного недоліку в існуючих інструментах аналізу й оцінки ефективності використання виробничих ресурсів підприємства дозволяє науково обґрунтувати необхідність введення вагового коефіцієнта впливу певного виду ресурсу на кінцеві обсяги та якість виготовленої продукції, а також структурного коефіцієнта цього виду ресурсу у загальному обсязі витрачених ресурсів на виробництво продукції, у тому числі непродуктивно. Ваговий коефіцієнт впливу та структурний

коефіцієнт повинні корегувати ступінь ефективності використання ресурсу, визначену згідно з існуючими економічними моделями, на рівень його впливу на загальний обсяг і якість отриманої продукції, а також структурну вагу. Це дозволить управляти підприємством і його ресурсами більш ефективно, проводити реструктуризацію та оптимізацію ресурсної бази на основі науково обґрунтованих підходів аналізу й оцінки ефективності, підвищити конкурентоспроможність підприємства, більш об'єктивно оцінювати ефективність виробництва порівняно з іншими підприємствами або протягом різних періодів.

Таким чином, враховуючи вищезазначене, удосконалені моделі розрахунку ефективності використання виробничих ресурсів матимуть вигляд:

$$\text{ПП} = \frac{Q \cdot K_{\text{ч}}^r}{\text{Ч} \cdot K_{\text{ч}}^s}, \quad \varphi = \frac{Q \cdot K_{\text{оф}}^r}{\text{ОФ} \cdot K_{\text{оф}}^s}, \quad n = \frac{Q \cdot K_{\text{оз}}^r}{\text{ОЗ} \cdot K_{\text{оз}}^s}, \quad (1)$$

де ПП – продуктивність праці (грн/у. о.);

φ – фондівіддача (грн/у. о.);

n – оберненість оборотних засобів (грн/у. о.);

Q – обсяг виготовленої продукції (грн);

Ч – чисельність працівників (у. о.);

ОФ – основні виробничі фонди (у. о.);

ОЗ – оборотні засоби (у. о.);

$K_{\text{ч}}^r, K_{\text{оф}}^r, K_{\text{оз}}^r$ – відповідно ваговий коефіцієнт впливу чисельності працівників, основних виробничих фондів, оборотних засобів на обсяг і якість продукції (част. од.);

$K_{\text{ч}}^s, K_{\text{оф}}^s, K_{\text{оз}}^s$ – відповідно структурний коефіцієнт чисельності працівників, основних виробничих фондів, оборотних засобів у загальному обсязі використаних ресурсів виробництва (част. од.).

У свою чергу, вагові коефіцієнти впливу чисельності працівників, основних виробничих фондів, оборотних засобів на обсяг і якість продукції розраховуються таким чином:

$$K_{\text{ч}}^r = \frac{|r_{\text{ч}}|}{r_t}, \quad K_{\text{оф}}^r = \frac{|r_{\text{оф}}|}{r_t}, \quad K_{\text{оз}}^r = \frac{|r_{\text{оз}}|}{r_t} \quad (2)$$

$$r_t = |r_{\text{ч}}| + |r_{\text{оф}}| + |r_{\text{оз}}|, \quad (3)$$

де $r_{\text{ч}}$, $r_{\text{оф}}$, $r_{\text{оз}}$ – відповідно коефіцієнт кореляції чисельності працівників, основних виробничих фондів, оборотних засобів і обсягу виготовленої продукції (част. од.);

r_t – сума коефіцієнтів кореляції кожного виду ресурсу та обсягу виробництва (част. од.).

Слід зазначити, що для визначення вагових коефіцієнтів впливу кожного виду ресурсу на обсяги виготовленої продукції необхідно провести спостереження динаміки кількості ресурсів, що у різні періоди використовувались на підприємстві, та динаміки обсягу виробництва. Знайдені відповідні коефіцієнти кореляції показуватимуть ступінь взаємозв'язку (від слабкого до сильного) обсягів виробництва з

кількістю того чи іншого ресурсу. Оскільки для оцінки ефективності використання ресурсів важливим є не характер зв'язку, а його величина, то значення отриманих коефіцієнтів кореляції слід брати за модулем. При цьому коефіцієнт кореляції не дає уявлення про ступінь впливу певного ресурсу на обсяг виробництва порівняно з іншими ресурсами. Тому, власне, вплив обсягу використаного у виробництві ресурсу на обсяг виготовленої продукції визначається відношенням, наведеним у формулах (2), (3).

Розглянемо застосування наведеної вище вдосконаленої методики аналізу та оцінки ефективності використання виробничих ресурсів підприємства на прикладі табл. Проведемо вертикальний і горизонтальний аналіз отриманих даних.

Таблиця

Приклад розрахунку ефективності використання виробничих ресурсів підприємства

Ранг ефективності	I ПЕРІОД (Q – 53 тис. грн)				II ПЕРІОД (Q – 158 тис. грн)				Приріст показника ефективності, част. од.
	Вид ресурсу	Значення показника ефективності, грн/у.о.	Кількість виробн. ресурсів, у.о.	Ранги ефективності	Вид ресурсу	Значення показника ефективності, грн/у.о.	Кількість виробн. рес., ум.од.		
Розрахунок за допомогою існуючих моделей									
1	Ч	17,66	3	1	Ч	17,55	9	-0,006	
2	ОФ	13,25	4	2	ОФ	39,5	4	1,98	
3	ОЗ	3,53	15	3	ОЗ	9,29	17	1,63	
Розрахунок з урахуванням тільки вагового коефіцієнта впливу									
1	ОФ	5,64	4	1	ОФ	16,82	4	ОФ 1,98	
2	Ч	2,66	3	2	ОЗ	3,93	17	Ч 0,47	
3	ОЗ	1,49	15	3	Ч	2,65	9	ОЗ 0,77	
Розрахунок з урахуванням тільки структурного коефіцієнта									
1	Ч	129,55	3	1	ОФ	296,25	4	Ч 1,28	
2	ОФ	72,87	4	2	Ч	58,51	9	ОФ -0,19	
3	ОЗ	5,18	15	3	ОЗ	16,40	17	ОЗ 2,16	
Розрахунок з урахуванням вагового коефіцієнта впливу та структурного коефіцієнта									
1	ОФ	31,03	4	1	ОФ	126,17	4	3,06	
2	Ч	19,55	3	2	Ч	8,83	9	-0,54	
3	ОЗ	2,19	15	3	ОЗ	6,94	17	2,16	

Як видно з табл., згідно з розрахунком показників ефективності використаних у виробництві ресурсів за допомогою існуючих моделей у першому періоді у найефективні-

ший спосіб використовується трудовий ресурс (17,66 грн/у.о.), а з найнижчою ефективністю – оборотні засоби (3,53 грн/у.о.). Це дозволило розмістити ресурси, витрачені у виробництві,

згідно з рангом, залежно від значення ефективності їх використання. Однак, враховуючи ваговий коефіцієнт впливу та структурний коефіцієнт у тому ж періоді, знаходимо, що у найефективніший спосіб використовуються основні виробничі фонди (31,03 грн/у.о.), а з найнижчою ефективністю – знову оборотні засоби (2,19 грн/у.о.). Як бачимо, відповідно змінилися ранги ефективності використання виробничих ресурсів. Також при вертикальному аналізі видно, що ефективність використання трудового ресурсу та основних виробничих фондів розрахована за допомогою існуючих моделей була недооцінена (відповідно 17,66 та 13,25 грн/у.о. замість 19,55 та 31,03 грн/у.о.), тоді як ефективність використання оборотних засобів, навпаки, була переоцінена (3,53 замість 2,19 грн/од.).

Таким чином, на основі вертикального порівняння отриманих даних аналізу згідно з двома методичними підходами можуть бути прийняті різні управлінські рішення, що вплине на діяльність підприємства в цілому. Наприклад, замість аналізу й удосконалення на підприємстві роботи працівників, перегляду процесу використання фонду їх робочого часу, управління може бути спрямоване на аналіз використання основного виробничого обладнання.

При проведенні горизонтального аналізу знаходимо, що при розрахунку показників ефективності використання виробничих ресурсів за допомогою існуючих моделей продуктивність праці залишилась незмінною у другому періоді порівняно з першим, фондівіддача зросла на 1,98 част. од., оберненість оборотних засобів прискорилося на 1,63 част. од. При аналогічному аналізі за допомогою удосконалених моделей можна побачити, що продуктивність праці зменшилась у другому періоді порівняно з першим на 0,54 част. од., фондівіддача збільшилася на 3,06 част. од., оберненість оборотних засобів прискорилося на 2,16 част. од.

На основі отриманих даних горизонтального аналізу може виникнути хибне судження про результативність управлінського впливу та застосованих заходів щодо покращення діяльності підприємства. Так, на перший погляд, може здатися, що управління трудовим ресур-

сом не потребує прискіпливої уваги, оскільки продуктивність праці стабільна. Однак завдяки глибокому аналізу видно, що відсутність заходів впливу знизила продуктивність праці. Навпаки, управління виробничими фондами та оборотними засобами ефективно, і доцільно дотримуватися напрямку обраних методів управління щодо цих видів ресурсів.

Отже, вдосконалені методичні підходи аналізу й оцінки ефективності використання виробничих ресурсів можуть служити основою для більш ефективного впливу на процес виробництва та функціонування підприємства в цілому, оскільки враховують ступінь впливу кожного виду ресурсу на обсяг і якість виготовленої продукції, а також вагу кожного виду ресурсу у загальному обсязі усіх використаних ресурсів. Удосконалені методичні підходи дозволяють комплексно підійти до проблеми управління ресурсами підприємства, здійснити необхідні структурні зміни, спрогнозувати майбутній розвиток підприємства. У подальшому доцільно провести аналіз впливу інших чинників на ефективність використання виробничих ресурсів, врахування інтенсивності використання того чи іншого ресурсу, застосування різних математичних методів для перевірки та порівняння отриманих результатів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Амоша О. І. Стратегія вдосконалення господарського механізму / О. І. Амоша // Вісник НАН України. – 2002. – № 1. – С. 11–15.
2. Нижник В. М. Управление ресурсами в Украине / В. М. Нижник, Б. М. Игумнов // Эколого-економічна освіта в Подільському регіоні : матеріали наук.-практ. конф. – Хмельницький : ТУП, 1995. – С. 35–36.
3. О'Лири Д. ERP системы. Современное планирование и управление ресурсами предприятия / Д. О'Лири. – М. : ООО «Вершина», 2004. – 272 с.
4. Орлов О. О. Планування діяльності промислового підприємства : підручник / О. О. Орлов. – К. : Скарби, 2002. – 336 с.
5. Семенов Г. А. Організація і планування на підприємстві : навч. посіб. / Г. А. Семенов. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 528 с.
6. Соляник Л. Г. Управління оборотними актива-

ми та джерелами їх фінансування на промисловому підприємстві : дис. ... канд. економ.

наук : 08.04.01 / Інститут промисловості НАН України. – Донецьк, 2006 – 278 с.

УДК 658

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА: РЕСУРСНЫЙ АСПЕКТ

**Н. М. Ветрова, доктор технических наук,
кандидат экономических наук;
Н. В. Кузьміна**

В экономической теории продолжается дискуссия о современных подходах к оценке экономического состояния предприятия. При этом сложность процесса оценивания требует серьезного и детального исследования с учетом особенностей функционирования предприятия. Проблемам диагностики в экономике посвящены работы отечественных и зарубежных ученых [1, 4, 7, 8, 9, 10, 11], в которых рассматриваются принципы, подходы, параметры диагностики, но отдельного внимания заслуживает конкретизация основ диагностирования ресурсной составляющей хозяйствования, что явилось целью данной статьи.

Исходя из понимания процесса хозяйствования как целеполагающего взаимодействия ресурсов и организационно-производственной системы по достижению результатов, оцениваемых вне экономического субъекта через степень обеспеченности баланса потребностей общества и предложения производящей системы, возможно выделить совокупность составляющих деятельности предприятия, диагностирование которых позволит оценить состояние хозяйствующего субъекта на определенный момент времени и принять соответствующие адекватные управленческие решения. При этом в работах ведущих ученых-экономистов [7, с. 64–94; 9, с. 88–93; 11, с. 160–216] рассматриваются подходы к выявлению составляющих деятельности предприятия как системы, которые следует учитывать в процессе исследования состояния хозяйствующего субъекта. В результате

анализа существующих подходов отмечены различные мнения и трактовки. И это прежде всего проявилось в концептуальных подходах к выделению проблемных аспектов и их составляющих в процессе диагностирования. Авторский подход по обобщению результатов анализа существующих мнений представлен в работе [4] и предлагает выделять следующие аспекты диагностирования: рыночная позиция; организационно-производственный аспект и ресурсный аспект (рис.).

Оценить рыночную позицию, возможно диагностируя параметры конкурентоспособности предприятия и показатели стоимости предприятия как имущественно-экономического комплекса по определенным показателям. Состояние организационно-производственного аспекта возможно оценить, выделяя такие составляющие как система организации, управления и производственный процесс, каждая из которых имеет свои особенности и параметры, характеризующие эффективность их использования и влияющих на состояние предприятия в целом.

Также на состояние предприятия как системы оказывает существенное влияние ресурсный аспект, объединяющий финансовые ресурсы, трудовые ресурсы, материальные ресурсы и информационные ресурсы. При этом каждый вид ресурсов в процессе диагностирования оценивается посредством подсистемы показателей, характеризующей их уровень использования и, как следствие, позволяет определить состояние предприятия на опреде-

ленный момент времени с позиции ресурсного аспекта. Однако, рассматривая ресурсный аспект диагностирования с учетом его элементов, определить приоритетность каждого из

этих элементов достаточно сложно, поскольку они тесно связаны между собой и дополняют друг друга. Далее рассмотрим подходы к диагностированию элементов ресурсного аспекта.

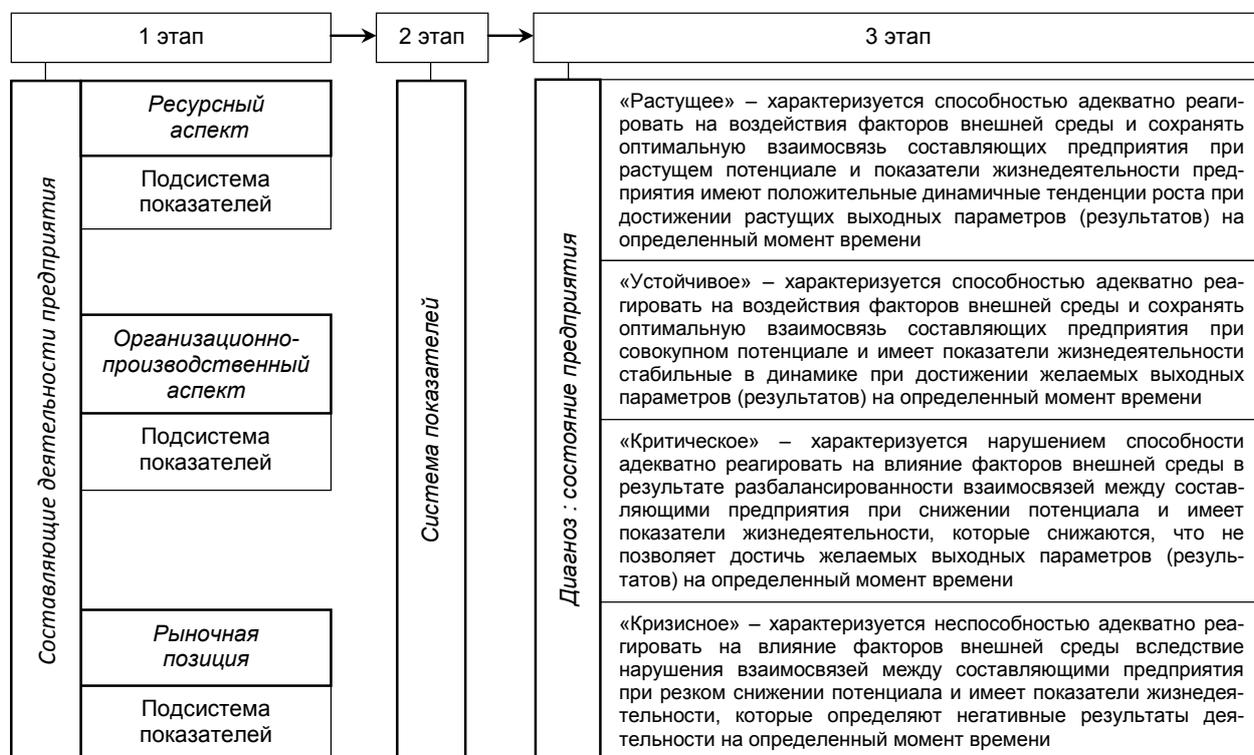


Рис. Этапы процесса диагностирования состояния предприятия с учетом составляющих деятельности

В современной экономической науке глубоко проработаны подходы к оценке финансового состояния [1, 2, 14, 15], что обусловлено тем, что финансовые ресурсы один из видов ресурсов предприятия, необходимых для организации хозяйственно-экономической деятельности хозяйствующего субъекта. Финансовые ресурсы оценивают по уровню обеспеченности финансирования текущих затрат/расходов, инвестиционных программ в сфере научно-технических разработок и создании новой производственно-технологической базы предприятия, расширения финансирования направлений деятельности и т. п. Кроме этого, финансовые ресурсы оцениваются по уровню эффективности финансового менеджмента [2, 6, 13] по показателям эффективности использования имеющихся финансовых ресурсов с позиции оборачиваемости оборотных средств, нормы прибыли от использования оборотных средств и инвестиционных ресурсов, эффек-

тивностью управления кратко- и долгосрочными финансовыми активами предприятия, а также по результатам оценки финансовой устойчивости и платежеспособности. Как показал анализ основ теории финансов, обеспечение предприятия финансовыми ресурсами и оценка эффективности их использования изучены достаточно полно и адаптированы к современным рыночным условиям, поэтому целесообразно использовать в процессе диагностирования имеющиеся разработки в данной области, конкретизировав перечень и приоритетность показателей.

При осуществлении экономической деятельности на современном этапе развития хозяйственных механизмов и коммуникаций возрастает роль и значение информации любого уровня. В связи с этим особое место в диагностике ресурсного аспекта отводится оценке информационных технологий и потоков. При этом информация как ресурс имеет

ряд специфических особенностей – она не тратится в процессе использования, расширение ее потребления практически не имеет ограничений и играет не вспомогательную роль в управлении, а выполняет функцию интеграции. Функция интегрирования выполняется информацией вследствие объединения отдельных информационных потоков по каждому из элементов составляющих производственно-хозяйственного процесса в единое целое, поскольку они оказывают влияние на состояние предприятия через параметры достаточности информации и скорости ее использования, технологических возможностей ее обработки. Так, по информации регулируется процесс производства; разрабатываются меры по повышению производительности труда; эффективности использования предметов труда и энергетических ресурсов; эффективности технологий. Кроме того, в условиях ускорения научно-технического прогресса возрастающую роль в производстве играют такие формы информации, как результаты научных разработок в сфере организации производства, труда и управления, данные о рынках сбыта, математическое обеспечение автоматизированных систем различных видов и другие, что должно дать возможность оценить подсистему показателей диагностирования.

Состояние предприятия в рамках диагностики ресурсного аспекта определяется также наличием и использованием материальных ресурсов и оборотных активов. Это, прежде всего, связано с тем, что они непосредственно участвуют в процессе производства продукции (работ, услуг). При этом уровень материального снабжения должен изучаться и оцениваться не только относительно всего объема материальных ресурсов, но и отдельных их групп с детализацией по периодам (сутки, декада, месяц, квартал и год). Степень же обеспеченности по отдельным видам сырья, материалов, топлива может рассчитываться как в натуральном, так и в стоимостном исчислении. Оценить эффективность использования материальных ресурсов на предприятии возможно посредством общепринятой системы обобщающих (материалоемкость, материалотдача, прибыль на 1 грн материальных зат-

рат, коэффициент соотношения темпов роста объема производства и материальных затрат, коэффициент использования материалов, процент отходов израсходованных материалов, удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции) и частных показателей. При этом следует отметить, что на уровень общей материалоемкости оказывают искажающее влияние структурные сдвиги как в ассортименте производимой продукции, так и в составе используемых материалов, которое следует компенсировать посредством коэффициента полезного использования материалов условно допуская, что все отходы реализуются. Кроме этого, в обобщающем показателе материалоемкости взаимно погашаются перерасход по одним видам материальных ресурсов и экономия по другим. Следовательно, при организации процесса диагностирования материальных ресурсов должна формироваться специальная подсистема показателей, необходимых для конкретизации состояния предприятия.

Ключевым элементом ресурсного аспекта в рамках экономической диагностики состояния предприятия являются трудовые ресурсы, поскольку они непосредственно принимают участие в процессе производства [12, с. 184–196]. При этом персонал предприятия должен не только обладать нужными квалификационными характеристиками, но и использовать их в процессе труда. Оценить результативность деятельности персонала возможно посредством таких показателей, как производительность труда, трудоемкость и эффективность труда. Такие аспекты, как интенсивность и экстенсивность труда, которые являются важными факторами роста производительности труда, не могут использоваться бесконечно, так как имеют четкие ограничения, связанные с физиологическими и психическими возможностями человеческого организма. Кроме того, в процессе диагностического исследования могут учитываться разные виды трудоемкости: технологическая трудоемкость, трудоемкость обслуживания, производственная трудоемкость, трудоемкость управления, полная трудоемкость продукции. Перечисленные показатели используются в основном для диа-

гностирования состояния трудовых ресурсов производственной сферы и сферы услуг. Кроме этого, эффективность труда зависит от:

- характеристик работников предприятия – с точки зрения биологических, психологических и социальных факторов, которые непосредственно влияют на трудовой процесс и его результаты (пол, возраст, состояние здоровья, знания, умение, опыт, изобретательность, сознание, добросовестность, дисциплинированность, организованность, интересы, потребность и т. п.);
- условий трудовой деятельности персонала (социально-экономических, организационных, правовых, психологических, санитарно-гигиенических, естественных) и состояния внешней и внутренней среды функционирования предприятия, которое определяет уровень их физических, интеллектуальных и моральных сил, отношение к работе.

Следовательно, уровень эффективности труда должен характеризоваться системой взаимосвязанных и дополняющих друг друга натуральных и стоимостных показателей, которые отражают результат труда и могут использоваться в процессе диагностирования в соответствии с экономической сущностью.

Анализ подходов к обеспечению предприятия трудовыми ресурсами и оценки эффективности их использования показал, что хотя они изучены достаточно полно и адаптированы к современным рыночным условиям, но целесообразно их использовать в процессе диагностирования, конкретизировав перечень показателей.

Учитывая разработанный подход к оценке элементов ресурсного аспекта в рамках экономической диагностики, при рассмотрении вопроса методического обеспечения процесса диагностирования состояния предприятия, обоснована необходимость формирования системы показателей, которая позволила бы обобщить в диагнозе состояния все параметры ресурсного аспекта. Смежной задачей является конкретизация перечня и определение приоритетности показателей, которая на сегодняшний момент не решена и будет изучаться в дальнейшем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-экономической деятельности предприятия : [учеб. пособие] / Т. Б. Бердникова. – М. : ИНФРА-М., 2002. – 215 с.
2. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1999. – Т. 2. – 512 с. – (Серия «Библиотека финансового менеджера» ; вып. 3).
3. Варганов А. С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология / А. С. Варганов. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 80 с. : ил.
4. Ветрова Н. М. Сущность и классификация состояний предприятия в рамках экономической диагностики / Н. М. Ветрова, Н. В. Кузьмина // Экономика Крыма. – 2010. – № 1 (30). – С. 196.
5. Ветрова Н. М. Экономическая диагностика: проблемные аспекты / Н. М. Ветрова // Экономика и управление. – 2004. – № 4–5. – С. 6–9.
6. Воробйов Ю. М. Фінансовий менеджмент : [навч. посіб.] / Ю. М. Воробйов. – Сімферополь : Таврія, 2007. – 632 с.
7. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання : [навч. посіб.] / В. Г. Герасимчук. – К. : КНЕУ, 2000. – 360 с. : іл.
8. Довгань Л. Є. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай, Л. П. Артеменко. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.
9. Забродский В. Экспертная система диагностики деятельности предприятия / В. Збродский, Л. Трескунова, Л. Янов // Бизнесинформ. – 1998. – № 21–22. – С. 88–93.
10. Внутрішній економічний механізм підприємства : [навч. посіб.] / П. В. Круш, С. О. Тульчинська, Р. В. Тульчинський та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2008 – 206 с.
11. Мазур И. И. Реструктуризация предприятий и компаний : [учеб. пособие для вузов] / И. И. Мазур, В. Д. Шапито ; под. общ. ред. И. И. Мазура. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2001. – 456 с.
12. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : [учеб. пособие для вузов] / П. П. Табурчак, А. Е. Викуленко, Л. А. Овчинникова, и др. ; под ред. П. П. Табурчака, В. М. Тумина и М. С. Сапрыкина. – Ростов н/Д. : Феникс, 2002. – 353 с.
13. Финансовый менеджмент : [учеб. для вузов]

- / Н. Ф. Самсонов, Н. П. Баранников, А. А. Володин и др. ; под. ред. проф. Н. Ф. Самсонова. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 1999. – 495 с.
14. Фінанси підприємств : [підручник] / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – 2-ге вид., перероб. та допов. – К. : КНЕУ, 2000. – С. 50–85.
15. Шеремет А. Д. Финансы предприятий / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М. : ИНФРА-М, 1997. – С. 109–135.

УДК 338.24:65.014

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ СИСТЕМИ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

**М. Є. Рогоза, доктор економічних наук;
О. К. Кузьменко**

Діяльність вітчизняних підприємств супроводжується постійними змінами зовнішнього середовища, що зумовлює відповідні зміни в середині підприємства. Ефективне функціонування підприємства, темпи та якість його розвитку залежать від його здатності й уміння оптимально та правильно використовувати наявні ресурси й можливості у процесі виробничих відносин. Тому для формування ефективної ринкової стратегії, оцінки перспектив і напрямку розвитку торговельного підприємства необхідна всебічна оцінка як середовища, в якому працює підприємство, так і самого підприємства, його потенціалу, конкурентоспроможності, рівня організації управління та виробництва [8, с. 224]. Через це великого значення набуває визначення основних вимог оцінки потенціалу підприємства й оцінок рівня розвитку підприємства, та формування на цій основі, методики оцінки потенціалу розвитку підприємства.

Велика кількість наукових праць вітчизняних і зарубіжних економістів присвячена детальному дослідженню категорії «потенціал підприємства». Значний внесок у розвиток цього напрямку зробили І. Ансофф, А. Томпсон, А. Дж. Стрікленд, В. Ковальов, Б. Плишевський, І. Бузько, Р. Марушкова [5], В. Штанський та М. Жемчуєва [12], П. Фомін і М. Старовойтова [10], В. Микитенко й І. Іг-

натієва [6] та ін. Більшість проведених досліджень були спрямовані на загальні проблеми управління потенціалом підприємства, значна кількість яких стосується економічного та стратегічного потенціалів, розглядаючи потенціал підприємства з врахуванням галузевої особливості за допомогою ресурсної концепції управління [3, с. 1731].

Незважаючи на досягнення закордонних і вітчизняних науковців, не вирішеними залишаються питання уточнення та поглиблення суті потенціалу розвитку підприємства; класифікаційних ознак потенціалу підприємства та визначення їх ролі в управлінні процесами функціонування та розвитку підприємства; з необхідністю створення концепції управління потенціалу підприємства [3, с. 1731]. Враховуючи це, основною метою статті є детальна розробка методики оцінки потенціалу торговельних підприємств і організацій системи споживчої кооперації (ССК).

Оцінка потенціалу підприємства – це пошук сукупності характеристик, показників і властивостей, що дозволяють у достатній мірі описати підприємство й оцінити його можливості щодо забезпечення задоволення відповідної суспільної потреби в товарах (послугах) на перспективу і можливості досягнення поставлених цілей. Отже, на основі результатів оцінки потенціалу підприємства можна вису-

нути перспективні цілі, виробити раціональну стратегію по їх досягнення.

«Управління розвитку підприємства» слід розуміти як процес переміщення системи з одного стану в інший, з утворенням нових, якісних характеристик, а управління підприємством – це перенесення підприємства з початкового стану до іншого, який має найменше відхилення від початкового (у заданих межах зміни інтегрального показника розвитку підприємства) [9, с. 106]; розвиток – це цілеспрямований вплив на діяльність різних організаційних утворень з метою отримання певних результатів [7, с. 262], що відповідають цілям і потенціалу розвитку.

Основними вимогами при розробці методу оцінювання потенціалу торговельного підприємства є витрати на збір і опрацювання інформації, які повинні бути незначними; метод повинен бути простим, доступним і зрозумілим для персоналу; оцінка потенціалу повинна відповідати його реальному значенню (бути вірогідною і надійною). Враховуючи поняття «розвиток» як економічну категорію, необхідно не забувати, що він вимірюється якісно та кількісно [4, с. 125]: науково-технологічні знання (рівень витрат на одиницю результатів, швидкість оновлення товарів та послуг, наукова місткість продукції); основний капітал (ціна одиниці виробничої потужності, фондододача, якість продукції); підприємницькі здібності (освіта, здібність, працелюбність, максимізація прибутку); природні ресурси (різноманітні для кожного виду, матеріаломісткість продукції); сукупний попит (обсяг у вартісному вимірі, соціально-орієнтований розподіл факторів); трудові ресурси (кількість працездатного населення та його кваліфікація, продуктивність праці); фінансові ресурси (кількісні індикатори різновиду фінансових ресурсів, показники, які характеризують якість та ефективність залучення і використання різновиду фінансових ресурсів). Склад і кількість індивідуальних показників, за якою зі складових, постійно та динамічно змінюється. Одним із головних принципів ефективного розвитку є раціональне використання ресурсів. Досягнення раціонального використання ресурсів на підприємстві можливе

при дії всіх елементів системи, що призводять до збільшення якісних показників функціонування без збільшення кількісних показників [2, с. 162–163], або формується через отримання «ефекту синергії».

Система оцінюючих показників потенціалу підприємства або організації ССК повинна враховувати такі умови [11]: 1) обмежена кількість індикативних показників, які безпосередньо впливають на прийняття управлінських рішень; 2) використання при розрахунках показників даних публічної бухгалтерської і статистичної звітності, мінімізація використання внутрішньої інформації (бухгалтерський баланс (Ф. 1), звіт про фінансові результати діяльності підприємства (Ф. 2), примітки до річної фінансової звітності (Ф. 5) та форми 1-ПВ; 3) можливість здійснення рейтингової оцінки діяльності підприємства стосовно інших господарюючих суб'єктів.

Отже, для отримання якісної оцінки потенціалу окремого підприємства або організації ССК і встановлення напрямів розвитку розрахунки доцільно проводити, з одного боку, в динаміці, а з іншого – порівняно з іншими суб'єктами господарювання. Цей аналіз дає змогу зробити комплексні висновки про динамічні зміни конкурентних позицій досліджуваного підприємства або організації ССК, які зумовлені розвитком його/її потенціалу.

Для оцінки та діагностики потенціалу підприємств і організацій райспоживспілок Полтавської області використаємо запропонований в роботі [11] алгоритм проведення діагностики потенціалу підприємства, який ґрунтується на методиці порівняння (рис.). Даний алгоритм складається з шести етапів.

Результатом першого та другого етапів діагностики потенціалу підприємств і організацій райспоживспілок є групування показників-індикаторів потенціалу підприємства та організацій райспоживспілок, а саме: загальні показники ефективності: оборотність активів, рентабельність активів, коефіцієнт автономії, рентабельність власного капіталу; показники ефективності основного капіталу: фондододача, рентабельність основного капіталу, фондоозброєність; показники ефективності використання оборотного капіталу: рентабельність

оборотного капіталу, оборотність оборотного капіталу, коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами; показники ефективності використання трудових ресурсів: продуктивність праці працівника, прибуток на одного працівника, прибуток на одну гривню ФОП, коефіцієнт плинності кадрів; показники ефек-

тивності поточних витрат: витратоємність, прибуток на одну гривню поточних витрат, коефіцієнт оборотності матеріальних запасів, частка товарних запасів у власному оборотному капіталі; показники інноваційного розвитку: ступінь зносу основних виробничих фондів, темпи оновлення виробничих фондів.

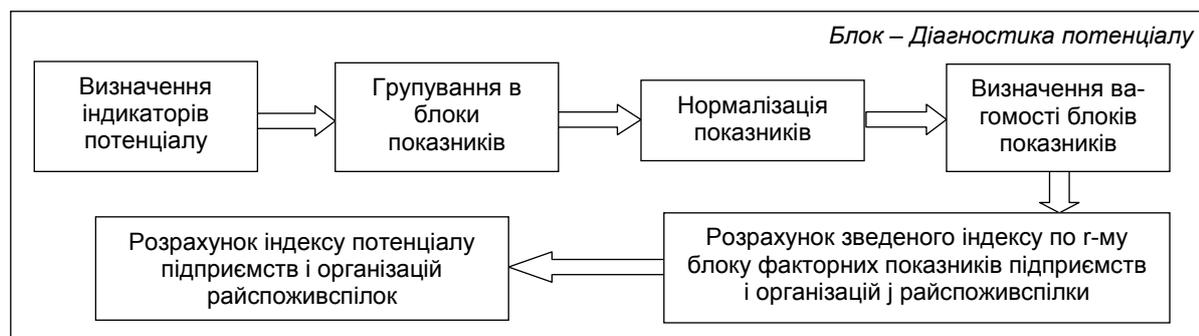


Рис. Послідовність розрахунку індексу загального потенціалу підприємств та організацій райспоживспілки [11, с. 155]

Третій етап – нормалізація показників-індикаторів потенціалу підприємств та організацій райспоживспілок для приведення визначених показників до порівняльного виду, що визначається за формулою:

$$\rho_i = \frac{Y_{ir} - \min_j Y_{ir}}{\max_j Y_{ir} - \min_j Y_{ir}}, \quad (1)$$

де ρ_i – показники приведені до порівняного вигляду;

Y_{ir} – вихідні показники-індикатори потенціалу підприємств і організацій райспоживспілок.

Четвертий етап – визначення вагомості блоків показників-індикаторів потенціалу підприємств та організацій райспоживспілок (K_r), за умови, що $\sum K_r = 1$.

П'ятий етап – розрахунок зведеного індексу по г-му блоку факторних показників підприємств і організацій райспоживспілки j для визначення попередніх індексів показників по блоках за формулою:

$$I_{ij} = \frac{\rho_1 + \rho_2 + \dots + \rho_n}{n} = \frac{\sum_{i=1}^n \rho_i}{n}, \quad (2)$$

де ρ_1, \dots, ρ_n – підіндекси показників г-го блоку; n – кількість показників г-го блоку.

Шостий етап – розрахунок індексу потенціалу j райспоживспілки:

$$ІПП_j = \sqrt{\prod_{r=1}^m I_{ij} \cdot K_r}, \quad (3)$$

де $ІПП_j$ – індекс потенціалу j райспоживспілки, $ІПП_j \rightarrow 1$;

K_r – коефіцієнт ваги г-го блоку факторних показників-індикаторів підприємств і організацій райспоживспілок;

m – кількість г-х блоків показників, що залучені до оцінки потенціалу господарюючого суб'єкта.

Результати розрахунку представлені у табл. На підставі аналізу показників діяльності підприємств і організацій райспоживспілок Полтавської області встановлено, що їх загальний інтегрований показник потенціалу вищий за середнє значення серед підприємств і організацій ССК. У трійці лідерів знаходяться підприємства та організації Карлівської, Кременчуцької та Решетилівської райспоживспілок. При цьому підприємства та організації Карлівської райспоживспілки протягом 2006–

2010 рр. за рахунок зростаючих витрат на операційну діяльність втратили свої лідируючі позиції на три пункти. Низькою оцінкою інтегрованого показника потенціалу відзначилися підприємства й організації Великобагачанської, Пирятинської, Миргородської та Полтавської райспоживспілок. Цим підприємствам і організаціям пропонується проаналізувати показники загальної ефективності з метою визначення проблем формування достатнього рівня конкурентоспроможності.

Отже, отриманий у результаті розрахунків індекс відображає стан потенціалу підприємств і організацій райспоживспілок Полтавської області за 2006–2010 рр., порівнюючи положення суб'єкта господарювання серед інших підприємств та організацій райспоживспілок, охоплюючи різнопланові вихідні показники, що дають можливість отримати дані про ступінь економічної та виробничо-фінансової успішності підприємств і організацій ССК.

Таблиця

Розрахунок комплексного індексу потенціалу підприємств та організацій райспоживспілок Полтавської області за 2006–2010 рр.

Рік	Підприємства та організації райспоживспілки	Блок показників							ІПП	рейтинг
		загальна ефективність	ефективність основного капіталу	ефективність використання оборотного капіталу	ефективність використання трудових ресурсів	ефективність поточних витрат	інноваційного розвитку	ІПП		
2006	Великобагачанської	0,368	0,328	0,333	0,180	0,361	0,505	0,594	8	
2007		0,268	0,174	0,207	0,076	0,508	0,399	0,513	10	
2008		0,265	0,066	0,069	0,085	0,500	0,502	0,490	10	
2009		0,339	0,092	0,000	0,135	0,591	0,392	0,489	10	
2010		0,381	0,124	0,000	0,147	0,525	0,392	0,498	9	
2006	Шишацької	0,388	0,537	0,059	0,609	0,500	0,450	0,633	7	
2007		0,178	0,456	0,008	0,643	0,546	0,423	0,584	7	
2008		0,310	0,556	0,048	0,909	0,354	0,337	0,628	5	
2009		0,433	0,629	0,187	0,670	0,365	0,333	0,650	7	
2010		0,309	0,527	0,117	0,599	0,489	0,271	0,598	7	
2006	Пирятинської	0,573	0,285	0,496	0,394	0,401	0,536	0,681	6	
2007		0,247	0,162	0,360	0,128	0,437	0,458	0,548	9	
2008		0,289	0,170	0,343	0,253	0,426	0,620	0,597	7	
2009		0,363	0,345	0,567	0,370	0,412	0,625	0,678	6	
2010		0,174	0,169	0,461	0,141	0,377	0,608	0,577	8	
2006	Полтавської	0,397	0,312	0,674	0,274	0,367	0,805	0,707	4	
2007		0,325	0,203	0,426	0,406	0,314	0,521	0,614	5	
2008		0,371	0,325	0,408	0,271	0,316	0,431	0,602	6	
2009		0,107	0,235	0,486	0,237	0,373	0,401	0,554	9	
2010		0,140	0,194	0,433	0,194	0,319	0,409	0,535	9	
2006	Оржицької	0,326	0,221	0,444	0,082	0,267	0,353	0,545	10	
2007		0,400	0,197	0,342	0,407	0,405	0,337	0,589	6	
2008		0,422	0,246	0,376	0,197	0,393	0,411	0,590	8	
2009		0,368	0,319	0,650	0,414	0,430	0,612	0,692	4	
2010		0,477	0,397	0,517	0,310	0,354	0,597	0,678	5	
2006	Миргородської	0,318	0,407	0,621	0,262	0,336	0,724	0,683	5	
2007		0,260	0,182	0,351	0,112	0,337	0,570	0,561	8	

Продовж. табл.

Рік	Підприємства та організації райспоживспілки	Блок показників							
		загальна ефективність	ефективність основного капіталу	ефективність використання оборотного капіталу	ефективність використання трудових ресурсів	ефективність поточних витрат	інноваційного розвитку	ІПП	рейтинг
2008		0,266	0,102	0,295	0,076	0,297	0,459	0,510	9
2009		0,279	0,238	0,473	0,221	0,367	0,475	0,593	8
2010		0,123	0,056	0,393	0,084	0,261	0,454	0,491	10
2006	Карлівської	0,498	0,466	0,858	0,391	0,389	0,364	0,715	3
2007		0,836	0,726	0,444	0,705	0,433	0,466	0,779	1
2008		0,561	0,523	0,432	0,412	0,294	0,657	0,707	2
2009		0,684	0,620	0,701	0,411	0,358	0,718	0,782	1
2010		0,449	0,419	0,521	0,355	0,269	0,701	0,691	4
2006	Семенівської	0,127	0,481	0,326	0,008	0,371	0,661	0,577	9
2007		0,243	0,252	0,343	0,282	0,382	0,918	0,647	4
2008		0,384	0,449	0,299	0,225	0,435	0,633	0,639	4
2009		0,608	0,573	0,802	0,485	0,375	0,535	0,765	2
2010		0,715	0,650	0,716	0,443	0,329	0,561	0,772	1
2006	Кременчуцької	0,459	0,555	0,760	0,366	0,533	0,848	0,778	2
2007		0,599	0,520	0,391	0,474	0,559	0,568	0,719	3
2008		0,439	0,298	0,402	0,238	0,499	0,629	0,651	3
2009		0,474	0,396	0,499	0,329	0,500	0,604	0,688	5
2010		0,559	0,438	0,396	0,385	0,491	0,614	0,697	3
2006	Решетилівської	0,836	0,689	0,630	0,558	0,362	0,847	0,828	1
2007		0,474	0,452	0,820	0,347	0,590	0,634	0,751	2
2008		0,887	0,674	0,824	0,629	0,484	0,671	0,849	1
2009		0,546	0,508	0,674	0,464	0,300	0,765	0,757	3
2010		0,238	0,206	0,782	0,327	0,440	0,311	0,624	6

Перевагами у запропонованій методиці оцінки інтегрованого індексу потенціалу підприємств та організацій системи споживчої кооперації є: розрахунок узагальнюючого показника є простим, об'єктивним, має достатню систему факторів інвестиційної привабливості; методика дозволяє робити розгорнуті та комплексні висновки по різним напрямкам діяльності підприємства та організації ССК, визначаючи при цьому резерви підвищення потенціалу підприємства або організації ССК. Недоліки методики є залежність від експертних оцінок ваги окремих груп показників; певна розлогість розрахунків.

Запропонований алгоритм розрахунку є універсальним і може бути використаний для оцінки потенціалу як підприємств і організа-

цій системи споживчої кооперації, так і для оцінки потенціалу підприємств будь-якого виду господарської діяльності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гавва В. Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання : навч. посіб. / В. Н. Гавва, Е. А. Божко. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
2. Ільчук О. О. Особливості утворення синергетичного ефекту управління економічним потенціалом торговельного підприємства в сучасних умовах господарювання / О. О. Ільчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.1. – 328 с. – С. 162–165.
3. Кузьменко О. К. Аналіз сутності потенціалу

- розвитку підприємства як економічної категорії в умовах стратегічного управління підприємствами / О. К. Кузьменко // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. : в 9 т. – Випуск 263, т. VII. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2010. – С. 1731–1742.
4. Кунцевич В. О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінка / В. О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7 (37). – С. 123–130.
 5. Марушков Р. В. Оценка использования экономического потенциала предприятия (на примере печатной отрасли) : автореф. дис. на соискание степени канд. экон. наук. – М., 2000. – 18 с.
 6. Микитенко В. В. Діагностика стратегічного потенціалу підприємства / В. В. Микитенко, І. А. Ігнат'єва // Вісник економічної науки України. – 2005. – № 2. – С. 77–80.
 7. Полянська А. С. Формування концептуальної моделі розвитку організації на основі визначення резервів поліпшення її діяльності [Електронний ресурс] / А. С. Полянська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 628. – С. 259–266. – (Серія «Проблеми економіки та управління»). – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Ekonomika/2008_628/40.pdf.
 8. Рогоза М. Є. Модель оцінки потенціалу підприємства / М. Є. Рогоза, О. К. Кузьменко // Проблеми економічної кібернетики : матеріали XIV Всеукр. наук.-метод. конференції (8–9 жовтня 2009 р.). – Х. : ХНЕУ ім. В. Н. Каразіна, 2009. – С. 224–225.
 9. Фещур Р. В. Управління розвитком машинобудівних підприємств [Електронний ресурс] / Р. В. Фещур, В. Ю. Самуляк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 624. – С. 100–110. – (Серія: «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку»). – Режим доступу до журналу : http://vlp.com.ua/files/16_27.pdf.
 10. Фомин П. А. Особенности оценки производственного и финансового потенциала промышленных предприятий / П. А. Фомин, М. К. Старовойтова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://financeplan.by.ru>
 11. Хобта В. Формування інтегрального показника оцінювання потенціалу підприємства в умовах інноваційного моделі розвитку економіки / В. М. Хобта, Т. С. Лазарева // Наукові праці ДонНТУ. – 2009. – Випуск 35. – С. 154–61. – (Серія: економіка).
 12. Штанский В. Управление потенциалом металлургических холдингов / В. Штанский, М. Жемчуева // Экономист. – 2006. – № 8. – С. 30–39.

УДК 331.2

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНА СИСТЕМА ОПЛАТИ ПРАЦІ ЯК СКЛАДОВА СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Т. А. Костишина, доктор економічних наук

Формування висококонкурентної національної економіки вимагає формування конкурентоспроможної робочої сили й ефективних соціально-трудових відносин. Це пов'язано з тим, що в умовах ринкової трансформації економіки найсуттєвіші перетворення відбуваються насамперед у соціально-трудовій сфері. Становлення державності, демократизація

суспільного життя, створення нового правового та мотиваційного поля – всі ці насичені соціально-політичні та економічні явища впливають на стан соціально-трудових відносин в Україні.

Підвищення рівня конкурентоспроможності робочої сили має розглядатись у контексті ринково-орієнтованого розвитку еко-

номіки України, в тому числі конкуренції між суб'єктами трудових відносин, що створює підґрунтя для формування конкурентоспроможної оплати праці. Попри значний інтерес науковців до проблем оплати праці, необхідно відзначити, що питання, пов'язані з визначенням специфіки проявів конкуренції в оплаті праці в умовах трансформаційних змін, донині залишаються одними з найменш досліджених вітчизняною економічною наукою.

Розвиток концепцій конкуренції С. Л. Брю, Дж. К. Гелбрейтом, Дж. Кейнсом, І. Кірнером, К. М. Макконелом, А. Маршалом, Дж. Пері, А. Смітом, М. Фрідменом, Ф. фон Хайеком став закономірним результатом генезису світової економічної думки. Врахування економічної сутності категорії конкуренції при аналізі закономірностей розвитку сфери праці дозволили П. Агіону, М. Портеру, Г. Стендінгу зробити певний внесок у дослідження проблем соціально-трудова відносин на ринку праці.

Аспекти оплати праці в умовах трансформаційних економік аналізувалися вченими-економістами різних країн. Серед українських науковців варто відмітити: І. К. Бондар, Д. П. Богиню, М. Д. Ведернікова, О. А. Грішнову, Г. А. Дмитренка, М. І. Долішнього, Г. В. Задорожного, М. І. Карліна, Т. М. Кір'ян, І. С. Кравченко, Ю. М. Краснова, А. М. Колота, Г. Т. Кулікова, В. Д. Лагугіна, Е. М. Лібанову, Л. С. Лісогор, Ю. Г. Лисенка, Н. Д. Лук'янченко, В. О. Мандибуру, В. М. Новікова, В. М. Нижника, В. В. Онікієнка, О. Ф. Новікову, Н. О. Павловську, І. Л. Петрову, М. В. Семікіну, О. А. Турецького, С. В. Тютюнникову, О. М. Уманського, А. А. Чухна та інших.

Серед учених країн СНД заслуговують уваги праці Л. І. Абалкіна, Є. І. Арона, Н. Н. Абакумової, М. А. Волгіна, Б. М. Генкіна, А. Л. Жукова, В. Л. Іноземцева, Д. М. Карпихіна, Ю. П. Кокіна, Є. М. Капустіна, Р. П. Колосової, С. М. Лебедевої, В. І. Матусевича, Л. В. Міснікової, Ю. Л. Маневича, В. В. Новожилова, В. Д. Ракоті, А. І. Рофе, Е. Р. Саруханова, Г. Е. Слезінгера, Р. А. Яковлева та ін.

Певний науковий інтерес для осмислення проблем оплати праці в сучасних умовах мають класичні моделі оплати праці, розроблені М. Альбертом, М. Армстронгом, Д. Бергером,

С. Л. Брю, Л. Ерхардом, Р. Дж. Еренбергом, Д. Кейнсом, Д. Кларком, В. Леонт'євим, К. Р. Макконелом, А. Маршалом, М. Х. Месконом, Д. Мідом, Д. Мілковічем, Дж. С. Мілем, Д. Ньюманом, У. Петті, Д. Рікардо, П. Самуельсоном, Р. С. Смітом, Т. Стівенсоном, Ф. Хедоурі, Р. Хендерсоном, Д. Хіксом, П. Чінгосом та ін.

Проте у працях сучасних вчених і фахівців майже не приділяється уваги формуванню конкурентоспроможної оплати праці. Для формування конкурентоспроможної ринкової економіки в Україні необхідні певні передумови. Країна перейшла до принципово нового устрою суспільства, яке спрямоване на конкурентоспроможність в умовах глобалізації. Нові економічні умови господарювання вимагають і відповідних змін у формуванні оплати праці.

Метою даної статті є розробка науково-теоретичних засад, методологічних і практичних рекомендацій щодо формування конкурентоспроможної системи оплати праці.

Результати дослідження. Формування конкурентоспроможної оплати праці можливе лише за умови формування нової моделі у визначенні ціни на робочу силу – конкурентоспроможної системи оплати праці. Існуюча теорія і практика дослідження питань конкуренції в оплаті праці дозволяє визначити сутність економічної категорії «конкурентоспроможна система оплати праці» як інтегровану сукупність складових елементів (ефективний мотиваційний механізм, стратегія ефективної діяльності, ефективна кадрова, соціальна політика, інноваційно-інвестиційний механізм людського розвитку, високий рівень управлінського потенціалу керівників і оптимальність управлінських рішень, стратегія ефективної заробітної плати) у їх логічному зв'язку і залежності, яка, ґрунтуючись на відповідній правовій основі та спираючись на об'єктивні економічні закони, наукові принципи, встановлює порядок формування конкурентоспроможної оплати праці з урахуванням специфіки економічної системи. Її застосування створює необхідну теоретико-методологічну базу для формування конкурентоспроможної оплати праці в умовах трансформаційних змін в економіці України.

Підприємства різних галузей споживчої кооперації конкурують з підприємствами різних галузей і форм власності на ринку праці за залучення висококваліфікованих, освічених працівників з високим рівнем конкурентоспроможності, які необхідні їм для досягнення стратегічних цілей. Також суб'єктами конкурентних відносин на ринку праці виступають і працівники, які конкурують між собою за обмежену кількість робочих місць з відповідними функціональними характеристиками, прийнятними умовами найму та оплати праці. Автором відстоюється позиція, що конкурентоспроможна система оплати праці повинна мати конкурентні переваги для усіх

учасників соціально-трудових відносин: найманих працівників, власників, адміністрації підприємств.

Застосування системного підходу дозволило визначити, що конкурентоспроможна система оплати праці має тісний взаємозв'язок з іншими категоріями конкурентоспроможності: конкурентоспроможністю робочої сили, продукції, підприємства, галузей, країни, глобальною конкурентоспроможністю.

Проведене дослідження дозволило визначити структурні елементи організаційно-економічного механізму конкурентоспроможної системи оплати праці: цілі, завдання, принципи, складові, методи (рис. 1).

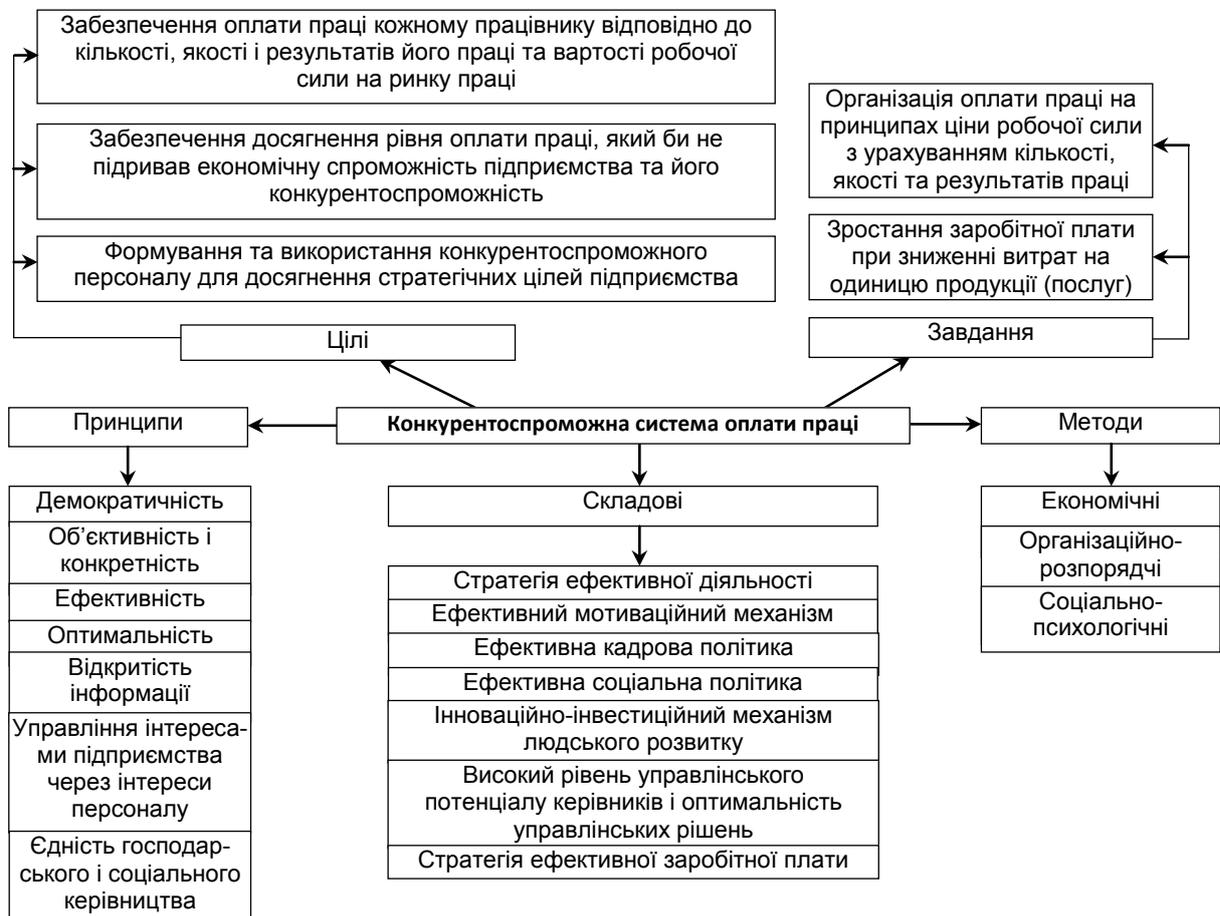


Рис. 1. Структурні елементи організаційно-економічного механізму конкурентоспроможної системи оплати праці

Існуюча теорія і практика дослідження питань конкуренції в оплаті праці дозволяє визначити модель впливу зовнішніх чинників (рівень розвитку економіки держави і світу; регуляторна політика держави; діяльність

об'єднань підприємств і об'єднань працівників (профспілок); стан регіонального ринку праці; процес здійснення інституціональних перетворень) і внутрішніх чинників (організаційно-економічний стан підприємства, управ-

лінська стратегія та менталітет керівника, механізм оплати праці) на формування конкурентоспроможної оплати праці, які, в цілому, зумовлюють інтенсивність та ефективність її здійснення.

Процес формування конкурентоспроможної системи оплати праці на підприємствах споживчої кооперації повинен включати такі етапи: моніторинг конкурентного середовища та оцінювання конкурентної ситуації в оплаті праці на підприємствах різних галузей і форм власності; діагностування конкурентоспроможності системи оплати праці на підприємствах споживчої кооперації та підприємствах конкурентів; конкурентне позиціонування в оплаті праці; вибір стратегічних механізмів формування оплати праці з конкурентними перевагами; розробка концепції та стратегії формування конкурентоспроможної системи оплати праці; реалізація цієї стратегії.

Оцінка конкурентоспроможності системи оплати праці являє собою складне завдання, оскільки, по-перше, фіксує показники не тільки розміру, структури, організаційно-економічного механізму оплати праці, а й показники якості, ресурсоемності, прибутковості всієї організації, в динаміці та взаємозалежності один з одним; по-друге, на сьогодні відсутні міжнародні стандарти оцінки конкурентоспроможності оплати праці; по-третє, в Україні технічна, економічна, кадрова, соціальна політика не орієнтовані на забезпечення конкурентоспроможності.

Формування методики оцінки конкурентоспроможності системи оплати праці необхідно здійснювати на основі ряду принципів, що дозволяють розглядати систему оплати праці як комплексну систему взаємопов'язаних показників. Основними принципами оцінки конкурентоспроможності системи оплати праці автор визначає: принцип системності; принцип комплексності; принцип узгодженості; принцип безперервної мінливості; принцип стійкої нерівноваги; принцип достатності; принцип відповідності.

Згідно з авторською методикою, конкурентоспроможність системи оплати праці формується на макрорівні, мезорівні, мікро- й індивідуальному рівнях.

Ми визначили індикатори конкурентоспроможності системи оплати праці на макрорівні: рівень середньомісячної заробітної плати; темпи росту мінімальної заробітної плати; зміни в різниці оплати праці у країнах ЄС та в Україні; співвідношення за рівнем ВВП на 1 працюючого та рівнем оплати праці; середньомісячна заробітна плата в промисловості; показники оплати праці (частка оплати праці у собівартості продукції; частка оплати праці у структурі ВВП; ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності; рівень заробітної плати (євро); мінімальна годинна ставка оплати праці (євро); диференціація зарплати); витрати на робочу силу та їх структура.

Пропонується ієрархічна тривірнева система оцінки конкурентоспроможності оплати праці на мезо-, мікро- й індивідуальному рівнях (табл.).

Таблиця

Ієрархічна тривірнева система оцінки конкурентоспроможності оплати праці

Рівень	Цілі	Алгоритм	Оптимальне значення
I. Порівняльна конкурентоспроможність	Порівняння рівня оплати праці конкретного суб'єкта відносно певних рівнів оплати праці суб'єктів-конкурентів, середнього рівня оплати праці по галузі та економіці	$\left. \begin{array}{l} \prod_{i=1}^n \text{ОП}_i \\ \text{ОП}_{\text{середній рівень по галузі}} \\ \text{ОП}_{\text{середній рівень по економіці}} \end{array} \right\} < \text{ОП}_{\text{ПК}}$ <p>де $\text{ОП}_{\text{ПК}}$ – порівняльна конкурентоспроможність системи оплати праці; $\prod_{i=1}^n \text{ОП}_i$ – рівень оплати праці на i-х суб'єктах-конкурентах</p>	$\text{ОП}_{\text{ПК}} > 1$

Продовж. табл.

Рівень	Цілі	Алгоритм	Оптимальне значення
II. Ефективна конкурентоспроможність	Комплексна оцінка конкурентоспроможності на Основі кількісних показників порівнянь та якісного показника ефективності витрат на оплату праці	$I_{ек} = K_1 \cdot K_2 \cdot K_3 \cdot K_4 \cdot I_{евоп}$ де $I_{ек}$ – індекс ефективної конкуренції; K_1 – коефіцієнт відношення рівня заробітної плати до прожиткового мінімуму для працездатної особи; K_2 – коефіцієнт співвідношення заробітної плати до середньої заробітної плати по галузі; K_3 – коефіцієнт співвідношення заробітної плати до середньої заробітної плати по Україні; K_4 – коефіцієнт випередження темпу росту продуктивності праці над темпом росту середньої заробітної плати; $I_{евоп}$ – інтегральний показник ефективності витрат на оплату праці	$K_1 > 1$ $K_2 \geq 1$ $K_3 \geq 1$ $K_4 > 1$
III. Інтегрально-комплексна конкурентоспроможність	Інтегрально-комплексна оцінка конкурентоспроможності на основі якісних показників ефективності	$I_{ікк} = I_{емм} \cdot I_{езп} \cdot I_{пп} \cdot I_{ед}$ де $I_{ікк}$ – індекс інтегрально-комплексної конкурентоспроможності системи оплати праці; $I_{емм}$ – індекс ефективності мотиваційного механізму; $I_{езп}$ – індекс ефективності заробітної плати; $I_{пп}$ – індекс продуктивності праці; $I_{ед}$ – індекс ефективності діяльності	$I_{пп} > 1$

Автор обґрунтував методологічні підходи до визначення конкурентоспроможності системи оплати праці, що базуються на використанні таких методів, як аналіз міжнародних конкурентних переваг, метод ефективної конкуренції, SWOT-аналіз. Слід відзначити, що запропоновані методи оцінки конкурентоспроможності системи оплати праці мають певні переваги: зручність у користуванні; охоплення найбільш важливих критеріїв оплати праці; відсутність експертних оцінок, що робить дані методи оцінки об'єктивними.

Необхідною складовою процедури побудови інтегрального індикатора конкурентоспроможності системи оплати праці є визначення чинників впливу на вищезазначену систему, класифікація кількісних індикаторів стану розвитку оплати праці в Україні.

При цьому критеріальними ознаками виокремлення цих чинників є запропоновані МОП напрями політики оплати праці (рівень матеріальної винагороди, оплата праці у промисловості, оплата праці у сільському господарстві, рівноправність в оплаті праці, гарантія отримання певного мінімального доходу) та доповнені дисертантом: структурні показ-

ники фонду оплати праці, стан виплати заробітної плати.

Для побудови інтегрального індикатора конкурентоспроможності системи оплати праці найбільш обґрунтованою є ієрархічна схема, в якій він посідає найвищий щабель, тоді як до нижчого рівня належать узагальнюючі індикатори, що характеризують вищезазначені аспекти оплати праці.

Значна диференціація регіонів України за рівнем конкурентоспроможності оплати праці обумовлена, насамперед нерівномірністю економічного розвитку регіонів, існуючою різницею в обсягах наявних ресурсних потенціалів та ефективності їх використання (зокрема, за авторськими розрахунками, найвищий індекс конкурентоспроможності оплати праці був відмічений у м. Києві – 0,75469; найнижчий – у Тернопільській області – 0,25157).

Відповідно до запропонованого автором логічного підходу до побудови інтегрального індикатора конкурентоспроможності системи оплати праці акцентовано увагу на тому, що забезпечення адекватності врахування взаємопогашення негативних і позитивних впливів при розрахунку інтегрального індикатора можливе на основі розрахунку індикаторів

стимулюючого та стримуючого впливу на процес його формування. У якості пріоритетних критеріїв розвитку конкурентоспроможності системи оплати праці було виокремлено інтенсивність конкуренції та забезпечення необхідних законодавчо-правових, соціальних, інституціональних умов для її розвитку. Чинники позитивного (негативного) впливу на зазначені умови були віднесені до складу індикатора стимулюючого (стримуючого) впливу на формування конкурентоспроможності системи оплати праці.

Розроблений методичний підхід передбачає оцінювання значень індикатора стимулюючого впливу (I_s) та індикатора стримуючого впливу (I_r) на розвиток конкурентоспроможності системи оплати праці.

Керуючись запропонованим методичним підходом, інтегральний індикатор конкурентоспроможності системи оплати праці (ІКСОП) був визначений за такою формулою: $ІКСОП = 10 \cdot [I_s - I_r]$.

Різниця індикаторів стимулюючого та стримуючого впливу, яка визначає величину інтегрального індикатора конкурентоспроможності системи оплати праці, демонструє кількісну оцінку переваги сумарного позитивного або негативного впливу на нього.

У процесі дослідження оплати праці як засобу врегулювання відчуження та самовідчуження працівників автор дійшов висновку, що важливим кроком у подоланні відчуження та самовідчуження від результатів праці має стати формування конкурентоспроможної оплати праці, що сприятиме підвищенню ціни робочої сили, зміна методів управління людьми і виробництвом у напрямі від «технократичних» поглядів на працівника до гуманізації праці, посилення тенденцій «людських відносин» через участь персоналу в управлінні, власності, прибутках, що відповідає основним критеріям світового рівня розвитку як окремого підприємства, так і держави.

Формування стратегії конкурентоспроможної системи оплати праці визначається комплексним результатом дії функціональних підсистем, запропонованих у ієрархічному вигляді, і базується на принципах послідовності, конкурентності, ефектизації, пріоритетності соціальних потреб. Автор вважає, що

повністю сформований напрям одного рівня є суттєвим і необхідним підґрунтям для формування іншого напрямку, більш високого рівня (рис. 2).

Вагомим результатом проведеного дослідження стали науково-методичні рекомендації щодо формування ефективної заробітної плати як складової конкурентоспроможної системи оплати праці на підприємствах споживчої кооперації України:

- дотримання конституційних прав і свобод людини на працю, що дозволить заробітній платі відігравати ту роль, яку вона повинна виконувати в реалізації соціальних прав людини і передусім його права на працю. Невід'ємною частиною національного законодавства є ратифікований Україною у 1973 р. Міжнародний Пакт про економічні, соціальні та культурні права, прийняті генеральною асамблеєю ООН на XXI сесії у 1996 р. Стаття 6 цього пакту установлює право кожної людини на працю як право одержати можливість заробляти собі на життя працею, яку вона вільно вибирає і на яку вільно дає згоду. Далі у статті 7 визначено право кожної людини на слушні та упоряджені умови праці, що містить, зокрема рівну винагороду за рівну працю, яке не може бути нижчим за встановлений державний мінімум і повинно забезпечувати достатнє харчування, одяг, житло та давати можливість покращувати умови життя людини і його родини [1, с. 56];

- забезпечення підвищення ціни робочої сили з метою самодостатнього і якісного її відтворення за рахунок демократичного регулювання з урахуванням кваліфікації працівника, умов і складності праці, співставлення попиту і пропозиції на ринку праці;

- створення дієвого механізму формування розміру мінімальної заробітної плати. На думку автора, розмір мінімальної заробітної плати повинен дорівнювати прожитковому мінімуму, оскільки це відповідає простому відтворенню робочої сили. Необхідно відмітити, що підписання нової генеральної тарифної угоди між Кабінетом міністрів, Федерацією роботодавців України та Всеукраїнськими профспілками і профоб'єднаннями націлене на підвищення розміру мінімальної заробітної плати. За розробленим урядом законопроек-

том «Про поетапне підвищення розміру мінімальної заробітної плати» щорічний темп наближення розміру мінімальної заробітної плати в Україні до прожиткового мінімуму для працездатних осіб становити 10 %, аби розмір мінімальної заробітної плати досяг прожиткового мінімуму у 2010 р.;

- забезпечення індивідуалізації в організації заробітної плати, посилення її залежності від рівня ефективності праці, професіоналізму, кваліфікації, складності, умов праці,

що сприятиме зростанню трудової активності, підвищить мотивацію до ефективної праці;

- застосування сучасних мотиваційних і стимулюючих механізмів високопродуктивної праці, зокрема визначення розмірів заробітної плати через оцінку особистого внеску та ділових якостей працівника;

- створення оптимального механізму формування та регулювання фондів оплати праці на підприємствах різних галузей і форм власності залежно від результатів виробничої та фінансово-господарської діяльності.

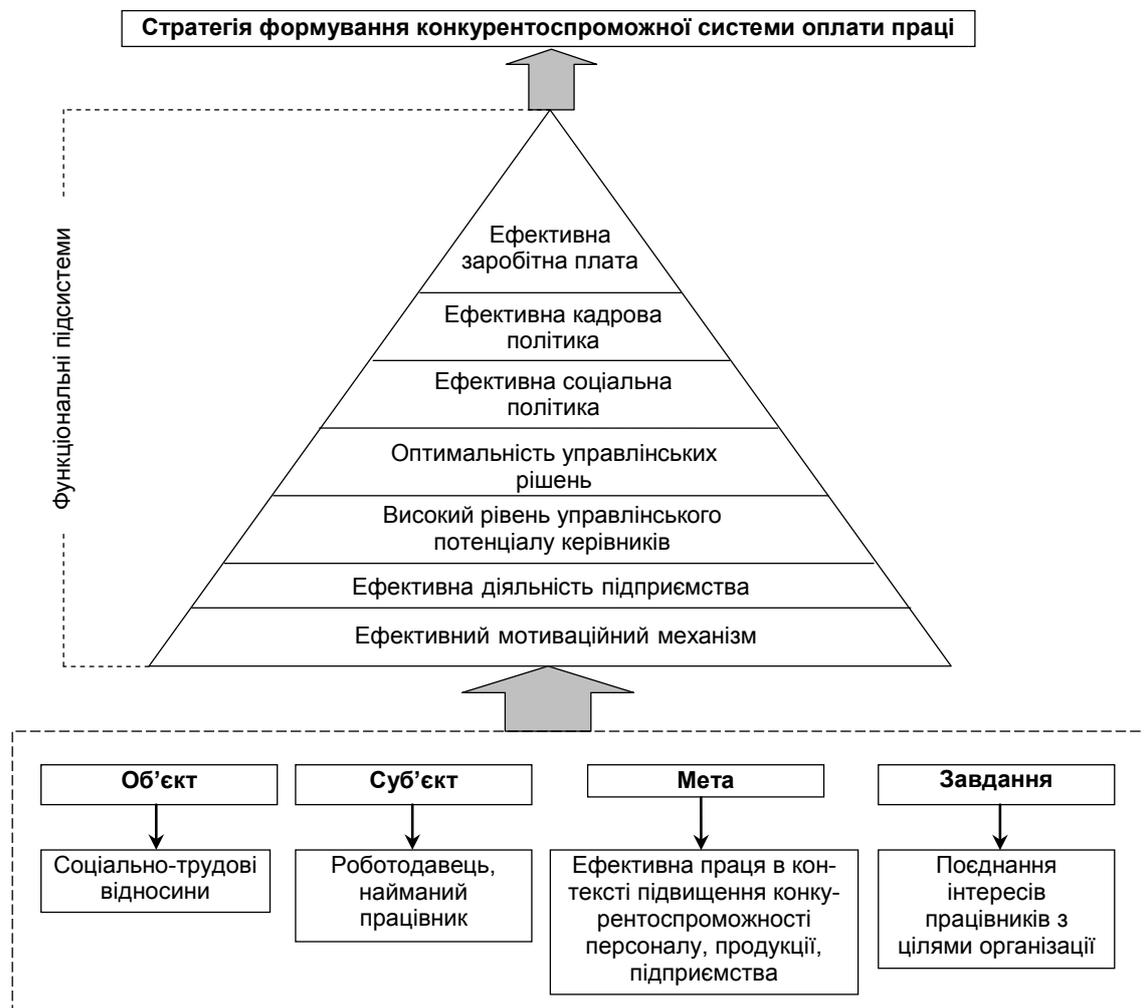


Рис. 2. Стратегія формування конкурентоспроможної системи оплати праці

Таким чином, формування конкурентоспроможної оплати праці сприятиме створенню ефективного мотиваційного механізму, вдосконаленню оплати праці, підвищенню конкурентоспроможності працівника, продукції, підприємства й економіки України в цілому.

ЛІТЕРАТУРА

1. Шпонко В. Л. Зароботная плата в переходной экономике / В. Л. Шпонко, В. Н. Филиповский // Человек и работа. – 1996. – № 2–3. – С. 53–61.

МЕТОДОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

І. А. Маркіна, доктор економічних наук; Е. К. Клавдієва

Проблема формування кадрового потенціалу має методологічний характер, оскільки є базою, першоосною організації його розвитку. Від того, наскільки успішно буде сформований кадровий ресурс як провідник новітніх виробничих відносин, залежатиме результативність соціально-економічного розвитку українського суспільства.

Проблеми підвищення ефективності менеджменту та формування кадрового потенціалу відображені в працях О. М. Бородіної, В. С. Дієсперова, Й. С. Завадського, М. Й. Маліка, П. Т. Саблука, О. Г. Шпикуляка, П. Т. Шкуріна, А. І. Сухоставця, Н. В. Дадія, В. М. Тебенко, І. Т. Кириленко, С. Г. Турчина. Однак зазначене питання потребує подальшого дослідження, що і є метою статті.

Для вирішення цих проблем були поставлені такі завдання: розглянути особливості та мету формування кадрового потенціалу сучасного підприємства, визначити методичні принципи його формування, складові, фактори впливу та основні підходи.

Практика господарювання свідчить, що кадровий чинник завжди належав до вирішальних. Однак, його значення особливо зростає на перехідних періодах і тим більше у кризових ситуаціях, коли необхідно створювати нові підходи до організації управління, які б відповідали умовам не тільки сьогодення, а й майбутнього. Саме тому формування кадрового потенціалу є важливою функцією роботи будь-якого підприємства. Від своєчасного та повного вирішення соціально-економічних і організаційних завдань багато в чому залежить ефективність його роботи.

Аналіз теоретичних напрацювань фахівців з менеджменту дозволяє дійти висновку, що головна мета формування кадрового потенціалу – це зведення до мінімуму резервів

можливостей, які обумовлені розбіжностями якостей, що сформувалися у процесі опанування здібностями до праці й особистих рис з можливістю їх використання при виконанні конкретних видів робіт, потенційній і фактичній зайнятості у кількісному та якісному відношенні.

Згідно з метою дослідження визначено, що планомірне й обґрунтоване формування кадрового потенціалу підприємства дозволяє вирішувати такі завдання:

- встановлення співвідношення чисельності працівників з різними професійно-кваліфікаційними та соціально-демографічними характеристиками для досягнення максимальної відповідності між структурами робіт, робочих місць та персоналом;
- забезпечення оптимального ступеня завантаження працівників для повного використання їх особистісного потенціалу та підвищення ефективності їх праці;
- оптимізація структури працівників з різним функціональним змістом праці.

На думку багатьох учених, до методологічних принципів формування кадрового потенціалу сучасного підприємства відносяться: визначальне місце керівників і їх незамінність у системі виробничих відносин; їх відповідальність; компетентність управлінців; орієнтація на новітні досягнення вітчизняних і зарубіжних технологій; освоєння, сприяння та навикки щодо реалізації новітніх соціально-економічних процесів і явищ, притаманних сучасному становищу; стратегія мислення; вміння керівників формувати команду; прогнозування соціально-економічних наслідків виробничої діяльності [3].

Враховуючи потреби розвитку, слід зазначити, що обов'язковим методологічним аспектом компетентної організації формування

кадрового потенціалу сучасного підприємства є постійне навчання, спеціальна підготовка кадрів управління і безперервне озброєння науковими (теоретичними та практичними) знаннями на всіх етапах просування по ієрархічних сходинках [2].

Слід погодитися з думкою ряду фахівців, що методологічний аспект формування кадрового потенціалу полягає в тому, що розвиток виробничих відносин повинен забезпечуватись випереджаючим динамізмом практичної підготовки керівника. Процес змін об'єкта управління відбувається безперервно і результатом цього є розширення, ускладнення та поява нових зв'язків між елементами системи управління. Тому для управління розвитком виробничих відносин розвиток керівника, його озброєння теоретичним і практичним інструментарієм повинні йти на крок попереду від перших [1].

Результати дослідження свідчать, що при організації формування кадрово-управлінського потенціалу необхідно враховувати такі специфічні методологічні позиції: визначальне місце керівників і їх незамінність у системі виробничих відносин; відповідальність керівників; компетентність; побудова відповідної кадрово-управлінської вертикалі; вміння керівника формувати команду; прогнозування соціально-економічних наслідків [4].

Слід зазначити, що в науковій літературі недостатньо приділяється увага питанням систематизації і класифікації факторів, що визначають формування і використання кадрового потенціалу сучасного підприємства [5].

Визначено, що основними етапами формування кадрового потенціалу є аналіз факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливають на нього.

До факторів зовнішнього середовища макрорівня доцільно віднести такі:

1. Економічні фактори: залежність темпів зростання (чи зменшення) обсягів виробництва продукції (робіт, послуг) із задоволенням власних потреб працівників, необхідних для відтворення; прожитковий мінімум, який визначає вартість споживання матеріальних благ і послуг, що необхідні людині для підтримки її життєдіяльності; рівень розвитку сфери осві-

ти – кількість вищих навчальних закладів у державі, можливість навчання на бюджетній основі, підвищення кваліфікації за кордоном тощо [6].

2. Податкова політика держави: зміна податків і податкових зборів, які призводять до погіршення фінансового стану підприємства, унаслідок чого неможливість навчання за рахунок коштів підприємства.

3. Державне регулювання у сфері трудових відносин: трудове законодавство щодо правового захисту працівників, виплати компенсацій у разі втрати роботи та диференціація доходів; рівень безробіття у державі.

4. Науково-технічний прогрес: технічна оснащеність робочого місця, рівень використання науково-технічних досягнень вимагає додаткових знань працівників, а, відповідно, підвищення рівня кваліфікації [6].

5. Техніко-економічні фактори впливають на інтенсивність використання праці та визначають, яким чином підприємства будуть використовувати кадровий потенціал працівників.

6. Соціально-економічні фактори: підвищують інтенсивність праці, додають йому творчий характер.

7. Демографічні фактори. Демографічна ситуація в державі характеризує відтворення населення за його основними структурними елементами у просторовій і часовій визначеності [7].

8. Національні та культурно-освітні особливості впливають на рівень культури та трудову активність населення.

До факторів зовнішнього середовища мікрорівня доцільно віднести такі:

- кадрова політика підприємств-конкурентів;
- територіальні фактори – природно-кліматичні умови, мобільність населення тощо;
- екологічні фактори;
- конкурентоспроможність аналогічних підприємств;
- наявність кваліфікованих фахівців у конкурентів.

До основних факторів внутрішнього середовища, які впливають на формування кадрового потенціалу підприємства сучасного підприємства належать:

1. Цілі і стратегія підприємства (наявність стратегічного планування, зокрема кадрового розвитку та вибір раціональних методів цінової стратегії).

2. Кадрова політика підприємства (генеральна лінія і принципові настанови в роботі з персоналом на довгострокову перспективу, з метою збереження кадрового потенціалу підприємства та його ефективного розвитку).

3. Імідж підприємства (ставлення працівників до підприємства, привабливість його як місця роботи, можливість кар'єрного росту).

4. Техніка, технологія, організація виробництва та праці (підвищення продуктивності праці та раціональне використання кадрового потенціалу підприємства).

5. Фінансово-економічні можливості підприємства (досягненням спільності матеріальних інтересів окремого працівника з економічними інтересами всього колективу).

6. Маркетингова діяльність (формування реального розміру попиту – маркетинговий аналіз дослідження та прогнозу і, як наслідок, визначення необхідної кількості працівників).

7. Кількісний і якісний склад наявного персоналу і потреба його зміни в перспективі.

8. Професійно-кваліфікаційні фактори (рівень освіти, кваліфікація, визначення професійно-кваліфікаційної структури підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу).

9. Джерела покриття кадрової потреби (аналіз потреб, різноманітність професійних програм, планування трудової кар'єри, підготовка кадрового резерву).

10. Корпоративна культура (відповідальність працівників, свідоме та добровільне виконання правил поведінки відповідно до трудових функцій і обов'язків).

11. Соціально-психологічні фактори (оперативна, соціально-виробнича інформованість членів колективу, психологічна сумісність між його членами та особистісні якості персоналу).

12. Психофізіологічний стан працівників (вік, стан здоров'я, особисті якості працівників, задоволення їх основних потреб як вирішальні фактори високої продуктивності).

13. Морально-етичні фактори (моральний клімат у колективі та моральне стимулювання працівників).

За результатами моніторингу діяльності досліджуваних підприємств можна зробити висновок, що всі перераховані фактори одночасно впливають на кадровий потенціал підприємства. У свою чергу, найвпливовішим фактором в умовах ринкової економіки є освіта, яка являє собою найкраще розміщення капіталу для особи, сім'ї, підприємства та суспільства та є одним із головних чинників якості кадрового потенціалу.

Основними факторами, що зумовлюють зміни кадрового потенціалу, визначено природний приріст населення, зміцнення фізичного стану і здоров'я, підвищення інтелектуально-культурного рівня населення (рис.).

Слід зазначити, перелічені фактори, які впливають на стан кадрового потенціалу сучасного підприємства, можуть бути об'єктивними та суб'єктивними. До об'єктивних факторів належать: демографічна ситуація, яка впливає як на кількісні, так і на якісні характеристики ресурсів праці (демографічна підсистема) та природні умови (посухи, повені, несприятливі погодні умови тощо), які призводять до непродуктивної праці та незадовільно позначаються на використанні трудових ресурсів. До суб'єктивних факторів належать соціально-економічний розвиток суспільства (професійно-кваліфікаційна і соціально-культурна підсистема) та непрофесійне в ряді випадків управління кадровим потенціалом.

Враховуючи аналіз теорії та практики за темою дослідження, визначено основні складові, що формують кадровий потенціал сучасного підприємства:

1. Оплата праці найманих працівників, які створюють товари (роботи, послуги), що реалізуються на ринку.

2. Інтелектуальна власність (секрети виробництва, технології, патенти тощо), яка створена оплачуваною працею, відображається в балансі підприємства, але не призначена для продажу як товар.

3. Інтелектуальна власність у вигляді бізнес-ідей, а також ділові зв'язки й особистий

імідж співробітників, яка створена працівниками підприємства, але не оплачувана і не відображена в балансі.

4. Організаційна культура підприємства – унікальна сукупність норм або стандартів по-

ведінки, яким підкоряються члени колективу; структура влади та її компетентність; система винагород і способів їх розподілу; цінності, унікальні для даної організації; моделі комунікації; базисні переконання [8].



Рис. Фактори, що впливають на кадровий потенціал

Таким чином, складові кадрового потенціалу повинні характеризувати: психофізіологічні можливості участі в суспільно корисній діяльності; можливість нормальних соціальних контактів; здатність до генерації нових ідей, методів; раціональність поведінки; наявність знань і навичок, необхідних для виконання певних зобов'язань і видів робіт; пропозиція на ринку праці.

Враховуючи те, що процес формування кадрового потенціалу передбачає побудову кадрових ресурсів і компетентності таким чином, щоб результат їх взаємодії був фактором успіху в досягненні стратегічних, тактичних і оперативних цілей діяльності підприємства, слід використовувати такі підходи [9]:

1. Системний підхід – основа формування кадрового потенціалу підприємства.

2. Маркетинговий підхід – орієнтація кадрових можливостей підприємства на споживача.

3. Функціональний підхід – пошук абсолютно нових, оригінальних рішень для забезпечення максимального розкриття кадрового потенціалу.

4. Підхід відновлення – орієнтація на постійну рівнозначну й конкурентоспроможну заміну кадрів на підприємстві.

5. Інноваційний підхід – використання інноваційних проектів і програм з управління кадровими ресурсами з метою максимізації їх розкриття.

6. Нормативний підхід – встановлення для кадрового потенціалу нормативів: якості обслуговування, завантаженості робочого дня, ефективності використання ресурсів кадрів, розробки управлінських рішень щодо кадрового потенціалу.

7. Комплексний підхід – необхідність обліку організаційних, соціальних, психологічних аспектів діяльності кадрів підприємства.

8. Інтеграційний підхід – формування кадрового потенціалу спрямований на дослідження посилення зв'язку між співробітниками підприємства.

9. Динамічний підхід – встановлення причинно-наслідкових зв'язків на основі проведення ретроспективного аналізу поведінки співробітників у певний проміжок часу.

10. Оптимізаційний підхід – визначення кількісних оцінок та встановлення залежності між окремими елементами кадрового потенціалу.

11. Адміністративний підхід – регламентація функцій, прав, обов'язків, нормативів

якості, витрат, пов'язаних з реалізацією кадрового потенціалу.

12. Поведінковий підхід – підвищення ефективності кадрової складової.

13. Ситуаційний підхід – альтернативність досягнення цілей і забезпечення максимальної адаптації до умов конкретної ситуації у процесі формування кадрового потенціалу підприємства.

14. Структурний підхід – структуризація та визначення значущості пріоритетів серед елементів кадрового потенціалу з метою раціонального співвідношення поділу ресурсів.

Отже, слід зазначити, що в умовах ринкової трансформації управління суспільством формування кадрового потенціалу підприємства являє собою складний і довготривалий процес набуття і використання навичок, знань і умінь, який охоплює відповідне навчання, набуття практичних навиків і конкретне їх цільове використання в певних умовах, що вимагає від науковців та фахівців-практиків творчого поєднання зусиль щодо вдосконалення процесу формування та результативності використання кадрового потенціалу сучасного підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Дацій Н. В. Економічна ефективність використання трудових ресурсів у с/г / Н. В. Дацій // Вісник СНАУ. – 2003. – Вип. 2. – С. 215–221.
2. Сухоставець А. І. Кадровий потенціал села: проблеми кваліфікації / А. І. Сухоставець // Збірник наукових праць Міжнар. наук.-практ. конференції Луганського НАУ. – Вип. 14 І–ІІ. – Луганск, 2002. – С. 225–228.
3. Тебенко В. М. Кадрове забезпечення АПК / В. М. Тебенко // Науковий вісник НАУ. – 2001. – Вип. 41. – С. 305–311.
4. Турчина С. Г. Кадрове забезпечення та якісний склад персоналу в с/г підприємствах / С. Г. Турчина // Збірник наукових праць Луганського НАУ. – 2002. – № 14/26, ІІ–ІІІ. – С. 311–314. – (Серія «Економічні науки»).
5. Гудков А. К. Трудовий потенціал та його місце в системі ринкових відносин (теоретичні аспекти) / А. К. Гудков, О. М. Левченко, Ю. В. Яременко // Проблеми аеронавігації / за ред. С. М. Неділька. – Вип. 2, ч. 1. – Кіровоград : ДЛАУ, 1997. – С. 180–189.
6. Джаин И. О. Оценка трудового потенциала: Монография. – Сумы : ИТД «Универсальная книга», 2004.
7. Потенциал инновационного развития предприятия : монография / под ред. д.э.н. проф. С. Н. Козьменко. – Сумы : Деловые перспективы, 2005. – С. 108–109.
8. Колот А. М. Мотивація, стимулювання, оцінка персоналу / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – С. 259–312.
9. Бортник В. А. Кадровий потенціал: оцінка і перспективи підвищення / В. А. Бортник // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – 2007. – № 1 (6). – С. 50–53.

УДК 338.26

ВИБІР ЗАСОБІВ ДЛЯ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ДІЯЛЬНОСТІ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

А. А. Роскладка, кандидат фізико-математичних наук

Серед сучасних підходів до управління основним є процесний підхід, який припускає визначення набору бізнес-процесів, що існують в організації, і подальшу роботу з ними [1].

Застосування процесного підходу означає перехід від управління окремими структурними елементами на управління наскрізними бізнес-процесами, що зв'язують воєдино діяльність цих структурних елементів, пронизує

всю організаційно-штатну структуру по горизонталі й припускає різні варіанти реалізації процесів [2].

Вищий навчальний заклад є повноцінним суб'єктом ринкової економіки країни, який виробляє особливий продукт – інтелектуальний потенціал держави. Процесний підхід до управління діяльністю ВНЗ є пріоритетним у рамках інноваційного розвитку університету, необхідним для забезпечення умов Болонської декларації, загальноновизнаним у рамках Міжнародного стандарту ISO 9001 [3].

Метою даної статті є аналіз спеціальних методів, що дозволяють у рамках процесного підходу описувати, аналізувати й оптимізувати бізнес-процеси діяльності вищого навчального закладу.

Необхідною умовою удосконалення діяльності ВНЗ є формалізація існуючих процесів. Важливим етапом формалізації будь-якого процесу є його опис і моделювання. Опис можна проводити за допомогою різних методологій.

Методологію (нотацію) створення моделі бізнес-процесу розуміють як сукупність засобів, за допомогою яких об'єкти реального світу та зв'язки між ними представляються у вигляді моделі [4].

Основна проблема у виборі методології – намагання знайти універсальний засіб моделювання процесів діяльності ВНЗ. Кожний метод надає користувачеві певну мову опису об'єктів реального світу за допомогою спеціально розробленого синтаксису, що використовує ряд графічних символів, які відображають реальні об'єкти й зв'язку між ними, а також свій спосіб опису діяльності організації. Оскільки вищий навчальний заклад являє собою складну, багатогранну систему, то не існує якогось одного, виділеного методу опису, за допомогою якого можна було б максимально повно описати її модель. Тому часто суперечки про те, який метод краще, бувають позбавлені сенсу.

Вибір адекватного методу опису залежить від цілей, поставлених перед аналітиком, що створює модель діяльності ВНЗ. У цьому сенсі такий вибір варто проводити у контексті методів і засобів так званої CALS-технології [5]. Концепція та стандарти CALS (Continuous Acquisition and Life-Cycle Support) прийняті у більшості розвинених країн і є основою вдосконалювання діяльності підприємств. Основні стандарти CALS-технологій за своїм призначенням можна поділити на три групи, основними з яких є групи функціональних і інформаційних стандартів (рис. 1).

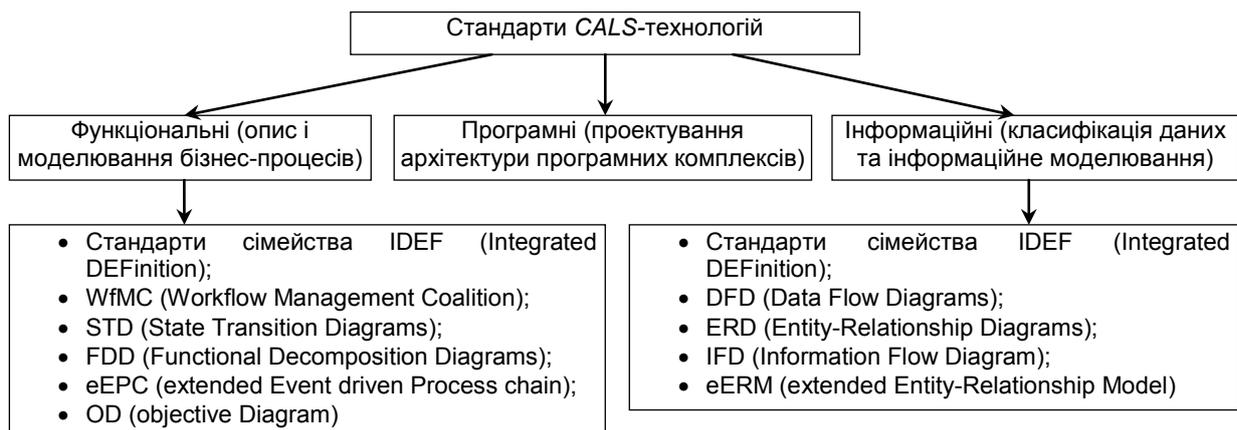


Рис. 1. Класифікація основних стандартів CALS-технологій

Група програмних стандартів, яка не деталізована на рис. 1, об'єднує стандарти проектування архітектури інформаційних систем (CORBA (Common Object Request Broker Architecture), DCOM (Distributed Component

Object Model), UML (Unified Modeling Language), SOA (Service Oriented Architecture)), стандарти опису методів фізичної передачі даних (стандарти мережі Internet) та стандарти інтерфейсу користувача (стандарти сімейства

IDEF (Integrated DEfinition), CUA (Common User Access).

В іншій класифікації методологій опису бізнес-процесів використовується в ролі класифікатора предмет моделювання:

1) методологія моделювання бізнес-процесів (Business Process Modeling);

2) методологія опису потоків робіт (Work Flow Modeling);

3) методологія опису потоків даних (Data Flow Modeling).

Представником першої методології є, наприклад, стандарт IDEF0, другої – стандарт IDEF3, а третьої – нотація DFD.

Найпростішим варіантом опису окремого бізнес-процесу організації можуть бути стан-

дартні блок-схеми. Вони містять спеціальні графічні об'єкти, використання яких дозволяє робити блок-схеми процесів більш наочними й зрозумілими для виконавців. На рис. 2. розглянуто приклад блок-схеми процесу стратегічного планування, який є частиною системи карт процесів Полтавського університету економіки і торгівлі.

Незважаючи на очевидні переваги простоти й швидкої розробки, методологія опису процесу за допомогою блок-схеми є недостатньо наочною та зручною для визначення ефективності реалізації бізнесу-процесу. Тому перейдемо до розгляду більш потужних засобів моделювання процесів діяльності ВНЗ.

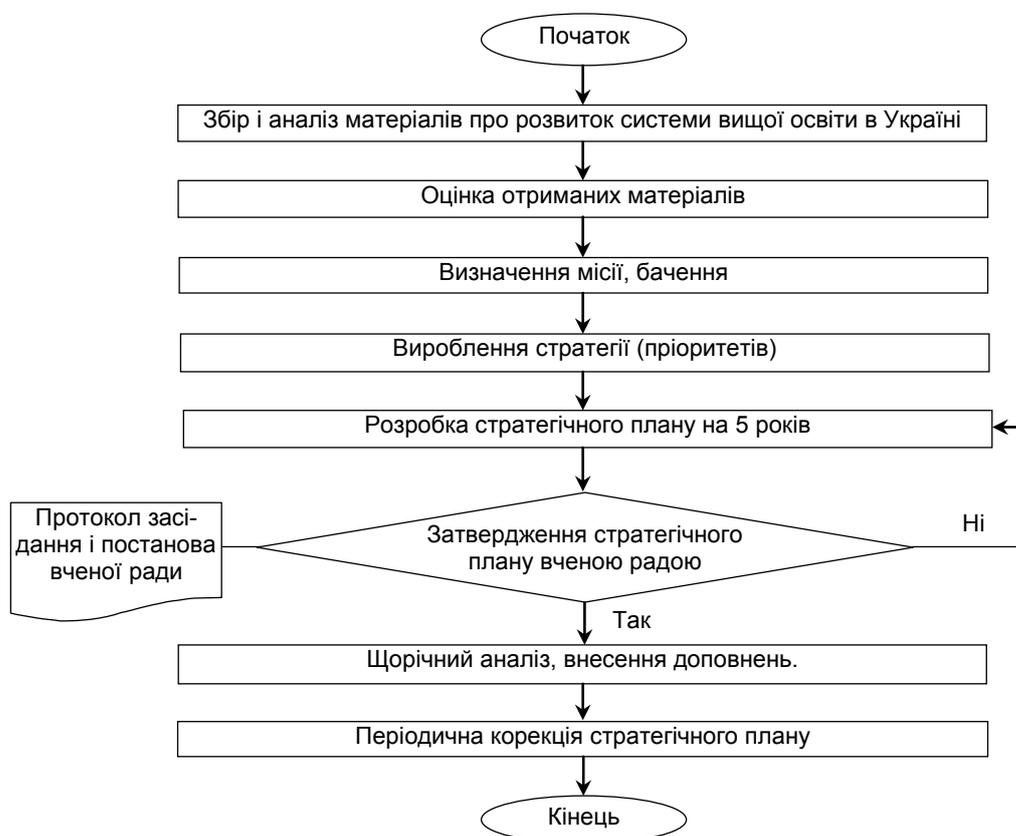


Рис. 2. Блок-схема процесу «Стратегічне планування»

З рис. 1 видно, що стандарти сімейства IDEF [2, 6, 7] найчастіше використовуються для функціонального й інформаційного опису бізнес-процесів.

Взаємозв'язана сукупність стандартів із загальною назвою IDEF включає такі моделі:

1) IDEF0 – Функціональне моделювання (Function Modeling Method);

2) IDEF1 і IDEF1X – Інформаційне моделювання (Information and Data Modeling Method);

3) IDEF2 – Поведінкове моделювання (Simulation Modeling Method);

4) IDEF3 – Моделювання процесів (Process Flow and Object State Description Capture Method);

5) IDEF4 – Об'єктивно-орієнтоване проектування (Object-oriented Design Method);

6) IDEF5 – Систематизація об'єктів застосування (Ontology Description Capture Method);

7) IDEF6 – Використання раціонального досвіду проектування (Design Rational Capture Method);

8) IDEF8 – Взаємодія людини й системи (Human-System Interaction Design);

9) IDEF9 – Урахування умов і обмежень (Business Constraint Discovery);

10) IDEF14 – Моделювання обчислювальних мереж (Network Design).

Розглянемо детальніше найбільш відомі й розповсюджені методології моделювання бізнес-процесів – IDEF0 та IDEF3, що входять до сімейства IDEF і прийняті як стандарту в деяких міжнародних організаціях.

Методологію IDEF0 необхідно застосовувати при описі основних бізнес-процесів на верхньому рівні. При цьому основним критерієм ефективності при описі процесів ВНЗ повинна бути повнота моделі. Основна мета оптимізації бізнес-процесів у термінах IDEF0 полягає у побудові моделі ТО-ВЕ (« як буде»). Дана модель базується на реальному стані справ (AS-IS). Однак, на відміну від моделі AS-IS, модель ТО-ВЕ носить розпорядчий характер. У ній повинні бути враховані й виправлені всі недоліки, виявлені в процесі аналізу моделі AS-IS. Очевидно, що процес побудови обох моделей має ітераційний характер і підкоряється однаковим правилам моделювання.

Основними перевагами стандарту IDEF0 є:

- повнота опису бізнес-процесу (управління, інформаційні та матеріальні потоки, зворотні зв'язки);
- комплексність при декомпозиції;
- можливість агрегування і деталізації потоків даних та інформації;
- наявність жорстких вимог методології, що забезпечують одержання моделей процесів стандартного виду;
- простота документування процесів;
- відповідність підходу до опису процесів в IDEF0 ISO 9000.

Перелічимо її недоліки:

- складність сприйняття (велика кількість графічних елементів та зв'язків);
- велика кількість рівнів декомпозиції;
- руднощі узгодження декількох процесів, представлених у різних моделях однієї і тієї ж організації.

Нотація IDEF3 призначена для опису потоків робіт (Work Flow Modeling). У вищих навчальних закладах вона використовується для створення моделей бізнес-процесів ВНЗ на нижньому рівні – для опису робіт, що виконуються, наприклад, на кафедрах та у відділах університету. Методологія IDEF3 дозволяє графічно описати та скласти вичерпну документацію процесів, фокусуючи увагу на ході їх виконання.

IDEF3 припускає побудову двох типів моделей:

1) модель відображає деякі процеси в їхній логічній послідовності, дозволяючи побачити, як функціонує організація;

2) модель показує «мережу перехідних станів об'єкта», де відображено послідовність станів, у яких може виявитися об'єкт при проходженні певного процесу.

При цьому найважливішим атрибутом процесу є час. Іншими словами, на відміну від IDEF0, IDEF3 призначений для моделювання діяльності, розгорнутої в часі. За допомогою IDEF3 може бути описана логіка виконання довільних субпроцесів у вищому навчальному закладі, послідовність їх запуску й завершення, тобто IDEF3 надає інструмент моделювання сценаріїв дій професорсько-викладацького складу, студентів, співробітників кафедр і відділів тощо.

Серед інших відомих нотацій, що можуть бути використані для опису та моделювання процесів діяльності ВНЗ, слід виділити діаграми потоків даних (інформації) DFD (Data Flow Diagram), які потрібні для опису реально існуючих в організації потоків даних; методологію ARIS, основною перевагою якої є комплексність, що проявляється у взаємозв'язку моделей, побудованих у різних нотаціях; методологію UML (Unified Modeling Language), що являє собою набір правил, який можна назвати стандартом програмного забезпечення

для опису функціонування складних програмних продуктів, що ґрунтуються на об'єктно-орієнтованих мовах програмування.

У цей час існує досить багато програмних продуктів, що дозволяють автоматизувати процес опису бізнес-процесів [8]. Сучасні інструментальні засоби, що забезпечують процес моделювання при впровадженні процесного підходу, можна розділити на п'ять категорій [9]:

- інструментальні засоби створення діаграм;
- Case-Засоби для структурного й об'єктного проектування;
- засоби вартісного аналізу;
- засоби імітаційного моделювання;
- інтегровані багатофункціональні засоби.

Абсолютна більшість програмних засобів належить закордонним розробникам. Проте, серед програмних засобів автоматизації опису та моделювання бізнес-процесів організації існують також розробки українських вчених. Зокрема, у Полтавському університеті економіки й торгівлі в даний час впроваджується конструктор систем менеджменту організацій «Приріст-Система», розроблений фахівцями Української асоціації якості.

Представлені інструментальні засоби дозволяють автоматизувати процес побудови моделей бізнес-процесів, а також розробки архітектури інформаційної системи управління для виділених бізнес-процесів.

Серед численної кількості нотацій потрібно вибирати той спосіб, який якнайкраще підходить для наступної регламентації та управління процесами діяльності ВНЗ. При цьому варто не забути про керівників процесів, оскільки саме вони відповідають за управління й поліпшення процесу.

Для успішного розвитку ВНЗ необхідно проводити менеджмент процесів, який забезпечує планування, керування й контроль процесів діяльності ВНЗ. При цьому предметом менеджменту процесів є як основні стратегічні процеси (процеси навчальної діяльності, навчально-методичного забезпечення, наукової діяльності тощо), так і допоміжні процеси (процеси управління інфраструктурою, ін-

формаційного забезпечення, виховний процес тощо) [10].

Наведені стандарти функціонального й інформаційного опису бізнес-процесів мають достатню виразну потужність і розвинені графічні нотації. Однак у даних методах не передбачені процедури оцінки та оптимізації. Сутність цих методів полягає в описовому характері моделювання бізнес-процесів. Незважаючи на потужні можливості в цьому плані, жоден з методів не здатний сам по собі дати відповіді на найважливіші питання, що стосуються оптимальності організації бізнес-процесів. Розглянуті методи функціонального й інформаційного моделювання варто розглядати тільки як деяку графіко-аналітичну основу для побудови методів функціонально-інформаційного аналізу освітньої, наукової, господарської та інших видів діяльності ВНЗ.

Доповнення стандартів і методів механізмами оцінки й оптимізації бізнес-процесів дозволить вищому навчальному закладу:

- формалізувати бізнес-процеси у вигляді економіко-математичних моделей;
- проводити кваліметричний аналіз і верифікацію моделей;
- оптимізувати діяльність ВНЗ в умовах невизначеності вхідних і вихідних параметрів моделі;
- прогнозувати та враховувати невизначені параметри моделі, що викликані впливом нестійкого економічного середовища;
- упорядкувати інформаційні потоки (у тому числі документообіг) у межах вищого навчального закладу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Роскладка А. А. Системні підходи до управління вищим навчальним закладом як суб'єктом ринкової економіки // Бізнес-інформ. – № 4(2), 2010. – С. 90–92.
2. Калянов Г. Н. Теория и практика реорганизации бизнес-процессов / Г. Н. Калянов. – М. : СИНТЕГ, 2000. – 204 с.
3. Системи управління якістю : ДСТУ ISO 9001:2009. – К. : Держспоживстандарт України, 2009. – 34 с.
4. Репин В. В. Процессный подход к управлению.

- Моделирование бизнес-процессов / В. В. Репин, В. Г. Елиферов. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2008. – 408 с.
5. Фатхутдинов Р. А. Организация производства : учебник / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 528 с.
 6. Шеер Л. В. Моделирование бизнес-процессов / Л. В. Шеер. – М. : Весть-Мегатехнология, 2000. – 205 с.
 7. Черемных С. В. Моделирование и анализ систем. IDEF-технологии: практикум / С. В. Черемных, И. О. Семенов, В. С. Ручкин. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 192 с.
 8. Роскладка А. А. Сучасні комп'ютерні технології аналізу бізнес-процесів / А. А. Роскладка, О. В. Роскладка // Структурні зміни в економіці та освіті під впливом інформаційно-комунікаційних технологій : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (3–14 червня 2010 р.). – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2010. – С. 131–134.
 9. Маклаков С. В. ВРWin и ERWin: CASE-средства разработки информационных систем / С. В. Маклаков. – М. : ДИАЛОГ-МИФИ, 2000. – 256 с.
 10. Роскладка А. А. Особливості функціонування інноваційного вищого навчального закладу в сучасних умовах / А. А. Роскладка // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2010. – № 1. – С. 257–263.

УДК 334.735:330.341.1(477)

ПЕРЕДУМОВИ СТРАТЕГІЧНОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ

К. Ю. Вергал, кандидат економічних наук

Аналізуючи систему споживчої кооперації слід відзначити її роль у соціалізації і забезпеченні прогресу: система споживчої кооперації сприяє досягненню суспільством нової якості економічного зростання, розвитку інноваційних технологій, збереженню та нагромадженню освітнього, наукового й духовного потенціалу суспільства, захистові прав споживачів, екологічній безпеці, всьому, що входить у зміст соціального порядку та соціального прогресу [7, с. 67], а її інноваційна спрямованість, озвучена в Стратегії розвитку споживчої кооперації України (2004–2015) [6], передбачає вихід на нову модель організації за рахунок активізації інноваційної діяльності підприємств і організацій споживчої кооперації, нарощування інноваційної складової матеріально-технічної бази, інноваційного потенціалу та постійних нововведень. Тобто одним із пріоритетних завдань підприємств споживчої кооперації на сьогодні є прискорене економічне зростання і підвищення конку-

рентоспроможності, важливим фактором яких є саме інноваційний розвиток.

Питанням теоретичних і практичних аспектів стратегічного управління інноваційним розвитком присвячені наукові розробки відомих українських і зарубіжних учених: О. Амоші, Л. Антонюка, В. Гейця, В. Мединського, І. Павленка, П. Перерви, Д. Черваньова та ін. Однак, незважаючи на наявність значної кількості наукових праць, присвячених питанням стратегічного інноваційного розвитку, слід зазначити про недостатнє висвітлення питань розробки стратегії інноваційного розвитку підприємств інноваційного розвитку для споживчої кооперації, та зокрема дослідженню передумов переходу на такий тип розвитку.

Мета статті – виявити та проаналізувати передумови стратегічного інноваційного розвитку в системі споживчої кооперації, та їх вплив на формування стратегічного інноваційного розвитку підприємства споживчої кооперації України.

Стратегічний інноваційний розвиток підприємства як поєднання ресурсної складової підприємства з його інноваційними цілями потребує виявлення передумов переходу підприємств споживчої кооперації на інноваційну модель розвитку, що розкриваються у принципах функціонування підприємства, наявності джерел підтримки інноваційних процесів на стратегічному рівні, та у комплексному поєднанні забезпечать ефективність формування механізму стратегічного інноваційного розвитку підприємства.

Вчені підкреслюють, що обрання підприємством інноваційного типу розвитку має бути підкріплено відповідними принципами, покладеними в основу діяльності цього підприємства. До таких принципів відносять [2, с. 35]: адаптивність, динамічність, самоорганізацію, саморегуляцію, саморозвиток. Враховуючи особливості розвитку на пострадянському просторі після скасування адміністративно-командних методів управління та інфраструктури соціалістичної економіки, І. А. Павленко доповнює перелік такими принципами: системністю, комплексністю, керованістю, цілеспрямованістю, безперервністю, своєчасністю, оптимальністю, наступністю, послідовністю, незворотністю, виправданим ризиком, максимальним врахуванням інтересів суб'єктів інноваційного процесу [1, с. 23].

Проаналізуємо наявні передумови стратегічного інноваційного розвитку підприємств споживчої кооперації відповідно до виділених принципів інноваційного розвитку.

Адаптивність виражається прагненням підприємства до підтримання певного балансу зовнішніх і внутрішніх можливостей розвитку. Історія розвитку кооперації неодноразово засвідчила її здатність постійно адаптуватись до умов зовнішнього середовища як різноманітної, гнучкої та універсальної структури. Навіть за часів СРСР, коли було ліквідовано майже всі види кооперації (сільськогосподарську, обслуговуючу, кредитну), вона змогла пристосуватися до нових умов. Пройшовши процес деформації, споживча кооперація України стала могутнім структурним утворенням, найбільш розвинутим і динамічним, охоплюючи 21,4 % усіх підприємств споживчої кооперації

СРСР [4, с. 21]. Ринковий механізм, що лежить в основі функціонування кооперативів, робить їх діяльність ефективною за різних типів економічних систем. Так, сучасні інноваційні процеси в державі стимулювали появу нових – нетрадиційних форм кооперативного бізнесу, які, на відміну від класичного кооперативного бізнесу, мають широкі інноваційні можливості та направляють фінансові ресурси не тільки для формування оборотних коштів і оборотних засобів, але і для значного розширення свого основного капіталу, його модернізації і вдосконалення [5, с. 121].

Шлях на модернізацію, оновлення матеріально-технічної бази вказує на наявність адаптивних процесів до умов зовнішнього та внутрішнього середовища в середині системи. Практичні цілі кооперативної організації в процесі пристосування до нових ринкових умов зводяться до інтенсифікації процесів застосування, впровадження нововведень, перекваліфікації, мотивації персоналу, вдосконалення методів, прийомів і форм управління.

Принцип самоорганізації визначається як самостійне забезпечення підтримання умов функціонування, самопідтримка обміну ресурсами між елементами виробничо-збутової системи підприємства, а також між підприємством і зовнішнім середовищем. Аналіз системи споживчої кооперації на наявність традиційних зв'язків з місцевими виробниками, постачальниками, населенням показав, що система споживчої кооперації, охоплюючи значний сегмент внутрішнього ринку, функціонує в межах замкнутого торговельно-промислового циклу, який забезпечує кругообіг товарних та інформаційних потоків.

Принцип саморегуляції виражений у системі Укоопспілки як здатність самостійно корегувати систему управління виробничо-збутовою діяльністю підприємств відповідно до змін умов функціонування. Використовуючи переваги міжгалузевої інтеграції, споживча кооперація в окремих випадках допускає функціонування збиткових, але соціально значимих підприємств. Скоординованість збутово-виробничих зв'язків відрізняється якісними характеристиками і рядом особливостей, зумовлених багатогранною природою даної

системи: охоплення майже всіх населених пунктів від малонаселених до важкодоступної місцевості, централізоване постачання, гарантований ринок збуту за рахунок реалізації товарів своїм членам. Особлива система збуту полягає у наявності можливостей використання власної системи оптової торгівлі, яку здійснюють 72 торговельні бази (38 універсальних міжрайбаз облспоживспілок і Кримспоживспілки, 17 госпрозрахункових баз районних споживспілок та споживтовариств, 10 баз і міжрайонних складів з торгівлі господарчими товарами, лісовими і будівельними матеріалами) [183, с. 5].

Принцип саморозвитку характеризує здатність самостійно забезпечувати умови тривалого виживання і розвитку відповідно до місії підприємства і прийнятої мотивації. Переслідуючи єдину ціль – досягнення ефективності системи в цілому і збереження колективних інтересів – система споживчої кооперації має досить розвинуту інфраструктуру: окрім підприємств, що займаються виробництвом і переробкою, торговельних підприємств тощо, володіє базою науково-виховних закладів (Львівська комерційна академія Укоопспілки, Полтавський університет споживчої кооперації України, 14 коледжів, 8 технікумів), що дає їй можливість не тільки підготувати кадри, але й розмістити замовлення на проведення науково-дослідної роботи на базі ВНЗ.

Принцип системності передбачає, що організація, яка займається інноваційною діяльністю, є складною динамічною системою, в якій усі елементи перебувають у взаємозв'язку й утворюють певну цілісність та єдність. Тому реалізація цього принципу потребує високого рівня інформаційного забезпечення, повноти, достовірності та надійності інформації про всі системотворні фактори й елементи.

З позицій системного підходу споживча кооперація є цілісною системою, укріпленою по вертикалі з поєднанням органів самоуправління пайщиків (загальні збори, ревізійні комісії) і органів професійного управління, які представлені правлінням кооперативних організацій. Але, визначаючи перспективи її розвитку, доцільно розглядати її в трьох аспектах [217, с. 136]:

- як систему, яка забезпечує сільське населення товарами народного споживання і послугами, сприяючи таким чином відтворенню робочої сили на селі та вирішенню соціальних питань;

- як систему, що забезпечує закупівлю і збут сільськогосподарської продукції, стимулюючи розвиток сільськогосподарських підприємств і забезпечуючи їх стійкість;

- як систему, що формує ресурси сільськогосподарської сировини та продуктів і забезпечує ними інші системи, організації та підприємства.

Окрім того, споживчу кооперацію можна розглядати як систему, елементи якої (пайщики, робітники та інші) поєднані кооперативною ідеологією та принципами, що виокремлюються в особливу кооперативну культуру.

Принцип комплексності відповідає за те, щоб усі підсистеми єдиної цілої системи розвивалися комплексно, пропорційно й узгоджено, поєднуючи інтегрованість усіх видів діяльності зі збалансованими інтересами всіх її учасників. Як зазначалося вище, споживча кооперація є багатогалузевою системою, в основі якої лежить міжгалузева інтеграція та можливість функціонування в рамках єдиного комплексу: заготівля – переробка – збут. Універсальність функціонування заготівельної галузі дозволяє не тільки закуповувати сировину і продукцію, але й переробляти їх на власних промислових підприємствах і реалізовувати за допомогою власної роздрібною та оптовою мережі.

Комплексність діяльності поширюється і на взаємодію соціальної і господарчої діяльності: упровадження економічних нововведень сприяє реалізації соціальної місії завдяки підвищенню економічної ефективності. До особливостей системи споживчої кооперації відносять і комплексність процесу управління, що полягає у поєднанні трьох сфер – виробничої, громадської та сфери обслуговування [3, с. 79]. При цьому споживча кооперація здатна оптимально змінювати характеристики параметрів діяльності, структуру функціональних відносин у відповідності до змінних зовнішніх умов, а отже, задовольняє і принцип оптимальності.

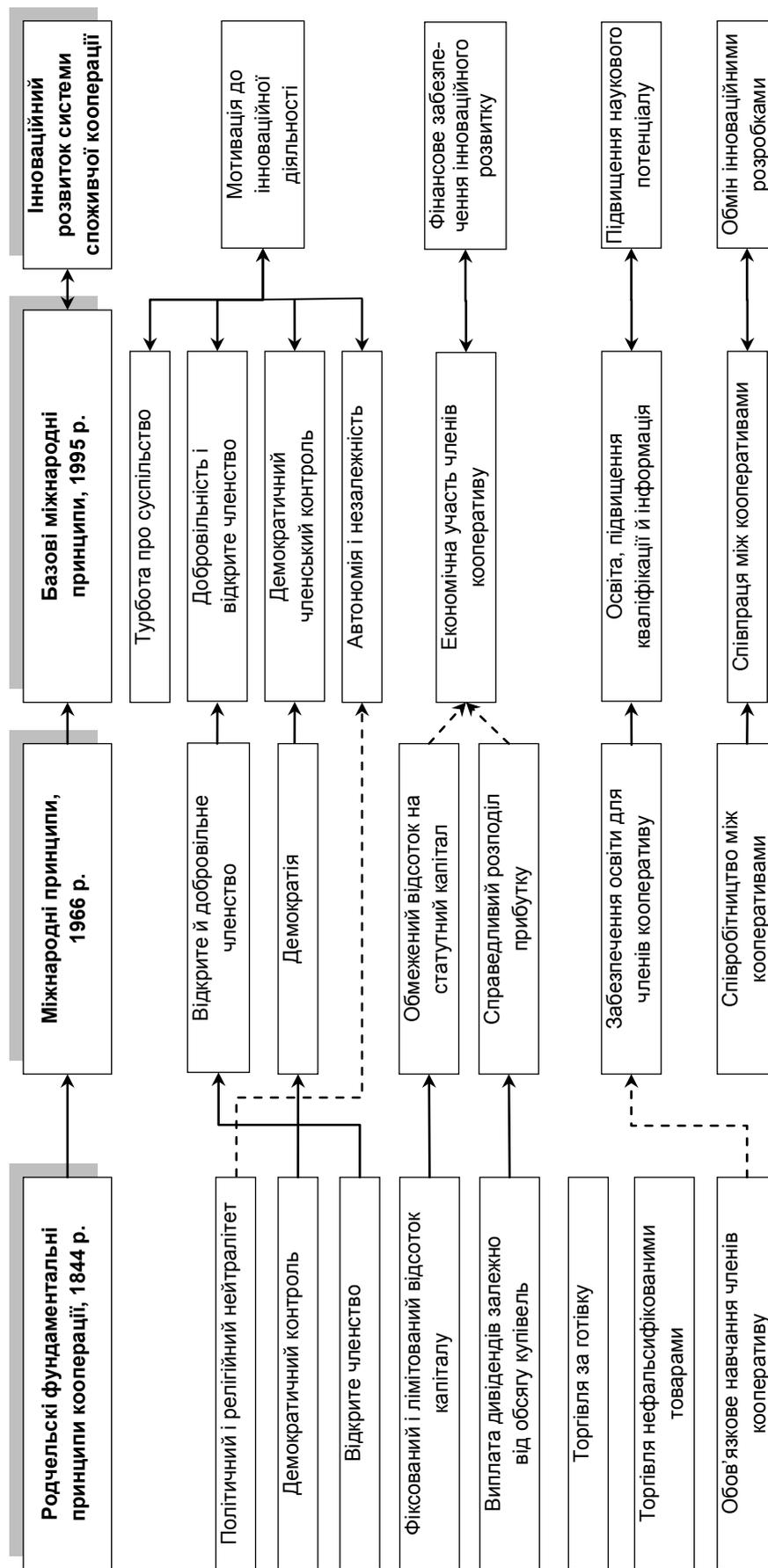


Рис. Генезис кооперативних принципів у взаємодії з направленістю на інноваційний розвиток

Принцип цілеспрямованості передбачає сфокусованість інноваційної діяльності на задоволенні конкретної потреби та конкретному кінцевому результаті. А це означає, що необхідність проведення організованого, цілеспрямованого пошуку нововведень і постійного аналізу тих перспектив, які ці інновації можуть дати, установлення їх ринкового потенціалу, аналізу та визначення потенційних потреб споживачів в системі споживчої кооперації, виражена її кінцевою ціллю – здійснення економічної діяльності для реалізації соціальної місії.

Кооперативна ідея як інструмент суспільних перетворень здатна вирішувати ряд актуальних проблем, служить етичним ідеалом суспільства. Згідно зі статтею 2 Закону України «Про споживчу кооперацію» діяльність її підприємств будується на принципах добровільності членства, демократизму, соціальної справедливості, взаємодопомоги та співробітництва, вільного господарського функціонування на основі ринкових відносин, які забезпечують стабільність системи і формують привабливий образ кооперації, мотивуючи таким чином членів кооперативу до творчої праці, яка є основою інноваційного мислення, впливають на розвиток наукового потенціалу, дозволяють проводити обмін інноваційними розробками між кооперативними організаціями на міжнародному та національному рівнях (рис.).

Одночасно працюючи на конкретних людей, споживча кооперація сприяє зміцненню економіки держави. Колосальні взаємні вигоди від повної реалізації прав пайовиків і партнерства з ними є могутнім резервом розвитку споживчої кооперації. А отже, організація інноваційної діяльності як найефективнішого способу досягнення конкурентоспроможності є базовою для реалізації принципу максимального врахування інтересів суб'єктів інноваційного процесу.

Система відносин споживчої кооперації обумовлена багатогранністю кооперативної діяльності в різних сферах життя суспільства (економічною, соціальною, політичною, громадською, духовною тощо), а отже, має потужні можливості для розв'язання соціально

економічних проблем як сільського населення, так і суспільства в цілому інноваційним способом.

Дослідження відповідності принципам інноваційного розвитку для споживчої кооперації як ефективно функціонуючого суб'єкта господарювання вказує на наявність необхідних передумов стратегічного інноваційного розвитку:

- орієнтація всіх організаційних елементів на досягнення цілей організації;
- можливість організаційної підтримки інноваційного розвитку;
- мотивація до інноваційного розвитку, підкріплена кооперативними принципами і інтелектуальним потенціалом.

ЛІТЕРАТУРА

1. Економіка та організація інноваційної діяльності : навч. посіб. / І. А. Павленко. – К. : КНЕУ, 2004. – 202 с.
2. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи : навч. посіб / С. М. Ілляшенко. – Суми : ВТД «Українська книга», 2003. – 278 с.
3. Маркіна І. А. Формування ефективної концепції управління споживчою кооперацією України як соціально-економічною системою / І. А. Маркіна // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2005. – № 1 (15). – С. 78–86.
4. Окландер М. А. Споживча кооперація: маркетингові моделі та технології : монографія / М. А. Окландер, О. П. Чукурна. – Одеса : Астропринт, 2005. – 230 с.
5. Споживча кооперація України: Історичні та соціально-економічні аспекти / С. Г. Бабенко, М. В. Аліман, В. В. Апопій та ін. – К. : Ред. газ. «Вісті...», 1996. – 192 с.
6. Стратегія розвитку споживчої кооперації України (2004–2015) / керів. авт. кол. С. Г. Бабенко. – М. : ЦССТУ Укоопспілка, 2004. – 62 с.
7. Теорія та історія кооперації : підручник / С. Д. Гелей, Р. Я. Пастушенко. – К. : Знання, 2006. – 513 с.

ІНВЕСТИВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Г. П. Скляр, кандидат економічних наук; Н. В. Мокєрова

Кооперативи є важливою складовою національної економіки. В Україні найбільш репрезентативною формою є споживча кооперація, соціальний капітал якої в значній мірі був zdeформований в адміністративно-командній економіці. Тому розкриття сутності формування соціального капіталу у контексті дослідження функціонування підприємств торгівлі споживчої кооперації є важливою науковою і практичною проблемою.

В останніх наукових публікаціях відображені різні напрями досліджень підприємств споживчої кооперації, у тому числі їх капіталу. Широкий спектр теоретичних і практичних проблем функціонування та розвитку споживчої кооперації окреслено та вирішено у праці С. Г. Бабенко [1]. Важливими для розвитку економічної теорії кооперації є результати досліджень з проблем кооперативних систем Г. І. Башнянина [2]. О. В. Березін аналізує механізми формування конкурентних переваг споживчої кооперації [3]. О. Г. Біла розглядає проблему управління капіталом підприємств і організацій споживчої кооперації [4]. Т. Осташко до сучасного виду соціального капіталу у сільській місцевості розвинених країн відносить виробничі і обслуговуючі фермерські кооперативи [6]. Т. Г. Храмцова підходить до аналізу партнерських відносин у споживчій кооперації з позицій коаліційної теорії і доктрини соціального партнерства. Дослідниця доходить висновку щодо наповнення мотиваційного механізму визнанням співробітниками необхідності соціальної діяльності споживчого товариства, його кооперативної природи, а також визначає систему суб'єктів соціального партнерства як «тетрапартизм» завдяки наявності пайовиків [10]. Проте у зазначених працях не досліджується

сутність соціального капіталу підприємств торгівлі споживчої кооперації та не аналізуються проблеми його формування.

У сучасній економічній науці значно розширено поняття «капітал», розробляється концепція соціального капіталу, який трактують як соціальні та культурні зв'язки суспільства, норми й цінності, якими керуються люди у своїх взаємодіях, та відповідні інституції. Природа людей робить їх суспільними створіннями з великими можливостями для встановлення соціальних норм. Людський розум здатний генерувати рішення проблем соціальної кооперації, створювати соціальний капітал. Однак виникнення соціального капіталу в конкретних умовах, створення специфічних правил поведінки належить здебільшого до сфери дії культури [9, с. 193]. Людину виділяє з тваринного світу наявність гідності, завдяки якій створюється культура суспільства, заснована на нормах моральності. На думку Ф. Фукуями, моральні цінності та суспільні правила є необхідними умовами спільної діяльності будь-якого типу – соціальним капіталом, який виробляє багатство і є економічною цінністю національної економіки. Соціальний капітал є сукупністю неформальних цінностей або норм, які розділяються членами групи і роблять можливим співробітництво всередині групи [9, с. 27, 30]. У наукових публікаціях [6] зазначено, що основними видами соціального капіталу є традиційний і сучасний, а індикаторами – участь населення у локальних асоціаціях і мережах, показники рівня довіри в суспільстві та показники колективної дії. Традиційний соціальний капітал представлений у сільських громадах України неформальними мережами соціальної кооперації, які визначаються як безпосередні від-

носини щодо надання та обміну продуктами, послугами, інформацією тощо між обмеженою кількістю індивідів, що знайомі між собою і пов'язані родинними зв'язками, дружбою або сусідством. Ще в умовах адміністративно-командної економіки набули розвитку економічні відносини між сільськими та міськими домогосподарствами з приводу спільних витрат праці на виробництво переважно продуктів харчування з метою їх подальшого переважно внутрішнього споживання. В перехідній економіці вказані неформальні відносини та соціальні мережі стали основою виживання населення, закріплення практики спільного господарювання різних поколінь у родинах. На думку дослідників, неформальні соціальні мережі створюють реальну перешкоду на шляху ринкових трансформацій як на регіональному, так і на центральному рівнях [6, с. 35]. На основі дослідження сільських домогосподарств зроблений висновок про дуже незначний обсяг сучасного соціального капіталу в сільських громадах [6, с. 36]. Автор статті Т. Осташко цілком слушно зазначає, що сучасний вид соціального капіталу у сільській місцевості розвинених країн представляють формальні структури (виробничі і обслуговуючі фермерські кооперативи, кредитні спілки, громадські організації (асоціації сільських лікарів, учителів). Створення подібних формувань в Україні значно прискорило б економічний і соціальний розвиток села.

Характеристика соціального капіталу споживчої кооперації закладена у кооперативних принципах – зведенні загальних правил ведення кооперативного господарства. Тобто кооперативи є більш складними господарськими утвореннями, що керуються у своїй діяльності не тільки економічними законами, але і кооперативними принципами. Останні відрізняються від економічних законів емпіричним характером їх створення, що вказує на свідому компоненту відносин кооперації. Аналіз мети кооперації ще більше підкреслює вказану якість відносин, тому що задоволення економічних, соціальних та інших потреб членів кооперативних організацій відбувається на основі поєднання їх особистих і колективних

інтересів, поділу між ними ризиків, витрат і доходів, розвитку їх самоорганізації, самоуправління та самоконтролю.

Відновлення соціального капіталу відбувається в суперечливих зовнішніх і внутрішніх економічних умовах. Глобалізація в економічній сфері через механізми конкурентних переваг транснаціональних корпорацій дестабілізує аграрний, міський і сільський споживчий ринки, витісняє з них різні типи кооперативів. Споживчі кооперативи (споживчі товариства), як найбільш вразливі, можуть мати різні напрями розвитку, трансформуватися у виробничі кооперативи, комерційні структури тощо. Вижити і не втратити ідентичність споживчим кооперативам допомагає створення кооперативного сектора національної економіки. Вітчизняні економічні умови характеризуються інерційною дією норм адміністративно-командної економіки, тінізацією виробництва і обігу, обмеженням товарно-грошових відносин і поширенням натурального обміну, монополізацією сфери збуту сільськогосподарської продукції, розвитком недобросовісної конкуренції на сільському споживчому ринку тощо. Негативними явищами є бідність і низькі доходи сільських жителів, безробіття (особливо серед молоді), старіння і низька народжуваність, низький рівень соціальної активності сільського населення. Разом з тим в Україні створена правова основа для відновлення соціального капіталу кооперації. На нашу думку, соціальний капітал споживчої кооперації є особливою, побудованою на засадах норм моральності й економності системою відносин взаємодопомоги і довіри між людьми, суспільством і природою, що спирається на міжнародно схвалені етичні цінності та принципи.

У розвитку теорії соціального капіталу важливе місце посідає дослідження відносин соціального партнерства. Тому дослідження механізму соціального партнерства в основній галузі споживчої кооперації – торгівлі є актуальною науковою проблемою. Соціальна творчість споживчої кооперації в забезпеченні переходу економіки України до сталого розвитку проявляється в нормалізації споживчого ринку, забезпеченні продовольчої безпеки,

участі в соціальній перебудові села тощо. Споживча кооперація виділяється своїм впливом на рівень життя сільського населення. Реалізації її соціальної функції сприяє розвиток відносин партнерства з членами, працівниками підприємств і організацій споживчої кооперації, органами державної влади, місцевого самоврядування, підприємцями, недержавними організаціями. Використання відносин партнерства є природним у сфері кооперації. Соціальне партнерство розуміють як довго, так і короткотривалі акції, що здійснюються рівноправними суб'єктами за добровільною згодою на принципах довіри з метою розв'язання актуальних проблем соціально-економічного розвитку [5, с. 52]. Соціальне партнерство передбачає солідарність (спільність інтересів, дій і відповідальності, що засновані на розподілі праці і сумісно-розділеному характері праці, власності, економічної влади, управління і доходу), лояльність, легітимність [5, с. 42]. На думку дослідників, соціальне партнерство є альтернативою командно-адміністративним методам управління, відносини якого побудовані не на підлеглості, а в площині служіння-управління [5, с. 52–53].

Основними соціально-економічними агентами у розвитку відносин соціального партнерства у споживчій кооперації є її члени (пайовики). Завдяки пайовикам здійснюється формування сталого організованого попиту на товари, що відрізняє умови діяльності споживчих товариств від підприємств торгівлі, заснованих на інших формах власності. Наявність сталого локального ринку, покупцями на якому є пайовики, дозволяє споживчим товариствам розвиватися в умовах конкуренції. Споживча кооперація досягає задоволення потреб пайовиків передовсім у товарах повсякденного попиту. Механізм закупівель товарів великими оптовими партіями безпосередньо у виробників за відносно низькими цінами дозволяє пайовикам отримувати економічні вигоди від придбання товарів у кооперативній роздрібній торговельній мережі. Разом з тим споживча кооперація не реалізує свої переваги при задоволенні індивідуальних потреб у окремих товарах, на чому спеціалізу-

ються торговельні підприємства інших форм власності.

В умовах адміністративно-командної економіки споживча кооперація втратила ознаки самоврядної організації населення, чий розвиток підпорядкований захисту соціально-економічних інтересів членів (пайовиків). У свідомості пайовиків споживча кооперація набула ознак одержавленої торговельно-виробничо-заготівельної організації. Унаслідок відокремлення власності споживчої кооперації від її членів (пайовиків) сформувався низька соціальна активність кооператорів. Підлеглість державі призвела до низької економічної активності кооператорів. Відбулися зміни у свідомості керівників і працівників споживчої кооперації, змінилися пріоритети діяльності. Головною метою стало виконання державного плану роздрібного товарообігу завдяки продажу товарів усьому населенню. Статус пайовика поступово став формальним як для керівників і працівників, так і самих членів споживчої кооперації. Було демонтовано механізми поєднання економічної і соціальної функції споживчої кооперації – економічної участі членів у діяльності споживчих товариств, стимулювання керівників і працівників за роботу з членами (пайовиками).

Факт деформації свідомості у повній мірі підтверджується практикою перехідної економіки та її наслідками для кооперації. Споживча кооперація втратила власного покупця – пайовика, втратила свій внутрішній організований товарний ринок. Пайовики звернулися до інших агентів ринкових відносин з метою задоволення своїх потреб як споживачів, не підтримали споживчу кооперацію, членами якої вони були. Працівники споживчої кооперації почали розглядати її організації і підприємства торгівлі як структури, що орієнтуються на збільшення обсягів діяльності та забезпечують їм робочі місця і доходи. Суперечність між членами і працівниками споживчої кооперації поглиблювалося внаслідок розвитку відносин ренти менеджера. Наслідком цього є падіння обсягів діяльності та різке скорочення чисельності пайовиків. Обидві ці тенденції пов'язані. Пайовик усвідомлено здійснює купівлю необхідних йому товарів у кооперати-

ві, тому що має від цього матеріальний зиск у вигляді кооперативних виплат, скидок, пільг, дивідендів, бонусу тощо. Перебудова свідомості пайовиків залежить від відновлення дії кооперативного принципу економічної участі членів.

Механізм соціального партнерства у торгівлі споживчої кооперації являє собою заходи щодо задоволення, на засадах моральності та економності, у першу чергу економічних потреб членів (пайовиків) у товарах і супутніх послугах, що проявляються у формуванні переважно довгострокових господарських зв'язків на сталому внутрішньому організованому товарному ринку. Основою відтворення відносин соціального партнерства у торгівлі споживчої кооперації є усвідомлене відношення членів, керівників і працівників споживчих товариств і їх спілок до задоволення потреб членів (пайовиків) у масових товарах повсякденного попиту за рахунок їх купівлі тільки на підприємствах торгівлі споживчої кооперації завдяки реалізації принципу економічної участі членів. В іншому випадку, втрата довіри пайовиків, які не є працівниками споживчої кооперації, приводить до трансформації відносин у її сфері, внаслідок чого кооперативна ідея реалізується у іншій формі – кооперації працівників у сфері торгівлі або інших формах.

Таким чином, у ході аналізу й оцінці соціального капіталу підприємств торгівлі необхідно визначити його відповідність кооперативним принципам і цінностям, особливо принципу економічної участі членів. Відносини, що формують соціальний капітал, засновані на відносинах соціального партнерства, які на рівні підприємства конкретизуються у вигляді господарських зв'язків. Тому, на наш погляд, соціальний капітал підприємств торгівлі споживчої кооперації є системою внутрішніх і зовнішніх господарських зв'язків, що засновані на кооперативних принципах і цінностях, реалізують сутність понять взаємодопомоги і довіри на засадах соціального партнерства. До внутрішніх зв'язків слід віднести зв'язки з членами споживчої кооперації і членами трудового колективу підприємства, а до зовнішніх – зв'язки з постачальниками, покуп-

цями, органами державної влади, місцевого самоуправління тощо. Крім того, в процесі подальших наукових досліджень потребує узагальнення та доповнення система показників оцінки соціального капіталу та методів їх формування на різних стадіях життєвого циклу підприємств торгівлі. Необхідним є обґрунтування стратегії розвитку соціального капіталу та економічного механізму його формування на підприємствах торгівлі споживчої кооперації тощо.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бабенко С. Г. Трансформація кооперативних систем у перехідній економіці : монографія / С. Г. Бабенко. – К. : Наукова думка, 2003. – 332 с.
2. Башнянин Г. І. Кооперативні системи: проблеми трансформації за умов ринкової транзиції / Г. І. Башнянин, А. Г. Драбовський, В. В. Іжевський. – Львів : Вид-во Львівської комерційної академії, 2009. – 414 с.
3. Березін О. В. Формування конкурентних переваг системи споживчої кооперації України / О. В. Березін // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. – 2009. – Вип. 92. – С. 3–11. – (Серія «Економічні науки»).
4. Біла О. Г. Управління капіталом підприємств і організацій споживчої кооперації / О. Г. Біла // Вісник Львівської комерційної академії. – 2004. – Вип. 15. – С. 82–84. – (Серія економічна).
5. Задорожний Г. В. Соціальне партнерство – реальний шлях до відкритого суспільства / Г. В. Задорожний, О. В. Коврига, В. В. Смоловик. – Х. : ХІБМ, 2000. – 192 с.
6. Осташко Т. Що таке соціальний капітал і його форми в сільських громадах / Т. Осташко // Аспекти самоврядування. – 2003. – № 1 – С. 34–36.
7. Скляр Г. П. Економічні умови і протиріччя розвитку споживчої кооперації в перехідній економіці : монографія / Г. П. Скляр. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 279 с.
8. Скляр Г. П. Економічні умови і протиріччя розвитку відносин соціального партнерства в споживчій кооперації / Г. П. Скляр // Соціальна економіка. – 2010. – № 2. – С. 289–294.
9. Фукуяма Ф. Великий разрыв : пер. с англ. под

- общ. ред. А. В. Александровой / Ф. Фукуяма. – М. : ООО «Издательство АСТ», 2003. – 474 с.
10. Храмова Т. Г. Методология исследования социально-экономического потенциала потре-

бительской кооперации : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра. экон. наук : 08.00.05 / Сибирский ун-т потребительской кооперации. – Новосибирск, 2002. – 32 с.

УДК 330.341.1

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ІННОВАЦІЙ

В. В. Писаренко, кандидат економічних наук; А. Л. Флегантова

Інновації і наука в ХХІ ст. значною мірою визначають процес стабільного економічного розвитку держави. Створення, успішне застосування та впровадження різноманітних нововведень дозволяє істотно змінити існуючі обсяги та якість виробництва і споживання, різко підвищити продуктивність праці, знизити сукупні витрати на виробництво, випускати конкурентоспроможну продукцію народного споживання [14, с. 24].

Глобальна економічна криза впливає на всю країну, в результаті достатньо глибоко порушується соціально-економічна структура всієї держави. Національна економіка переживає деструктивні явища і якщо за цих умов не створити економічну стратегію розвитку держави, то національне господарство буде на межі дефолту та внутрішньої кризи, яка може призвести до порушення цілісної структури економіки України [27, с. 11].

У світовій і вітчизняній економічній думці існують погляди, які збігаються настільки, що їх можна назвати аксіомними. До таких речей слід віднести висновки провідних економістів щодо пріоритетної ролі в забезпеченні економічного зростання країни інноваційної політики держави [4, с. 42].

Основною характеристикою економічної діяльності та рушійною силою розвитку підприємств є інновації, вони стрімко увійшли в господарську практику як малих підприємств, так і великих корпорацій. Інновації перестають бути одним із напрямів діяльності підприємств і набувають характерних факторних

ознак виробництва, саме вони забезпечують ріст продуктивності, є динамічним елементом економічного розвитку, зумовлюють підвищення рівня національної конкурентоспроможності. Інновації також долають межі суто виробничої сфери і впроваджуються в управлінні та маркетингу компаній. Крім того, інновації наявні і в соціальних відносинах на підприємстві, використовуються в управлінні відповідними процесами в організаціях. Подібна функціональна універсальність інновацій обумовлює багатоплановість існуючих визначень і підходів у дослідженнях, кожен з яких є актуальним і відображає певні аспекти реалізації цього явища в суспільстві. Проблема полягає в тому, що інновації настільки міцно увійшли в суспільне життя, що сферу їх застосування і прояву вже досліджують не лише в економічному, але й у соціальному, світоглядному аспектах. Таке широке трактування не лише не конкретизує цього поняття, але, навпаки, зумовлює включення до його визначення нееконічних характеристик. Це ускладнює подальший науковий пошук у вивченні природи інновацій та інноваційного розвитку підприємств та економіки в цілому. Сьогодні немає визначення поняття «інновації», яке б максимально точно відображало зміст цього явища в економічних процесах, охоплювало всі аспекти їх прояву в економіці. Актуальним є формулювання визначення інновації як економічної категорії, в яке увійшли б її загальні характеристики, що мають для неї

спільні риси в усіх сферах використання, реалізації чи прояву [17, с. 20].

З огляду на те, що інновації набувають усе більшого розповсюдження та здатні позитивно впливати на розвиток економіки держави, необхідно з'ясувати економічну сутність поняття «інновації».

Економічна сутність інновацій, інноваційного розвитку та інноваційна діяльність є предметом дослідження багатьох учених, які розглядають різні аспекти інновацій залежно від підходів у трактуванні їх суті.

У наукових дослідженнях О. І. Амоші [3], Б. М. Данилишина [9], А. Чухна [28] стверджується, що тільки інновації допоможуть відродити економіку України. Є. Г. Багудіна [30], П. Друкер [10], І. М. Мірошник [18], Ю. П. Морозов [19], досліджують інновації як продукт нововведення, удосконалення, А. К. Большаков [30], В. М. Ковальчук [15], – як процес, З. Адаманова [2], А. Гальчинський [5], В. Геєць [6, с. 26], Б. Санто [23], В. Семиноженко [5], М. Портер [21] – як засіб розвитку, конкурентну перевагу, визначальний елемент розвитку підприємств та національної економіки.

Проблемами інновації, в тому числі інноваційної стратегії займалися також: В. І. Видяпін [22], О. П. Молчанова [13], В. Ф. Гриньов [8], С. Д. Ільєнкова [12] та ін.

Л. Л. Антонюк переважно розглядає інновацію як результат, що розвивається в напрямку дослідження понять «інноваційний процес», «науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки», «поширення інновацій».

Вчені З. О. Адаманова, В. П. Александрова, А. Гальчинський, В. М. Ковальчук інновацію розглядають як процес, новий підхід, розширюючи зміст інновацій поняттями «інноваційний розвиток», «інноваційна діяльність», «інноваційна економіка». Й. Шумпетер трактує інновацію як нову науково-організаційну комбінацію виробничих факторів, мотивовану підприємницьким духом [24, с. 10].

У працях цих і багатьох інших учених розглядаються різні аспекти використання інновацій у діяльності та розвитку підприємств і економіки, але в умовах формування ринкової

економіки питання розвитку інновацій у вітчизняній економіці потребують подальшого вивчення.

Завданням даної статті – з'ясувати суть інновацій як економічної категорії, сформулювати визначення інновацій і інноваційного розвитку підприємств.

Системний, комплексний характер інноваційної діяльності відображається у складності та багатогранності поняття інновації. Воно включає в себе широкий спектр нововведень з різним ступенем новизни знань, що застосовуються в різних галузях і сферах діяльності, що реалізуються на різних ринках [13, с. 19].

Термін «інновація» став активно використовуватись у перехідній економіці України як самостійно, так і для позначення ряду родинних понять: «інноваційна діяльність», «інноваційний процес», «інноваційне рішення» тощо. У літературі налічуються сотні визначень інновації [24, с. 9].

Питання економічної суті інновацій досить глибоко досліджене в працях зарубіжних і вітчизняних учених. Існує декілька підходів до визначення поняття «інновації»: теорія конкуренції М. Портера [21], теорія циклічності розвитку М. Д. Кондратьєва [16], класична теорія Й. Шумпетера [29], неокласична теорія Б. Санто [23], теорія інноваційного підприємства П. Друкера [10].

Застосування теорії конкуренції в контексті дослідження питання сутності інновацій є об'єктивно необхідним, оскільки траєкторія розвитку підприємств і економіки є траєкторією долаття конкурентних сил, інноваційність і динамічність конкурентних чинників є неперечним, і неврахування цих характеристик у визначенні інновацій зробить його неповним і неточним. Все це дало можливість хронологічно відтворити генезис визначення поняття «інновації» і методологічно виокремити основні ознаки інновацій як економічної категорії (від загального до конкретного, від складного до уніфікованого) [17, с. 3].

Досліджуючи закономірності розвитку капіталістичної економіки, М. Д. Кондратьєв розподіляє процеси розвитку певної спрямованості на процеси еволюційного характеру та процеси хвилеподібного кон'юнктурного

характеру, які не виявляють будь-якого визначеного спрямування, тобто торговельно-промислові цикли, сезонні коливання тощо. Крім того, М. Д. Кондратьєв зазначає, що не розглядає два типи процесів як автономні, а як єдиний нелінійний процес реальної динаміки, зумовлений нерівномірністю НТП як ендогенного чинника розвитку. М. Д. Кондратьєв визначає важливий методологічний аспект вивчення природи інноваційного розвитку як перманентного процесу, що походить із суспільно-економічних відносин і не виникає з нічого, а базується на певному рівні розвитку продуктивних сил світової економічної системи. Це дає можливість виділити ознаки інноваційного розвитку: науковість, технологічність, економічна природа, інтегративність (інтегративна функція), глобальність [17, с. 3].

Основою досліджень поняття «інновація» є праці Й. Шумпетера. Засновник теорії інноватики розглядає розвиток із позиції статичності і називає його економічним ростом. З позиції динаміки «форма і зміст розвитку задаються поняттям «здійснення нових комбінацій». Звичайний ріст економіки як поліпшення добробуту населення Й. Шумпетер не розглядає як процес розвитку, оскільки не породжує якісно нових явищ. Розвиток – це особливе економічне явище, яке передбачає зміщення стану рівноваги, впроваджується і визначається динамікою базових інновацій у промисловості та має спонтанний об'єктивний характер. За Й. Шумпетером, інновація є «кращим способом» виробляти «не кращий з можливих, а найвигідніший зі звичайних випробуваних на практиці...». Таке твердження вченого є важливим методологічним аспектом визначення поняття «конкурентні переваги», де здійснення інновацій означає інше застосування запасів і засобів виробництва, що й визначає форму та зміст розвитку [17, с. 23].

Б. Санто розглядає інновацію як «процес реалізації ідей, у якому в індивідуальній ідеї знаходиться суспільна цінність». Він визначає інноваційний розвиток як збільшення економічного та науково-технічного потенціалу підприємства на основі інновацій, де «підприємницька ініціатива в галузі техніко-технологічних досліджень і розробок піднімає

підприємця на більш високий рівень розвитку, збільшуючи таким чином чутливість до інновацій, розширюючи можливості до адаптації новітніх науково-дослідних результатів [23, с. 86].

За П. Друкером, інновація – економічний, а не технологічний термін. Ним підкреслюється важливість соціальних або економічних інновацій на підприємстві, реалізація яких не обмежується лише науковими дослідженнями чи розробками й охоплює всі види діяльності фірми. Інновація визначається як підвищення потенціалу людських і матеріальних ресурсів з метою виробництва матеріальних цінностей (10). Підхід до розуміння суті інновацій, запропонований П. Друкером, дає можливість говорити про здатність інновацій до самовідтворення на основі підсилювального ефекту різних типів інновацій, здійснюваних на підприємстві в процесі економічної діяльності. Важливим є також зазначення можливості продукування інновацій лише в процесі функціонування фірми [17, с. 23].

Таким чином, методологічно поєднуються поняття «інновація», «економічна діяльність» і «інноваційний розвиток підприємства».

З одного боку, інновації – це продукт, у якому наявний елемент новизни. З іншого – інновації, змінюючи економічні процеси на виробництві, в господарській діяльності фірми, змінюються самі. Результатом упровадження інновацій, удосконалень, покращень є інноваційний продукт. Результатом інновацій у технологічній сфері, у сфері маркетингу чи управління є досягнення конкурентних переваг, економічний ріст фірми, лідерство фірми на ринку, тобто відображення динаміки процесу економічного розвитку організації [17, с. 24].

Отже, більш конкретним буде визначити такий результативний ефект інновацій, як інноваційний розвиток підприємства. Такий підхід дає можливість уникнути суперечностей, які є очевидними при трактуванні інновацій як процесу. Процесний комплексний підхід до розуміння суті та визначення інновацій передбачає врахування чинника часу, чітку поетапну регламентацію здійснення інновацій на підприємстві. Однак це дуже спрощує, а від-

так деформує економічну сутність інновації в дослідженнях, звужує це поняття, яке може бути засноване лише частково тільки до здійснення на підприємстві науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт. Навпаки, інновації виникають спонтанно і можуть бути спланованими, але завжди вони є важко передбачуваними з погляду остаточного ефекту для

функціонування підприємства чи економіки в цілому [17, с. 24].

Отже, різні автори трактують поняття «інновації» залежно від об'єкта й предмета свого дослідження. Наприклад, вітчизняний учений О. Г. Мельник узагальнив визначення поняття «інновації» у таблиці, яку можна доповнити наступним чином [17, с. 5]:

Таблиця

Узагальнені погляди вчених на сутність поняття «інновації»

Автор	Визначення поняття «інновації»
М. Д. Кондратьєв	Інновації є впровадженням винаходів, відкриттів, досягнень НТП
Й. Шумпетер	Інновації – проведення нових комбінацій у випадках впровадження нового товару, методу виробництва, створення нового ринку, оволодіння новим джерелом сировини, впровадження нових організаційних форм промисловості
П. Друкер	Інновації – випуск більш досконалого продукту, забезпечення нової переваги, підвищення потенціалу людських і матеріальних ресурсів з метою виробництва матеріальних цінностей
М. Портер	Інновації – результат упровадження нововведень у контексті конкурентної стратегії фірми на ринку, можливість здобути конкурентні переваги. Інновації створюють конкурентні переваги
Б. Санто	Інновація – суспільно-економічний процес, який через практичне використання ідей і винаходів призводить до створення кращих за своїми характеристиками виробів, технологій і охоплює весь спектр видів діяльності – від досліджень і розробок до маркетингу
Довідникова література	Інновації – нововведення, новації: <ul style="list-style-type: none"> • вкладення коштів в економіку, що забезпечує зміну поколінь техніки та технології; • нова техніка, технологія, продукти (товари) та послуги, які є результатом досягнень науково-технічного прогресу; • запуск у виробництво нових товарів, упровадження нових виробничих процесів, методів, застосування прогресивних форм організації виробництва, підприємництва, маркетингу. Інновації (від лат. поновлення, зміна) – нові досягнення в галузі технології чи управління, призначені для використання в операційній чи фінансовій діяльності підприємства
Закон України «Про інноваційну діяльність»	Інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери
Б. Твіст	Інновація – це процес, у якому винахід або ідея набувають економічного змісту
Ф. Ніксон	Інновація – це сукупність технічних, виробничих і комерційних заходів, що призводять до появи на ринку нових і поліпшення промислових процесів й устаткування
Міжнародні стандарти статистики, науки, техніки й інновацій	Інновації – це кінцевий результат інноваційної діяльності, що втілений у вигляді нового або вдосконаленого продукту, провадженого на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, використовуваного в практичній діяльності, або в новому підході до соціальних послуг

Таким чином, інновація є наслідком інноваційної діяльності. Аналіз різних визначень призводить до висновку, що специфічний

зміст інновації становлять зміни, а головною функцією інноваційної діяльності є функція зміни [24, с. 10].

П'ять типових змін (за Й. Шумпетером) [24, с. 10]:

1. використання нової техніки, нових технологічних процесів, або нового ринкового забезпечення виробництва (купівля – продаж);
2. впровадження продукції з новими властивостями;
3. використання нової сировини;
4. зміни в організації виробництва і його матеріально-технічного забезпечення;
5. поява нових ринків збуту.

У ряді джерел інновація розглядається як процес. У цій концепції визнається що нововведення розвивається в часі й має чітко виражені стадії.

Інновації властиві як динамічний, так і статичний аспекти. В останньому випадку інновація представляється як кінцевий результат науково-виробничого циклу, ці результати мають самостійне коло проблем [24, с. 11].

Терміни «інновація» й «інноваційний процес» не однозначні, хоча й близькі. Інноваційний процес пов'язаний із створенням, освоєнням і поширенням інновацій.

Для інновації в однаковій мірі важливі три властивості [24, с. 11]:

1. науково-технічна новизна;
2. виробнича застосовність;
3. комерційна реалізованість.

У сучасних економічних літературних джерелах приділяється значна увага дослідженню економічної сутності поняття «інновації». Але, у публікаціях вітчизняних і зарубіжних учених на цей час не існує єдиної думки щодо визначення поняття «інновації». Спільним є те, що поняття «інновації» тісно пов'язане з поняттями «інноваційна діяльність», «інноваційна економіка», «інноваційний розвиток», «інноваційний процес», «науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки». Проаналізувавши твердження вітчизняних і зарубіжних учених, можемо запропонувати таке визначення поняття «інновації»: організаційно-технічні, економічні, виробничі, адміністративні, комерційні рішення щодо впровадження нового методу виробництва, форм організації виробництва та підприємництва, виробничих процесів, технологій і техніки, більш досконалого продукту, послуги, вико-

ристовуючи винаходи, відкриття, досягнення науково-технічного прогресу для здобуття нових конкурентних переваг на ринку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про інноваційну діяльність : Закон України від 4.07.2002 р. – К., 2003.
2. Адаманова З. О. Инновационные стратегии экономического развития в условиях глобализации : монография / З. О. Адаманова. – Симферополь : Крымучпедиздат, 2005. – 504 с.
3. Амоша О. І. Виступ на засіданні НАН України / О. І. Амоша // Вісник НАН України. – 2005. – № 7. – С. 77–83.
4. Борейко В. І. Інновації як основа економічного зростання / В. І. Борейко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 9. – С. 42–48.
5. Гальчинський А. Україна: наука та інноваційний розвиток / А. Гальчинський, В. Геєць, В. Семиноженко. – К., 1997. – 66 с.
6. Геєць В. М. Економіка знань та її перспективи для України : наук. доп. НАН України, Інститут економіки і прогнозування / В. М. Геєць. – К., 2005. – 168 с.
7. Геєць В. М. Інноваційні перспективи України / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. – Х. : Константа, 2008. – 272 с.
8. Гринев В. Ф. Инновационный менеджмент : учеб пособие. – 2-е изд., стереотип. / В. Ф. Гринев. – К. : МАУП, 2001. – 152 с.
9. Данилишин Б. Інтелектуальні ресурси в економічному зростанні: шляхи поліпшення і використання / Б. Данилишин, В. Куценко // Економіка України. – 2006. – № 1. – С. 71–79.
10. Друкер П. Энциклопедия менеджмента / П. Друкер. – М. ; СПб. ; К. : Вильямс, 2004. – 270 с.
11. Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – К. : Т-во «Знання», КОО ; Л. : Вид-во Львів. банк. ін.-ту НБУ. – 556 с.
12. Инновационный менеджмент : учеб. для вузов / С. Д. Ильенкова, Л. М. Гохберг, С. Ю. Ягудин и др. ; под ред. С. Д. Ильенковой. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 327 с.
13. Инновационный менеджмент : учеб. для вузов под ред. д-ра экон. наук, проф. О. П. Молчановой. – М. : Вита-Пресс, 2001. – 272 с. : ил.
14. Клименко В. І. Фінансування інноваційної діяльності в Україні / В. І. Клименко // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – № 1. – С. 24–29.

15. Ковальчук В. М. Структурна пребудова національної економіки в контексті інноваційного розвитку : монографія / НАН України. Об'єднаний інститут економіки / В. М. Ковальчук. – К., 2005. – 240 с.
16. Кондратьев Н. Д. Проблемы экономической динамики : монография / Н. Д. Кондратьев ; редкол. Л. И. Абалкии (отв. ред.) и др. – М. : Экономика, 1989. – 526 с.
17. Мельник О. Г. Сутність інновацій та інноваційного розвитку / О. Г. Мельник // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 12. – С. 20–26.
18. Мірошник І. М. Національні інноваційні системи та розвиток високо гірничих галузей, підприємств, компаній : монографія / І. М. Мірошник. – К. : Наукова думка, 2003. – 80 с.
19. Морозов Ю. П. Инновационный менеджмент : учеб. пособие / Ю. П. Морозов. – М. : Юнити-Дана, 2001. – 446 с.
20. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика : учебник / под. ред. А. К. Казанцева, Л. Э. Миндели. – 2-е изд. перераб. и доп. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 518 с.
21. Портер М. Е. Конкуренція : [пер. с англ.] / М. Е. Портер. – М. : Вільямс, 2002. – 495 с.
22. Региональная экономика : учебник / под ред. В. И. Выдяпина и М. В. Степанова. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 666 с.
23. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто. – М. : Прогресс, 1990. – 296 с.
24. Скібіцький О. М. Інноваційний та інвестиційний менеджмент : навч. посіб. (для студ. вищ. навч. закл.) / О. М. Скібіцький. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 480 с.
25. Скрипник А. В. Інноваційні перспективи України / А. В. Скрипник // Фінанси України. – 2008. – № 5. – С. 103–114.
26. Україна у вимірі економіки знань / В. М. Гесць, В. П. Александрова, Ю. М. Бажал та ін. ; НАН України ; Інститут економіки прогнозування. – К. : Основа, 2006. – 588 с.
27. Халилов А. Е. Организационная структура инновационной стратегии Украины / А. Е. Халилов // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – № 5.
28. Чухно А. Актуальні проблеми стратегії економічного і соціального розвитку на сучасному етапі / А. Чухно // Економіка України. – 2004. – № 4. – С. 15–23.
29. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер. – М. : Прогрес, 1982. – 455 с.
30. Экономический словарь / Е. Г. Багудина, А. К. Большаков и др. ; отв. ред. А. И. Архипова. – М. : Проспект, 2005. – 624 с.

УДК 339.378

АНАЛІЗ СТРУКТУРНИХ ЗМІН У РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ МЕРЕЖІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

В. П. Мащенко, кандидат економічних наук; О. М. Михайленко

Торгівля є важливою сферою вітчизняної економіки та значущим чинником економічного зростання як на регіональному, так і на загальнонаціональному рівнях. Трансформація торгівлі, яка відбувалась останні десятиліття та продовжує відбуватися і дотепер, спричинила значні зміни в її функціонуванні. Проблемам розвитку роздрібно торгівлі в перехідній еко-

номії присвячено багато праць вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема, В. Апопія, Н. Голошубової, Н. Власової, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, Л. Омелянович, М. Чехунова, Л. Брагіна, В. Радаєва та ін. Незважаючи на ґрунтовні дослідження та висновки авторів щодо умов і тенденцій розвитку галузі, подальшого вивчення потребують питання її функціонування

в межах регіонів та виявлення впливу розвитку регіональної торгівлі на стан даного сектора економіки в межах країни. Тому метою даного дослідження є вивчення сучасного стану та тенденцій розвитку роздрібною торгівлі в регіональному аспекті.

Основа матеріально-технічної бази роздрібною торгівлі становить роздрібна торговельна мережа, яка визначає ефективність реалізації товарів і якість торговельного обслуговування населення. За роки трансформації економіки розвиток роздрібною торговельної мережі супроводжували суттєві негативні тенденції, сучасний її стан характеризується наявністю багатьох проблем. Загальна чисельність об'єктів роздрібною торгівлі у 2009 р. становила 44,8 % рівня 1990 р., магазинів – 39,5 %. Частка магазинів у загальній кількості торговельних об'єктів знизилась з 82,8 % у 1990 р. до 72,9 % у 2009 р. Зазнала змін і чисельність об'єктів дрібно-роздрібною торгівлі – їх кількість за аналізований період знизилась майже на 30 %, однак їх частка у загальній кількості об'єктів роздрібною торгівлі зросла з 17,2 до 27,1 %, що свідчить про те, що дрібно-роздрібна мережа вже не виконує властиві їй функції допоміжного характеру, а починає самостійно функціонувати як торговельні об'єкти.

Серед об'єктів міської роздрібною торгівлі в Україні магазини становлять 70,8 %. Найбільшу частку магазинів має Чернівецька область – 77,4; найменшу – Харківська – 56,5 %. У сільській місцевості зміни в питомій вазі магазинів виявилися менш значними, але це пояснюється не якісним розвитком магазинної торгівлі на селі, а значним скороченням усієї роздрібною торговельної мережі в сільській місцевості.

Скорочення роздрібною торговельної мережі підприємств за період, що аналізується, призвело до помітного зниження забезпеченості населення об'єктами роздрібною торгівлі в цілому та магазинами зокрема. В країні з 1990 р. кількість об'єктів роздрібною торгівлі на 10 тис. мешканців скоротилася на 14 одиниць, причому в міських поселеннях на 6, а в сільській місцевості – на 29 одиниць. На

регіональному рівні на 10 тис. осіб населення припадає від 11 у Чернівецькій області до 22 у м. Севастополь об'єктів роздрібною торгівлі.

Суттєве зниження забезпеченості сільського населення мережею роздрібною торгівлі значною мірою пов'язане зі згортанням діяльності споживчої кооперації, яка домінувала на сільському споживчому ринку. Низька платоспроможність сільського населення, його міграція до міст з початку 90-х рр. зробила неперспективною сільську місцевість для обслуговування торговими системами України, в тому числі і споживчою кооперацією, що призвело до перепрофілювання підприємств роздрібною торгівлі, їх закриття чи ліквідації як закладів торгівлі.

Покращення в подальшому загального економічного становища країни призвело до активізації торгових підприємств в боротьбі за споживача. Відсутність ринкової стратегії розвитку одного з основних видів діяльності споживчої кооперації – роздрібною торгівлі призвело до втрати переваг кооперативних підприємств над іншим суб'єктами господарювання на основному для нього сільському ринку та до неможливості протидіяти конкурентам. Наслідком цього стало зниження більше ніж у 17 разів частки споживчої кооперації у формуванні роздрібною товарообороту країни.

Суттєве погіршення фінансового стану багатьох кооперативних організацій не дозволило утримувати торговельні об'єкти. За роки трансформації економіки країни кількість магазинів споживчої комерції скоротилась у 6 разів, дрібно-роздрібна мережа – більше ніж у 30 разів. Станом на 1.01.2010 р. у системі споживчої кооперації функціонувало 11,3 тис. магазинів, що становило в загальній роздрібною торговельній мережі підприємств України 23,8 %. В 1990 р. магазини споживчої кооперації становили 61,3 % від їх загальною кількості, а дрібно-роздрібна мережа – 37,5.

Скорочення роздрібною торговельної мережі підприємств негативно впливало на забезпеченість населення магазинами, особливо в сільській місцевості. Якщо в країні в 1990 р.

функціонувало 22 магазина в розрахунку на 10 тис. жителів, то до 2009 р. цей показник скоротився до 10 магазинів. В розвинутих країнах цей показник значно вищий, наприклад, у США – близько 80 магазинів на 10 тис. осіб, в

Японії – 130 магазинів, у Швеції – близько 50 магазинів на 10 тис. осіб.

Цю тенденцію підтверджує і групування регіонів України за рівнем забезпеченості населення магазинами у 2009 р. (табл. 1).

Таблиця 1

Групування регіонів України за забезпеченістю населення магазинами у 2009 р. [2]

Забезпеченість населення магазинами, од./10 тис. осіб	Кількість регіонів, од.	Частка в загальній кількості регіонів, %	Регіон
Менше 10	7	25,9	Дніпропетровська, Донецька, Луганська, Харківська, Івано-Франківська, Тернопільська, Чернівецька
10–12	11	40,7	Київська, м. Київ, Сумська, Черкаська, АР Крим, Запорізька, Одеська, Херсонська, Волинська, Закарпатська, Хмельницька
12–14	5	18,5	Вінницька, Кіровоградська, Полтавська, Львівська, Рівненська
14–16	4	7,4	Житомирська, м. Севастополь
Більше 16	1	3,7	Чернігівська

Отже, у більш ніж 40 % досліджуваних регіонів виявлена забезпеченість населення магазинами в межах 10–12 магазинів на 10 тис. жителів. У 25,9 % їх сукупності забезпеченість населення магазинами менше 10 одиниць на 10 тис. осіб. Найменша за чисельністю група регіонів з найвищим рівнем забезпеченості населення магазинами представлена Чернігівською областю, забезпеченість якої магазинами становить більше 16 одиниць. У цілому по Україні, 14 регіонів, або 52 %, мали значення досліджуваного показника більш ніж середній по країні.

На фоні скорочення чисельності магазинів відбулося зменшення торгових площ та забезпечення ними населення. Так, за 1990–2009 рр. в Україні торгова площа магазинів роздрібних торговельних підприємств скоротилась на 28 %, причому в міських поселеннях – на 1,3 %, в сільській місцевості – на 76,3.

Останнім часом у роздрібній торгівлі України, особливо в міській торгівлі, проявилась тенденція щодо укрупнення торговельної мережі, про що свідчить зростання середнього розміру міського магазину в 2008 р. на 66,7 % проти 1990 р.

Результати аналізу показали, що на зміни загальної площі магазинів впливають такі

чинники, як зміна кількості торговельних одиниць і зміна середнього розміру магазину. Зміна кількості торговельних одиниць є екстенсивним чинником, а зміна середнього розміру торговельної одиниці – інтенсивним чинником.

Для моделювання взаємозв'язку між результативним показником і чинниками, які визначають його величину, застосуємо адитивну модель, за допомогою якої визначимо приріст або зниження торгових площ по регіонах країни:

$$\Delta П = П_1 - П_0 = СП_1 \cdot K_1 - СП_0 \cdot K_0, \quad (1)$$

де $\Delta П$ – приріст або зниження торгової площі, м²;

$П_1$ – торгова площа у звітному році, м²;

$П_0$ – торгова площа у базисному році, м²;

$СП_1$ – середній розмір магазину у звітному році, м²;

$СП_0$ – середній розмір магазину у базисному році, м²;

K_1 – кількість магазинів у звітному році, од.;

K_0 – кількість магазинів у базисному році, од.

Вплив екстенсивного чинника, тобто зміни кількості торговельних одиниць, визначимо за формулою (2):

$$\Delta\Pi_{(R)} = \text{СП}_0 \cdot K_1 - \text{СП}_0 \cdot K_0, \quad (2)$$

де $\Delta\Pi_{(R)}$ – приріст або зниження торгової площі за рахунок зміни кількості торговельних одиниць, м².

Вплив інтенсивного чинника, тобто середнього розміру торговельних одиниць, визначимо за формулою (3):

$$\Delta\Pi_{(СП)} = \text{СП}_1 \cdot K_1 - \text{СП}_0 \cdot K_1, \quad (3)$$

де $\Delta\Pi_{(СП)}$ – приріст або зниження торгової площі за рахунок зміни середнього розміру торговельних одиниць, м².

Загальний приріст або зниження торгових площ визначимо за формулою:

$$\Delta\Pi = \Delta\Pi_{(K)} + \Delta\Pi_{(СП)}. \quad (4)$$

Таким чином, за рахунок зростання з 1990 р. до 2009 р. середнього розміру магазину загальна торгова площа магазинів в Україні збільшилась на 3616 тис. м², а за рахунок зменшення кількості торговельних одиниць вона зменшилась на 6735 тис. м². Вплив екстенсивного чинника виявився набагато сильнішим і поглинув позитивні наслідки укрупнення магазинів (табл. 2).

Таблиця 2

Вплив чинників на зміни торгових площ магазинів по регіонах України з 1990 р. до 2009 р. [1, 2]

Регіон	Кількість магазинів		Торгова площа магазинів		Середній розмір магазину		Зміна торгової площі, тис. м ²		Загальна зміна торгової площі, тис. м ²
	1990 р.	2009 р.	1990 р.	2009 р.	1990 р.	2009 р.	за рахунок зміни кількості магазинів	за рахунок зміни середнього розміру магазину	
Україна	120599	47651	11134	8015	92	168	-6735	3616	-3058
АР Крим	4840	2149	459	271	95	126	-255	67	-188
Вінницький	5256	2106	443	206	84	98	-265	28	-237
Волинський	2741	1145	240	141	88	123	-140	41	-99
Дніпропетровський	6887	3242	745	720	108	222	-394	369	-25
Донецький	9553	3791	1175	811	123	214	-709	345	-364
Житомирський	4412	1700	356	192	81	113	-219	55	-164
Закарпатський	3311	1290	281	171	85	133	-172	62	-110
Запорізький	4123	1820	431	349	105	192	-241	159	-82
Івано-Франківський	3669	1326	286	165	78	124	-183	62	-121
Київський	4613	2019	428	269	93	133	-241	82	-159
Кіровоградський	3578	1234	310	143	87	116	-203	36	-167
Луганський	5972	1850	641	302	107	163	-442	103	-339
Львівський	6353	3260	527	404	83	124	-257	134	-123
Миколаївський	3554	1063	303	210	85	198	-212	119	-93
Одеський	6134	2307	500	480	82	208	-312	292	-20
Полтавський	5367	1867	431	254	80	136	-281	104	-177
Рівненський	3096	1339	276	184	89	137	-157	65	-92
Сумський	4406	1210	362	140	82	116	-263	41	-222
Тернопільський	3468	942	264	123	76	131	-192	51	-141
Харківський	6159	2110	594	522	96	247	-391	319	-72
Херсонський	2932	1154	280	198	95	172	-170	88	-82

Продовж. табл. 2

Регион	Кількість магазинів		Торгова площа магазинів		Середній розмір магазину		Зміна торгової площі, тис. м ²		Загальна зміна торгової площі, тис. м ²
	1990 р.	2009 р.	1990 р.	2009 р.	1990 р.	2009 р.	за рахунок зміни кількості магазинів	за рахунок зміни середнього розміру магазину	
Хмельницький	4657	1452	407	202	87	139	-280	75	-205
Черкаський	3981	1336	384	185	96	138	-255	56	-199
Чернівецький	2294	755	179	104	78	138	-120	45	-75
Чернігівський	4273	1680	348	155	81	92	-211	18	-193
м. Київ	2108	2937	419	995	199	339	165	411	576
м. Севастополь	501	567	65	119	130	210	9	45	54

З усіх регіонів України приросту торгової площі досягнуто лише в містах Київ і Севастополь, причому інтенсивний фактор у м. Київ забезпечив більше 71 % приросту торгових площ, а в Севастополі – більше 83 %.

У 2009 р. у всіх регіонах України середній розмір магазинів збільшився, але вплив цього чинника виявився значно меншим, ніж вплив екстенсивного чинника, що не дозволило отримати загального приросту торгових площ.

Дослідження впливу чинників на зміни торгових площ магазинів у межах територіальних систем показало, що приріст торгових площ міської торгівлі у 2009 р. в порівнянні з 1990 р. визначено в містах Київ і Севастополь, також у Дніпропетровській, Полтавській, Запорізькій, Миколаївській, Одеській, Харківській та Херсонській областях, причому домінуючим чинником зростання торгових площ виявився інтенсивний фактор – зростання середнього розміру магазину.

Позитивні зміни щодо середнього розміру магазину в міських поселеннях у 2009 р. мали всі регіони України, крім Вінницької області. Варіативність змін означеного показника порівняно з 1990 р. дуже значна – 44,4 %, що говорить про значні розбіжності щодо розвитку міської магазинної торгівлі в регіонах. У 2009 р. за рахунок зростання середнього розміру магазину торгова площа збільшилась на 2892 тис. м², але зменшення кількості магазинів на 23950 одиниці проти 1990 р. призвело до загального її скорочення на 2983 тис. м². Таким чином, основним чинником скорочення торгових площ роздрібних торговельних підприємств у міських поселеннях є екстенсив-

ний чинник, тобто значне зменшення кількості торговельних одиниць – магазинів.

У сільській місцевості України виявлено більш однорідну ситуацію щодо зміни середнього розміру магазину у 2009 р. проти 1990 р. – коефіцієнт варіації становить 7,4 %. У Кіровоградській і Волинській областях змін означеного показника не зафіксовано, тому зменшення торгової площі магазинів відбулося виключно через скорочення магазинної торговельної мережі. У Житомирській, Київській, Закарпатській, Харківській, Донецькій, Вінницькій, Одеській, Миколаївській та Тернопільській областях зафіксоване збільшення середнього розміру магазину, але приріст торгової площі, який би міг забезпечити цей чинник, виявився дуже незначним – від 1 до 24 тис. м² проти зниження торгової площі, яку забезпечило зменшення кількості магазинів – від 84 тис. м² до 167 тис. м².

У цілому в Україні вплив інтенсивного чинника на зниження торгової площі магазинів сільської торгівлі коливався в межах від 0,5 % у Вінницькій області до 3,2 % у Чернівецькій області.

Суттєві зміни, що відбулися в розвитку матеріально-технічної бази роздрібної торгівлі за період ринкових трансформацій в економіці України, значною мірою впливали на забезпеченість населення торговими площами.

Як показали результати аналізу, до 2003 р. включно спостерігалась стійка тенденція до зменшення забезпеченості населення торговими площами. З 2004 р. виявлена позитивна динаміка показника проти попередніх років, але від рівня 1990 р. забезпеченість населення торговими площами у 2009 р. становить

80,2 %, причому в сільській місцевості – 27,7 %, у міських поселеннях показник збільшився на 6,3 %.

У доринковий період у практиці торгівлі для визначення потреб і аналізу стану розвитку роздрібно-торговельної мережі широко застосовувався нормативний метод. У СРСР був визначений норматив 230 м² на 1 тис. осіб населення (90 м² по продовольчих і 140 м² по непродовольчих товарах), який диференціювався по містах країни залежно від чисельності населення. Для великих міст з населенням більше 1 млн осіб нормативи не були розроблені, вони були розрахунковими.

У більшості країн світу загальноприйняті нормативи відсутні, або мають здебільшого консультативне значення. Так, рекомендовані Англійським науково-дослідним інститутом планування норми торгової мережі передбачають наявність одного магазину на 100 жителів з нормою площі на один магазин 48 м², тобто

забезпеченість населення має бути 480 м² на 1 тис. осіб. По окремих регіонах у США на 1 тис. жителів кількість магазинів коливається від 7 до 14,7; у Великобританії – від 6 до 10, рекомендована корисна площа магазинів від 430 до 800 м². В Угорщині забезпеченість торговою площею на перспективу не повинна бути нижчою за 360 м² на 1 тис. осіб.

У 2009 р. в Україні найбільша забезпеченість населення торговою площею визначена в містах Київ і Севастополь – 357 м² та 312 м² на 1 тис. осіб відповідно. В інших регіонах України забезпеченість торговими площами коливалась від 215 м² на 1 тис. осіб у Дніпропетровській області до 113 м² на 1 тис. осіб у Тернопільській області, що підтверджує низький рівень забезпеченості населення торговими площами. Про це свідчить розрахований нами коефіцієнт варіативності забезпеченості торговою площею населення України (табл. 3).

Таблиця 3

Розрахунок варіативності забезпеченості торговою площею населення України та центрального регіону у 1990–2009 рр. [1, 2]

Показник	Рік															
	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Коефіцієнт варіації забезпеченості населення торговою площею, %	12,7	12,6	11,4	11,8	10,5	11,5	13,4	15,6	18,5	21,8	27,2	29,5	30,2	30,7	28,5	32,1
Коефіцієнт варіації забезпеченості населення торговою площею в міських поселеннях, %	17,8	21,0	18,2	17,5	15,0	13,8	14,8	15,6	16,7	18,4	21,8	23,9	20,8	22,0	20,8	22,4
Коефіцієнт варіації забезпеченості населення торговою площею в сільській місцевості, %	21,2	21,9	19,8	21,7	22,2	25,4	27,1	29,9	31,5	33,7	32,2	34,5	35,4	36,4	43,6	36,1

Отже, варіативність означеного показника виявилася достатньо високою – коефіцієнт варіації становить 32,1 проти 12,7 % у 1990 р., що, на нашу думку, є результатом прискореного розвитку роздрібно-торгівлі міст Київ і Севастополь і наявності негативних тенденцій в інших регіонах країни.

У цілому в Україні упродовж 1996–2000 рр. варіативність забезпеченості населення торговою площею трималась на одному рівні, але з 2001 р. значно посилилася. Особливо це помітно при дослідженні забезпеченості населення торговими площами магазинів у сільській місцевості. Найменше забезпечено

торговими площами сільське населення Івано-Франківської області, де у 2009 р. означений показник досяг найменшого значення за весь трансформаційний період – 29 м²/1000 осіб. У сільській місцевості продовжилось зниження забезпеченості населення торговими площами.

Таким чином, розвиток роздрібною торговельної мережі підприємств у регіонах України характеризується суттєвими протиріччями. Для збалансованого розвитку торговельної мережі кожного регіону та країни в цілому виникає потреба у створенні економічних передумов, стабілізації економіки держави, що буде сприяти поступальному розвитку торгівлі як галузі вітчизняної економіки. Враховувати стан і тенденції розвитку роздрібною

торгівлі необхідно при створенні програм соціально-економічного розвитку регіонів для визначення пріоритетних напрямків активізації її діяльності для досягнення поставлених цілей забезпечення якісного торговельного обслуговування населення.

ЛІТЕРАТУРА

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Роздрібна торгівля України у 2009 р. Статистичний збірник / [під заг. керів. В. О. Піщейка]. – К. : Державний комітет статистики України, 2010. – 173 с.

УДК339.138:658:005.332:640.4

СТРАТЕГІЧНИЙ МАРКЕТИНГ У СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Н. В. Михайлова, кандидат економічних наук

У складних динамічних умовах розвитку економіки підприємства ресторанного господарства зіштовхуються з багатьма проблемами функціонування та виживання у ринковому середовищі. Однією з основних проблем, від якої залежить дохідність підприємств ресторанного господарства, є підвищення конкурентоспроможності на ринку та їх своєчасної адаптації до змін конкурентного маркетингового середовища. Проблема формування стійких конкурентних переваг підприємств ресторанного господарства залежить від ефективного застосування стратегічного маркетингу.

Питання стратегічного маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємств розглянуто в працях вітчизняних науковців і вчених країн СНД: Л. Балабанової,

А. Вовчак, Л. Єрмоїної, Л. Зав'ялова, Н. Куденко, В. Лисевича, В. Маркової. Проблему стратегічного управління конкурентоспроможністю в умовах маркетингової орієнтації досліджували провідні західні науковці і практики: П. Доль, Ж. Ламбен, М. Мескон, М. Портер, Дж. Еткінсон, Дж. Стрикленд.

Незважаючи на підвищений інтерес науковців до проблем стратегічного маркетингового управління, досі не вивченим є питання сутності стратегічного маркетингу як основи забезпечення конкурентних переваг підприємств ресторанного господарства.

Метою дослідження даної статті є визначення ролі, сутності і функцій стратегічного маркетингу в системі стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємств ресторанного господарства.

Стратегічний маркетинг є складовою стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємств ресторанного господарства і представляє собою загальну концепцію орієнтації діяльності підприємства на споживача, що в кінцевому підсумку сприяє досягненню стратегічних конкурентних цілей підприємств.

Стратегічний маркетинг – це комплекс робіт щодо формування стратегії підприємства на основі стратегічної сегментації ринку, прогнозування стратегій підвищення якості товарів, ресурсозбереження, розвитку виробництва і нормативів конкурентоспроможності, націлених на збереження або досягнення конкурентних переваг підприємства та стабільне отримання прибутку [1].

Застосування стратегічного маркетингу вимагає збалансування трьох факторів: прибутків підприємства, потреб споживачів та інтересів суспільства.

Отже, у структурі стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємств ресторанного господарства стратегічний маркетинг необхідно розглядати як механізм розробки та реалізації конкурентних маркетингових стратегій підприємств з безпосередньою їхньою участю в досягненні визначених стратегічних конкурентних цілей.

Основна мета стратегічного маркетингу полягає в розробленні маркетингової стратегії, що є найкращим засобом забезпечення конкурентних переваг підприємств ресторанного господарства. Формування конкурентних маркетингових стратегій, що дозволять підприємству досягти конкурентних переваг, потребує від керівників не тільки теоретичних знань і творчого підходу, а в його основу має бути покладено глибокий стратегічний конкурентний аналіз. Судження про те, яку стратегію використовувати, повинні базуватися на ретельних оцінках конкурентного маркетингового середовища, а також внутрішнього конкурентного ринку [2].

Таким чином, можна зазначити, що роль стратегічного маркетингу полягає:

1) у використанні відповідних можливостей або;

2) у створенні привабливих можливостей, тобто можливостей, що відповідають ресурсам і ноу-хау фірми й обіцяють потенціал росту та прибутковості [3].

Місце стратегічного маркетингу у структурі управління конкурентоспроможністю визначається тим, що він охоплює стадію планування маркетингу в аспекті постановки маркетингових цілей і розроблення маркетингових стратегій [4].

Визначаючи місце стратегічного маркетингу у процесі управління конкурентоспроможністю підприємств ресторанного господарства, необхідно виділити основні характеристики стратегічного маркетингу:

- орієнтація на довгостроковий розвиток умов діяльності підприємств;
- прийняття принципових рішень про види діяльності підприємств;
- концентроване застосування ресурсів на привабливих ділових полях;
- поєднання маркетингу з іншими функціональними сферами підприємств [5].

Більшість підприємств ресторанного господарства здійснюють свою маркетингову діяльність на ринку на основі п'яти основних підходів: концепції удосконалення виробництва, концепції удосконалення товару (продукції або послуги), концепції інтенсифікації комерційних зусиль, концепції маркетингу і концепції соціально-етичного маркетингу.

Згідно з концепцією удосконалення виробництва споживачі здебільшого віддають перевагу тим товарам, які широко розповсюджені та є доступними за ціною. Для підприємств ресторанного господарства впровадження цієї концепції доцільне у двох випадках: 1) коли попит на товар перевищує його пропозицію; 2) коли занадто висока собівартість товару.

Концепція удосконалення товару висуває на перший план покращення якісних характеристик товару. Для підприємств ресторанного господарства вдосконалення товару може проводитись за двома напрямками: вдосконалення продукції і вдосконалення послуг.

Концепція інтенсифікації комерційних зусиль базується на питаннях стимулювання збуту. У ресторанному господарстві цю концепцію мають використовувати підприємства,

які виходять на ринок з пропозицією нової продукції або послуг.

Згідно з концепцією маркетингу запорукою досягнення цілей підприємствами ресторанного господарства є визначення потреб ринку та забезпечення їх задоволення більш продуктивними, ніж у конкурентів способами. Основою концепції маркетингу є потреби споживачів.

Застосування концепції соціально-етичного маркетингу вимагає від підприємств ресторанного господарства збалансування трьох факторів: прибутків підприємства, потреб споживачів та інтересів суспільства.

У складі стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємств ресторанного господарства стратегічний маркетинг грає відповідну роль і має виконувати ряд функцій і завдань (рис. 1).



Рис. 1. Функції стратегічного маркетингу в системі управління конкурентоспроможністю підприємств ресторанного господарства

Хоча сама по собі функція маркетингу як одне з напрямів управлінської діяльності без-

посередньо відповідає за процес задоволення, збуту, організацію обміну виготовленої

продукції і безпосередньо відповідає за весь комплекс відносин між підприємством і покупцем [6].

Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємств ресторанного господарства являє собою сукупність п'яти

взаємопов'язаних етапів управлінського процесу [7].

Важлива особливість процесу стратегічного управління конкурентоспроможністю полягає у зворотному впливі кожного етапу на інші та на їх сукупність (рис. 2).

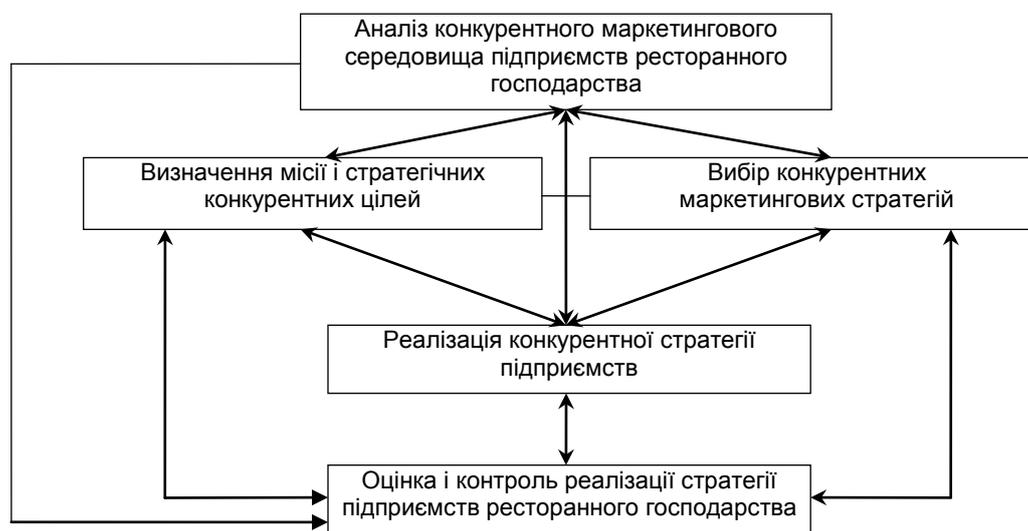


Рис. 2. Процес стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємств ресторанного господарства

Аналіз конкурентного маркетингового середовища підприємств ресторанного господарства є основою для визначення місії і стратегічних конкурентних цілей підприємства та забезпечує базу для розробки стратегії поведінки, що дозволить підприємству здійснити свою місію і досягнути поставлених цілей.

Важливим моментом стратегічного маркетингу в системі стратегічного управління конкурентоспроможністю є встановлення місії підприємств. Формування місії і визначення стратегічних конкурентних цілей підприємств ресторанного господарства сприяє усвідомленню причин функціонування підприємств і їхніх спрямувань.

Серцевиною стратегічного управління конкурентоспроможністю вважається процес розробки конкурентної стратегії. Визначення стратегії – це прийняття рішення з приводу того, що робити з окремим бізнесом або продуктами, як і в якому напрямку розвиватися підприємству, яке місце посідати на ринку [7].

Реалізація конкурентної стратегії підприємствами ресторанного господарства являє

себою процес проведення стратегічних змін у середині підприємства, що призводить до такого його стану, коли воно буде готове до впровадження цієї стратегії.

Оцінка і контроль реалізації стратегії підприємств ресторанного господарства є заключним процесом стратегічного управління конкурентоспроможністю і являє собою відстеження отриманих результатів і порівняння їх з поставленими стратегічними конкурентними цілями.

Ефективне використання стратегічного маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємств ресторанного господарства не можливо без виконання таких вимог:

- узгодженість між стратегічним плануванням маркетингового управління конкурентоспроможністю та поточним управлінням;
- наявність достовірної, повної конкурентної інформації;
- результативне застосування інструментарію стратегічного маркетингу;

- орієнтація підприємств на стратегічні зміни;
- наявність конкурентних ресурсів для стратегічного маркетингового управління конкурентоспроможністю;
- наявність висококваліфікованого персоналу підприємств;
- цілісність системи стратегічного контролю маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємств.

Стратегічний маркетинг у системі стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємств ресторанного господарства дозволить вирішити такі завдання:

- діагностувати рівень стабільності конкурентного макросередовища підприємств ресторанного господарства; конкурентних сил ринку;
- базувати свою діяльність на стратегічних конкурентних можливостях з урахуванням змін конкурентного середовища підприємств ресторанного господарства;
- підвищити здатність адаптації до змін у конкурентному маркетинговому середовищі;
- діагностувати конкурентоспроможність підприємств ресторанного господарства;
- приймати стратегічні рішення в розрізі елементів маркетингового комплексу.

Отже, стратегічний маркетинг у системі стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємств ресторанного господарства являє собою методологію стратегічної діяльності, яка визначає стратегію підприємств ресторанного господарства в умовах конкуренції, дозволяє виявити пріоритетні напрями розвитку в умовах мінливого конкурентного маркетингового середовища, визначитись з методологією прийняття управлінських рішень.

Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств ресторанного господарства сприяє здійсненню своєчасних змін, що відповідають запитам конкурентного маркетингового середовища і дозволяють одержувати довгострокові конкурентні переваги на основі стратегічного динамічного бачення.

ЛІТЕРАТУРА

1. П'ятницька Г. Т. Менеджмент громадського харчування : підруч. для студ. вузів / Г. Т. П'ятницька, Н. О. П'ятницька. – К. : Київ. нац. торг.-екон.ун-т, 2001. – 655 с.
2. Лисевич В. В. Стратегічний моніторинг конкурентного середовища підприємств у системі стратегічного маркетингового управління конкурентоспроможністю / В. В. Лисевич // Вісник Дон ДУЕТ : зб. наук. пр. – Донецьк : Дон ДУЕТ, 2003. – С. 100–108.
3. Ламбен Ж-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж-Ж. Ламбен ; пер. с англ. под ред. В. Б. Колчанова. – С.Пб. : Питер, 2004. – 800 с.
4. Куденко Н. В. Стратегічний маркетинг : навч. посіб. / Н. В. Куденко. – К. : КНЕУ, 2005. – 152 с.
5. Балабанова Л. В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств : навч. посіб. / Л. В. Балабанова, В. В. Холод. – К. : ВД «Професіонал», 2006. – 448 с.
6. Маркетинг / под ред. проф. Є. А. Уткина. – М. : Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ» ; ЭКМОС, 1998. – 320 с.
7. Виханский О. С. Стратегическое управление : учебник / О. С. Виханский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Гардарики, 2002. – 296 с.

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ: СВІТОВИЙ ДОСВІД І ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ НАРОЩУВАННЯ В УКРАЇНІ

І. А. Римар; С. І. Бай, доктор економічних наук

Торгівля як сфера економіки за своєю формою і змістом належить до складних соціально-економічних систем і виконує життєво важливі соціальні та економічні функції. Проте сучасний етап розвитку цієї сфери характеризується прискореним зростанням лише економічних компонентів. Соціальна відповідальність торгівлі залишається «в тіні» максимізації прибутку та малопомітні для суспільства [1]. Проте якщо підприємства торгівлі ставлять перед собою соціальні цілі на рівні із комерційними, то вони можуть завоювати прихильність покупців; привабити інвесторів (соціально-орієнтованих інвесторів стає повсякчас усе більше); сформувати лояльність працівників і мотивувати їх працю, чесно ставлячись до працівників і надаючи їм можливість розвиватися; збільшити довіру до свого бізнесу, підвищуючи прозорість своєї діяльності; збільшити прибуток, будучи відкритим до нових ідей; заощадити гроші, покращуючи систему управління витратами.

У вітчизняних наукових працях проблематика формування в Україні соціальної відповідальності торговельних підприємств висвітлена в працях таких науковців, як В. Апопій [1], С. Бай [3], Ю. Бегма [2], В. Жуковська [4] та ін. Враховуючи актуальність зазначеної тематики, виникає необхідність у поглибленні наукових досліджень у сфері соціальної відповідальності підприємств торгівлі.

Мета статті – виявити особливості соціальної відповідальності підприємств торгівлі.

Соціальна позиція підприємства, зокрема торговельного, має полягати в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні соціальних проблем [3]. Упровадження соціально відпові-

дального управління на підприємстві торгівлі перш за все пов'язане із визначенням відповідної маркетинговою політикою (наприклад, як підприємство буде позиціонувати себе на ринку, як і де шукатиме підтримку, та як воно буде продавати свою продукцію); із кадровою політикою (достойна заробітна плата, гідні умови праці, рівні умови для кар'єрного зростання усім працівникам); із заходами щодо охорона навколишнього середовища (наприклад, оптимізація споживання і витрат ресурсів); позитивним внеском у суспільний розвиток; заходами щодо захисту прав людини.

Соціальна відповідальність підприємств торгівлі розподіляється на такі сфери:

- організація торгівлі;
- асортиментна політика підприємства торгівлі;
- якість і безпека товарів, що реалізується підприємством торгівлі;
- цінова політика підприємства торгівлі [1];
- встановлення етичних відносин підприємств торгівлі з діловими партнерами;
- заходи, спрямовані проти контрабанди;
- управління каналами постачань;
- зміцнення зв'язків із місцевими виробниками;
- ведення чесної торгівлі та етичного поводження з товарами, виробленими у країнах, що розвиваються;
- екологічність торгівлі та управління життєвим циклом продукту;
- відмова від використання компонентів, що негативно впливають на озоновий шар при перевезеннях вантажів;
- ведення етичної торгівлі з країнами, що розвиваються (експертні джерела виділяють

етичну торгівлю окремо від чесної торгівлі) [2].

Соціальна відповідальність як соціальний аспект проблеми територіальної і функціональної організації торгівлі багатогранний. В Україні він проявляється в невиправданій регіональній диференціації забезпеченості населення торговельною мережею й обмеженому доступі населення до об'єктів торгівлі, причому це негативне явище розвивається [1].

Друга важлива сфера соціальної відповідальності торгівлі – асортиментна політика. Суть такої політики з боку суб'єктів торгівлі й держави полягає у тому, щоб оптимізувати структуру асортименту, не допускати деформації за рахунок соціально малозначущих і недоброякісних товарів і пріоритетно реалізувати продукцію вітчизняного виробника [1].

Перша частина проблеми асортиментної політики в Україні зумовлена випереджаючим зростанням товарообороту алкогольних напоїв (рис. 1) і тютюнових виробів (табл. 1), а друга пов'язана з експансією імпорту товарів на вітчизняному ринку [1].

З рис. 1 видно, що у 2000 р. алкогольні напої в абсолютному вираженні на одну особу становили 1,4 л, у 2004 – 2,2 л, у 2008 – 3,2 л на одну особу [7]. Щорічне збільшення кількості алкогольних напоїв, що споживається населенням, має серйозні наслідки, пов'язані з погіршенням стану здоров'я людей, генетичного фонду нації, морально-психологічного клімату, криміногенної ситуації в країні. Не краща ситуація склалася й з продажем тютюнових виробів.

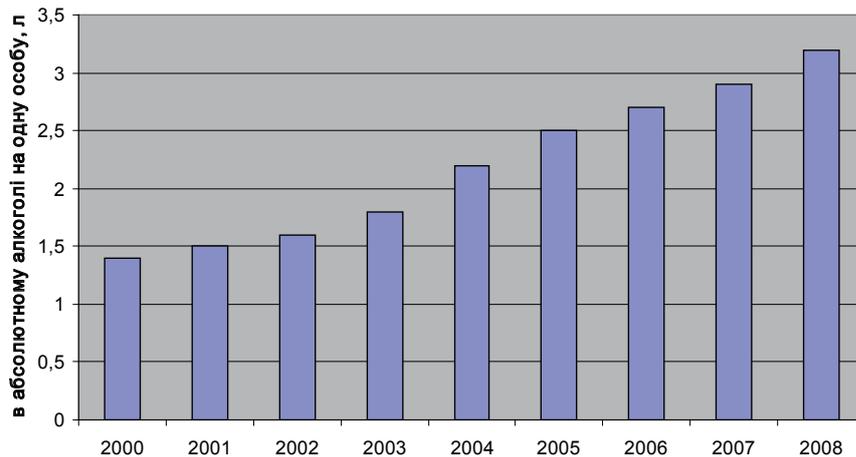


Рис. 1. Динаміка продажу алкогольних напоїв через торгову мережу та мережу ресторанного господарства підприємств [7]

Таблиця 1

Динаміка росту кількості хворих з діагнозом на злоякісні утворення та кількості тютюнових виробів, реалізованих через торгову мережу [6, 7]

Показник	Рік									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
Продаж тютюнових виробів через торгову мережу, млн шт.	14,3	19,7	24,1	33,3	41,2	46,3	46,9	51,3	45,9	
Кількість хворих на злоякісні злоутворення з діагнозом, що встановлений уперше в житті, тис.	157	155	155,3	155,3	156	158	153,6	154	152,9	

З табл. 1 видно, що спостерігається помітний взаємозв'язок між збільшенням продажу тютюнових виробів і збільшенням випадків

захворювань на рак. До 2008 р. була присутня незмінна тенденція до збільшення продажів тютюнових виробів та випадків захворювань

на рак. І тільки у 2008 р. обсяг продажу тютюнових виробів скоротився на 5,4 млн шт., то і випадків захворювань на рак зменшилося на 1,2 тис. Для збереження здоров'я нації потрібно й у подальшому скорочувати кількість тютюнових виробів, що реалізуються через торгову мережу.

В асортиментній політиці все більшу актуальність набуває ще один соціальний аспект. Ідеться про стримування темпів розширення асортименту товарів за рахунок імпортової продукції. За даними Кабінету статистики України, частка продтоварів не вітчизняного походження у 2008 р. сягнула близько 11,8 % у товарообороті торгової мережі. Загрозливий стан складається у сфері торгівлі непродтоварами, де частка імпорту сягає близько 48,8 % у товарообороті торгової мережі.

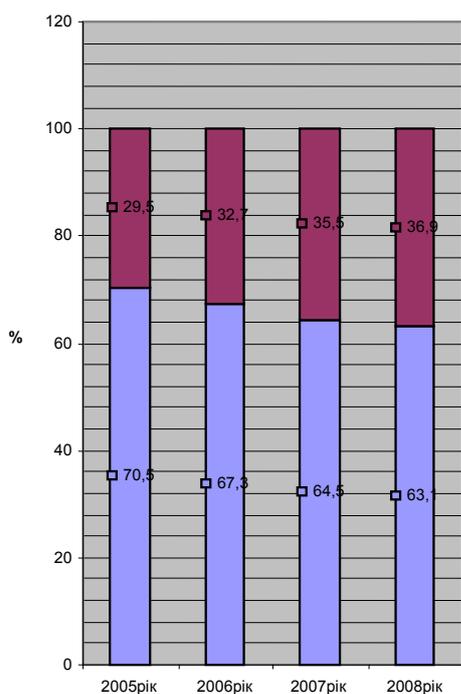


Рис. 2. Динаміка росту частки товарів, вироблених не на території України, у товарообороті торгової мережі [9]:

■ – товари, вироблені підприємствами не на території України, у товарообороті торгової мережі; ■ – товари, вироблені підприємствами на території України, у товарообороті торгової мережі

З рис. 2 видно, що за останні 4 роки спостерігається незмінна тенденція росту частки

імпортової продукції у товарообороті торгової мережі: у 2005 р. вона становила 29,5 %, у 2006 р. – 32,7; у 2007 р. – 35,5; і в 2008 р. 36,9. У такій ситуації вітчизняний виробник потребує підтримки з боку торгівлі, сам він не в змозі регулювати ні ціну, ні обсяг, усе регулює роздрібна торгівля. В той же час в умовах кризи залежність від імпортової продукції може стати роковою і для роздрібною торгівлі. Стримати експансію імпорту товарів за рахунок підвищення митних тарифів або іншими дискримінаційними способами в умовах СОТ не вдасться. Тому надзвичайно важливо суттєво підвищити конкурентоспроможність вітчизняних товарів та самої торгівлі, задіяти маркетингові засоби, рекламу для переключення попиту населення на вітчизняну продукцію [1]. Для досягнення цієї мети потрібні чіткі умови та відкритий діалог між постачальниками та торгівлею. Торговельні підприємства повинні забезпечувати населення доступними товарами й підтримувати виробника [5].

Соціальна відповідальність за продовольчу безпеку та здоров'я громадян лягає на плечі торговельних підприємств, завдання яких – надати якісну в усіх відносинах продукцію. Це завдання значно ускладнилось в умовах кризи. Наприклад, основна мета будь-якої системи перевірки якості у роздрібній торгівлі – надати покупцю безпечні й відповідні маркуванню продукти. Усі мережі у тій чи іншій мірі контролюють якість продукції, що надходить. Застосовуються найрізноманітніші методики. Наскільки вони ефективні, оцінює споживач, який щоденно купує різноманітні товари. На протипагу постачальникам, що в умовах кризи шукають способи здешевлення продуктів, у тому ж числі й за рахунок погіршення якості сировини й зміни рецептур, соціально відповідальні торговельні підприємства повинні укріпляти контроль якості продукції, збільшувати кількість товарів, що випробуються у лабораторних умовах, більш строго контролювати постачальників, у яких виявлені невідповідності стандартам якості, розробляти нові учбові тренінги для персоналу, який залучений у контроль якості [5].

В умовах ринкових відносин логічно розглянути ще один аспект соціальної відпові-

дальності торгівлі – цінову політику. Відомо, що ринок формує основну мету торговельної діяльності – отримання прибутку. Досягнення такої мети пов'язане з проведенням відповідної цінової політики: що вище роздрібні ціни відносно цін виробника, то більший прибуток.

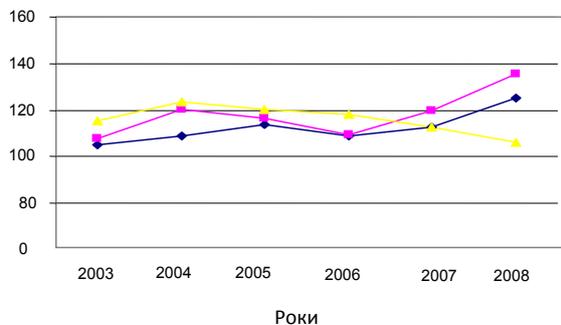


Рис. 3. Динаміка індексів споживчих цін, індексів цін виробників промислової продукції та індексів реальної заробітної плати [8]:

- ◆— індекс споживчих цін; —■— індекс цін виробників промислової продукції;
- ▲— індекс реальної заробітної плати

З рис. 3 видно, що з 2006 до 2008 р. спостерігається зростання індексу цін виробників промислової продукції і індексу споживчих цін. У цей же час відбувається спадання індексу реальної заробітної плати. Отже, при всезагальному зменшенні доходів населення зростають ціни на продовольчі товари. Це призводить до погіршення становища населення, зменшення його купівельної спроможності. Зіставлення динаміки індексів цін і заробітної плати в Україні дозволяє виявити стратегічну безперспективність спроб підприємств вирішити свої проблеми за рахунок необґрунтованого збільшення цін.

Соціальна відповідальність підприємств торгівлі повинна проявлятися не тільки у відповідному ставленні до споживачів, а й до ділових партнерів. Кожне торговельне підприємство має ділових партнерів, які впливають на нього і на яких впливає саме підприємство, а це накладає на підприємство певну відповідальність. Встановлення етичних відносин з діловими партнерами передбачає чесну та етичну поведінку в ролі клієнта або контрагента, прозору комунікацію, купівлю на тендерній основі та ін.

Серед ділових партнерів підприємства особливу увагу слід приділяти постачальникам. Управління каналами постачань складається із сертифікаційних вимоги до постачальників, вимог до виконання ними кодексів діяльності компанії, спеціальне навчання постачальників основним принципам соціального ведення бізнесу. Відмовляючись співпрацювати із постачальниками неякісної продукції, торговельні підприємства таким чином стимулюють зацікавлених у збуті виробників підвищувати якість продукції.

Для підвищення якості продукції, що реалізує підприємство торгівлі, важливим є підтримка того соціального середовища, в якому ця продукція виробляється. Підтримка може виражатись у фінансуванні певних проектів (наприклад, навчальні тренінги для працівників фабрики), спонсорингу широких ініціатив (наприклад, підтримка освіти у сільській місцевості), працевлаштуванні соціально неблагонадійних груп. Стандарти, які допомагають оцінити суспільний внесок підприємства, були розроблені організацією «Бізнес у суспільстві» (англ. Business in the Community).

Соціальне середовище, в якому продукція виробляється, може знаходитись як на батьківщині підприємства торгівлі, так і за її межами. Велика кількість продукції, що реалізується по всьому світі, виробляється в бідних країнах, де закони щодо захисту прав робітників або недостатньо розроблені, або взагалі не виконуються. Ведення етичної торгівлі з країнами, що розвиваються, означає, що роздрібні мережі, торгові марки та їх постачальники відповідальні за покращення умов праці людей, що беруть участь у виробництві товарів. Компанії, що дотримуються принципу ведення етичної торгівлі, прийняли кодекс законів про працю і вимагають, щоб їх постачальники виконували ці закони. Цей кодекс стосується питань оплати праці, робочих годин, здоров'я та безпеки, а також права приєднатися до ВТО. Втілення етичної торгівлі набагато важче, ніж здається. Сучасні мережі постачальників є величезними, складними, деякі охоплюють Земну півкулю. Питання праці досить складні. Наприклад, дуже важко точно визначити «життєвий мінімум» для даного регіону, або

при наявності дитячої праці, чи варто звільнити дитину. Парадоксально, але звільнення дитини може тільки погіршити її становище. З метою вирішення тих проблем, які неможливо підприємству вирішити власноруч, організація під назвою «Ініціатива етичної торгівлі» (the Ethical Trading Initiative (ETI)) об'єднала підприємства, торговельні об'єднання та волонтерів по всьому світу [11].

Окрім членства у the Ethical Trading Initiative, ще одним способом упровадження на підприємстві соціально відповідальної торгівлі – це реалізація продукції, що має сертифікат «Чесної торгівлі» (англ. Fairtrade), який видається Fairtrade Label Organisation (FLO). Чесна торгівля є організований суспільний рух, що відстоює справедливі стандарти міжнародного трудового, екологічного й соціального регулювання, а також суспільну політику у відносинах маркування товарів, від виробів ремісників до сільськогосподарських продуктів. Цей рух звертає увагу на експорт товарів з країн, що розвиваються [12]. Чесна торгівля є альтернативою традиційній торгівлі, й базується на співпраці між виробниками та споживачами продукції. Чесна торгівля пропонує виробникам кращі умови збуту та гонорари. Це дає їм можливість покращити їх життя. Якщо продукт має відмітку «Чесної торгівлі», то це означає, що виробник і продавець продукції дотримуються стандартів чесної торгівлі. Ці стандарти розроблені для збалансування сил у торговельних стосунках і в нестійких ринках, а також для боротьби з несправедливістю при традиційному веденні торгівлі [10]. Існує два набори стандартів. Перший розроблений захищати права власників малих підприємств, а другий – права працівників на фабриках і заводах. Ці стандарти стосуються переліку базових прав, що включають у себе зарплату, охорону здоров'я та безпеку, членство у торговельних спілках. Вони також стосуються питань охорони навколишнього середовища. До груп товарів, які переважно сертифікуються FLO, відносяться сільськогосподарські товари (такі як яйця, чай, цукор), продовольчі товари (одяг, косметичні засоби). У західній Європі торгівля такими товарами є дуже поширеним явищем, наприклад, у Великій Британії про-

даж продукції сертифікованих FLO перевищив 712 фунтів у 2008 р. [11].

Кожне підприємство торгівлі має вплив на навколишнє середовище, в якому воно знаходиться. Навіть найменше підприємство може мінімізувати шкідливий вплив на довкілля чи навіть допомогти у ліквідації вже завданої до-вкілля шкоди, здійснивши хоча б такі кроки, як заміна старого обладнання на нове, що споживає менше енергії та завдає меншу шкоду навколишньому середовищу: застосування продукції, що може бути повторно використана у майбутньому, організація та проведення тренінгів для персоналу щодо охорони навколишнього середовища, реалізація продукції, що не шкодить довкіллю.

Необхідним для підприємства торгівлі лишається й соціально відповідальне ставлення до своїх працівників, що виявляється у таких заходах, як недопущення дискримінації серед працівників, забезпечення справедливої заробітної платні всім співробітникам, гідні умови праці, невикористання дитячої праці та ін.

Вагомий елемент соціальної відповідальності підприємства – це відкритість торгівлі. Хабарництво та корупція є перешкодою для торгівлі, так само як неурегульовані умови торгівлі, що можуть зруйнувати як економічну систему в цілому, так і окремих суб'єктів. Хабарництво та корупція можуть торкнутися будь-якої сфери. Тому дуже важливо підтримувати високі стандарти чесного ведення бізнесу. Щоб не допустити корупцію на підприємстві потрібно: виявити місця найбільшого ризику виникнення хабарництва; розробити антикорупційну та антихабарницьку політику, проінформувати про неї всіх співробітників, упровадити дисциплінарне покарання за її порушення; якщо підприємство зіштовхнулося з корупцією, повідомити про це відповідні органи; ретельно вести фінансову звітність, це допоможе продемонструвати, що всі операції були проведені чесно та легально. Антикорупційна політика підприємства торгівлі повинна: сформулювати позицію підприємства торгівлі щодо хабарництва; уточнити процедури, які повинні будуть здійснюватися у ході бізнес-операцій; забороняти працівникам приймати подарунки, якщо це може вплинути на резуль-

тати комерційних угод; забороняти внески до політичних партій, якщо це може посприяти бізнесу; вимагати, щоб будь які благодійні внески були публічними [11].

Отже, соціальна відповідальність торговельних підприємств – особливо складна проблема, яка загострюється в міру інтенсифікації ринкової конкуренції, інтернаціоналізації торгівлі та її лібералізації. Вирішення цієї проблеми пов'язано зі здійсненням системи заходів організаційно-управлінського характеру: підтримка вітчизняного виробника; зменшення реалізації алкогольних напоїв і тютюнових виробів у асортиментній політиці підприємства; контроль якості та безпека товарів, що реалізується підприємством торгівлі; розроблення соціально відповідальної цінової політики; встановлення етичних відносин підприємств торгівлі з їх діловими партнерами; соціально відповідальне ставлення до своїх працівників; організаційні заходи, спрямовані проти контрабанди; управління каналами постачання; підтримка соціального середовища, в якому продукція виробляється; охорона навколишнього середовища; відмова від використання компонентів, що негативно впливають на озоновий шар при перевезеннях вантажів; ведення етичної торгівлі з країнами, що розвиваються, не допущення корупції на підприємстві та ін. Реалізація вказаних завдань дозволить суттєво посилити соціальну орієнтацію та соціальну відповідальність торгівлі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Аппої В. В. Соціальна функція торгівлі / В. В. Аппої // Економіка і Право. – 2007. – № 3. – С. 93–103.
2. Бегма Ю. К. Якісне дослідження методів впровадження соціальної відповідальності бізнесу в Україні. Контент-аналіз фахових іноземних джерел / Ю. К. Бегма, О. Ю. Вінніков, О. І. Редько. – К., 2006. – 28 с.
3. Bay S. the coordinate system of organizational development / S. Bay / Challenges and barriers of the 21st century economy. – Cracow, 2009. – P. 127–132.
4. Жуковська В. М., Сичова Н. В. Соціальна відповідальність як напрям реалізації корпоративної стратегії розвитку / В. М. Жуковська, Н. В. Сичова // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2008. – № 41. – С. 72.
5. Миронова В. Качественный поворот / В. Миронова // Новости торговли. – 2009. – № 10. – С. 16–20.
6. Захворюваність на злоякісні новоутворення: Стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2009. – С. 219.
7. Продаж алкогольних напоїв і тютюнових виробів через торгову мережу та мережу ресторанного господарства підприємств : Стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2009. – С. 156.
8. Індеси споживчих цін та цін виробників промислової продукції у 2007–2008 роках : Стат. зб. / Держкомстат України. – К., 2009. – С. 52.
9. Урядовий портал: Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. Офіційний сайт організації the Fairtrade Label Organisation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fairtrade.net/what_is_fairtrade.html
11. Офіційний державний сайт інформаційної підтримки бізнесу Великої Британії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.businesslink.gov.uk>
12. Офіційний сайт організації the Ethical Trading Initiative [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ethicaltrade.org/about-eti>
13. Електронна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ru.wikipedia.org>

ДІАЛЕКТИКА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ БРЕНДУ Й ПОЗИЦІОНУВАННЯ

Д. С. Файвішенко

В умовах зростаючої конкуренції, наявності великої кількості товарів, використанні аналогічних методів просування товарів, доставки продукту, особливий акцент зроблено саме на формування чітких позицій, які займає продукт на ринку в теперішній час з метою відокремлення останнього від інших категорій. Актуальним стає розгляд і аналіз функціонального зв'язку бренду та його позиціонування.

Питанням дослідження позиціонування присвячено праці відомих спеціалістів Д. Аакер [4], С. Девіс, О. Кендюхов [5], А. А. Длигач [3] Е. Райс и Дж. [6], Н. Россідес [1] та інших. Водночас питання діалектики взаємозв'язку між функціональною структурою бренду та позиціонуванням є відкритим.

Мета статті – розкрити діалектичний зв'язок функціональної структури бренду та позиціонування.

Для досягнення цієї мети сформульовано такі завдання:

- розкрити сутність і роль функціональної структури бренду;
- проаналізувати зв'язок і розвиток функціональної основи бренду та визначення позицій.

Брендинг через позиціонування формує певний образ, тобто позицію бренду в свідомості потенційного чи реального споживача. Н. Россідес [1, с. 22] відзначає, що через ефективне позиціонування забезпечується психологічна прихильність споживчої аудиторії до певної марки. Тому важливим питанням є аналіз позиціонування як інструменту створення функціональної цінності бренду.

Роль позиціонування в брендингу розкривається через аналіз процесу формування

бренду. На думку Г. Барієва та його колег, цей процес складається з таких етапів [2, с. 540]:

1. Позиціонування бренду на ринку, зайняття місця у свідомості покупців стосовно товару-конкурента. Доцільне одержання відповідей: для кого створюється бренд? Навіщо, яку вигоду одержить споживач від цього бренду? Для якої мети потрібний даний бренд? Від якого товару-конкурента повинен захистити фірму даний бренд?

2. Формування стратегії бренду, програми стратегічного характеру, що використовує фірма для створення цінності бренду. У рамках стратегії виявляється, хто є цільовою аудиторією, що варто пообіцяти цій аудиторії, як обґрунтувати покупцеві обіцянки, яке враження повинне залишитися від бренду у споживача?

3. Розробка змісту, ідеї бренду. Основна ідея – відображення обіцянки, пропозиції його переваг. Підґрунтям створення унікального бренду є насичена інформація про товар, виробника. Ідея бренду повинна зацікавити й захопити покупця, звернути його увагу на марку й товар.

4. Аналіз торговельної марки й пошук імені бренду через асоціативність його з товаром або послугою, його споживчі характеристики, переконанням якості. У ході аналізу торговельної марки необхідно зробити акцент на наявність таких елементів: привабливість, економічність у сфері позиціонування товару, легкість розпізнавання серед товарів-конкурентів.

5. Проведення тестування бренду, оцінюється ставлення споживачів до різних варіантів назви марки, зображення, дизайну. Проводиться перевірка ступеня ефективності комунікацій бренду із цільовою аудиторією,

сприйняття його властивостей і важливості пропонувані їм переваг.

На сьогодні вибір концепції позиціонування та інструментів маркетингових комунікацій є важливими чинниками процесу ефективності брендингу, визначається особливостями планованої або функціональної структури останнього. Однобічне вдосконалення рекламної компанії не дає очікуваного ефекту, підкреслюючи значення глибокого аналізу функціональної структури бренду і можливостей її удосконалення, знижує ефективність останнього. Необхідно провести комплексний підхід до брендингу, в якому передбачено як необхідна зміна концепції і методів позиціонування, так і відповідне вдосконалення функціональної структури бренду.

Підкреслено, що у взаємозв'язку функціональної структури бренду і позиціонування провідна роль належить функціональній структурі. При здійсненні брендингу позиціонування використовується для того, щоб забезпечити формування і реалізацію відповідних функцій бренду. В цьому відношенні якість реалізації функцій бренду виступають як критерії досконалості позиціонування і ефективності брендингу. Брендинг через позиціонування визначає основні характеристики функціональної структури бренду, що відображають цілі брендингу, підкреслює особливості окремих атрибутів бренду, споживчої аудиторії і інших контактних груп, також комплекс маркетингових комунікацій.

Особливості процесу позиціонування мають зв'язок з характеристиками споживчої аудиторії. Так, динамічність, послідовність, комплексність і безперервність процесу позиціонування вимагають єдності й оптимального рівня централізації системи брендингу. Вміст інформаційних і емоційних посилок у процесі позиціонування, послідовність і динамічність операцій на свідомість споживача визначають виділення конкретних функцій і інструментів маркетингових комунікацій. Особливості позиціонування основних споживчих груп впливають на формування атрибутів бренду і їх сприйняття споживачами. Безумовно, істотно впливає на функціональну природу бренду специфіка формованих атрибутів бренду і їх

значущість в аспекті впливу на свідомість споживача. Використання сучасного інструментарію маркетингових комунікацій також впливає на ефективність як позиціонування, так і брендингу в цілому.

При виборі інструментів маркетингових комунікацій необхідно враховувати особливості їх дії на споживчу аудиторію. Для досягнення ефекту при використанні телебачення, необхідно мати на увазі таке:

- головне – цікава візуалізація (глядач запам'ятовує у першу чергу те, що бачить, а не те, що чує);
- візуалізація повинна бути чіткою і зрозумілою;
- привернути увагу глядача треба у перші п'ять секунд, інакше інтерес пропаде;
- телерекламу краще побудувати так, щоб вона не змушувала думати, а допомагала відразу сприйняти її суть;
- сюжет краще побудувати не навколо неживого предмета, а навколо людини, яка користується ним;
- не треба багатослівності – кожне слово має працювати [6, с. 127].

При використанні преси необхідно враховувати також особливі підходи до створення і розміщення відповідних повідомлень:

- заголовок повинен привертати споживача, давати йому нову інформацію, містити основну аргументацію і найменування товару;
- не слід боятися великої кількості слів, доречний заголовок більш детально розкриває інформацію;
- текст повинен бути легким для сприйняття з доданням певних фактів;
- друкування тексту світлими буквами на темному тлі – не доречне;
- уникнення негативних оборотів через буквально сприйняття інформації з метою відокремлення асоціативних моментів з предметом реклами;
- використання простих, позитивно діючих слів «безкоштовно», «новинка» і т. ін.;
- наявність інтриги в ілюстраційному матеріалі;
- надання переваги фотографіям у разі потреби порівняти певний стан товару до і після його використання;

- довіра до реклами підвищується, якщо фото і текст відбивають картину реального життя, свідчення очевидців, авторитетних фахівців.

При використанні радіо корисно дотримуватися таких порад:

- домагатися, щоб оголошення активізувало увагу слухачів;
- супроводження реклами конкретного продукту, послуги звуком, який запам'ятовується;
- лаконічне, зрозуміле вираження рекламної ідеї;
- дуже ефективно здійснювати в радіо-об'явах відомих людей;
- використання «прайм-тайму» – часу, коли кількість слухачів найбільша;
- одночасно з використанням рекламної компанії на радіо слід використовувати ті самі мелодії, тексти, персонажі й на телебаченні;
- радіо рекламу не можна оцінити за написаним текстом, її треба прослухати;
- оголошення повинні відповідати контексту передачі, у яку вони включаються [6, с. 126].

Безумовно, перш за все треба поставити за мету – створити інтерес слухаючої аудиторії.

Відносно бренду, що вже сформувався, процес позиціонування виконує підтримуючу роль, якщо ж бренд не виконує в потрібній мірі покладені на нього функції, тоді здійснюється репозиціонування. У таких випадках функціональна структура бренду прямо протилежно впливає на процес позиціонування, виступаючи як цільова основа його здійснення.

Значною мірою впливає функціональна структура бренду на такі характеристики процесу позиціонування, як динамічність комунікативної дії і стійкість інформаційних і емоційних посилок. Але у будь-якому випадку при розробці концепції позиціонування та виборі маркетингових комунікацій як засобу позиціонування необхідно враховувати, що ефективно позиціонування, як відмічає О. В. Кендюхов в [7, с. 125]:

- чітко формулює ринкову позицію товару, тобто містить інформацію про специфіку його використання, відмінність від товарів конкурентів;

- обіцяє споживачеві істотні вигоди при придбанні товару, для чого показуються його переваги, створюється позитивний образ, формуються інші передумови цих переваг й у заголовку рекламного звертання, і в його ілюструванні, і в стилістиці подання текстового і графічного матеріалів;

- містить рекламну ідею – оригінальну й у той же час легку для сприйняття;

- створює і впроваджує у свідомість зрозумілий, продуманий у деталях образ товару – стереотип, який збільшує його цінність в очах споживачів;

- підкреслює високу якість пропонованого товару й у той же час сама за рівнем виконання асоціюється з цією високою якістю;

- оригінальна і не повторює відомі, надокучливі рішення;

- має точну цільову спрямованість, відбиваючи різні запити, бажання, інтереси конкретних споживачів і інформуючи їх таким чином, щоб враховували розходження споживчого попиту у певній рекламній аудиторії;

- привертає увагу, що досягається вдалими художніми й текстовими рішеннями, розміщенням рекламного оголошення у засобах масової інформації, які користуються високою репутацією, і які читають, слухають, дивляться ті, на кого реклама розрахована;

- наголошує на нових унікальних рисах, властивостях товару, що є передумовою його успіху на ринку і найбільш діючою складовою рекламної аргументації;

- зосереджує увагу на головному, звертається безпосередньо до споживчої аудиторії.

У сфері реклами слід застосовувати різноманітні творчі підходи: при рекламі товарів масового попиту, як правило, використовують емоційні мотиви, для виробів промислового призначення – раціональні. Чим простіша концепція позиціонування, тим більше можливостей для забезпечення динамічності брендингу. Скорочення кількості головних позицій, наприклад, «висока якість за доступною ціною», переслідують мету поліпшити динамічні характеристики брендингу і міцно закріпити смисловий образ бренду у свідомості споживача, що грає важливу роль в період інтенсивної диференціації продуктів і ринків.

За кількістю головних позицій пропонується відокремити: одна позиція (наприклад, якість); дві (наприклад, висока якість, доступна ціна); три (наприклад, висока якість, доступна ціна, комфорт); чотири (наприклад, висока якість, доступна ціна, комфорт, престиж) і т. ін.

Більше рівнів позиціонування – складніше бренду закріпитися у свідомості споживача, виникає «перевантаженість» свідомості. Збільшення рівнів позиціонування уповільнює сам процес брендингу, що негативно позначається на його ефективності. При цьому уповільнюється як комунікативні процеси, так і прийняття рекламних рішень, що вимагають певних узгоджень.

Низька динамічність брендингу, визначена його функціональними та структурними характеристиками, може виявитись у замкнутості його протікання в рамках певних комунікаційних систем без необхідного виходу на цільову аудиторію і впливу на її свідомість. Наприклад, в історії бізнесу багато прикладів, коли через слабку концепцію позиціонування бренд не було сформовано, відповідно брендинг виявлявся не ефективним, невдачі списували не на концепцію позиціонування, а на недосконалість реклами та маркетингових комунікацій. У цьому випадку у брендингу з'являються внутрішні замкнуті цикли, які можуть створюють ілюзію напруженої роботи, але, по суті, гальмують увесь процес. Брендинг втрачає оперативність, погіршуються його динамічні характеристики. Ключове завдання фахівців з брендингу – акумуляція всіх зусиль для усунення негативних явищ і посилення позицій бренду. Спрощення концепції позиціонування призведе до невиправданої концентрації уваги споживача лише на одній з функцій бренду, що може порушити комплексність і стійкість брендингу і надалі викликати необхідність повторного позиціонування.

Таким чином, позиціонування створює функціональну цінність бренду. Функціональна структура бренду й позиціонування – дві нерозривні, діалектично пов'язані сторони брендингу. Функціональна структура бренду визначає напрям, величину, характер і умови здійснення дії бренду на свідомість спожи-

вача. Позиціонування ж служить конструкційною основою функціональної структури бренду. Правильне визначення позицій бренду дозволяє останньому функціонувати як налагоджений механізм. Недосконалість і недоліки позиціонування знижують можливості бренду і, відповідно, знижують ефективність брендингу. Позиціонування, будучи основою брендингу, повинно динамічно реагувати на появу нових тенденцій у свідомості цільової аудиторії, нових змін на ринку. Проте в процесі брендингу можлива поява протиріч між реальним перебігом процесу брендингу і концепцією позиціонування. Завдання вдосконалення брендингу полягає в підтримці потрібного співвідношення між концепцією позиціонування, функціональною структурою бренду і маркетинговими комунікаціями, а також, в своєчасному виявленні такої ситуації, коли існуюча структура певних позицій перестають відповідати функціональній природі бренду, цілям брендингу, та гальмують його.

Перспективами подальших розвідок є дослідження чинників, які впливають на свідомість споживача та можливостей їх використання при формуванні функціональної структури бренду.

ЛІТЕРАТУРА

1. Россидес Н. Рыночная стоимость торговой марки: ее значение для построения маркетинговой стратегии / Н. Россидес // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 2. – С. 21–25.
2. Багиева Г. А. Маркетинг: учеб. для вузов / Г. А. Багиева. – 3-е изд. – С.Пб.: Питер, 2007. – 736 с.
3. Длигач А. А. Стратегия конкурентного поведения в системе стратегического маркетинга / А. А. Длигач // Маркетинг и реклама. – 2006. – № 7–8. – С. 32–37.
4. Аакер Д. А. Стратегическое рыночное управление / Д. А. Аакер.; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – С.Пб.: Питер, 2002. – 544 с.: ил. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).
5. Кендюхов О. В. Эффективность использования марочного капитала / О. В. Кендюхов // Экономика промышленности. – 2008. – № 3. – С. 96–103.
6. Райс Э. Позиционирование: битва за узнава-

емость / Э. Райс, Дж. Траут. ; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – С.Пб. : Питер, 2004. – 256 с.

7. Кендюхов О. В. Маркетинг : науч. пособие / О. В. Кендюхов. – Донецк : ДІЕГП, Сталкер. – 2003. – 250 с.

УДК 332.339

РОЗРОБКА ПРОЕКТУ ПОБУДОВИ І ВПРОВАДЖЕННЯ ІНТЕГРОВАНОЇ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ НА ДП «ЧЕРКАСИ-ФАРМА»

Т. М. Портянко

Важливим гарантом досягнення сучасного рівня і стабільності показників якості продукції, як відомо, є функціонування сучасної системи менеджменту якості, що є, по суті, системою менеджменту для керівництва і управління організацією, орієнтованою на покращення показників якості. Очевидним є прагнення вирішувати всі управлінські завдання оптимальним чином. Але для цього необхідно мати науково-методичну базу, що є основою для формування ефективних і науково обґрунтованих управлінських рішень, що приймаються на різних етапах виробничого циклу складної виробничої системи з метою досягнення високого рівня гарантії створення продукції в повній відповідності зі встановленими вимогами.

Створення інтегрованої системи менеджменту якості (ІСМЯ) – складний інноваційний проект, направлений на підвищення ефективності загального менеджменту організації. Організаційна і методична розробка та реалізація проекту побудови ІСМЯ є базовою платформою для досягнення максимального прибутку, забезпечення керівництва і персоналу актуальною інформацією, необхідною для оперативного та кваліфікованого ухвалення рішення, а також сприяє підвищенню рівня організаційно-технологічної зрілості процесів і підприємства в цілому на основі впровадження системи GMP.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про те, що проблема підвищення якості продукції є актуальною і увага до неї зростає. Серед найбільш вагомих досліджень, які висвітлюють певні аспекти теорії і практики забезпечення якості продукції, слід відзначити праці таких зарубіжних дослідників, як Е. Демінг, К. Ісікава, Ф. Котлер, Дж. Харрінгтон, А. Фейгенбаум. Вагомий внесок у розвиток зазначених питань зробили вітчизняні науковці Ю. О. Адлер, В. Г. Андрійчук, В. Д. Базилевич, Ю. І. Внуков, А. Е. Воронкова, А. Л. Глічев, О. А. Грішнова, Н. П. Гончарова, В. Г. Дикань, Л. Є. Довгань, В. Г. Дубровін, С. В. Дружиніна, П. Я. Калита, Г. Г. Кирейцев, Д. М. Черваньов, Ю. А. Шаповал, А. В. Шегда, Т. І. Щедрина, В. Л. Якубовський та ін.

Мета статті полягає у створенні інтегрованої системи менеджменту якості фармацевтичного підприємства, що відбиває галузеву специфіку на основі міжнародних стандартів ISO серії 9000 і правил GMP.

Для вирішення цих проблем були поставлені такі завдання:

- вивчення сучасних підходів і методів, які застосовуються при створенні та інтеграції систем менеджменту;
- розробка алгоритму методики створення інтегрованої системи менеджменту якості біотехнологічного підприємства;

• вибір моделі побудови інтегрованої системи менеджменту якості біотехнологічного підприємства і виявлення областей інтеграції систем GMP і СМЯ.

Упровадження ІСМЯ дозволить підвищити економічну ефективність виробництва, орієнтуючись на удосконалення раціоналізації процесу та, у свою чергу, надає можливість оперативно отримувати виробничо-економічну інформацію для успішного планування та управління виробничим, торговельними, адміністративними і господарськими процесами [1]. Створення ІСМЯ включає завдання формування культури системного менеджменту із урахуванням вимог відповідних стандартів і підготовки персоналу підприємства, розробки стратегій і програм дій, які реалізовуватимуться в конкретних умовах із урахуванням специфіки діяльності підприємства, організації інтенсивного інформаційного обміну тощо.

Автор проаналізував теоретичні та практичні аспекти етапів побудови і розробки СМЯ на основі моніторингу не тільки наукових праць у сфері якості, але і практичного досвіду щодо впровадження і розвитку даних систем, як вітчизняними, так і закордонними підприємствами (рис.). Аналіз етапів розробки і впровадження СМЯ і GMP показав наявність при створенні цих систем основних аналогічних процедур, таких як обстеження підприємства з метою виявлення його готовності до створення систем, які необхідно розглядати у виробничій структурі; розробка структури документації і впровадження документації цих систем; сертифікація персоналу; проведення самоінспекції та внутрішнього аудиту. Тому підхід і етапи робіт з інтеграції системи GMP за наявності системи менеджменту якості аналогічні до підходу при створенні системи менеджменту якості, в якому враховані встановлені відмінності.

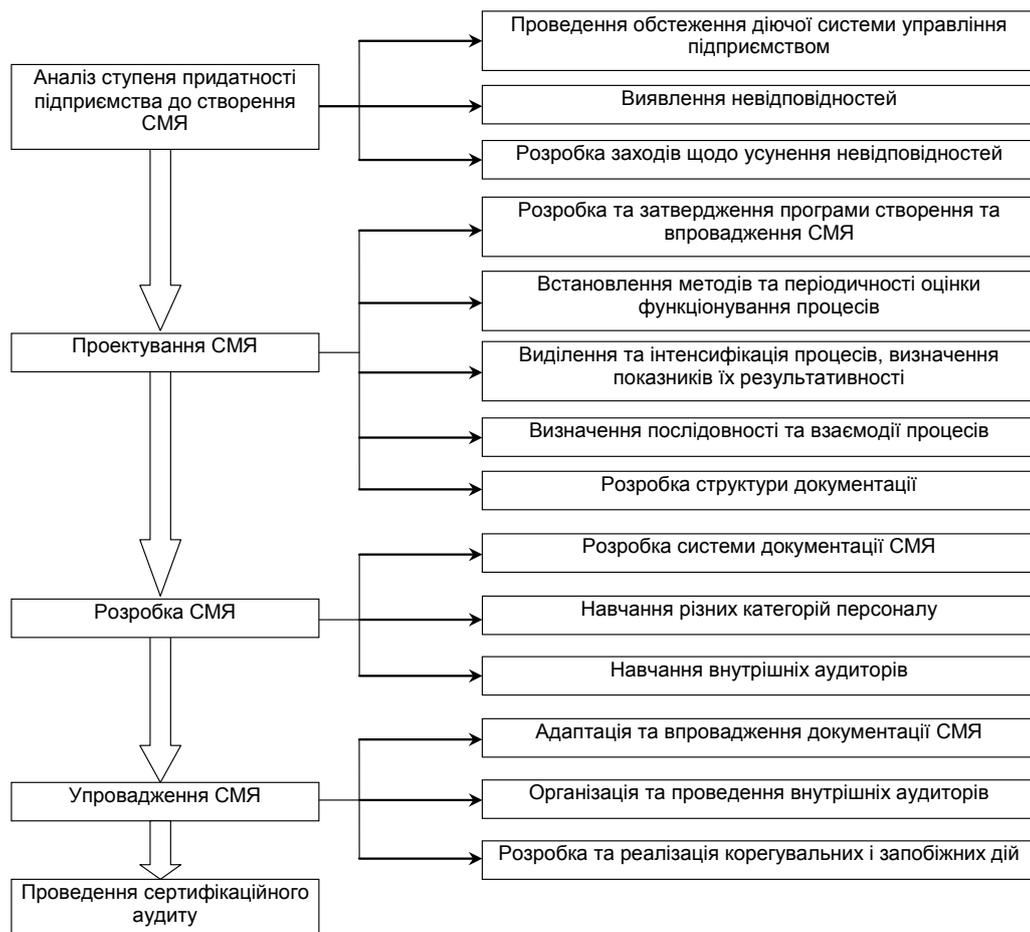


Рис. Алгоритм побудови ІСМЯ

Створення галузевої системи GMP характеризується наявністю таких специфічних процедур, як розробка та затвердження планів з реконструкції виробництва; ремонт приміщень; заходи щодо валідації. При побудові алгоритму створення ІСМЯ автор сформував комплекс етапів, які ґрунтуються на специфіці розробки та впровадження запропонованих систем. Порядок створення ІСМЯ включає послідовне виконання таких етапів: організація розробки, проектування, документування, впровадження, підготовка до сертифікації ІСМЯ. Особлива роль на етапі організації розробки ІСМЯ повинна належати вищому керівництву організації, яке приймає рішення про створення ІСМЯ та визначає чітку стратегію її створення. Приступаючи до розробки системи, вищому керівництву необхідно врахувати не лише явну корисність від виконання цієї роботи, але і потенційні ризики, а також масштаб, складність і тривалість роботи. На наступному етапі визначаються і виділяються відповідні ресурси. Існує необхідність провести сертифікацію персоналу.

Проектування ІСМЯ. Структури систем менеджменту, представлені в міжнародних стандартах, переважно подібні, оскільки при здійсненні функцій управління у різних системах задіяні одні й ті ж об'єкти та виконуються одні й ті ж дії.

При створенні інтегрованої системи менеджменту потрібна лише чітка структуризація основних об'єктів і механізму управління, які розглядаються кожною системою. Необхідно узгодити вимоги стандартів і термінології, що використовується, а також розробити єдині принципи розробки та використання робочих документів. Тому початковим етапом проектування має бути порівняльний аналіз вимог упроваджуваних стандартів.

На наступному етапі проектування ІСМЯ вибирається модель побудови інтегрованої системи менеджменту, залежно від сфери діяльності, розміру підприємства, специфічних законодавчих вимог і досвіду в менеджменті підприємства вибирають найбільш прийнятну форму впровадження систем менеджменту. Ключовим завданням при проектуванні ІСМЯ є ідентифікація процесів організації, на які

поширюється дія ІСМЯ, встановлені взаємодії між ними і послідовності ідентифікованих процесів. Для кожного процесу, що діє в рамках ІСМЯ, необхідно:

- визначити конкретні вимоги міжнародних стандартів щодо управлінської системи, які використовуватимуться в ІСМЯ та мають бути виконаними для даного процесу;
- сформулювати критерії оцінки функціонування процесів ІСМЯ в цілому;
- визначити методи і засоби для моніторингу, вимірів і аналізу процесів.

При декомпозиції процесу й інтеграції його в загальну систему процесів фармацевтичного підприємства необхідно враховувати принцип економічності, який враховує використання в ході реалізації процесу мінімальної кількості всіх видів ресурсів. Будь-яке рішення, що приймається менеджментом на підприємстві, враховуючи також реорганізацію процесу, повинно орієнтуватися на специфіку виробничої структури, ефективність якого може і має бути виміряна за рахунок витрат і отримуваних результатів.

На етапі проектування розробляються також програми поетапного впорядкування приміщень підприємства відповідно до вимог системи GMP, а також плани з реконструкції підприємства, в яких передбачені оптимальні рішення щодо технологічного процесу, а також об'ємно-планових рішень, щодо будівельних і обробних робіт, систем інженерного забезпечення. Наступним етапом має бути проведення валідація проекту з метою підтвердження його відповідності завданню проектування і діючим нормативним документам.

Розробка ІСМЯ. При розробці ІСМЯ увага акцентується на створенні системи документації. Метою документування є забезпечення нормативно-організаційної основи для побудови, функціонування і постійного поліпшення ІСМЯ.

У документуванні ІСМЯ передбачено визначення складу і структури документів ІСМЯ, встановлення правил їх розробки й ідентифікації. Однією із найважливіших умов при формуванні документів має бути їх лаконічність і зручність для користувача. Склад документації, що використовується на фармацевтичному

підприємстві, визначається характером інформації, потрібної для ведення бізнесу і задоволення споживачів. Якісне документування ІСМЯ повинно забезпечити вирішення таких завдань, як:

- встановлення вимог до здійснення процесів, правильне розуміння цих вимог;
- відтворюваність і контроль процесів;
- незалежність діяльності від окремих виконавців;
- чіткий розподіл відповідальності та повноважень;
- зберігання і передача знань і інформації;
- оцінка досягнутих результатів.

Таким чином, при коректному підході формалізація і документування діяльності можуть реально підвищити фармацевтичному підприємству рівень корисності. Якщо звернути увагу на не обов'язкові документи, то необхідність їх розробки повинна визначатися самим підприємством із урахуванням усіх вищенаведених моментів. Ключовим моментом у розробці та впровадженні ІСМЯ є приділення значної уваги документації, у якій враховується процес формування системи ефективного управління через зацікавленість персоналу у підвищенні якісних показників підприємства. В цій ситуації особливу роль відіграє навчання всіх рівнів персоналу на основі вимог систем СМЯ та GMP, а також спеціальна підготовка на основі вимог ІСМЯ.

При свідомому підході до впровадження ІСМЯ обов'язково виникає необхідність оцінки її функціонування. Одним із найбільш ефективних і поширених методів оцінки функціонування системи менеджменту є проведення внутрішніх аудитів. Ефективно налагоджений і проведений компетентними аудитором внутрішній аудит стає дієвим інструментом забезпечення функціонування та вдосконалення системи менеджменту, тому велика увага при створенні ІСМЯ приділяється розробці системи комбінованих аудитів.

Упровадження ІСМЯ. Як свідчить практика, впровадження систем менеджменту, незалежно від охоплюваної нею сфери діяльності, є не менш складною, ніж її проектування. На даному етапі існує необхідність перевірити, що спроектована система запрацювала і уві-

йшла до режиму стабільного функціонування. Після розробки всіх нормативних документів починається дослідна експлуатація інтегрованої системи менеджменту. Впровадження процесу в рамках нової системи має ієрархічний характер. Дослідна експлуатація супроводжується проведенням внутрішнього аудиту. Головним завданням внутрішніх аудитів стає перевірка міри практичного виконання вимог, встановлених у документах ІСМЯ. На початковому етапі впровадження процесів ІСМЯ необхідно звернути увагу на внутрішні аудити, які повинні проводитись поквартально, а після відповідного терміну дії роботи системи, який визначається вищим керівництвом підприємства, – один раз на рік. За підсумками аудиту проводиться корегування процесів, а також нормативної документації для того, щоб надалі запобігти подібним відхиленням. Результати внутрішніх аудитів процесів ІСМЯ слід також документувати, потім у разі потреби розробляти та проводити ті, які ґрунтуються на коригувальних і застережливих заходах.

Валідація в побудованому стані виконується з метою підтвердження відповідності побудованого об'єкта та встановленого устаткування проекту відповідно до нормативних документів. При валідації у визначеному стані підтверджується відповідність приміщень і устаткування заданим вимогам при роботі їх в комплексі, але без випуску продукції і за відсутності персоналу. При валідації в експлуатованому стані проводяться випробування всіх технологічних процесів і устаткування в реальних умовах експлуатації з випуском готової продукції і за наявності персоналу. Проведення аналізу з боку керівництва передують проведенню сертифікаційного аудиту інтегрованої системи менеджменту, при цьому здійснюються комплексна оцінка діяльності підприємства згідно з розробленими критеріями. в ході аналізу особлива увага звертається на оцінку діяльності підприємства як системи взаємопов'язаних процесів, а також підбиваються попередні підсумки за результатами проекту впровадження ІСМЯ.

Підготовка до сертифікації ІСМЯ. Сертифікацію, яка розробляється і впроваджується в організації на основі ІСМЯ слід розглядати

як логічне завершення робіт щодо її створення. Об'єктивне підтвердження відповідності ІСМЯ вимогам міжнародних стандартів на системи менеджменту може стати однією з умов успішного просування організації на міжнародні ринки, підвищити передбачення бізнес-процесів організації і довіру до неї з боку інвесторів, кредитних і страхових компаній унаслідок віднесення організації до категорії найменшого ризику [2, 3].

Базуючись на запропонованих в алгоритмі підходах щодо створення ІСМЯ, був розроблений інноваційний проект побудови та впровадження ІСМЯ ДП «Черкаси-Фарма», який містить мету і завдання проекту, мотиви впровадження ІСМЯ і опис етапів реалізації проекту. Опис етапів наводиться у вигляді переліку заходів на основі впровадження стандарту ДСТУ ISO 9001:2009 в ньому вказані відповідні виконавці та терміни виконання. Цей перелік передбачає виконання вимог вказаних стандартів і може бути використаний будь-яким підприємством. Перераховані заходи виконуються в різних підрозділах, мають різну періодичність і для їхньої реалізації використовуються різні ресурси. За результатами виконання робіт утворюється інформація, яка реєструється в системі, служить об'єктивним доказом реалізації заходів і представляється відповідальними виконавцями переважно

у вигляді традиційних паперових носіїв. На основі цієї інформації спеціалісти і керівники підприємства проводять аналіз і приймають рішення про результативність виконаних дій.

Коректно спроектована і впроваджена система забезпечить розвиток фармацевтичного підприємства, виконання законодавчих вимог задовольнить потреби клієнтів, а отже, полегшить роботу виробничому персоналу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Богатырев А. А. Стандартизация статистических методов управления качеством / А. А. Богатырев, Ю. Д. Филиппов. – М. : Изд-во стандартов, 2003. – 121 с.
2. Варакута С. А. Управление качеством продукции : учеб. пособие / С. А. Варакута. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 207 с. – (Серия «Вопрос – Ответ»).
3. Вахрушев В. Принципы японского управления / В. Вахрушев. – М. : ФОбЗ, 2003. – 207 с.
4. Версан В. Г. Интеграция управления качеством, сертификация. Новые возможности и пути развития / В. Г. Версан // Сертификация. – 2004. – № 3. – С. 3.
5. Версан В. Г. Организация работ на предприятии (в рамках системы качества) по подготовке продукции к сертификации / В. Г. Версан // Сертификация. – 2004. – № 3. – С. 5.

УДК 338.46:640.43

СПЕЦИФІКА ПОСЛУГ ОБ'ЄКТІВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

В. М. Трайно

У сучасних умовах постійно зростає роль послуг. Повсякчас збільшуються кількість суб'єктів, працівників, зайнятих у сфері послуг, обсяг реалізованої продукції. Поняття «послуга» включає в себе значну кількість різноманітних видів діяльності. Одним із видів послуг, що надаються споживачам, є послуги об'єктів ресторанного господарства. Послуги,

які надають заклади ресторанного господарства, мають загальні (як і інші види послуг) і специфічні особливості.

Нинішній ринок послуг ресторанного господарства характеризується загостренням конкуренції. Для більш ефективної діяльності власники закладів ресторанного господарства повинні прикладати зусилля, щоб утримати

вже існуючих та завоювати нових клієнтів. Для цього потрібно впроваджувати сучасні новітні форми та методи управління, виготовлення страв, обслуговування клієнтів, використовувати сучасне обладнання, підвищувати якість страв та обслуговування, швидко та гнучко реагувати на зміну потреб споживачів, враховуючи специфіку послуг саме цих об'єктів, щоб стати і залишитися неповторними, кращими з кращих.

Значний вклад у розвиток теорії і практики сфери послуг, а саме їх особливостей, мають наукові розробки М. В. Вачевського, А. В. Войчака, Х. Ворачека, О. П. Дуровича, І. І. Дюмулена, В. Я. Кардаша, М. Лянцевича, Є. В. Майдебури, А. Ф. Павленка, О. В. Пащук, В. П. Пилипчука, Н. В. Погожої, В. Г. Скотного, Т. Сорокіної, А. Тавлуй, Ф. Котлера та ін.

Метою статті є аналіз загальних особливостей послуг стосовно закладів ресторанного господарства та виявлення специфіки послуг саме цих об'єктів.

Послугам, які надають заклади ресторанного господарства, як і іншим видам послуг, властиві чотири головні особливості: нематеріальність, невіддільність, мінливість якості, неможливість зберігання [2; 3, с. 16–18; 5, с. 32; 6, с. 20–28; 7, с. 28–35; 8, с. 439–443; 11, с. 16–30; 14, с. 19–20; 15, с. 49].

Ряд авторів до вищеперелічених чотирьох особливостей послуг додають ще й п'яту – відсутність права власності клієнта на послуги [10, с. 12–33; 12, с. 30–37; 17, с. 399–411].

Послуги носять нематеріальну (невідчутну) форму [2; 3, с. 16; 4, с. 99–100; 5, с. 32; 6, с. 21–24; 8, с. 439–440; 10, с. 13–16; 11, с. 16–30; 12, с. 30–31; 14, с. 19; 17, с. 399–401]. Це означає, що вони не є матеріальними об'єктами, хоча їх результатом в закладах ресторанного господарства і є матеріальний продукт (Їжа). Послуги неможливо побачити, почути, доторкнутися, спробувати на смак чи понюхати до моменту придбання, що змушує висувати високі вимоги до професіоналізму обслуговуючого персоналу.

Нематеріальність послуги утруднює діяльність як споживачів, так і продавців послуг. Споживач перебуває в стані невизначеності

щодо купівлі, він може лише уявляти, що він отримає. Клієнт, який навідався до ресторану не може заздалегідь передбачити, якою буде замовлена ним страва, яким буде його обслуговування. Він може лише повірити обіцянкам продавця чи довіритися порадам друзів. Оцінити якість наданої послуги споживач зможе в кращому випадку лише пізніше за допомогою власного досвіду. В результаті отриманої послуги клієнт отримує задоволення чи незадоволення нею, в нього залишається певне враження щодо послуги, яке він запам'ятає та яким поділиться з друзями, рідними та близькими.

В той же час невідчутність послуги створює проблеми у діяльності продавця. Адже він не може передчасно продемонструвати замовлену послугу, а в зв'язку з цим – пояснити на що гості витрачають свої ресурси. Продавець послуги може лише акцентувати увагу споживача на тих вигодах, які той отримає в результаті замовлення.

На наш погляд, щоб зменшити ступінь ризику споживача, пов'язану з невідчутністю послуги закладів ресторанного господарства продавець повинен намагатися зробити послуги відчутними в тій чи іншій мірі. З цією метою необхідно створити сприятливу атмосферу за допомогою інтер'єру, зручних меблів, звуко- та відеосупроводу, використання кондиціонерів, а також уважного ставлення обслуговуючого персоналу; представити клієнту фото, перелік інгредієнтів замовленої страви; підкреслити, яку користь вона принесе; апелювати до існуючого іміджу ресторану чи мережі; за допомогою брошур, листівок, проспектів, буклетів, фотовиставок познайомити клієнта з закладом і послугами, що надаються; представити інформацію щодо кваліфікації, досвіду, відзнак обслуговуючого персоналу. Вище перелічені заходи допоможуть зменшити ступінь невизначеності споживача та підвищити його довіру до закладу.

Для послуг є характерною невіддільність [2; 3, с. 17; 5, с. 32; 6, с. 24–25; 8, с. 440–441; 10, с. 17–22; 12, с. 31–33; 13, с. 146; 14, с. 19; 16, с. 36; 17, с. 402–403]. Невіддільність означає, що виробництво послуг не може відбуватися окремо від їх споживання, адже воно по-

чинається лише після замовлення споживача. Виробництво послуг потребує наявності та активної дії як продавця, так і споживача, їх взаємодії в той же час, і в тому ж місці. Офіціант не зможе надати послугу, якщо в ресторані порожній зал. У клієнта не буде можливості пообідати в обраному ресторані, якщо його зачинено. У сфері ресторанного господарства, на нашу думку, спостерігається як повна невіддільність виробництва та споживання, адже надання послуг неможливе без участі адміністратора й офіціанта, так і часткова (наприклад, їжа може бути приготованою поваром як після замовлення, так і до, стіл сервірованим задовго до появи клієнта). В будь-якому випадку ефективна діяльність підприємства можлива лише за умови високого професійного рівня обслуговуючого персоналу, який є частиною самої послуги для клієнта.

Клієнт також є частиною послуги, він може бути як пасивним учасником – за умови обслуговування барменом чи офіціантом, так і активним – за умови самообслуговування.

Під час надання послуги в відносини офіціант-клієнт може втручатися третя сторона – сторонні особи, які також отримують у даний момент у даному місці послугу. Їх участь може бути позитивною (наприклад, приємне спілкування), нейтральною (оточуючі не заважають та не цікавлять клієнта) та негативною (інші учасники процесу ведуть себе непристойно: значний шум, нав'язливість і т. ін.). У випадку негативної участі третіх осіб обслуговуючий персонал, щоб задовольнити клієнта, повинен забезпечити йому спокій, а значить, вміти управляти споживачами так, щоб задовольнити потреби кожного із них.

На нашу думку, задля утримання існуючих та залучення нових клієнтів в майбутньому суб'єкти закладів ресторанного господарства можуть використати невіддільність послуги. Задля ефективної взаємодії виробника зі споживачем виробник повинен у своїй діяльності широко використовувати маркетинг, у тому числі виявляти потреби споживачів і досліджувати їх поведінку. Виробник послуги повинен тримати під контролем весь процес надання послуги й ефективно управляти як споживачами, так і своїм персоналом. Роз-

робка та надання послуги повинні бути націлені на мінімізацію зусиль і часу споживачів і максимальне задоволення їх потреб. Послуги, які надаються споживачеві повинні бути високоякісними. Обслуговуючий персонал повинен мати високу кваліфікацію та професійний рівень, які повинні постійно підвищуватися та вдосконалюватися, бути ненав'язливим, чуйним, розумітися на міжособистісних відносинах і враховувати настрій клієнта (одним клієнтам потрібна підвищена увага при обслуговуванні, а інші хотіли б побути на самоті, при мінімальному втручанні обслуговуючого персоналу), миттєво реагувати на вимоги споживачів, забезпечувати клієнтам комфортний відпочинок, безпеку в межах свого закладу, не допускати зниження задоволення від перебування в залі інших споживачів. Виробник послуг повинен також цікавитися ступенем задоволення чи незадоволення споживача після отримання послуги за допомогою спілкування, опитувань, книги скарг і пропозицій.

Ще одна характеристика послуг – мінливість [2; 3, с. 17; 4, с. 102–103; 5, с. 32; 6, с. 27–28; 8, с. 441–442; 9, с. 19–20; 10, с. 22–27; 12, с. 33–35; 14, с. 20; 16, с. 36; 17, с. 404–405]. Ця особливість впливає з взаємовідносин виробника та споживача послуги і є головною причиною незадоволеності клієнтів. Якість послуги не може бути сталою величиною і коливається в широкому діапазоні з різних причин. Оцінку і контроль якості послуг можуть здійснювати відповідні фахівці за допомогою аналітичних (фізико-хімічних, мікробіологічних, медико-біологічних), експертних і соціологічних методів [1, п. 7.1].

Одна й та ж послуга в різних закладах ресторанного господарства може надаватися по-різному, залежно від кваліфікації персоналу, конкуренції, класу ресторану, коливань попиту, системи зворотного зв'язку. Оскільки обслуговуючий персонал – живі люди зі своїми відчуттями, емоціями, особливостями, вихованням, – надання послуг кожного разу може відрізнятися.

Також на мінливість послуги впливає сам споживач, його смаки, переваги, вимоги, сприйняття, яким і повинна відповідати надана послуга. А щоб дізнатися, що потрібно

споживачеві, необхідно проводити маркетингові дослідження, насамперед досліджувати поведінку споживачів.

Ми вважаємо, для того щоб зменшити ступінь ризику клієнта, пов'язану з мінливістю послуги, необхідно підвищити ступінь відповідності наданої послуги його вимогам стосовно якості послуги, яка визначається як виробником, так і споживачем. Для цього необхідно, незважаючи на важкість контролю за якістю послуги, постійно виявляти ступінь задоволення клієнтів. Споживач може визначити якість наданої послуги лише порівнявши очікувані та отримані вигоди. Якість послуги повинна бути цілісною, тобто споживач має отримувати задоволення від надаваної послуги з моменту наближення до закладу ресторанного господарства до того часу, коли він його залишить. Також варто впроваджувати індивідуалізацію послуги, тобто послуга повинна відповідати потребам конкретного споживача, адже до кожного споживача необхідно шукати персональний підхід. За допомогою інструментів маркетингу потрібно популяризувати свій заклад, підкреслювати його конкурентні переваги, використовувати маркетингові дослідження для контролю за якістю послуг і продуктивно управляти споживачем під час надання послуги.

Щоб запобігти появі проблем, пов'язаних із мінливістю послуг у майбутньому, варто розробляти та використовувати у своїй діяльності стандарти обслуговування.

Для послуг властивою також є неможливість зберігання [2; 3, с. 18; 5, с. 32; 6, с. 28; 8, с. 442–443; 9, с. 19; 10, с. 27–31; 12, с. 35–37; 14, с. 20; 17, с. 405–410]. Ця особливість тісно пов'язана з невіддільністю послуги. Ми вже говорили, що виробництво та споживання послуг відбувається в один і той же час, в одному і тому ж місці. А отже, послуги не можуть бути збережені для використання в майбутньому. Якщо зал ресторану не заповнений, це означає, що власники недоотримають прибутку. Адже наступного дня він зможе прийняти лише ту кількість клієнтів, на яку розрахований, а ніяк не більшу. У випадку, якщо зарезервованій столик ресторану залишається незатребуваним, підприємство також зазнає збитків, тому

що вже мало ймовірно, що на нього знайдеться клієнт. Щоб не допустити такої ситуації клієнти повинні внести аванс за зарезервований столик. Навпаки, якщо кількість бажаючих відвідати ресторан перевищить можливості з надання послуг значна кількість потенційних клієнтів не потраплять до ресторану та залишаться незадоволеними. А значить, ефективна діяльність закладів ресторанного господарства, через недовговічність послуг можлива лише за таких умов, коли попит відповідає пропозиції і має стійкий характер. За таких умов недовговічність послуг не буде впливати на прибутковість підприємства.

На наш погляд, необхідно шукати шляхи, які б погоджували власні можливості з коливаннями попиту. Одним із таких способів є підвищення ефективності надання послуг, швидке реагування та розроблення стратегій адміністрацією на кожний окремий випадок, пов'язаний зі змінами попиту. У дні низької відвідуваності доцільно встановлювати цінові знижки, різноманітні стимули на відміну від днів високої відвідуваності. Також з метою підвищення попиту в дні низької відвідуваності не завадить проводити спеціальні розважальні програми та тематичні вечори (наприклад, день пива, вечір китайської, української, італійської і інших кухонь). Іншим способом згладжування коливань між попитом і пропозицією є широке використання системи резервування столиків. Ще в умовах неможливості зберігання послуг закономірним буде глибоке використання маркетингу, а саме: дослідження поведінки споживачів, їх потреб і попиту (стану, характеру та природи); ефективного просування послуг на ринок.

Ряд авторів виділяють також таку особливість послуг як відсутність власності [10, с. 32–33; 12, с. 37; 17, с. 410]. Наслідком неможливості збереження послуг є відсутність права власності на них, на відміну від фізичних товарів, які стають власністю споживача після купівлі. Клієнти закладів ресторанного господарства мають доступ до послуги в певний період часу в певному місці і не мають можливості її перепродати чи зберегти.

Поряд з особливостями, характерними для усіх видів послуг, послуги ресторанного гос-

подарства мають також свої специфічні особливості.

На нашу думку, доцільною буде така класифікація специфічних особливостей послуг об'єктів ресторанного господарства:

- пов'язані з клієнтом;
- пов'язані з діяльністю закладів (виконанням);
- пов'язані з обслуговуючим персоналом;
- пов'язані з взаємозв'язком закладу і клієнта;
- пов'язані з зовнішнім середовищем;
- пов'язані з економічною діяльністю закладу.

Особливості, пов'язані з клієнтом:

1) комплексність потреб, які задовольняють заклади ресторанного господарства. Ці заклади в більшості випадків задовольняють не одну потребу (в їжі чи напоях), а комплекс. Крім названих потреб, це можуть бути потреби в спілкуванні, в розвагах, у підтриманні відповідного статусу і т. ін.;

2) купівля вигоди. Більше ніж у сфері з товарами споживач купує саме вигоду;

3) залежність стану гостя від наданих послуг. Послуги закладів ресторанного господарства безпосередньо впливають на стан гостя, який їх споживає. Якщо споживач залишиться задоволеним, у нього підвищиться настрій, покращиться самопочуття, і навпаки, у разі незадоволення у споживача з'явиться відчуття відрази, погіршиться настрій. Надана послуга повинна нести в собі максимальну цінність для клієнта;

4) активна та пасивна участь клієнта. Клієнт закладів ресторанного господарства може приймати як активну (самообслуговування), так і пасивну (обслуговування офіціантом) участь в наданні послуги;

5) можливість задоволення як індивідуальних, так і колективних потреб. Послуги об'єктів ресторанного господарства задовольняють як індивідуальні потреби, так і колективні (наприклад, проведення корпоративних вечірок);

6) необхідність фізичної присутності клієнта. Під час надання послуги необхідна фізична присутність гостя, адже послуга нада-

ється у певний час, у певному місці, певному споживачеві;

7) суб'єктивна оцінка якості. Якість послуг кожен гість оцінює суб'єктивно, залежно від власних вподобань, побажань, смаків, очікувань, переваг;

8) високий ступінь ризику. Під час отримання послуги в закладах ресторанного господарства гість зазнає значно більшого ризику, ніж у ситуації отримання інших послуг. Цей ризик носить форму фізичного (можливість отруєння), морального (можливість невічливого обслуговування), та фінансового ризику (ціна отриманої послуги може бути невиправдано завищеною).

Особливості, пов'язані з діяльністю закладів (виконанням):

1) Взаємозв'язок виробництва, маркетингу та споживання послуг в сфері ресторанного господарства. Адже виробництво, реалізація та споживання послуги відбуваються одночасно. А вони можливі лише за умови просування послуги на ринок для певної категорії споживачів.

2) Гостра необхідність управління попитом і пропозицією. Адміністрація закладів ресторанного господарства повинна вміти аналізувати, прогнозувати та управляти попитом та пропозицією надаваних послуг, адже виробництво і реалізація послуги невіддільні від споживання, а підприємства повинні бути в змозі надати послугу.

3) Використання прямого маркетингу. Яскравим прикладом прямого маркетингу є саме сфера ресторанного господарства, де послуга безпосередньо надається клієнту.

4) Наявність у послугі відкритої та прихованої частин. Відкрита частина містить у собі місцезнаходження та зовнішній вигляд ресторанного закладу, його внутрішній вигляд (декорації, зовнішній вигляд персоналу) та сервісне обслуговування. Прихована частина включає в себе кухню та підсобні приміщення.

5) Оперативність надання послуги. У сфері громадського харчування як ні в якій іншій важливою є оперативність надання послуги, адже обслуговуючий персонал має справу зі стравами та напоями, багато з яких потребують певного температурного режиму.

6) Надання допоміжних послуг. У більшості закладів ресторанного господарства крім основних послуг, надається і значна кількість додаткових послуг. Це може бути банкомат, пункт обміну валюти, чистка одягу та взуття, камера схову, більярд, продаж квітів чи сувенірної продукції і т. ін.

7) Індивідуалізація послуг. Надання послуг у сфері ресторанного господарства є індивідуалізованим, адже кожен клієнт має свої особливості та потреби, у кожного своє розуміння вигоди та корисності.

8) Необоротність – послугам властива необоротність, тобто після отримання її щось в ній змінити, надати повторно саме ту ж послугу вже неможливо.

9) Поєднання не матеріальної та матеріальної форм. Послуга ресторанного господарства включає в себе як матеріальну (напої, їжа), так і нематеріальну складові (обслуговування).

10) Поєднання повної та часткової невіддільності послуг. У сфері ресторанного господарства спостерігається як повна невіддільність виробництва та споживання, адже надання послуг неможливе без участі адміністратора й офіціанта, так і часткова (наприклад, їжа може бути приготованою поваром як після замовлення, так і до, стіл сервірованим задовго до появи клієнта).

11) Загроза отримання послуги в домашніх умовах. У сфері ресторанного господарства існує загроза альтернативи, що споживач віддасть перевагу отриманню послуги в домашніх умовах.

Особливості, пов'язані з обслуговуючим персоналом:

1) всебічна участь обслуговуючого персоналу. Участь обслуговуючого персоналу у виробництві послуг ресторанного господарства є всебічним, адже процес надання послуги включає в себе значну кількість етапів і не може бути повністю механізованим процесом без участі людського фактора;

2) необхідність використання висококваліфікованих працівників. У закладах ресторанного господарства надання якісних послуг можливе лише професіоналами та висококваліфікованими фахівцями.

Особливості, пов'язані із взаємозв'язком закладу і клієнта:

1) високий ступінь контакту закладу зі споживачем. У сфері ресторанного господарства під час надання послуги спостерігається високий ступінь контакту закладу зі споживачем, адже надання послуги відбувається за допомогою бармена чи офіціанта;

2) невіддільність послуги від закладу. В більшості випадків послуги сфери ресторанного господарства надаються саме в цих закладах (виняток – кейтерінг);

3) важливість особистісного контакту продавця зі споживачем. Адже лише за умови чуйного підходу, ставлення, розуміння з боку обслуговуючого персоналу можливе встановлення особистісного контакту продавця послуги з її споживачем і максимальне його задоволення;

4) оптимізація взаємовідносин між людьми. У сфері ресторанного господарства чільне місце належить взаємовідносинам між людьми, тому що більшість послуг надається саме людським фактором і саме людям.

Особливості, пов'язані з зовнішнім середовищем:

1) вплив на споживача навколишнього (оточуючого) середовища. В закладах ресторанного господарства під час отримання послуги значно більше впливає (ніж при купівлі товарів та інших послуг) на задоволеність споживача навколишнє середовище: обслуговуючий персонал, інтер'єр, освітлення, меблі, музичне супроводження, система кондиціонування і т. ін.;

2) втручання сторонніх осіб. Значною мірою впливають на процес отримання послуги здійснюють інші (сторонні) споживачі, які також отримують послугу в той же час і в тому ж місці;

3) довіра до обіцянок продавця чи порад близьких і друзів. Унаслідок значного ризику при купівлі послуг у закладах ресторанного господарства та важкості їх оцінювання рішення про купівлю послуги частіше, ніж в інших сферах приймається, спираючись на довіру до продавця чи пораду близьких, родичів або друзів.

Особливості, пов'язані з економічною діяльністю закладу:

1) мінімізація та висока швидкість обороту капіталу (поточних активів). Ця особливість характерна тому, що виробники послуг не мають потреби в складуванні та зберіганні вироблених послуг;

2) високі постійні та низькі змінні витрати. Постійні витрати в закладах ресторанного господарства є високими, на відміну від змінних, які в більшості випадків є відносно низькими.

Таким чином, послуги закладів ресторанного господарства мають свої специфічні ознаки, що визначають особливості маркетингового управління їхніми споживачами, адже ця сфера вимагає більш широкого застосування маркетингу для дослідження потреб і поведінки покупців, їх задоволення та впливу на них.

ЛІТЕРАТУРА

1. Услуги общественного питания. Общие требования : ГОСТ 30523-97. – [Введен в действие в качестве государственного стандарта Украины приказом Госстандарта Украины от 27.11.1997 № 705, дата введения в Украине 1998-07-01]. – Минск : Межгосударственный совет по стандартизации, метрологии и сертификации, 1998. – 9 с. – (Межгосударственный стандарт).
2. Бизнес-Энциклопедия «Ресторанный менеджмент» от Рынка.biz/ – [Первое украинское издание адаптированное и дополненное]. – К. : ООО «Рынок Медиа», 2008. – 278 с.
3. Вачевський М. В. Маркетинг у сферах послуг : навч. посіб. / М. В. Вачевський, В. Г. Скотний. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 232 с.
4. Ворачек Х. О состоянии «теории маркетинга услуг» / Х. Ворачек // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 1. – С. 99–103.
5. Данилова Л. Значение и основные особенности маркетинга услуг / Л. Данилова // Маркетинг и реклама. – 2008. – № 1. – С. 31–33.
6. Дурович А. П. Маркетинг гостиниц и ресторанов: учебное пособие / А. П. Дурович. – 2-е изд., стер. – М. : Новое знание, 2006. – 632 с. – (Экономическое образование).
7. Дюмулен И. И. Новые тенденции в развитии торговли услугами / И. И. Дюмулен // Внешнеэкономический бюллетень. – 2001. – № 2. – С. 28–35.
8. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Филипп Котлер ; пер. с англ. под ред. Л. А. Волковой, Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2000. – 752 с. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).
9. Лянцевич М. Внутренний маркетинг и качество в сфере услуг / М. Лянцевич // Банковский менеджмент. – 2008. – № 4. – С. 18–25.
10. Майдебура Е. В. Маркетинг услуг / Е. В. Майдебура. – К. : ВИРА-Р, 2001. – 574 с.
11. Маркетинг услуг: В чем специфика? (материалы опроса экспертов) // Маркетинг и реклама. – 2008. – № 1. – С. 16–30.
12. Пащук О. В. Маркетинг услуг: стратегический подход : навч. посіб. / О. В. Пащук. – К. : ВД «Професіонал», 2005. – 560 с.
13. Погожа Н. В. Стратегия маркетингу послуг – шлях ефективного управління підприємством / Н. В. Погожа // Вісник ДонДУЕТ. – 2003. – № 4. – С. 145–152.
14. Правило «четырёх «Н». Чем отличается брендинг в сфере услуг от брендинга товаров // Маркетолог. – 2006. – № 3. – С. 19–20.
15. Сорокина Т. Внутрифирменный маркетинг в ресторанно-гостиничном бизнесе / Т. Сорокина // Маркетинг. – 2006. – № 4. – С. 49–58.
16. Тавлуй А. Рост рынка услуг и исследовательский аудит работы персонала / А. Тавлуй // Маркетинговые исследования в Украине. – 2006. – № 3. – С. 36–40.
17. Теорія і практика маркетингу в Україні : монографія / А. Ф. Павленко, А. В. Войчак, В. Я. Кардаш, В. П. Пилипчук та ін. ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. акад. АПН України А. Ф. Павленка. – К. : КНЕУ, 2005. – 584 с.

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ХОЛДИНГОВОГО ТИПУ

О. І. Москаленко

Корпоративний сектор є ключовою ланкою економіки будь-якої країни, що функціонує на ринкових засадах. У ньому зосереджена основна частка виробничого, трудового, ресурсного потенціалу економічного розвитку країни. Відповідно до ролі корпорацій у країнах з ринковою економікою, фінанси корпорацій становлять основу утворення та використання грошових ресурсів у національних економіках.

Інформаційне забезпечення є необхідним для підвищення обґрунтованості управлінських рішень. Основним джерелом інформації про діяльність суб'єкта підприємницької діяльності та його фінансовий стан є фінансова звітність.

Питання формування та аналізу даних фінансових звітів ґрунтовно досліджуються у працях відомих вітчизняних учених М. Т. Білухи, О. С. Бородкіна, Ф. Ф. Бутинця, А. М. Герасимовича, В. П. Завгороднього, В. В. Сопка, В. О. Шевчука та ін.

Фахівці, які досліджують практичні аспекти підготовки, складання та аналізу фінансової звітності – О. С. Бородкін, С. Ф. Голов, Н. Г. Горицька, В. І. Єфіменко, С. Я. Зубілевич, І. В. Павлюк, В. М. Пархоменко, Є. І. Свідерський, В. В. Сопко та інші, – зосереджують увагу насамперед на вирішенні окремих завдань моделювання форм фінансової звітності.

Незважаючи на те, що в Україні вже певний час існують вітчизняні корпоративні утворення, однак досі немає чіткої визначеної стандартизації щодо складання консолідованої звітності, котра змогла б надати оптимальну оцінку ефективності діяльності структур холдингового типу, а в наукових джерелах розглядаються лише окремі аспекти цього питання.

Через формування ринкової інфраструктури в Україні виникли нові вимоги до фінансової звітності. Необхідність представлення консолідованої звітності корпоративних структур в Україні та подальший аналіз ефективності їх діяльності спричинена появою холдингових компаній, концернів, корпорацій та інших груп зі значною кількістю дочірніх підприємств, створених як у результаті роздержавлення та приватизації великих підприємств, так і новостворених.

Аналіз функціонування складних корпоративних структур і їх підрозділів є корпоративним економічним аналізом (КЕА). Інформаційно-аналітичну модель КЕА можна представити такими блоками:

1. Мета корпоративного економічного аналізу – надання користувачам своєчасної і достовірної інформації, що характеризує ступінь успішності процесів у результатів господарської діяльності холдингової компанії та головні причинно-наслідкові залежності, котрі визначають даний успіх, а також становлять необхідну і достатню основу для прийняття ключових стратегічних і тактичних корпоративних рішень.

2. Завдання КЕА: оцінка фактично досягнутого у звітному періоді економічного та соціального синергетичного ефекту взаємодії господарських суб'єктів холдингу; проведення щорічного моніторингу зовнішньо- і внутрішньокорпоративного середовища для обґрунтування і коригування загальної і окремих стратегій, а також стратегічних планів діяльності об'єднання; розробка планових показників, що регламентують перспективну і поточну діяльність підрозділів.

3. Суб'єкти КЕА: головне підприємство холдингу, яке контролює і регулює діяльність підлеглих підрозділів; підприємство, що очо-

лює певний напрям (визначений за регіональною чи іншою ознакою).

4. Об'єкти КЕА: параметри зовнішнього середовища діяльності певної сукупності або окремих груп підприємств-учасників; процеси і/або результати діяльності підприємств холдингу; діяльність загальної сукупності підприємств групи; функціонування окремих груп споріднених структур (промислових, фінансових, торговельних, науково-технічних) у складі холдингу, що мають специфіку стосовно бухгалтерського обліку і звітності; діяльність окремих підприємств групи, найбільш значуща з погляду досягнення цілей об'єднання у цілому [3].

5. Користувачі результатів КЕА: власники об'єднання в цілому, а також окремих його підприємств; вищий орган управління (Рада директорів головного підприємства і т. ін.), а також його підприємств; кредитори; інші.

З огляду на портфельну стратегію діяльності холдингової структури, головне підприємство може здійснювати продаж цінних паперів (акцій) дочірніх, якщо вони недостатньо прибуткові. З цим пов'язаний другий напрямок комплексного аналізу – аналіз ефективності діяльності підрозділів, що включає в себе розрахунок таких показників, як дохідність продажів, активів, власного капіталу та ін.

Показники ефективності є більш дієвими, коли вони розраховуються для всієї компанії в цілому, де єдина команда менеджерів координує і контролює інвестиційну, виробничу і фінансову діяльність. У цьому випадку можна отримати точні значення дохідності інвестиційного і власного капіталу, які враховують ефект фінансового важеля.

Дохідність власного капіталу можна розрахувати за формулою:

$$\begin{aligned} \text{ДВК} = & \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виручка від реалізації}} \times \\ & \times \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Активи}} \times \\ & \times \frac{\text{Активи}}{\text{Активи} - \text{Зобов'язання}}. \end{aligned} \quad (1)$$

Перший множник є результатом від виробничої діяльності, другий від інвестиційної, а третій – це фінансовий важіль.

Наведений показник є основним показником рентабельності. Це відношення прибутку до інвестицій, здійснених власником з метою отримання прибутку.

Інший підхід до концепції прибутку від інвестицій є визначення дохідності всього інвестованого капіталу (ДІК). При цьому при більш загальному підході прибуток на вкладений капітал розраховується за формулою:

$$\text{ДІК} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Активи}}. \quad (2)$$

У контексті цієї концепції вкладений капітал розглядається як сума ресурсів, наданих власниками і кредиторами разом. Прибуток на весь інвестований капітал відображає комбінований ефект операційного та фінансового аспектів діяльності компанії. Коефіцієнт рентабельності всіх активів порівнюється з коефіцієнтом рентабельності власного капіталу. Різниця цих показників характеризує залучення зовнішніх джерел фінансування. З метою оцінки ефективності діяльності підрозділів холдингової компанії доцільно визначати показники рентабельності власного та інвестованого капіталів для кожного підрозділу. Як правило, їх величина характеризується різним діапазоном. Щоб дати достовірну оцінку ефективності діяльності з метою прийняття певних управлінських рішень, недостатньо їх порівняння в абсолютній величині. Необхідне їх порівняння з обраним нормативним критерієм. Поряд з визнаними у світовій і вітчизняній практиці нормами як бази можна використовувати середньогалузеві значення коефіцієнтів і регіону місцезнаходження підрозділу. Для подальшого аналізу тенденцій змін показників необхідно визначити вплив факторів, що їх обумовили.

Для цього існує популярний на Заході деконпозиційний аналіз за методом Дюпона, який визначається як «формула Дюпона для компанії з філіями» [4]. Він будується на базі однойменної формули. В основу цього методу покладено доктрину Return on Investment

(ROI), тобто аналіз дохідності компаній у співвідношенні до власного капіталу. Вперше декомпозиційний аналіз було застосовано американською корпорацією «Дюпон». Формула об'єднує показники рентабельності та ефективності використання активів, але в українських умовах важко уявити її актуальність в повному обсязі. Формула Дюпона дозволяє проаналізувати окремі фактори, які визначають ефективність діяльності компанії.

Питання про оцінку ефективності діяльності підрозділів стає особливо актуальним, коли компанія виходить на міжнародний ринок. При цьому слід враховувати два моменти: зарубіжні підрозділи працюють в одній країні і зарубіжні підрозділи працюють в декількох країнах. У першому випадку, коли всі угоди і всі затрати враховуються в місцевій валюті, розрахунок показників ефективності діяльності не буде внутрішньо суперечливим і на нього не вплинуть зміни курсів і вартості валют.

Якщо, наприклад, материнська українська компанія зацікавлена в тому, щоб показники прибутку були відображені в гривнях (що особливо важливе для складання консолідованої звітності), то для розрахунків необхідно залучити показник обмінного курсу. Якщо виразити прибуток зарубіжного підрозділу в гривнях (E) грн через ціну одиниці товару (P), змінні витрати на її виробництво (C), постійні витрати (F) (в іноземній валюті f), обсяг виробництва в натуральному виразі (V) і курс обміну валюты (K), то отримаємо формулу, що запропонована Г. Уманців [4]:

$$E = K \cdot (Pf - Cf) \cdot V - Ff. \quad (3)$$

Зрозуміло, що курс обміну валюты (K) суттєво впливає на всі фінансові зміни і, прибуток в гривнях буде залежати від курсу обміну іноземної валюты на гривні. Прибуток зарубіжного підрозділу не змінюється, а змінюється його величина в гривнях. Але не можна не враховувати додаткові змінні витрати, які кожен раз буде відображати материнська компанія при обліку прибутку (зростання курсу іноземної валюты – додаткові доходи, і навпаки, падіння курсу іноземної валюты – додат-

кові витрати). Материнська компанія, з іншого боку, може відчувати на собі вплив росту чи падіння курсу обміну валюты, адже він змінить прибуток підрозділу. Розрахунок дохідності інвестованого капіталу зарубіжного підрозділу в гривнях доцільно розраховувати за такою формулою:

$$D = \frac{K[(Pf - Cf)V - Ff]}{K \cdot Af} = \frac{(Pf - Cf)V - Ff}{Af}, \quad (4)$$

де D – дохідність інвестованого капіталу підрозділу компанії;

Af – вартість активів підрозділу компанії в іноземній валюті.

Крім вищезазначеного, ефективність діяльності суб'єктів господарювання, а також аналіз загального фінансового стану групи визначає система показників, що характеризує результати їхньої фінансово-господарської діяльності. Такий аналіз є одним з методичних прийомів внутрішнього аудиту, здійснюваного головним підприємством по відношенню до контрольованих підрозділів (філій, дочірніх підприємств і т. ін.). При цьому здійснюється оцінка таких аспектів діяльності: майнового стану, ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності, ринкової активності.

Оцінюючи фінансово-господарську діяльність компанії та її інвестиційну привабливість, необхідно проаналізувати зведений і консолідований баланси, оскільки тільки сукупність показників може надати інвестору «реальну картину» роботи суб'єкта господарювання.

В більшості випадків фінансова звітність закордонних підрозділів ТНК або холдингів готується у валюті іноземної країни. Для того, щоб материнська компанія могла підготувати консолідовану фінансову звітність і включити до неї звіти дочірніх компаній, необхідно перевести їх у валюту, що використовується материнською компанією.

В Україні методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про операції в іноземних валютах і відображення показників статей фінансової звітності господарських одиниць за межами України в гро-

шовій одиниці України визначає П(с)БО 21 «Вплив змін валютних курсів». Відповідно до параграфу 4 П(с)БО 21 господарська одиниця за межами України – це дочірнє, асоційоване, спільне підприємство, філія, представництво або інший підрозділ підприємства, які перебувають або ведуть господарську діяльність за межами України. Зауважимо, що даний стандарт не суперечить міжнародним стандартам, зокрема МСБО 21 «Вплив зміни валютних курсів».

Включення до консолідованої звітності статей фінансової звітності дочірнього підрозділу, що знаходиться за межами України, перерахованих у валюту звітності, здійснюється відповідно до П(с)БО 20 «Консолідована фінансова звітність». Якщо виникає курсова різниця між підсумком перерахованих у валюту звітності статей активу і пасиву балансу дочірньої компанії, вона має відображатися у консолідованому балансі в рядку «Накопичена курсова різниця».

Однак постає питання, чи насправді методика, що передбачена в Україні, відповідає тим, які запропоновані у міжнародній практиці. З'ясування цієї проблеми допоможе визначити оптимальну методику проведення кореспонденції рахунків при переоцінці валюти і консолідації звітів, і відповідно визначення розподілу витрат, бюджетів, прибутковості інвестицій та прибутку компанії в цілому. Крім того, використання різних методик переведення звітів у валюту консолідованої звітності може призвести до проблем при здійсненні фінансового планування й застосування техніки контролю. У випадку зміни валютного курсу ті статті, що переводилися за поточним курсом обміну, подаються до розгляду, тоді як окремі статті ще продовжують переводитися за історичним валютним курсом (на час, коли вони були придбані) і не подаються до розгляду. Поточні моделі оптимальних політик відображення збитків від переведення базуються на обліковому визначенні подання і можуть призвести до використання невідповідних джерел, оскільки облікове визначення подання пов'язане із застосованими методиками переведення [2].

У міжнародній практиці рекомендовані процедури застосування таких основних

методів переведення валюти звітів дочірніх підприємств для включення у консолідовану фінансову звітність: поточних/непоточних статей; монетарних/немонетарних статей; поточного курсу; часовий метод.

Перший метод був рекомендований Американським інститутом сертифікованих публічних бухгалтерів (АІСРА) ще в 1931 р. Дані рекомендації були об'єднані в офіційне оголошення в 1939 р. Яке формувало основу більшості поточних оголошень АІСРА. В 1970-х рр. ХХ ст. велика кількість компаній дотримувалася цього методу, за яким поточні активи і зобов'язання переводилися за валютним курсом, який діяв на дату балансу (поточний курс), а непоточні активи і зобов'язання переводилися за валютним курсом, що діяв, коли активи і зобов'язання були придбані або відображені в обліку дочірнього підприємства (історичний курс) [2]. Причому довгострокові зобов'язання могли переводитися за будь-яким з цих курсів.

Другий метод вперше було запроваджено в 1950 р. і оприлюднено Національною Асоціацією бухгалтерів (НАА) в 1960 р. За цим методом монетарні активи й зобов'язання переводилися за історичним курсом. Монетарні активи і зобов'язання визначені як і, що представлені контрактним правом отримувати або сплачувати визначену кількість одиниць іноземної валюти. Немонетарні активи і зобов'язання визначені як такі, що можуть оцінюватися в межах одиниць іноземної валюти. Витончені «гіпотези ліквідності» формували теоретичну та концептуальну основу для методу монетарних/немонетарних статей за системою історичної вартості оцінки [2].

Методику поточного курсу рекомендувала Рада Інституту дипломованих бухгалтерів Англії та Уельсу і Комітет з Досліджень і Публікацій Інституту дипломованих бухгалтерів Шотландії. За цим методом усі активи і зобов'язання переводяться за поточним курсом, якщо іноземна валюта є більш стабільною ніж національна валюта. Історичний курс, проте, може інколи бути найкращим, коли іноземна валюта має історію несталості по відношенню до фунтів стерлінгів.

Шотландська група також запропонувала, що всі активи і зобов'язання переводяться за

поточним курсом, якщо використовується індекс рівня ціни; іноземне дочірнє підприємство функціонує в країнах, де інфляція є більшою, ніж в національній економіці [1].

Часовий метод був рекомендований у 1972 р. за результатами дослідження АІСРА Леонардо Лоренсена. Цей метод ґрунтується на ствердженні, що переведення лише змінює одиницю виміру, а не те, що вимірюється, згідно з загальноприйнятими принципами обліку (GAAP). За цим методом гроші, які підлягають отриманню та сплаті, вимірюються за сумами, обіцяними до переведення за іноземним валютним курсом на дату балансу. Інші активи і зобов'язання, оцінені за грошовими цінами, слід перевести в іноземну валюту на дату, на яку грошову ціну відносяться. Коли відома дата, на яку грошові ціни активів і зобов'язань визначені, валютний курс слід використовувати для активів і зобов'язань за сутністю.

Найбільше застосовується сьогодні, як свідчить аналіз, методи поточного курсу і часовий метод. Зокрема у США, за ствердженням Г. Мюллера, Г. Хернона та Г. Міка, застосовують відповідно до 52 стандарту розділення на компанії на дві групи: повністю самостійні й ті, що є часткою материнської компанії. У перших баланс перераховується в долари США за курсом, що діє на кінець звітного року, а звіт про фінансові результати – за середньорічним. Такий метод ще називається «модифікованим методом поточного обмінного курсу». В інших компаніях (другої групи) долар США є основною функціональною валютою, і вони використовують методу, що базується на первісних обмінних курсах валют [2]. Функціональною є валюта, в якій підприємство здійснює свою діяльність.

Зауважимо, що Сьома Директива ЄС від 13 червня 1983 р. про консолідовані звіти (83/349/ЄЕС) не містить правила, які регулюють порядок переведення статей звітності складеної в іноземній валюті. Відповідно, різні практики застосовуються в країнах Європи. У Великобританії та Нідерландах відсутній закон, проте методи переведення є об'єктом стандартів обліку. В Німеччині та Франції відсутнє офіційне керівництво з переведення фінансових звітів, складених в іноземній валюті. Не існує окремих положень в загальноприйня-

тих принципах бухгалтерського обліку Великобританії (UK GAAP), як і в національних стандартах країн-учасниць ЄС, за якими валюта є функціональною валютою звітної одиниці, управління суттєво відмінне від Стандарту фінансового обліку США 52.

При застосуванні компанією часового методу мають дотримуватися таких критеріїв: всі операції слід перевести за курсом обміну у валюту материнської компанії, який встановлюється на дату операції, або за середнім курсом за період; сальдо за «монетарними» статтями мають переводитися за курсом обміну, встановленим на кінець періоду, а сальдо за «немонетарними» статтями переводяться за курсом, що застосовується для первісної операції; при виконанні дочірніми підприємствами форвардних операцій або похідних фінансових інструментів, зміни мають відображатися у звітності як частина прибутку або збитку від операційної діяльності.

Отже, проведення фінансового аналізу дозволяє керівництву компанії прийняти відповідні управлінські рішення і є попередньою стадією вироблення економічного прогнозу розвитку холдингової компанії, у рамках якої оптимізується розподіл існуючих та очікуваних інвестиційних ресурсів з урахуванням поставлених завдань і вироблених стратегічних альтернатив.

ЛІТЕРАТУРА

1. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / за ред. д-ра екон. наук. Л. І. Федулової. – К. : Вид-во УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с.
2. Костюченко В. Н. Гармонизация консолидированной финансовой отчетности в соответствии с законодательством ЕС / В. Н. Костюченко // Экономика и аудит. – 2006. – № 1. – С. 56–60.
3. Соколова Н. Экономический анализ в корпоративных объединениях / Н. Соколова, Н. Быченко // РЭЖ. – 2000. – № 8. – С. 89–90.
4. Уманців Г. В. Холдингові компанії та фінансово-промислові групи у сучасній економіці / Г. В. Уманців. – К. : ВІРА-Р, 2002. – С. 222–229.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ У СИСТЕМІ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ

В. А. Свічкарь

Завдання побудови суспільства, що ґрунтується на знаннях, які постали перед нашою країною вимагають створення якісно нових підходів до процесів управління господарюючими суб'єктами України. Використання інтелектуального капіталу, яке призводить до підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств і забезпечення прибутковості їх діяльності, стає об'єктом дослідження вітчизняної економічної науки. Впровадження сучасних інноваційних технологій в повсякденну практику діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання вимагає розширення кола знань про економічну сутність інтелектуального капіталу, його структуру, особливості його формування, розвитку та використання, а також про інструменти та методи управління ним.

Тому однією з найбільш актуальних проблем сучасного менеджменту є питання ефективного управління інтелектуальним капіталом та необхідність розробки спеціальних інструментів і методів для забезпечення використання інтелектуального капіталу всіма підприємствами України незалежно від їх галузі діяльності чи форми власності.

Питанням дослідження природи інтелектуального капіталу, його структури, методів оцінки його вартості, підходів щодо його формування та особливостям ефективного використання приділяли увагу як зарубіжні так і вітчизняні дослідники. Серед зарубіжних авторів слід виділити таких як Е. Брукінг, Т. Стюарт, Р. Солоу, К.-Е. Свейбі, П. Саліван, Н. Ромер, Л. Едвінсон, Л. Барух, П. Ромер. Серед українських та російських авторів слід відзначити таких, як Ю. Гава, О. Бутнік-Сіверський, І. Курас, Д. Степанов, В. Зінова, Е. Скорнякова, В. Іноземцев, О. Пестрецова, В. Семиноженко, Л. Лукічова, Д. Ільницький, В. Самойлович, О. Шкурупій та багато інших.

Метою статті є оцінка інтелектуального капіталу в системі споживчої кооперації України як об'єкту управління. Основними завданнями дослідження є такі: оцінка стану інтелектуального капіталу та визначення його впливу на загальну ефективність діяльності Укоопспілки, окреслення основних напрямів вдосконалення управління інтелектуальним капіталом в споживчій кооперації України.

В процесі управління інтелектуальним капіталом у системі споживчої кооперації важливо мати інформацію про реальний стан інтелектуального капіталу, яку можливо отримати на основі аналізу загального обсягу інтелектуального капіталу, його місця в структурі загальних активів організацій системи споживчої кооперації та оцінки впливу питомої ваги інтелектуального капіталу в структурі організацій споживчої кооперації на рентабельність активів споживчої кооперації на основі розрахунку показників парної кореляції.

Цілком зрозуміло, що в балансах організацій та підприємств споживчої кооперації України знайшла своє відображення лише незначна частка інтелектуальних активів споживчої кооперації України. В даному випадку споживча кооперація не є винятком, а лише підтверджує правило, що недосконала система бухгалтерського обліку, представляє собою досить дивний гібрид радянської та міжнародної систем бухгалтерського обліку, не дозволяє отримати реальну картину стану та динаміки інтелектуальних активів споживчої кооперації (табл. 1).

Так, станом на кінець 2009 р. у системі споживчої кооперації України офіційно нараховувалося інтелектуальних активів на загальну суму 16,41 млн грн, що на 0,14 млн перевищувало значення показника попереднього року. На практиці існують значні відхилення між реальною вартістю інтелектуальних активів,

які реально існують та використовуються в господарсько-фінансовій діяльності кооперативних організацій у порівнянні з балансовим значенням показника.

Відхилення виникає внаслідок особливостей нарахування витрат на відшкодування (зносу) вартості придбання інтелектуальних активів. Згідно до діючої нормативно-правової бази в момент «введення до експлуатації» нематеріального активу 50 % відсотків його вартості списується на витрати виробництва та обігу. Відповідно облік інтелектуальних активів здійснюється за залишковою вартістю яка відразу зменшується в два рази. Списання 50 %, що залишилися, відбувається по закінченні календарного року перебування інтелектуального активу в експлуатації.

цієї» нематеріального активу 50 % відсотків його вартості списується на витрати виробництва та обігу. Відповідно облік інтелектуальних активів здійснюється за залишковою вартістю яка відразу зменшується в два рази. Списання 50 %, що залишилися, відбувається по закінченні календарного року перебування інтелектуального активу в експлуатації.

Таблиця 1

Динаміка обсягу інтелектуальних активів по системі споживчої кооперації України за 2008–2009 р.

(тис. грн)

№ з/п	Назва споживспілки	2008 р.	2009 р.	Відхилення (±)	2009 р. у відсотках до 2008 р.
1	Кримспоживспілка	897	913	16	101,78
2	Вінницька	612	614	2	100,33
3	Волинська	236	238	2	100,85
4	Дніпропетровська	472	432	-40	91,53
5	Житомирська	436	369	-67	84,63
6	Закарпатська	221	223	2	100,90
7	Івано-Франківська	193	198	5	102,59
8	Кіровоградська	102	115	13	112,75
9	Луганська	327	336	9	102,75
10	Львівська	553	587	34	106,15
11	Миколаївська	191	201	10	105,24
12	Одеська	228	232	4	101,75
13	Полтавська	327	329	2	100,61
14	Рівненська	971	992	21	102,16
15	Сумська	934	964	30	103,21
16	Тернопільська	1628	1689	61	103,75
17	Харківська	518	489	-29	94,40
18	Херсонська	771	678	-93	87,94
19	Хмельницька	1491	1395	-96	93,56
20	Черкаська	1632	1754	122	107,48
21	Чернівецька	333	365	32	109,61
22	Чернігівська	725	787	62	108,55
23	Споживчі товариства Київської області	973	994	21	102,16
24	Підприємства Укоопспілки	1492	1512	20	101,34
	Всього	16263	16406	143	100,88

Таким чином, через рік експлуатації балансова вартість інтелектуального активу згідно з діючою моделлю обліку має дорівнювати нулю. Крім того слід пам'ятати, що економічна категорія «Нематеріальні активи (НМА)» є значно вужчою від категорії «Інтелектуальні активи». Лише незначна частина ринкових ін-

телектуальних активів може бути включена до складу НМА, лише структурні інтелектуальні активи значною мірою можуть відобразитися на балансі підприємств споживчої кооперації, проте, не більше року, а людські інтелектуальні активи взагалі не включаються до складу НМА.

Динаміку частки «офіційних» інтелектуальних активів в загальній структурі активів системи споживчої кооперації України в період 2008–2009 рр. зазнала певних змін (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка показника питомої ваги інтелектуальних активів в загальному обсязі активів системи споживчої кооперації України в 2008–2009 рр.

(%)

№ з/п	Назва споживспілки	2008 р.	2009 р.	Відхилення (±)	2009 р. у відсотках до 2008 р.
1	Кримспоживспілка	0,472	0,475	0,002	100,50
2	Вінницька	0,195	0,185	-0,011	94,59
3	Волинська	0,219	0,221	0,002	100,75
4	Дніпропетровська	0,282	0,261	-0,021	92,69
5	Житомирська	0,279	0,233	-0,046	83,51
6	Закарпатська	0,184	0,183	-0,001	99,56
7	Івано-Франківська	0,198	0,205	0,007	103,63
8	Кіровоградська	0,119	0,136	0,017	113,85
9	Луганська	0,410	0,408	-0,002	99,43
10	Львівська	0,451	0,477	0,026	105,77
11	Миколаївська	0,164	0,169	0,005	103,09
12	Одеська	0,177	0,174	-0,004	98,00
13	Полтавська	0,225	0,210	-0,015	93,46
14	Рівненська	0,495	0,511	0,016	103,26
15	Сумська	1,232	1,216	-0,016	98,68
16	Тернопільська	1,020	1,074	0,055	105,35
17	Харківська	0,614	0,574	-0,039	93,58
18	Херсонська	0,706	0,603	-0,102	85,51
19	Хмельницька	0,713	0,648	-0,065	90,92
20	Черкаська	0,773	0,756	-0,017	97,79
21	Чернівецька	0,328	0,308	-0,020	93,81
22	Чернігівська	0,503	0,538	0,035	107,03
23	Споживчі товариства Київської області	1,124	1,120	-0,004	99,61
24	Підприємства Укоопспілки	0,427	0,429	0,002	100,45
	Всього	0,457	0,449	-0,008	98,20

Слід зазначити, що в цілому по системі Укоопспілки значення цього показника в 2009 р. досягло 0,449 %, що на 0,08 % менше ніж в попередньому році. По окремих споживспілках коливання частки інтелектуальних активів в їх загальному обсязі є незначним. Найбільша частка «офіційних» інтелектуальних активів була в 2008 р. у Сумській облспоживспілці – 1,232 %, а найменше значення було в 0,119 % в Кіровоградській облспоживспілці.

Протягом 2009 р. значення показника питомої ваги інтелектуальних активів в загальному їх обсязі зменшилося в Вінницькій, Дніпропетровській, Житомирській, Закарпатській, Лу-

ганській, Полтавській, Сумській, Харківській, Херсонській, Хмельницькій, Черкаській та Чернівецькій облспоживспілках та підприємствах Київської області.

Нажаль, таке значення частки інтелектуальних активів в загальному обсязі активів організації споживчої кооперації формує серед керівників підприємств та організації споживчої кооперації відповідне ставлення до інтелектуальних активів в цілому, оскільки питома вага інтелектуальних активів в обсязі всіх активів споживчої кооперації є нижчою за значення статистичної помилки.

Аналіз кореляційної залежності між часткою інтелектуальних активів та рівнем рентабельності загального обсягу активів виявив наявність лінійного зв'язку між показниками (табл. 3, 4).

З метою оцінки впливу наявних інтелектуальних активів підприємств та організацій системи споживчої кооперації України, за допомогою використання методів парної та

множинної кореляції на основі статистичних даних за 2006–2009 р. по системі Укоопспілки, нами були розраховані коефіцієнти парної кореляції між значеннями суми прибутку підприємств споживчої кооперації та середньорічною вартістю інтелектуальних активів (ІА) підприємств та організацій, що відображені в їх балансі (табл. 3).

Таблиця 3

Значення показників парної кореляції між сумою прибутку та досліджуваними факторами

Рік	Фактори		Значення коефіцієнтів парної кореляції прибутку і вартості ІА
	сума прибутку, тис. грн (Y)	вартість ІА, тис. грн (X)	
2006	56390	7856	0,8711
2007	113657	14707	0,8365
2008	145982	16263	0,5095
2009	101975	16406	0,8432

Отримані показники парної кореляції між значенням суми прибутку та значеннями відповідних факторів свідчать про наявність прямої залежності між цими показниками. Коефіцієнти кореляції між значенням вартості прибутку та середньорічним значенням вартості інтелектуальних активів підприємств та організацій споживчої кооперації України за 2006–2009 рр. є статистично значущими з рівнем надійності не меншим 95 %, що свідчить про наявність суттєвого прямого зв'язку між показниками.

Також було проаналізовано значення коефіцієнтів парної кореляції між показниками рівня рентабельності підприємств та організацій споживчої кооперації та значеннями частки

інтелектуальних активів в загальному обсязі їх активів підприємств та організацій системи споживчої кооперації України в 2006–2009 роках (табл. 4).

Методами множинного регресійного аналізу було проаналізовано комплексний вплив показників частки інтелектуальних активів в складі активів підприємств та організацій споживчої кооперації України, % (x_1); частки працівників з вищою освітою в загальній чисельності працівників споживчої кооперації, % (x_2) на рівень рентабельності підприємств споживчої кооперації (результуючий показник Y):

$$Y = 0,0012837 + 0,007635 \cdot X_1 + 0,01597 \cdot X_2.$$

Таблиця 4

Значення показників парної кореляції між показником рентабельності та досліджуваними факторами

Рік	Фактори		Значення коефіцієнтів парної кореляції рентабельності та частки інтелектуальних активів
	рентабельність активів, % (Y)	частка інтелектуальних активів, % (X)	
2006	4,56	0,281	0,986
2007	5,87	0,453	1,012
2008	6,92	0,457	1,143
2009	4,10	0,449	1,157

Регресійна статистика: множинний коефіцієнт кореляції 0,7692; коефіцієнт детермінації 0,6587; стандартна похибка моделі 8,3876. Значення критерію Фішера дорівнює 6,8284, що перевищує табличне значення в 5,7621. Це свідчить про те, що рівняння є адекватним з рівнем надійності 95 %. Всі параметри рівняння є надійними з рівнем надійності не меншим 0,79. Таким чином ми можемо зробити висновок, що збільшення частки інтелектуальних активів в загальному обсязі активів підприємств споживчої кооперації (нематеріальних активів згідно діючої моделі обліку) на 1 % призводить до підвищення рівня рентабельності на 0,76 процентних пункти. А свою чергу підвищення частки працівників з вищою освітою в загальній чисельності працівників підприємств та організацій споживчої кооперації, призводить до зростання рівня рентабельності на 1,59 процентних пункти.

Отже, як показують вищенаведені розрахунки, в системі споживчої кооперації Укра-

їни існує зв'язок між результативністю їх діяльності та інтелектуальним капіталом.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гава Ю. В. Інтелектуальний капітал – стратегічний ресурс «постіндустріальної економіки» / Ю. В. Гава // Вісник економічної науки України. – 2006. – № 1 (9). – С. 35–38.
2. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств Укоопспілки за 2008 рік. – К. : Укоопспілка, 2008. – Режим доступу : <http://www.yur-info.org.ua/index>.
3. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств Укоопспілки за 2009 рік. – К. : Укоопспілка, 2009. – Режим доступу : <http://www.yur-info.org.ua/index>.
4. Шкурупій О. В. Інтелектуальний капітал в умовах становлення постіндустріального суспільства: імперативи глобального економічного розвитку та орієнтири для України. Монографія / О. В. Шкурупій. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2010. – 303 с.

УДК 06/047/42:06,08

КАТЕГОРІАЛЬНИЙ АПАРАТ СИСТЕМИ ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ

О. П. Білінська

Необхідність і значення оцінювання персоналу багатократно зростають у сучасних умовах ринкової трансформації економіки. Сьогодні значення управлінського потенціалу, ефективність, кінцеві результати праці управлінців, що сприяють підвищенню конкурентоспроможності підприємств і організацій, призводять до постійного зростання актуальності питання оцінки персоналу.

Проблеми, що стосуються оцінки персоналу, досліджувалися у працях таких закордонних науковців, серед яких Г. Десслер, Л. Зайверт, Г. Зайцев, Г. Зіммель, Д. Іванцевич, Д. Карнегі, Б. Карлоф, А. Кібанов і М. Магура, М. Курбатова та ін. Серед вітчизняних науковців, які досліджують питання оціночних

механізмів персоналу, можна відзначити таких, як М. Виноградський, В. Данюк, Т. Деткевич, Г. Дмитренко, М. Дмитренко, А. Колот, О. Крушельницька, Ф. Хміль, Б. Холод, В. Чернов, Г. Щокін та ін.

Метою статті є визначення сутності та змісту системи оцінки персоналу, дослідження основних категорій цього явища.

Оцінка роботи персоналу була завжди і лишається наразі є одним із найважливіших напрямів кадрового менеджменту, яка допомагає виявити способи підвищення ефективності праці людей на підприємстві та реалізації їх потенційних можливостей. Сутність будь-якої оцінки є виявлення мір відповідності бажаного і дійсного станів об'єкта.

Для з'ясування сутності та змісту оцінки персоналу та системи оцінки персоналу підприємств зупинимось на загальній термінології поняття «оцінка», «оціночна діяльність» безвідносно до певної сфери знань. Дослідження категорії «оцінка» проводить спеціаліст різних сфер діяльності. В тому або іншому ступені оцінка розглядається в психології, філософії, педагогіці, соціології, етиці, історичній науці та управлінні. Вона реалізується в усіх без винятку сферах діяльності людини.

У тлумачному словнику поняття «оцінка» визначено «як обміркування чогось для визначення якості, особливостей і значення» [5]. І дійсно, процес освоєння людиною оточуючого середовища передбачає таку форму пізнання як оцінювання. Тобто завдяки мисленню кожен індивід порівнює явище, що пізнається з певним ідеалом або критерієм даного явища. Таким чином, сутність у розумінні даної дефініції криється в самій оціночній діяльності, і, на нашу думку, основою її є суб'єктивність. Оцінка – це універсальна можливість суб'єкта обирати з багатоаспектних явищ навколишнього середовища більш цінні об'єкти з метою досягнення певних цілей індивіда. Отже, оці-

ночні судження стають суб'єктивною формою відображення об'єктивної реальності.

На нашу думку, досліджуючи категорію «оцінка» більш глибоко, необхідно розпочати вивчення цього поняття з філософського погляду. Оцінка як філософська категорія визначає відношення людини до всієї різнобічності предметних втілень людської життєдіяльності та можливостей їх пізнавального та практичного освоєння. Філософи вважають, що оцінка має органічний зв'язок з внутрішнім світом індивідів і одночасно складно взаємопов'язана зі всіма атрибутивними характеристиками життєдіяльності людей [4]. На їх думку, без оцінки не обходиться жоден індивід незалежно від способу його існування. В умовах наукової різнобічності розгляду категорії оцінки необхідною умовою, на думку філософів, є цілісність цього теоретичного поняття.

Для цього необхідно, усвідомити передумови природного формування цього феномена, його становлення та сучасні тенденції. Розглядаючи оцінку в процесі біологічної еволюції філософи порівнюють два типи оціночної системи – первісна та цивілізаційна (табл.).

Таблиця

Порівняльна характеристика первісної та цивілізаційної оціночної системи

Характерні ознаки оцінки	Первісна система	Цивілізаційна система
Основа та кінцева ціль	Користь	Цінність
Суб'єкт оцінки	Індивід, який не набув своїх потреб від громади та роду	Індивід, який має, крім суспільних, ще і власні інтереси
Об'єкт оцінки	Предметність і природні речі	Предметність і природні речі
Зовнішні фактори, що регулюють широту впливу	Норма, що перетворюється в еталон на основі суспільного визнання	Система засобів, що призначені для збільшення ефективності оцінки

Як видно з аналізу первісної та цивілізаційної систем оцінки, починаючи від основ і цілей оцінки та закінчуючи зовнішніми факторами впливу, існують певні ототожнення та суттєві розбіжності двох типів оціночних систем. Безперечним є суб'єкт оцінки з різницею лише у виділенні в цивілізаційній системі особистих від общини потреб і зацікавленостей. Об'єктом оцінки завжди є предметність (природні речі, вчинки, мотиви та цілі індивідів в їх предметній значимості). Лише в первісному

суспільстві функціональне значення оцінки орієнтовано на мінімізацію різниці між індивідами по відношенню до продуктів спільної життєдіяльності, а в умовах цивілізації, навпаки, – на їх максимізацію.

В умовах цивілізації філософи дозволяють нам стверджувати, що оцінка сама недостатньо ефективна і потребує зовнішніх підсилювачів. Якщо в первісності єдиним засобом, що регулює силу та широту сфери впливу оцінки, є норма, то в умовах цивілізації складається

ціла система методів і засобів, ідей, правил і стандартів, принципів і законів, призначених для збільшення ефективності оцінки.

Сучасна ситуація вносить в оціночну практику нові, радикальні зміни. Це стосується також і предметного змісту оціночних суджень у науковій сфері, які насичуються багатозначністю та суперечністю в розумінні тих самих фактів.

Розглянувши фундаментальні питання загальної термінології змісту категорії «оцінка», доцільно перейти до аналізу цього поняття в певній формі його виявлення, тобто оцінки персоналу.

Категорія оцінка персоналу паралельно розглядається в області управління та психології.

Оцінка персоналу тісно пов'язана з психологічною діагностикою працівників, яка становить важливий напрям кадрової політики на підприємстві. Дослідження професійної діяльності та розвитку кар'єр мають вирішальне значення для оновлення підходів до вирішення проблем оцінки персоналу. Саме ці дослідження базуються на вивченні професійної поведінки спеціалістів в сучасних умовах.

Психологи розглядають оцінку персоналу як формалізовану процедуру, яка дозволяє отримати інформацію про працю робітників. І розглядають це питання в аспекті взаємодоповнюючих і взаємопов'язаних між собою соціальних, соціально-психологічних і особистих показників.

У системі менеджменту персоналу не існує єдиного підходу до тлумачення оцінки персоналу. Аналіз публікацій доводить, що в сучасній літературі існує багато визначень цього поняття, що залежить від цілей і задач його проведення. Багато авторів не виділяють оцінку як об'єкт дослідження, а використовують її як інструмент для досягнення цілей у певній сфері управління. До того ж існує певне змішування категоріального апарату через традиційне ототожнення оцінки з атестацією. Також слід визнати, що в деяких публікаціях існує група визначень оцінки персоналу, в яких можливо простежити загальні внутрішні властивості та характеристики цього поняття. Вони переплітаються із сутністю загально-

наукової категорії «оцінка», що є базовою по відношенню до поняття «оцінка персоналу». Зупинимось на більш суттєвих визначеннях терміна «оцінка».

А. М. Карякин, вважає, що оцінка – це встановлення кількісного виміру відповідності посаді, яку обіймає працівник. Крушельницька пише, що оцінка персоналу це – «цілеспрямований процес визначення відповідності якісних характеристик персоналу (здібностей, умінь, мотивів) вимогам посади або робочого місця» [7]. С. І. Самигін та Л. Д. Столяренко розглядають оцінку персоналу з позицій аналізу діяльності, обґрунтовуючи необхідність її проведення покращенням виконавчої діяльності працівників, визначенням винагородження за працю та плануванням кар'єри. Магура М. І., Курбатова М. Б. визначають оцінку роботи персоналу «як процес збору, аналізу, та оцінки інформації про те як робітники виконують доручену справу, та з'ясування того, в якій мірі їх робітнича поведінка, робітничі показники та індивідуальні характеристики відповідають встановленим вимогам» [3]. Е. А. Борисова окреслює оцінку персоналу «як процес визначення ефективності діяльності співробітників в реалізації завдань організації з метою послідовного накопичення інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень» [1].

Виходячи з проведеного аналізу публікацій, більшість дослідників розглядають оцінку персоналу як процес. На нашу думку, в якості елементів категоріального апарату теорії оцінки необхідно розглядати такі поняття як процес оцінки, оцінка, процедура оцінки та система оцінки персоналу.

Процес оцінки персоналу можна трактувати в більш вузькому та широкому сенсі. У вузькому розумінні процес оцінки визначається як ступінь відповідності працівників посаді, яку вони обіймають. Дана трактовка процесу оцінки є синонімом поняття «оцінювання», що являє собою процедуру аналізу явища, якою передбачено порівняння характерних рис з певною моделлю або еталоном. А сутність поняття «оцінки» розглядається як результат процесу оцінювання.

Розгляд процесу оцінки у більш широкому сенсі розкривається у вигляді послідовної реалізації комплексу взаємопов'язаних дій, які направлені на отримання кінцевого результату оцінки персоналу.

Таким чином, оцінка – це завершальна стадія процесу оцінки (оцінювання), яка являє собою характеристику рівня відповідності особистих якостей людини та результатів її праці відповідно до вимог і стандартів діяльності для певного робочого місця, структурного підрозділу та організації в цілому.

Як і будь-яка діяльність оцінка має певну послідовність дій. Тому процедура оцінки – це певною мірою визначена послідовність проведення заходів на всіх етапах процесу оцінки. Це дає змогу визначити послідовність організаційних дій для отримання кінцевого результату оцінки та її використання.

На нашу думку, всі перераховані терміни являють собою сукупність певним чином структурованих і взаємопов'язаних компонентів оцінки, які обґрунтовують необхідність її розгляду як системно організованого об'єкта.

Систему оцінки персоналу можливо визначити як системоутворюючий елемент системи управління персоналу, який включає в себе сукупність заходів з оцінки персоналу, направлених на досягнення цілей і підвищення ефективності управління персоналом. Система оцінки персоналу організації є одним із елементів системи управління підприємством, що дає змогу сучасним підприємствам мати таку унікальну конкурентну перевагу як кваліфікований персонал.

Незважаючи на актуальність і вагомість підбору окремих способів оцінки персоналу для кожного робітника, сучасні тенденції спонукають нас розглядати оцінку персоналу як цілісну систему. Для цього в кадровому менеджменті використовується інтеграція зусиль різних спеціалістів і всієї команди підприємства. Оцінка персоналу в сучасних умовах повинна розглядатись не тільки як

оцінка результатів діяльності та потенціалу окремого робітника. Тому одним із актуальних питань вважається розгляд оцінки персоналу підприємства як системи. Значення та поняття оцінки персоналу перейшло межі вивчення та виявлення здібностей та потенціалу окремої особистості, що і пояснює тенденцію оцінки персоналу до системної діяльності всього підприємства.

Підсумовуючи вищесказане, необхідно констатувати, що при розгляді питання оцінки персоналу як об'єкта вивчення, дослідження зосередженні лише на окремих її аспектах. Це і призводить до великої кількості різних тлумачень цього поняття науковцями. Необхідність виявлення системності в цьому питанні є очевидною, на чому ми і плануємо зосередити наше подальше дослідження.

ЛІТЕРАТУРА

1. Борисова Е. А. Оценка и аттестация персонала / Е. А. Борисова. – Питер, 2003. – 212 с.
2. Карякин А. М. Управление персоналом : электронное учеб. пособие. / А. М. Карякин. – 3-я ред. – Иваново : Иван. гос. энер. ун-т, 2005.
3. Магура М. И. Оценка работы персонала, подготовка и проведение аттестации / М. И. Магура, М. Б. Курбатова. – 2-е перераб. и доп. – М. : ЗАО «Бизнес-школа», 2002. – 354 с.
4. Современный философский словарь / под общ. ред. д.ф.н. проф. В. Е. Кемерова. – 3-е изд., испр. и доп. – М. : Академический проект, 2004. – 864 с.
5. Сучасний тлумачний словник української мови: 65000 слів / за заг. ред. д-ра філол. наук, проф. В. В. Дубічинського. – Х. : ВД «Школа», 2006. – 1008 с.
6. Управление персоналом организации : учебник / под ред. А. Я. Кибанова. – 3-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 638 с.
7. Крушельницька О. В. Управління персоналом : навч. посіб. / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К. : Кондор, 2006. – 292 с.

ФОРМУВАННЯ ПОНЯТІЙНО-ТЕРМІНОЛОГІЧНОЇ СИСТЕМИ В ДОСЛІДЖЕННІ ПІДПРИЄМСТВ І ОРГАНІЗАЦІЙ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Л. В. Тітенко

Аналіз діяльності підприємств і організацій споживчої кооперації, розробка їх індивідуальної тактики і стратегії розвитку в сучасних умовах нерозривно пов'язані з процесами поглиблення і корекції існуючої системи наукових знань (понятійно-термінологічної системи), а також появою нових термінів – слів або словосполучень, що слугують найменуваннями наукових понять і мають своє тлумачення, визначення. Особливої актуальності дана проблема набуває сьогодні, коли споживча кооперація України та її провідна складова – кооперативна торгівля – перебувають у стані пошуку високоефективної траєкторії свого подальшого розвитку і мають гостру потребу в надійному аналітичному забезпеченні своєї діяльності.

Академічною основою сучасної теорії підприємства слугують ідеї і теоретичні концепції видатних представників економічної науки – А. Сміта, Д. Рікардо, Т. Р. Мальтуса, Дж. С. Міля, Ж.-Б. Сея, А. Маршалла, Дж. Б. Кларка, Й. Шумпетера, Р. Коуза та ін. Вагомий внесок у розвиток теорії підприємства та управління ним здійснили також провідні науковці у галузі стратегічного менеджменту, маркетингу, логістики. Сучасні проблеми аналітичного забезпечення діяльності господарюючих суб'єктів, до яких належать й організації споживчої кооперації, знайшли відображення у працях вітчизняних, російських і західних економістів: І. Ансоффа, В. В. Апопія, С. Г. Бабенка, Дж. Барні, Б. Вернерфельта, Ф. В. Горбоноса, О. П. Градова, В. В. Зіновчука, О. В. Карпової, Є. В. Лапіна, А. А. Мазаракі, К. А. Раїцького, І. П. Отенко, Е. Пенроуз, Є. В. Попова, А. А. Садекова, Л. Т. Снітко, Т. Г. Храмцової, В. В. Чечіна і

багатьох інших авторів. Однак формування наукового апарату – це перманентний процес, що продовжується внаслідок постійного розширення й поглиблення фронту наукових досліджень і є актуальним завжди.

Провідне завдання даної статті – аналіз базових наукових понять і термінів, що характеризують діяльність підприємств і організацій системи споживчої кооперації. Автор висуває перед собою такі чотири взаємозумовлені завдання: 1) проаналізувати існуючі наукові підходи до трактування сутності основних понять і термінів теорії організації; 2) у процесі аналізу уточнити зміст найважливіших (з погляду термінології) термінів; 3) запропонувати власний варіант понятійно-термінологічної системи для аналізу діяльності кооперативного підприємства; 4) намітити напрями подальшого вдосконалення наукового апарату в контексті обраної для дослідження проблеми.

За відправне припущення, необхідне для аналізу термінів і побудови функціональної понятійно-термінологічної системи, пропонуємо прийняти таке: існують три елементарні поняття, розвиваючи які, академічна наука намагається пояснити природу економічної організації: по-перше, – це «виробництво»; по-друге, – «підприємство» («фірма»); по-третє, – «економічні ресурси» («фактори виробництва»). Стисло розглянемо характерний приклад тлумачення економічної сутності першого з понять – «виробництво», щоб надалі зосередитись на аналізі переважно двох інших понять.

В економічній науці поняття «виробництво» набуває універсального змісту та слугує для позначення будь-якого виду господарської діяльності, пов'язаного з використанням еко-

номічних ресурсів з метою отримання як матеріальних, так і нематеріальних благ [14]. Однак між виробництвом різних видів товарів (і послуг) існують суттєві галузеві (технологічні) відмінності, що не дозволяє запропонувати єдину теорію виробництва. Переважно з цієї ж причини досі не вдалося створити єдину теорію фірми. Саме тому, а також через ряд історичних причин, роль такої загальної теорії нині виконує теорія матеріального виробництва, основні положення якої мають універсальне методологічне значення і покладені в основу аналізу діяльності підприємства будь-якої галузі економіки.

Що ж стосується поняття «підприємство» (або «фірма»), то як майже завжди трапляється з елементарними поняттями, визначити його з урахуванням усіх вимог досить важко, оскільки підприємство насправді являє собою складну й багатofункціональну систему, яка практично ідеально співвідноситься з поняттям «організація». «Великий енциклопедичний словник» наводить таке загальнофілософське означення організації: організація (франц. – organisation, від середньовічного латинського organizo – надаю стрункого вигляду, влаштовую) – 1) внутрішня впорядкованість, узгодженість, взаємодія більш-менш диференційованих й автономних частин цілого, обумовлених його будовою; 2) сукупність процесів чи дій, що призводять до утворення й удосконалення взаємо-зв'язків між частинами цілого; 3) об'єднання людей, що спільно реалізують програму або ціль, діючи на основі певних правил і процедур [2]. У свою чергу, поняття «організація» легко співвідноситься з поняттями «структура», «система», «управління», чим ми і скористаємося при подальшому викладі матеріалу.

Необхідно наголосити, що в загальному випадку абсолютна більшість вітчизняних дослідників використовують терміни «фірма», «підприємство» й «організація» саме як синоніми (і ми з цим повністю згодні), але при цьому спостерігаються досить суттєві відмінності в розумінні сутності підприємства залежно від того, під яким поглядом воно розглядається, а саме: теоретичної, організаційно-правової, виробничо-технологічної, статистичної, соці-

альної тощо. Особливо характерним це було для теоретичних поглядів радянської доби, коли підприємство як економічна організація наділялося переважно ознаками усупільненого способу виробництва і визначалося, скажімо, так:

- первинна ланка народного господарства (чи суспільного поділу праці), що виробляє та реалізує певну продукцію;
- економічно самостійна одиниця, що має єдине управління, виробничий план, завершену систему бухгалтерського обліку, рахунок у банку і т. ін.;
- основна ланка обліку суспільного господарства, одиниця статистичного спостереження і т. ін.

Сучасні ринкові підходи до розуміння економічної сутності підприємства (фірми) сформувалися переважно в руслі трьох основних теоретичних концепцій – неокласичної, інституціональної та еволюційної [6, с. 12]. Відповідно до основних положень цих концепцій поняття «фірма» також асоціюється з різними аспектами її діяльності, але при цьому саме питання про її основні функції часто є дискусійним.

Так, в неокласичній теорії термін «фірма» позначає інститут, що перетворює ресурси на економічний продукт. Згідно з цією концепцією фірма розглядається як абстрактна одиниця, що виконує технічне завдання оптимізації обсягу випуску. Таке дещо спрощене формулювання в поєднанні з припущенням про максимізацію прибутку, як головну мету діяльності фірми, дозволяє виробити теоретичний підхід до пояснення її поведінки. Особливого значення в цій концепції надається виробничій, ціноутворюючій, маркетингово-реалізаційній функції фірми та функції попиту на ресурси.

В інституціональній теорії найбільша увага приділяється контрактній функції фірми, тобто аналізу такого аспекту її діяльності, що пов'язаний із укладанням внутрішніх і зовнішніх контрактів, а сама фірма, за означенням Нобелівського лауреата Рональда Коуза, трактується як «система відносин, що виникають, коли спрямування ресурсів починає залежати від підприємця» [17]. Однак контрактне

розуміння цього поняття має статичний характер. Воно припускає лише пасивну поведінку фірми, яка не направлена на пошуки прибутку, а має на меті досягнення конкурентних переваг за рахунок відмінних компетенцій.

В еволюційній теорії провідною функцією фірми вважається функція вибору рішень, а сама фірма розглядається як один із об'єктів, що діє в середовищі, подібно-му до умов біологічної популяції. Поведінка фірми в першу чергу визначається взаєминами між членами цієї популяції, в другу – деякими внутрішніми характеристиками об'єкта, до яких у даній теорії відносять усталені правила прийняття рішень відповідно до тих чи інших внутрішніх або зовнішніх упливів. На думку «еволюціоністів», саме сформовані правила, а не прагнення до прибутку, визначають характер рішень фірми.

Останнім часом в економічній науці набирає чинності новий напрям – це, так званий, ресурсно-орієнтований підхід (resource-based approach), що може розглядатися як вагома альтернатива згаданим підходам. Його основи були закладені у праці Е. Пенроуз «Теорія зростання фірми» [20], а їх подальший розвиток пов'язаний із дослідженнями Барні Дж. [16], Вернерфельта Б. [21], Гранта Р. [18], Лосубі Б. [19], Тіса Д. Дж. [13] та ін. Відповідно до положень аналізованого підходу, особливу роль у діяльності сучасних фірм відіграють фактори якісного характеру, поява яких не може бути пояснена балансом ринкових і управлінських трансакційних витрат. Базовим ресурсом якісного характеру прихильники цього підходу вважають людські здібності (зокрема колективно розподілені неявні знання й досвід), на основі яких індивідуальні агенти об'єднуються в єдине ціле.

Ми можемо спостерігати, що всі основні теоретичні підходи, авторитет яких важко похитнути, намагаються в різний спосіб пояснити економічну сутність підприємства і сформулювати перелік його характерних функцій. Також можна впевнено стверджувати, що більшість сучасних дослідників економічної організації розглядають її як специфічний механізм координації підконтрольних економічних ресурсів, інституціональних і цільових

факторів, внутрішніх традицій і зовнішніх інновацій. Разом із вимогами, які висуває до цієї проблеми практичний досвід, усе вказує на те, що для адекватного наукового аналізу поведінки сучасного підприємства необхідно належним чином враховувати положення як неокласичної і інституціональної теорії, так і еволюційної і всіх інших концепцій. Більш адекватний підхід до аналізу поведінки фірми, на наш погляд, має враховувати одночасно її роль як механізму розподілу ресурсів та як активного суб'єкта маркетингового середовища. Слід також наголосити на тому, що основні теоретичні концепції неоднозначно визначають і перелік функцій підприємства, взаємини між якими, до того ж, ще не специфіковані наукою.

Керуючись різними критеріями діяльності підприємства (фірми) – провідною економічною функцією; типом економічної поведінки; ознаками організаційно-правового, виробничо-технологічного, галузевого чи соціального характеру, – сучасні нам дослідники по-різному визначають підприємство, але найчастіше як «спеціалізовану організацію» [11, с. 118], «ділову одиницю» [9], «юридичну особу» [3, с. 562], «систему відносин» [17], «ланку виробничої сфери» [1, с. 6], «неподільний фонд виробничих фізичних і людських ресурсів» [20], «майновий комплекс» [12] і навіть «інститут інтеграції знань» [18].

Відповідно ж до вітчизняного законодавства, підприємство в Україні – це «самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних і особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності» [4]. Зокрема, цитований вище Господарський кодекс України, виділяє та закріплює за ним ряд істотних ознак, серед яких: організаційно-правовий статус, матеріальна та виробничо-технічна цілісність, фінансово-економічна самостійність, майнова відповідальність, соціальна єдність, ідентифікаційні реквізити тощо.

Організаційно-правовий статус кооперативного підприємства у нашій державі визна-

чає ст. 2 розд. 1 Закону України «Про кооперацію», де зазначається: «кооператив – юридична особа, утворена фізичними та/або юридичними особами, які добровільно об'єдналися на основі членства для ведення спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних і інших потреб на засадах самоврядування» [5].

Однак нам більше імпонує означення підприємства, яке наводиться в аналітичному довіднику за редакцією російського академіка Г. Б. Клейнера: «Підприємство – відособлений майновий комплекс з нефіксованим терміном існування, на якому здійснюється скоординована ціленаправлена діяльність у сфері задоволення потреб суспільства в товарах чи послугах, а також у сфері відтворення власних ресурсів» [12]. Як видно з означення підприємства, наведеного в редакції Клейнера Г. Б., визначальним моментом у діяльності економічної організації вважається сукупність підконтрольних їй економічних ресурсів і можливостей. Це і дозволяє стверджувати, що саме економічні ресурси визначають очікувані характеристики розвитку суб'єкта при будь-яких реальних сценаріях зміни зовнішнього середовища.

Економічні ресурси (англ. – economic resources) – це фундаментальне поняття економічної теорії, що загалом означає джерела, засоби забезпечення виробництва, сукупність ресурсів, використовуваних у господарській діяльності [3, с. 859–860]. Економічні ресурси поділяються на природні (сировинні та геофізичні), трудові (людський капітал), капітальні (фізичний капітал), оборотні засоби (матеріали), інформаційні ресурси, фінансові (грошовий капітал). Слід відзначити, що такий поділ не є однозначним і викликає чимало дискусій. Дискусійним є і питання про зміст багатьох споріднених економічних понять (терміноелементів), які включають такі, досить поширені, кореневі слова, як «ресурси», «фактори», «потенціал».

Далі зупинимось на розгляді таких кореневих слів, як «ресурси» і «фактори», що слугують твірною основою для відповідних терміноелементів. Не бачимо підстав сумніватися в тому, що поняття «ресурси» і «фактори» в

значенні «економічні» є синонімами. «Ресурси – це товари чи послуги, використовувані в процесі виробництва. ...Часто ресурси по-іншому називають факторами виробництва» [11, с. 33]. Таку позицію займає з цього питання нобеліат П. Е. Самуельсон, з академічними судженнями якого важко не погодитись. Звичайно, існують спроби «розділити» ці два поняття, присвоївши їм різний внутрішній зміст [8, 15], але поки що вони видаються не досить переконливими, оскільки, як нам здається, не мають практичного значення.

Тепер звернемо увагу на зміст і сферу застосування такого базового поняття як «ресурси». Терміноелементи, утворені за його участю, в теорії підприємства значно поширені. Найбільш уживаними серед них є, наприклад, такі терміни, як «економічні ресурси», «ресурсний потенціал», «ресурсна стратегія», «управління ресурсами», «ресурсозбереження» та цілий ряд інших, аналіз змісту і систематизація яких вимагає особливої уваги, а надто тих, що перебувають на стадії формування, мають дискусійний характер. Аналіз наукових видань показує, що значення деяких окремих економічних термінів, утворених із застосуванням іменника «ресурси», у трактуванні різних авторів досить часто збігається за змістом. На наше переконання, перш за все це пов'язано з тлумаченням змісту кореневого слова цих терміноелементів – «ресурси».

Поняття «ресурси» в значенні «економічні» фігурує в наукових виданнях у кількох основних значеннях. У найзагальнішому значенні, ресурси (фр. – ressource – допоміжний засіб) – це кошти, цінності, запаси, можливості [10, с. 49]. Сучасний «Междисциплинарный словарь по менеджменту» трактує ресурси як джерело (засіб) для організації якого-небудь процесу і/або настання події; в економіці – джерело майбутнього блага, яке в кінцевому підсумку буде спожите людьми [7, с. 151]. У більш вузькому значенні, наприклад, по відношенню до підприємства, ресурси – це засоби, можливості, цінності, запаси, джерела доходів, що забезпечують його стабільну роботу за основними видами діяльності [3, с. 637]. Як переконує огляд наукових видань, практично в усіх випадках трактування їх змісту, ресурси

означають засоби ведення господарства, деяку сукупність елементів, що представлені у вигляді запасів і яким-небудь чином пов'язані з функціонуванням та розвитком підприємства. Їх комплексний аналіз є нині високоактуальним науково-практичним завданням, про що може свідчити неоднозначність поглядів як на склад ресурсів, так і на методологію їх оцінювання. Тому найбільш складною проблемою в управлінні підприємством вважається проблема виокремлення впливу окремих елементів, які функціонуючи одночасно та в сукупності, визначають можливості вибору цілі і стратегії фірми.

Все вищесказане, на наш погляд, дозволяє сформулювати кілька продуктивних висновків, пов'язаних із необхідністю розвитку й упорядкування понятійно-терміно-логічного апарату дослідження організацій споживчої кооперації та поліпшення змісту і класифікації його базових положень.

1. Для повноцінного наукового аналізу підприємств і організацій споживчої кооперації і розробки адекватної стратегії їх поведінки необхідно належним чином враховувати положення неокласичної, інституціональної і еволюційної теорії та всіх інших концепцій. Найпродуктивніший підхід до аналізу поведінки економічної організації, на наше переконання, має враховувати одночасно її роль як механізму розподілу ресурсів та як активного суб'єкта маркетингового середовища.

2. Сучасну економічну організацію, засновану на засадах кооперативних відносин, найдоцільніше розглядати як неподільну систему взаємодії економічних ресурсів, сформовану під впливом інституціональних і цільових факторів, а також внутрішніх традицій і зовнішніх інновацій.

3. Економічні ресурси кооперативних підприємств і організацій – це наукова категорія, яку слід розуміти сукупність як елементів основного й оборотного капіталу та персоналу, від компетенцій якого залежать результати їх діяльності.

4. Ресурсний підхід починає відігравати чимдалі вагомішу роль у діяльності сучасних підприємств і в найближчому майбутньому, очевидно, розглядатиметься в науці як осно-

вний засіб ефективного управління ними при досягненні стратегічних задач. А тому його методологічні аспекти потребують ретельного вивчення з метою активного їх використання у практичній діяльності підприємств й організацій системи споживчої кооперації, а надто у сфері управління ними.

5. З огляду на вищезазначене, особливої актуальності найближчим часом набуватимуть науково-прикладні розробки, пов'язані з намаганням нового тлумачення сутності ресурсів економічних організацій, розумінням їх природи і функцій, уточненням їх складу, необхідністю поглибленого вивчення їх структури та критеріїв класифікації. На наш погляд, такі перспективні наукові розробки для організацій системи споживчої кооперації слід здійснювати на прикладі підприємств її провідної галузі – торгівлі.

Наведені вище висновки ставлять основу методологічного підходу та понятійно-термінологічної системи, яку автор статті має наміри застосовувати і розвивати у своїх подальших наукових розвідках.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бойчик І. М. Економіка підприємства : навч. посіб. / І. М. Бойчик. – К. : Атіка, 2002. – 480 с.
2. Большой энциклопедический словарь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vedu.ru/BigEncDic/>
3. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 1999. – 895 с.
4. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] (Остання редакція від 24 лютого 2010 року). – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=2&nreg=436-15>
5. Про кооперацію : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 5.
6. Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем / Г. Б. Клейнер. – М. : Наука, 2004. – С. 5–6.
7. Междисциплинарный словарь по менеджменту / общ. ред. С. П. Мясоедова. – М. : Дело, 2005. – 256 с.
8. Мельник Л. Г. Фундаментальные основы развития / Л. Г. Мельник. – Сумы : ИТД «Универ-

- ситетская книга», 2003. – 288 с.
9. Панчишин С. Макроекономіка : навч. посіб. / С. Панчишин. – К. : Либідь, 2001. – С. 14.
 10. Ресурси // БСЭ. – 3-е изд., 1977. – Т. 22.
 11. Самуэльсон Пол Э. Экономика : пер. с англ. : 16-е изд.: учеб. пособие. / Пол Э. Самуэльсон, Вильям Д. Нордхаус. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2000. – 688 с.
 12. Стратегии бизнеса: Аналитический справочник [Электронный ресурс] / под ред. Г. Б. Клейнера. – Режим доступа : <http://www.aup.ru/books/m71/>
 13. Тис Д. Дж. Динамические способности фирмы и стратегическое управление / Д. Дж. Тис, Г. Пизано, Э. Шуен // Вестник СПбГУ. – 2003. – Вып. 4. – С. 186–208. – (Серия «Менеджмент»).
 14. Цены и ценообразование : учеб. для вузов / под ред. проф. В. Е. Есипова. – С.Пб. : Питер, 2001. – С. 67.
 15. Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия : пер. с нем. / под ред. проф. А. Г. Поршнева. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 512 с.
 16. Barney J. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage / J. Barney // Journal of Management. – 1991. – Vol. 17. – № 1. – P. 99–120.
 17. Coase R. H. The nature of the firm / R. H. Coase [Electronic resource] // http://economicus.ru/cgiise/gallery/frame_rightn.pl?type=in&links=/in/coase/works/coase_w1.txt&img=works_small.gif&name=coase
 18. Grant R. Toward a Knowledge-based Theory of the Firm / R. Grant // Strategic Management Journal. – 1996. – Vol. 17. – № 3. – P. 112.
 19. Penrose E. The Theory of the Growth of the Firm / E. Penrose. – New York : M. E. Sharpe, 1980.
 20. Wernerfelt B. A. Resource-based View of the Firm / B. A. Wernerfelt // Strategic Management Journal. – 1984. – Vol. 5. – № 2. – P. 171–180.

УДК 65.012.4:[658.114+330.15]

ІНФОРМАЦІЙНИЙ РЕСУРС – СКЛАДОВА ВИРОБНИЦТВА

І. М. Асмолова

Актуальність питання, розглянутого в статті, полягає в ефективному використанні інформаційних ресурсів, що є одним із найважливіших завдань менеджменту приватного підприємства в сучасних умовах. Саме від вирішення цього питання безпосередньо залежить, наскільки інформаційні ресурси відповідають запитам і потребам приватного підприємства. З особливою наочністю виявився факт залежності економічного прогресу від ефективності функціонування інформаційної підсистеми суспільства. Інформація, інтегруючи властивості предметів і засобів праці, стає одночасно основним ресурсом і важливим результатом виробничого процесу.

Насамперед перехід до інформаційної економіки змінює характер функціонування традиційних галузей господарства, їх технологічні параметри стають похідними відносно еконо-

міко-інформаційних процесів. Інформаційний ресурс перетворюється на домінуючий чинник розвитку не лише виробничої сфери, але і економічної системи в цілому, а інформаційна насиченість виступає об'єктивним критерієм досягнутої зрілості традиційних чинників виробництва. Через це в сучасних економічних дослідженнях усе частіше застосовуються такі поняття, що раніше не асоціювалися з економікою, – як інформаційні ресурси.

Слід зазначити, останніми роками з'явилися досить масштабні праці, в яких комплексно ставляться і вирішуються питання використання інформаційних ресурсів в удосконаленні діяльності приватних підприємств. В розвиток сучасних методів управління на основі інформаційних ресурсів великий вклад зробили такі провідні дослідники: Дж. К. Джонс, Е. Йордан, Е. Кодд, К. Курбель, Д. Марка, Т. Дж. Мартін,

П. Мертенс, К. Опп, Т. Сарсон, М. Хаммер, В. М. Глушков, А. А. Денісов, А. В. Костров, О. В. Логіновський, Е. В. Попов та ін.

Мета статті – розкриття сутності інформаційних ресурсів в приватних підприємствах.

Важливо визнати, інформаційні ресурси визначаються як «безпосередній продукт інтелектуальної діяльності найбільш кваліфікованої і творчо активної частини працездатного населення» [1].

Інформаційні ресурси не обов'язково є продуктом праці [2, с. 8]. Цей підхід полягає в наступному: «...при визначенні поняття «інформаційні ресурси» перспективним може бути підхід, коли дане поняття пов'язується з метою вироблення і реалізації різних, будь-то наукових, організаційних, управлінських або інших рішень, що розглядаються з інформаційного боку, є інформаційною складовою. Тоді інформаційним ресурсом можна назвати всю ту інформацію, яка підпорядковується поставленій меті, що завершується досягненням поставленої мети.

Природно, що при такій постановці питання виникає необхідність розглядати інформаційні ресурси, враховуючи різний рівень їх знаходження: від підстави до завершення всього ланцюга досягнення поставленої мети.

При цьому можна розробити їх класифікацію:

1. Системи планування матеріальних ресурсів. Основною ідеєю таких систем є те, що будь-яка одиниця матеріалу чи комплектуюча, необхідна для виробництва продукції, повинна бути наявною у потрібний час та у потрібній кількості. Результатами аналізу прийнятої на підприємстві програми виробництва є формування послідовності виробничих операцій з матеріалами та комплектуючими, яка забезпечує своєчасне виготовлення виробів.

2. Системи планування виробничих ресурсів. Здійснюють прогнозування, планування та контроль виробництва у натуральних і грошових одиницях за рахунок автоматизації таких функцій: планування продажу, виробництва, матеріальних потреб і потреб у потужностях; управління складами, попитом, постачанням, фінансами; контроль входу – виходу, оцінка результатів діяльності.

3. Системи планування ресурсів підприємства. Удосконалення систем в напрямку управління приватними підприємствами. З'являються функції прогнозування попиту, управління проектами, витратами, кадрами. Починають застосовуватися реляційні бази даних і технології.

4. Системи синхронізованого зі споживачами планування ресурсів приватного підприємства. В основі планування виробництва лежить інформація про покупця продукції (його потреб, споживчих вимог, можливостей та ін.).

5. Розвинуті системи планування. Широке застосування економіко-математичних і оптимізаційних методів, комп'ютерних засобів підтримки прийняття управлінських рішень на вищій ланці управління. Задачі аналізу та моделювання завдяки новим інформаційним технологіям розв'язуються в реальному часі.

Слід зазначити, що загальні та нормативні інформаційні ресурси включають в себе базові ресурси, тематичні та комплексні (рис.).

Базові ресурси утворюють основу для усіх наступних видів і мають первинну природу. До тематичних ресурсів відносяться інформаційні об'єкти певного класу, інформація про які є необхідною для виконання оцінки. Комплексні ресурси є сукупністю базових і тематичних та об'єднують інформацію за різноманітними напрямками.

Методичні і технологічні інформаційні ресурси можна розділити на підгрупи: бази даних, аналітика, програмне забезпечення.

Дані про об'єкти оцінки мають одну загальну ознаку – вони просторово прив'язані і відносяться до географічної інформації.

Відповідна група інформаційних ресурсів поки що найменше представлена в інформаційному просторі України, але найбільш значима. Геоінформаційні ресурси дозволяють найбільш адекватно відображати приватні підприємства з урахуванням їх просторового розміщення, просторової взаємодії та динаміки їх змін. Такі ресурси можна поділити на загальні та тематичні. До загальних геоінформаційних ресурсів належать картографічні сервери у мережі Інтернет. Тематичні геоінформаційні ресурси у сфері землеоціночної діяльності наразі для широкого загалу практично відсутні.



Рис. Інформаційні ресурси приватного підприємства

Аналіз стану існуючих інформаційних ресурсів базується на головних, на думку автора, показниках, таких як: актуальність поданої інформації, доступність нормативної бази, наявність методологічних матеріалів, наявність технологічних механізмів, сукупність структурованих даних і сукупність метаданих і мета-знань. Важливо, проте, визначитись із тією інформаційною стороною, про яку говорить вище. Слід зазначити, що ця інформаційна сторона в економічній літературі розуміється у вузькому сенсі. Як вважає Н. П. Ващокін [3], саме слово «ресурси» містить деякі смислові конотації: воно змушує думати, що йдеться про чомусь повністю віддаленому від свого творця і майбутнього користувача. Цінність же інформації істотно зв'язана з історією її здобуття, і з конкретною ситуацією її вживання.

Ми повністю згодні з цим твердженням, але коли ми говоримо «інформаційні ресурси», то ми абстрагуємось від усього особового. Об'єктивний характер – ось та характерна межа інформації, яку розуміють як інформаційний ресурс. Така загальна властивість будь-яких інформаційних ресурсів: національних, галузевих, фірмових і т. д.

Інформація в тій чи іншій мірі завжди використовувалася людьми в господарській діяльності, зокрема, у вигляді відомостей про предмети праці та засоби праці, способи їх взаємодії, вона була важливою складовою робочої сили у вигляді навиків, умінь, знань. На початок ХХ ст. розвиток приватних підприємств, що виробляють засоби переробки, зберігання і передачі інформації значно розширило масштаби та підвищило ефективність використання різних видів інформації як ресурсу у виробничому процесі. Проте до

останнього часу оцінити значення і визначити міру участі інформаційного ресурсу в цьому процесі було вельми складно. Лише в умовах сучасного етапу розвитку науково-технічного прогресу, коли інформаційний ресурс став посідати виняткове місце в організації та функціонуванні національних господарств, стає очевидною необхідність і можливість усебічного наукового дослідження його економічної ролі.

Прикметний той факт, що наявність специфічних меж інформаційного ресурсу зумовлює його особливу роль у числі традиційних економічних чинників – праці, землі, капіталу та підприємницької здатності. Будучи самостійним ресурсом, інформаційний ресурс одночасно є інтеграційним чинником господарювання, елементи якого містяться в кожному з чинників виробництва, служать критерієм їх зрілості, умовою ефективного функціонування і взаємодії. Недооцінка, а тим більше заперечення інформаційного ресурсу як економічної категорії призводить до нерозуміння суті економічних процесів, що визначають сучасний тип технологічного способу виробництва, що затверджується. Економічна маса та мобільність визначаються в першу чергу ресурсами приватних підприємств, які розрізняються як за об'ємом, так і за змістом.

У приватних підприємствах роль ресурсів принципово важлива не лише тому, що без них суб'єкт не досягне стратегічної мети. Ресурси – це потенціал організації. Їх стратегічне значення полягає, по-перше, в можливостях розробляти оптимальну для суб'єкта стратегію (джерело формування), що полягають в них; по-друге, в принципово можливій дії на зовнішнє середовище організації (характер ви-

користання); по-третє, у специфічно стратегічній постановці цілей суб'єкта (напрями дії) [4, с. 12].

Вироблення і реалізація стратегії приватного підприємства вимагають великих витрат ресурсів. Розробка стратегії приватного підприємства не обмежується витратами матеріальних, фінансових ресурсів, часу.

Ринок інформаційних ресурсів, продуктів і послуг є економічною і фінансовою основою, яка об'єднує суб'єкти державного та недержавного секторів економіки у СНР. Для подолання існуючих у цій сфері проблем необхідно розробити спеціальний блок нормативно-правових актів, присвячених як проблемам розвитку ринкових відносин в інформаційному сегменті ринку, так і інформаційних відносин, що відображають ринкові принципи у інформаційних процесах в інших (неінформаційних) галузях.

Ефективним стимулятором розвитку ринку інформаційних ресурсів, продуктів і послуг може стати прийняття цільової державної програми, у якій, з урахуванням загальних напрямків інформаційної політики і інформатизації країни, були б подані заходи для створення сприятливих умов. Головним орієнтиром є розвиток конкурентного середовища, підвищення асортименту і якості інформаційних продуктів і послуг, досягнення ними світового рівня з метою паритетної інтеграції України у світове інформаційне співтовариство.

Саме недолік ресурсів – фінансових, матеріально-технічних, інформаційних, інтелектуальних – не дозволяє приватним підприємствам успішно розробляти і реалізовувати стратегію навіть часом у найсприятливіших зовнішніх умовах.

Зважаючи на складність формування інформаційних ресурсів, передбачених у системі управління, згрупуємо їх у такі підсистеми: організаційну, соціальну, виробничо-економічну, обчислювальну й інформаційну. З вищесказаного виходить необхідність цілеспрямованих досліджень в області методичного забезпечення менеджменту з метою вдосконалення методи для оцінки витрат і ефекту від використання інформаційних ресурсів приватного підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Громов Г. Р. Национальные информационные ресурсы: проблемы промышленной эксплуатации / Г. Р. Громов. – М. : Наука, 1984. – 334 с.
2. Миняйло А. М. Экономика и организация информационных ресурсов / А. М. Миняйло, Ю. М. Каныгин, О. В. Рузакова. – Екатеринбург : СИНХ, 1988. – 422 с.
3. Ващекин Н. П. Философские аспекты информатизации общества / Н. П. Ващекин. // Философские науки. – 1988. – № 7. – С. 13–22.
4. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – С.Пб. : Питер Ком, 2003. – 422 с.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ВИКОРИСТАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ ЗАКАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ

**Г. М. Ножова, кандидат економічних наук;
В. В. Кубіній; Л. М. Бугір; Ю. О. Пахтер**

Споживча кооперація – це багатоаспектна система, що має соціально-економічну, суспільно-політичну, організаційну і культурно-просвітню орієнтацію. Розвиток споживчої кооперації в Закарпатському регіоні має свою давню історію, що сягає у 90-ті рр. XIX ст. Розвал Радянського Союзу вніс свої корективи в історичний розвиток споживчої кооперації краю. Пріоритетами діяльності споживчої кооперації Закарпаття на нинішньому етапі є формування конкурентоспроможної торгової мережі та мережі громадського харчування на селі, модернізація кооперативного виробництва, розвиток побутових і платних послуг. Однак однією з проблем ефективного функціонування споживчої кооперації є те, що протягом останніх десятиріч триває знецінення людського капіталу і якщо не зупинити цей процес, кооперативний рух не зможе прогресивно розвиватися і бути рівноправним членом економічного співтовариства.

Проблемам ефективності використання людського капіталу протягом всіх років незалежності займаються різні провідні вітчизняні вчені, наприклад: В. Антонюк, Б. Богіня, В. Геєць, В. Мікловда, В. Яценко, М. Лендел, М. Пітюліч, та ін. Науковці зробили суттєвий внесок у розвиток теорії людського капіталу, проте й до цього часу не існує цілісної системи визначення змісту цієї форми капіталу та його ринкової вартості як найважливішого ресурсу. Недостатньо висвітлені принципові положення управління його раціональним використанням, особливо в системі споживчої кооперації.

Метою даної статті є дослідження важливості формування людського капіталу в системі споживчої кооперації в Закарпатському регіоні України та визначення основних напрямів більш широкого використання з урахуванням різних соціально-економічних факторів його відтворення.

Для більш глибокого вивчення та розуміння сутності поняття «людський капітал» необхідно чітко визначити місце людського капіталу серед складових людського й інтелектуального капіталу та визначити модель джерел виникнення його елементів і властивостей.

Позитивні результати соціальних перетворень під час формування ринкової економіки спостерігались у країнах, що зорієнтовані на зростання економічної ефективності, регулюючи роль держави та соціальну орієнтацію економічного розвитку, на відміну від повної лібералізації та непродуманої приватизації. Високий рівень людського розвитку в країнах Центральної та Східної Європи був досягнутий за рахунок соціального страхування, індексації трансфертів, адресної допомоги бідним і безробітним. Загальна закономірність розвитку науки дедалі більшою мірою супроводжується об'єднанням зусиль і концентрацією досліджень на проблемі людини. Визнання людського капіталу як основного стратегічного ресурсу означає перехід до такого виміру життя населення сільської місцевості, в якому людина як виробник і споживач знаходяться у центрі соціально-економічної системи.

Дослідивши поняття «людський капітал» у працях різних учених і економістів, ми ді-

йшли висновку, що його виділення з сукупного поняття «капітал» у класичному розумінні відбулося відносно нещодавно. Першим, хто визначив категорію «людський капітал», був французький дослідник Ж. Б. Сей. На його думку, «Людина не народжується з тими здібностями і силами, які були б достатніми для виконання навіть найлегшої роботи. Ці здібності і сили можна розглядати, як капітал, який утворився щорічним нагромадженням і послідовним збільшенням витрат на його виховання [1, с. 242].

Подальший розвиток поняття «людський капітал» дозволив визнати людський капітал як ключовий економічний ресурс. Це обґрунтовується тим, що витрати, або інвестиції, на продукування людського капіталу є дуже важливими для кожної сім'ї та суспільства зокрема в сенсі формування величини його національного багатства. Вважаємо, доцільним відносити до витрат на відтворення людського капіталу такі витрати:

- прями, в тому числі оплата за освіту та інші витрати, пов'язані з даним процесом;
- втрачений заробіток, що є елементом альтернативних витрат, оскільки одержання освіти, зміна місця проживання та роботи пов'язані з втратою доходу;
- моральний збиток, оскільки одержання освіти є важким процесом і частіш за все неприємною подією, пошук роботи виснажує нервову систему, а міграція призводить до втрати того середовища, в якому протягом тривалого часу оточувало людину.

Для оцінки рівня освіти доцільно, на нашу думку, застосовувати саме витратний метод, що і пропонують деякі автори (Г. Беккер та його послідовники) [1], ґрунтуючись на тому, що найдоцільнішими вкладеннями є вкладення в освіту. Тобто пропонується визначати рівень освіти як суму інвестицій (витрат) на навчання.

Узагальнення та характеристика витрат на відтворення людського капіталу наведені в табл.

Таблиця

Характеристика витрат на формування людського капіталу

Складові людського капіталу	Характеристика	Витрати, які становлять вартість складових людського капіталу
Капітал знань	Рівень знань (освіти), здобутий особою у процесі навчання, формування навичок та одержання досвіду	Інвестиції (витрати) на освіту
Капітал здоров'я	Рівень фізичного розвитку, здобутий особою у процесі життєдіяльності	Вартість лікарняних виплат і оплата відпустки
Капітал культури	Рівень культурного та духовного розвитку, здобутий особою у процесі життєдіяльності	Витрати на формування загального рівня культури підприємства

Проблема формування і використання людського капіталу в сучасних умовах господарювання не могла обійти і систему споживчої кооперації.

Розпад Радянського Союзу вніс свої корективи в історичний розвиток споживчої кооперації Закарпатського регіону. Загальний кризовий стан економіки, насамперед її агропромислового комплексу, інфляція, безробіття, зниження доходів населення, особливо сільського, нестабільна система оподаткування призвели до різкого зниження обсягів діяльності та погіршення фінансового стану

кооперативних організацій і підприємств. Неминуче настане той час, коли Україні знадобиться кооперативна ідея та досвід конкретних поколінь Українських кооператорів. Нині цей час настав [4, с. 439]. Усі ці обставини спричинили потребу нагального реформування цієї системи. Закон України «Про споживчу кооперацію», прийнятий у квітні 1992 р. вирішив питання правого становища кооперації, законодавчо закріпив незалежність і самостійність системи як масової громадсько-господарської організації. Пріоритетами діяльності споживчої кооперації Закарпаття на ниніш-

ньому етапі є формування конкурентоспроможної торгової мережі на селі, модернізація кооперативного виробництва, розвиток побутових і платних послуг. В системі споживчої кооперації області діє 976 підприємств торгівлі, у тому числі кооперативні маркети (їх уже 21), 427 підприємств громадського харчування, забезпечується широке представництво на ринках товарів, заготовлених і вироблених підприємствами споживчої кооперації. На Закарпатті діють 20 кооперативних ринків. Але щоб впевнено почуватися на споживчому ринку і постійно триматися на плаву, потрібно чималі кошти вкладати не тільки у розви-

ток виробництва, а й в людський капітал [3]. Наведені дані свідчать про те, що і в системі споживчої кооперації значні кошти необхідно спрямовувати на посилення соціально-економічного захисту працівників системи, особливо увагу приділяючи перегляду тарифних ставок і посадових окладів, покращання умов праці та охорону здоров'я, виплату матеріальної допомоги, організацію відпочинку та дозвілля працівникам, на освіту та підвищення кваліфікації специфічних для споживчої кооперації категорій працівників. На рис. накреслені основні способи відтворення людського капіталу в системі споживчої кооперації.



Рис. способи відтворення людського капіталу

Підкреслимо, що поняття «людський капітал» почало широко дискутуватись у наукових дослідженнях тільки за часу незалежності України. Найбільш широко використовувався термін «трудові ресурси». При аналізі забезпеченості системи споживчої кооперації трудовими ресурсами основна увага приділялась аналізу чисельності, рівню освіти, стажу роботи, статі. Нові умови господарювання висунули перед суб'єктами споживчої кооперації Закарпаття нові вимоги до формування і використання людського капіталу, а саме вимоги необхідності інвестування в людину принципово нового типу.

Як показали дослідження, тільки на підприємствах споживчої кооперації Закарпатського регіону зайнято понад 3 тис. чол., а середньо-облікова кількість пайовиків – 30806 чол.

Тому виведення на передній план проблем соціального прогресу суспільства і самої людини як кінцевої і головної мети розширеного відтворення, може забезпечити сталий соціально-економічний розвиток у сільській місцевості. Інвестиції в людський капітал в системі споживчої кооперації забезпечать сталий соціально-економічний розвиток, який базуватиметься на відтворенні творчого, найбільш ефективного і постійно зростаючого ресурсу – людського.

Саме цей ресурс є визначальним, оскільки сприяє формуванню, використанню і розвитку всіх інших. Підкреслимо, що однією з проблем, яка актуальна для кооператорів, є постійний моніторинг вкладень у розвиток персоналу, накопичення і підвищення якості людського капіталу. В свою чергу, якість людського капіталу пов'язана з таким поняттям

як «вартість людського капіталу», яка складається з інвестицій у всі види навчання, у заходи, спрямовані на підтримку здоров'я та забезпечення інформацією про розмір інвестицій. В поєднанні із соціальними витратами, котрі слугують на підприємствах кооперації своєрідним стимулом і сприяють підвищенню продуктивності праці, інвестиції в людський капітал сприятимуть підвищенню рівня соціального прогресу суспільства. Окрім того, інвестиції в людський капітал дозволять системі споживчої кооперації підвищити конкурентоспроможність на різних сегментах ринкової економіки. Специфіка й особливості Закарпатського регіону, в якому понад 63 % – це сільське населення.

Закарпатська область за своїми фізико-географічними, кліматичними, природо-ресурсними та соціально-економічними умовами відноситься до територій, найбільш сприятливих для розвитку рекреації. Визначальними чинниками при цьому виступають – наявність гірської системи Східних Українських Карпат, комфортні кліматичні умови Закарпатської низовини, унікальні й різноманітні бальнеологічні ресурси, багатство флори і фауни, розвинута мережа транспортного сполучення, велика кількість історичних пам'яток культури і архітектури. Область має високий природно-рекреаційний і курортний потенціал – мінеральні та термальні води, які за хімічним складом не поступаються відомим водам Кавказу, Чехії, Франції, а їх лікувальні властивості згадуються в архівних документах XV ст. В області вивчено понад 700 водопроводів у складі 67 основних родовищ мінеральних вод. Із 36 наявних в Україні типів мінеральних вод 32 є в Закарпатті, 35 назв мінеральних вод занесеною до Державного стандарту України «Мінеральні води питні». Мережа санаторно-курортних і туристично-рекреаційних закладів розширюється. В регіоні розвинені майже всі види рекреаційної діяльності: від санаторно-курортного лікування до відпочинку і різних видів туризму, що здійснюється практично протягом цілого року. В області станом на 01.01.2009 р. діє понад 160 санаторно-курортних оздоровчих закладів усіх форм власності, зареєстровано близько 1800 пам'яток історії,

культури і архітектури. Значний вклад в інфраструктуру і громадське харчування вносять саме підприємства споживчої кооперації. Від культури обслуговування туристів і відпочиваючих персоналом системи споживчої кооперації залежить і привабливість Закарпаття як туристично-курортної зони.

Враховуючи те, що система споживчої кооперації є суб'єктом господарювання, вважаємо, що доцільно ширше використовувати підприємницькі гарантії, складові яких визначаються умовами колективного договору, соціального пакета й інших документів, що регламентують взаємовідносини працівник-роботодавець. Особливу увагу звертаємо на необхідність упровадження в системі споживчої кооперації соціального пакета, в який повинні бути включені механізми:

- компенсації втрати частини заробітної плати та сум відшкодування шкоди, заподіяної працівникові на виробництві;
- додаткових заходів щодо організації та фінансового забезпечення системи профілактичних оглядів і обстежень;
- обов'язкового страхування працівників згідно з чинним законодавством України;
- оплати працівникам за рахунок коштів підприємства навчання у вищих навчальних закладах, участь у тренінгах і семінарах, що сприяють підвищенню кваліфікаційного їх рівня;
- оплати за рахунок коштів підприємства утримання їх дітей у дитячих садках та їх оздоровлення;
- оздоровлення працівників та ін.

Розроблений механізм упровадження соціального пакета в системі споживчої кооперації сприятиме підвищенню конкурентоспроможності кооперативної діяльності.

Отже, споживча кооперація сьогодні стала ринково-орієнтованою системою. Тому необхідно не тільки впроваджувати ринкові методи господарювання, а й формувати ринкові механізми, ширше використовуючи методи конкурентної боротьби, що забезпечить відповідно зростання підприємницької активності, розширення масштабів господарської діяльності і покращити результативні показники.

Проведені нами дослідження довели:

1. Людський капітал є фактором першого порядку у формуванні національного багатства.

2. Моніторинг вкладень підприємств споживчої кооперації у розвиток персоналу, накопичення і підвищення якості людського капіталу з урахуванням специфічних особливостей споживчої кооперації.

3. Активізація інвестиційно-інноваційних процесів на підприємствах споживчої кооперації з метою накопичення якісного людського капіталу, спроможного забезпечити конкурентоспроможність і економічну привабливість усіх видів діяльності в системі.

4. Розробка відповідних заходів щодо залучення висококваліфікованих фахівців на роботу в систему споживчої кооперації для вдосконалення організації виробництва, підвищення рівня торгового обслуговування та надання послуг у сільській місцевості, які користуються підвищеним попитом. Такі заходи сприятимуть підвищенню рівня конкурентоспроможності споживчої кооперації та прибутковості її діяльності.

5. Обґрунтування складу ринкової вартості людського капіталу, яка включає в себе вартість капіталу освіти і підготовки спеціалістів із середньою та вищою освітою, неповною вищою освітою; освіту працівників, які здобувають другу вищу освіту, зорієнтовану на специфіку умов діяльності підприємств споживчої кооперації, підготовку і перепідготов-

ку працівників, які стажуються за кордоном і в системі споживчої кооперації інших областей України; вкладення у підвищення культурного рівня працюючих. За розрахунками Облспоживспілки Закарпатського регіону, на ці цілі щорічно використовується понад 120 тис. грн.

Очевидно, що для забезпечення ефективності формування і використання людського капіталу необхідно підвищувати і рівень якості управління цим процесом, як однієї з важливіших рушійних сил підвищення ефективності функціонування системи споживчої кооперації у регіоні.

ЛІТЕРАТУРА

1. Історія економічних вчень : підручник : у 2-х ч. Ч. 1 / за ред. В. Д. Базилевича. – 2-ге вид. – К. : Знання, 2005.
2. Пришляк Я. Шляхи кооперації до економічного відродження України / Я. Пришляк. – Монреаль-Стрий, 1994.
3. Споживча кооперація Закарпаття / В. В. Цап, М. М. Василюдра, Н. П. Лошак, І. І. Митрьо. – Ужгород, 2007.
4. Лендел М. А. Трудовий потенціал села в умовах формування ринкової економіки : монографія / М. А. Лендел, Г. В. Войтенко. – Ужгород : Карпати, 2006.
5. Українські кооператори. Історичні нариси. – Кн. 1. – Львів : Укоопосвіта та Львівська комерційна академія, 1999.

III. ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ

УДК 336.71:330.341.1:336.63

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКИХ ІННОВАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ

С. Б. Єгоричева, кандидат економічних наук

Характерною рисою сучасного управління комерційними банками є посилення уваги до його стратегічних аспектів, пов'язаних із вирішенням проблем постійного розвитку кредитно-фінансових інститутів відповідно до умов зовнішнього оточення, що динамічно змінюються. Важливою складовою загально-банківської стратегії є інноваційна, напями формування якої у наш час стосуються практично всіх сфер діяльності банків.

Втім, навіть досконала розробка будь-якої стратегії, у тому числі й інноваційної, ще не означає обов'язкового повного та своєчасного досягнення визначених цілей. Велике значення має процес втілення стратегії, який, на думку фахівців, залишається «слабким місцем» у стратегічному менеджменті більшості організацій [1, с. 40; 2, с. 4], зокрема й банківських. Отже, успішність інноваційної діяльності вітчизняних кредитно-фінансових інститутів, яка є однією з умов зростання ефективності української банківської системи, залежить від створення адекватного порядку реалізації відповідних стратегій, невід'ємним елементом якого є механізм фінансування.

У науковій літературі проблема фінансового механізму інноваційної діяльності аналізується поки що тільки по відношенню до суб'єктів, які не є фінансовими установами – підприємств, регіонів, держави в цілому. Тому у дослідженнях таких авторів, як Л. Л. Антонюк, К. О. Ільїна, М. І. Крупка,

А. Я. Кузнецова, А. М. Поручник, О. М. Юркевич банки розглядаються лише як суб'єкти фінансування інноваційного процесу. З іншого боку, у працях О. А. Криклій, Л. В. Кузнецової, Ю. С. Масленченкова, А. А. Мещерякова, Л. О. Примостки, І. В. Сала управління фінансами комерційних банків досліджується без урахування такого аспекту, як забезпечення здійснення їх власної інноваційної діяльності.

Метою даної статті є визначення фінансового механізму реалізації банківських інноваційних стратегій у конкретизації його підсистем, методів та інструментів як невід'ємної складової фінансового менеджменту комерційних банків.

Фінансовий механізм є категорією, достатньо глибоко дослідженою економічною наукою як на макрорівні – у рамках загальної теорії фінансів, так і на мікрорівні – у теорії фінансового менеджменту. Дещо різнячись у деталях, науковці надають практично єдине його тлумачення як взаємопов'язаної системи фінансових методів, фінансових інструментів, систем нормативно-правового, організаційного та інформаційного забезпечення процесів формування та використання фінансових ресурсів (див. огляд, наданий у [3]). Проте конкретний зміст складових цього поняття, безумовно, буде специфічним для кожної сфери фінансових відносин, яка аналізується.

Стосовно фінансового механізму реалізації комерційними банками інноваційних стратегій

доцільно, на наш погляд, запропонувати таке змістовне наповнення його елементів (рис.).

До зазначеного фінансового механізму можуть бути висунуті наступні вимоги:

- бути адекватним умовам зовнішнього та внутрішнього середовища банку;
- забезпечувати акумуляцію необхідних фінансових ресурсів;
- сприяти розвитку інноваційної діяльності банку;

- забезпечувати визначення ефективності реалізації інноваційних стратегій;
- мати мотивуючий характер;
- бути раціональним, прозорим і зрозумілим працівникам банку.

Відповідно до логіки функціонування фінансового механізму впровадження інновацій насамперед необхідно визначитися з джерелами відповідних ресурсів.

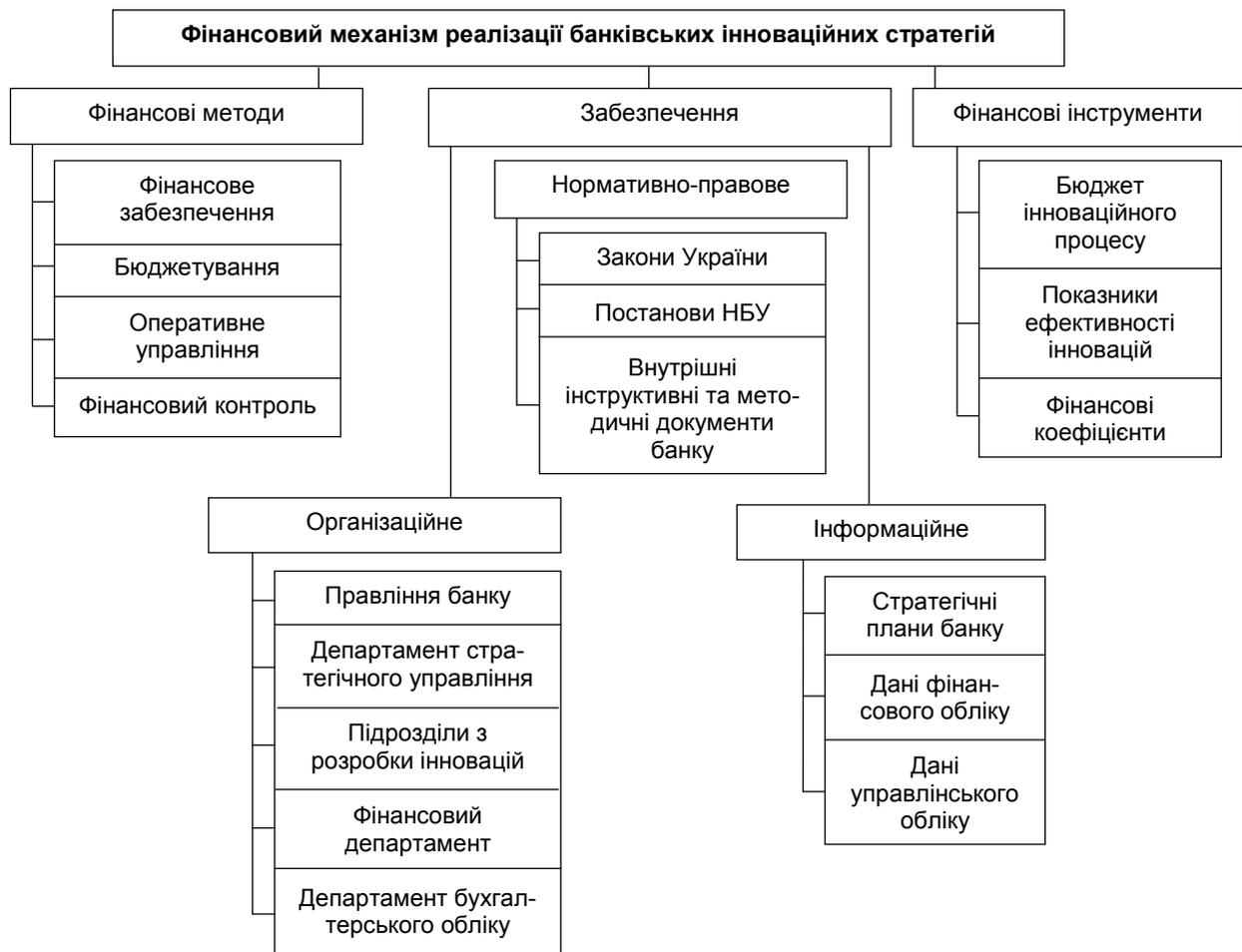


Рис. Механізм фінансування інноваційної діяльності банків

Інноваційна діяльність, зазвичай, характеризується достатньо високою мірою невизначеності й ризику, тому важливими принципами її фінансового забезпечення можуть вважатися множинність джерел, їх адаптивність до турбулентного середовища інноваційних процесів і гнучкість використання.

Утім, як свідчить аналіз, варіантність фінансування інноваційної активності банків

є значно обмеженішою, ніж виробничих підприємств. Оскільки комерційні банки, згідно з існуючою в Україні методологією статистичних обстежень, не включаються до складу потенційно інноваційних організацій, то вони не можуть претендувати на бюджетне або позабюджетне державне фінансування, навіть для впровадження капіталомістких, суспільно значимих проектів (таких як процесингові цент-

ри, системи дистанційного обслуговування клієнтів тощо). Через особливості банківництва як виду бізнесу не можуть використовуватися й кошти венчурних фондів. Разом з тим банки можуть одержувати сторонні ресурси у вигляді прямого інвестування до статутного капіталу, запозичень шляхом розміщення облігаційних позик, а також у формі лізингу технологічного обладнання та каналів зв'язку.

Але, незважаючи на такі потенційні можливості, практично єдиним джерелом фінансового забезпечення інноваційної діяльності для банків залишаються власні ресурси – вхідний грошовий потік у частині одержаних банками доходів, у тому числі, на відшкодування амортизаційних відрахувань, чистий прибуток і створені за рахунок нього спеціальні фонди. Слід звернути увагу на те, що науковці, як правило, вважають, що тільки капітальні витрати мають відношення до інновацій. Втім, один із основних міжнародних документів у сфері інноваційної діяльності – Рекомендації щодо збирання та аналізу даних з інновацій («Керівництво Осло») – чітко розмежовує поточні та капітальні витрати, що здійснюються у процесі інноваційної діяльності [4, с. 100–102]. Саме до перших відносяться усі витрати на оплату праці працівників, пов'язаних із розробкою та впровадженням інновацій, враховуючи різні види соціальних нарахувань, а також затрати на придбання матеріалів, послуг, різноманітного оснащення для реалізації інноваційного процесу. Згідно з «Керівництвом Осло» вони становлять частину нематеріальних інвестицій у розвиток бізнесу, а з погляду фінансового обліку відносяться до адміністративних і операційних витрат.

Провідним елементом фінансового механізму реалізації інноваційних стратегій комерційних банків є бюджетування, котре у даному випадку розуміється як метод розподілу ресурсів, виражених у грошовій формі, для виконання програм інноваційного розвитку. Впровадження інноваційного бюджетування є надзвичайно складним завданням для банку, оскільки передбачає організаційні перетворення, формування відповідної інформаційної бази, зміни повноважень та відповідальності працівників.

Слід відзначити, що бюджетування, як управлінська технологія, має три складові:

- власне, технологія бюджетування, що охоплює методи та інструменти внутрішньо-банківського фінансового планування;
- організація бюджетування, що включає систему центрів фінансової відповідальності, процедури складання та контролю бюджетів, розподіл функцій та обов'язків в апараті управління тощо;
- системи автоматизації бюджетної процедури, що дозволяють забезпечувати безперервний управлінський облік, а також контроль виконання бюджетів у різних аспектах [5, с. 169].

Бюджет інноваційної діяльності можна віднести до групи спеціальних бюджетів банку, які визначають виділення коштів на виконання окремих напрямів його діяльності. У рамках управлінського обліку інноваційні витрати визначаються як обсяг ресурсів, які необхідні банку через розробку та впровадження усіх видів нововведень і можуть бути віднесені до конкретного підрозділу, працівника або процесу. Утім, ефект від використання інноваційних розробок буде враховуватися у бюджетах інших, ніж підрозділи розробки інновацій, центрів відповідальності – профіт-центрів, якщо мова йде про впровадження нових або суттєво вдосконалених продуктів, послуг, технологій, і центрів витрат, якщо за рахунок інновацій забезпечується зростання економічності внутрішніх бізнес-процесів.

Найдоцільнішим методом формування інноваційного бюджету може вважатися так званий «комбінований», що поєднує врахування пропозицій усіх рівнів управління та зацікавлених структурних підрозділів з централізованим формуванням бюджету. Банку необхідно залучати до процесу бюджетування якомога більше фахівців інноваційної сфери, оскільки функція планування тісно пов'язана з мотивацією праці персоналу. Очевидно, що виконання інноваційних ініціатив буде залежати насамперед від достатності їх фінансування. Проте занадто велике фінансування призводить до невиправданих витрат ресурсів й знижує фінансову ефективність інноваційної діяльності.

Комерційні банки можуть використовувати два методи фінансування інноваційних процесів: одночасне фінансування всього проекту та його поетапне фінансування. У силу значної міри невизначеності та ризику більшості інноваційних проектів результативність кожного з їх етапів достатньо непередбачувана. Більш того, на кожній стадії, починаючи з генерування ідей до впровадження інновації у практику, можуть з'являтися неочікувані ідеї щодо коригування проекту. Іноді ще до остаточного закінчення робіт стає зрозумілим, що проект є невдалим, неперспективним і він закривається.

Тому саме метод поетапного фінансування дозволяє певним чином знизити рівень ризику й використати високий ступінь невизначеності як можливість, а не сприймати її тільки як загрозу. Сутність його полягає у початковому фінансуванні тільки першого етапу проекту. При завершенні цього етапу можна вже з більшою долею впевненості визначити потенціал інновації, намітити напрями її розвитку та ухвалити рішення щодо доцільності подальшої реалізації проекту. У випадку позитивного рішення відбувається виділення коштів на наступний етап.

Метод поетапного фінансування має ще одну перевагу перед одночасним виділенням коштів на весь проект у цілому. Він дає можливість гнучкіше управляти фінансовими потоками, дозволяючи ефективно розподіляти кошти між декількома паралельними проектами, ранжуючи їх за пріоритетністю і результативністю пройдених етапів. Тому керівники та виконавці проектів повинні бути готові до передачі ресурсів з однієї сфери до іншої для підтримання найефективніших інноваційних стратегічних ініціатив.

Отже, для фінансування реалізації інноваційних стратегій найдоцільнішим є такий різновид бюджету як гнучкий, оскільки він дозволяє оперативно вносити зміни у бюджетну політику банку. Проте це не відмінняє необхідності здійснення у процесі виконання інноваційного бюджету дієвого контролю витрат, тобто оперативної оцінки відповідності фактичних затрат їх бюджетній величині. Здійснення функції контролю витрат передбачає

їх класифікацію за ступенем регульованості. Затрати, пов'язані зі здійсненням інноваційної діяльності є, на думку фахівців, частково регульованими, що визначається відносно тривалим періодом їх здійснення; більш ризикованим характером даного виду діяльності, порівнюючи з іншими напрямками роботи банку; повноваженнями керівника центру інновацій.

Існують два основних методи контролю витрат:

- традиційний метод, коли розбіжності за витратами розраховуються як різниця між бюджетними та фактичними затратами;
- метод освоєного обсягу, коли порівнюються бюджетна вартість виконаних робіт і їх фактична вартість.

Саме другий метод враховує фактор часу й дозволяє, на відміну від традиційного підходу, визначити реальне відхилення за витратами та відставання у графіку робіт за інноваційним проектом.

Слід зазначити, що дієвість фінансового механізму залежить від фінансових інструментів, що входять до його складу. Під фінансовими інструментами у даному випадку розуміються певні прийоми дій і набір фінансових показників, через які керуюча система може здійснювати вплив на реалізацію інноваційних стратегій і контролювати фінансову ефективність їх виконання.

Більшість дослідників інноваційної діяльності комерційних банків погоджуються з тим, що до аналізу її ефективності складно й далеко не завжди коректно застосовувати індикатори результативності звичайних інвестиційних проектів (NPV, IRR тощо). А такі показники, як сукупні витрати на здійснення інноваційної діяльності або їх частка у загальній сумі витрат банку, передбачають лінійну залежність між затратами й результатами, що абсолютно не відповідає імовірнісному характеру інноваційної діяльності. Основна проблема полягає не у тому, скільки витрачати коштів, а в тому, яким чином їх витрачати.

На думку фахівців, основними принципами побудови системи оцінювальних показників і фінансових коефіцієнтів інноваційної діяльності повинні бути: системність, ієрар-

хічність, цільова спрямованість, порівнянність, достовірність і можливість кількісного виміру [6, с. 15]. Отже, до складу фінансового механізму реалізації банківських інноваційних стратегій можуть, на наш погляд, входити такі фінансові показники:

- рентабельність інноваційних вкладень (у зарубіжній літературі він позначається ROI або R2I – Return on Innovation Investments) розраховується як відношення фінансових результатів від упровадження інновацій до витрат, що були здійснені для їх втілення. При цьому фінансовий результат може розглядатися як додатковий дохід, що отримав банк від упровадження нового продукту або послуги, або обсяг скорочення операційних витрат, або прибуток від проникнення банківських продуктів на новий сегмент ринку тощо;

- дохід, отриманий від інновацій, упроваджених протягом останніх двох – трьох років;

- частка доходу від реалізації нових продуктів у загальному обсязі доходів за певний період;

- дохід від упровадження нововведень у розрахунку на одного зайнятого в інноваційному процесі.

Проте слід враховувати, що банківські інновації – це не просто сукупність окремих проектів, а безперервний процес ініціювання, розвитку та відбору інноваційних ідей, у результаті якого збільшується споживча цінність продуктів і послуг, відбувається розвиток кредитно-фінансового інституту, зростання його нематеріальних активів. Інноваційні ідеї та концепції коректніше вважати певним базисом, що слугує основою для появи наступних поколінь нововведень. Тому для оцінки ефективності інноваційної діяльності доцільно також використовувати фінансові коефіцієнти, які відображають динаміку співвідношення загальних результатів діяльності банків і їх витрат на здійснення інноваційної діяльності. До таких коефіцієнтів, на нашу думку, можуть відноситись:

- коефіцієнт еластичності, що характеризує відносну зміну одного показника при одиничній відносній зміні іншого; у нашому конкретному випадку це зміна прибутку залежно від розмірів інноваційних витрат:

$$K_{\text{ел.}} = \frac{\text{Темпи приросту прибутку}}{\text{Темпи приросту інноваційних витрат}} \quad (1)$$

- коефіцієнт випередження/відставання, який відображає співвідношення зростання прибутку та зростання інноваційних витрат за певні періоди часу:

Індекс зростання прибутку

$$K_{\text{вип./відст.}} = \frac{\text{Індекс зростання прибутку}}{\text{Індекс зростання інноваційних витрат}} \quad (2)$$

Наступними складовими фінансового механізму здійснення банківської інноваційної діяльності є системи забезпечення його функціонування – нормативно-правова, організаційна, інформаційна. Усі дії банку щодо фінансування розробки та впровадження нововведень повинні відповідати Законам України у сферах інноваційної та банківської діяльності, оподаткування й бухгалтерського обліку тощо, з урахуванням положень відповідних міжнародних документів. Окремі аспекти реалізації цього процесу відображені у нормативних документах Національного банку України (Методичні рекомендації щодо організації процесу формування управлінської звітності в банках України, Положення про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банках України, Правила бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України), а у безпосередній діяльності працівники керуються інструктивними та методичними матеріалами, розробленими з цих питань у самому банку.

З організаційного погляду, у процесі фінансування інноваційної діяльності повинен бути задіяний цілий ряд підрозділів банку, кожен з яких здійснює певний обсяг необхідної роботи, а також формує потрібну інформацію та надає її зацікавленим користувачам, у чому, власне, й полягає інформаційне забезпечення фінансового механізму. Так, Правління банку затверджує стратегічні цілі діяльності кредитно-фінансового інституту, у тому числі в інноваційній сфері, а департамент стратегічного розвитку (або інший аналогічний підрозділ) конкретизує інноваційну стратегію у сукупність програм і проектів, передбачених до ви-

конання. Підрозділи, задіяні у процесі впровадження різних видів інновацій – управління з розробки нових продуктів і процесів за напрямками бізнесу, департамент інформаційно-комп'ютерних технологій, департамент маркетингу, департамент з розвитку каналів продажу тощо – беруть участь у складанні та узгодженні інноваційних бюджетів, виконання яких контролюється керівниками цих підрозділів.

Фінансовий департамент безпосередньо здійснює фінансове планування та фінансовий контроль, створюючи так званий бюджетний пакет банку, окремими складовими якого є бюджети центрів відповідальності. Скоригований і затверджений інноваційний бюджет є додатком до стратегічного плану інноваційного розвитку. Департамент бухгалтерського обліку покликаний забезпечувати своєчасне надання правдивої порівняльної інформації про результати фінансової діяльності банку, у тому числі й в інноваційній сфері.

Отже, ефективна реалізація інноваційних стратегій комерційних банків передбачає створення та постійне вдосконалення відповідного фінансового механізму. Його можна визначити як взаємопов'язану та взаємозумовлену систему фінансових методів та інструментів, а також підсистем нормативно-правового, організаційного й інформаційного забезпечення процесів формування та використання фінансових ресурсів для здійснення всіх можливих аспектів інноваційної діяльності банку.

Роль даного фінансового механізму полягає у:

- забезпеченні стабільності фінансування інноваційної діяльності банку в умовах конкурентного та мінливого зовнішнього середовища;
- гармонізації фінансових відносин між сферами бізнесу банку та його структурними підрозділами;
- підвищення ефективності інноваційної діяльності банку, зниження ризиків його функціонування.

ЛІТЕРАТУРА

1. Грей К. Управление проектами : практическое руководство : [пер. с англ.] / К. Грей, Э. Ларсон. – М. : ДиС, 2003. – 528 с.
2. Каплан Р. Организация, ориентированная на стратегию: как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / Р. Каплан, Д. Нортон. – М. : ЗАО «Олимп-бизнес», 2007. – 416 с.
3. Коваль С. Теоретичні основи механізму формування власного капіталу банку / С. Коваль // Вісник ТНЕУ. – 2009. – № 1. – С. 106–116.
4. The Measurement of Scientific and Technological Activities. Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. Third edition. – Paris : OECD, 2005. – 162 p.
5. Никонова И. А. Стратегия и стоимость коммерческого банка / И. А. Никонова, Р. Н. Шамгунов. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 304 с.
6. Управління інноваційними процесами в регіонах : [монографія] / за наук. ред. М. А. Козоріз, Т. С. Смовженко. – Львів : ЛБІ НБУ, 2006. – 263 с.

IV. УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ І АУДИТУ

УДК 336.1:657.3

ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ

Ю. О. Романченко, кандидат економічних наук

Методична база ведення бухгалтерського обліку складається з використання первинних облікових документів, інвентаризації, оцінки, калькулювання, організації обліку, виконання розрахунків і проведень, контролю, підготовки фінансової звітності. Створення цілісної системи обліку передбачає активне застосування специфічного елемента регулювання бухгалтерського обліку та звітності – облікової політики підприємства.

Дослідженню актуальних питань щодо проблемних питань методики формування облікової політики бюджетних установ приділяють увагу багато вітчизняних учених, серед яких Т. Барановська, Ф. Бутинець, Т. Безродна, П. Житній, Л. Ловінська, С. Свірко, П. Хомин та ін.

Проте більшість їх праць стосуються проблем методики формування облікової політики госпрозрахункових підприємств, а зважаючи на обмежену кількість публікацій щодо облікової політики бюджетних установ, її стохастичність на практиці в бюджетній сфері, актуальність проведеного дослідження не викликає сумніву, потребує розвитку та вдосконалення.

Основними завданнями публікації є: розкриття сутності благодійної допомоги, обґрунтування її необхідності як додаткового джерела фінансування для бюджетних уста-

нов, дослідження чинного законодавства щодо порядку отримання благодійних внесків і їх витрачання, визначення методики бухгалтерського обліку благодійної допомоги.

Створення цілісної системи обліку передбачає активне застосування специфічного елемента регулювання бухгалтерського обліку та звітності – облікової політики бюджетної установи.

З розробки облікової політики, якою передбачено вибір комплексу методичних прийомів, способів і процедур організації та ведення бухгалтерського обліку підприємством, установою чи організацією з числа загальноприйнятих у державі, починається ефективна та раціональна організація бухгалтерського обліку. При цьому слід враховувати специфіку установи, наявність окремих порядків щодо виконання державних програм, а також норму п. 3 ст. 56 Бюджетного кодексу України [2], що розпорядники бюджетних коштів ведуть облік відповідно до правил, встановлених державним Казначейством України.

Поява в Україні облікової політики є результатом процесу реформування бухгалтерського обліку, орієнтиром якого обрані Міжнародні стандарти фінансової звітності. Відтак, між Міністерством фінансів України та Міжнародною федерацією бухгалтерів підписаний Меморандум взаєморозуміння, від-

повідно до якого Міністерство фінансів України отримало дозвіл на переклад, публікацію та розповсюдження міжнародних стандартів бухгалтерського обліку для державного сектора, оприлюднених Міжнародною федерацією бухгалтерів станом на 01.01.2003 р.

Пильної уваги потребують питання адаптації принципів міжнародної практики обліку та звітності суб'єктів державного сектора в національну систему бухгалтерського обліку. Сьогодні вимоги первинних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку не поширюються на установи бюджетної сфери.

На виконання Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 рр. [10] затверджено Положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності», схвалене Методологічною радою з бухгалтерського обліку при Міністерстві фінансів України, а також Наказом Міністерства фінансів Про затвердження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі від 12.10.2010 р. № 1202 [6] затверджено національні положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби», 122 «Нематеріальні активи» та 123 «Запаси», які набувають чинності з 1 січня 2013 р.

Сьогодні практичне використання всіх елементів методу бухгалтерського обліку в бюджетних установах обумовлене відповідними нормативними документами, що затверджені Державним казначейством України.

Відповідно до п. 3 Положення про державне казначейство України, затвердженого постановою КМУ від 21.12.2005 р. № 1232 [7], одним із основних його завдань є встановлення єдиних правил бухгалтерського обліку і звітності про виконання державного та місцевих бюджетів, кошторисів розпорядників бюджетних коштів.

Згідно зі ст. 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV [3], облікова політика визначається як сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності. Основною її метою є за-

безпечення одержання достовірної інформації про результати фінансово-господарської діяльності, необхідної для користувачів фінансової звітності з метою прийняття відповідних управлінських рішень.

Крім згаданого Закону, інформацію про облікову політику бюджетних установ містить Лист Міністерства фінансів і Державного казначейства України Про деякі питання бухгалтерського обліку в бюджетних установах від 19.06.2009 р. № 15-04/1643-10013 [4].

З метою дотримання єдиних методологічних принципів організації і ведення обліку та складання фінансової звітності затверджено Методичні рекомендації щодо складання розпорядчого документа про облікову політику в бюджетних установах (організаціях) від 28.01.2009 р. № 56 [5].

Таким чином, недостатня систематизація нормативно-правової бази регулювання бухгалтерського обліку в бюджетних установах стала однією з причин виникнення проблем формування ними облікової політики.

Вітчизняні науковці звертають увагу також на не сформовану чітку методику застосування облікової політики безпосередньо господарюючими суб'єктами, що є наслідком хибного методологічного підходу, коли автори уникають формалізації таких дефініцій, як принципи, методи, процедури. Так, не коректним є саме формулювання, адже слово «сукупність» – як загальна кількість, сума чогось, – не розкриває взаємозв'язку і супідрядності між складовими облікової політики, а подає їх як рівнозначні. Існує чітка ієрархія взаємозв'язку принципів методів і процедур, оскільки перші дотримуються застосування других і виконання третіх. Тому замість «сукупності» доречним було б ужиття дефініції «система» з підкресленням взаємозв'язку в ній принципів [11].

Для систематизації завдань, які виконує облікова політика установ, виділяють її виміри: соціальний (створення соціальних гарантій для захисту зовнішніх користувачів через забезпечення єдності інтерпретації даних бухгалтерського обліку та показників фінансової звітності), економічний (економічний ефект від облікової політики виявляється в

оптимальному забезпеченні інформацією для управління, скороченні обсягів документообороту, підвищенні дієвості внутрішнього контролю), біхевіористичний (використання свободи дій у питаннях організації обліку для створення дієвої системи бухгалтерського обліку в установі, яка забезпечить дотримання інтересів розпорядника коштів), психологічний (за допомогою елементів облікової політики та за умови конкретизації вимог до характеру необхідних даних досягається найбільш повне та ефективне забезпечення інформацією всіх рівнів управління), інформаційний (сталість і гласність облікової політики дозволяє на її основі будувати прогнози майбутнього стану об'єкта, наявність диспозицій дозволяє забезпечити необхідним масивом даних для побудови моделей прийняття рішень) і юридичний (використання для усунення невизначеностей у нормативних актах з бухгалтерського обліку та у вигляді письмових доказів при вирішенні господарських спорів, конфліктів з контролюючими органами) [1].

У вітчизняній економічній літературі, деталізуючи законодавче трактування поняття, визначено, що облікова політика – це сукупність облікових принципів, методів, процедур і заходів для забезпечення якісного, безперервного проходження інформації від етапу первинного спостереження до узагальнюючого – складання фінансової звітності. Отже, маємо умовний поділ облікової політики на дві частини – методологічну й організаційну [9].

До методологічної складової облікової політики слід відносити все те, що стосується і визначає внутрішню структуру процесу бухгалтерського обліку, тобто йдеться про принципи, методи й процедури. Організаційна складова облікової політики регулює в повному обсязі механізм організації облікової роботи в кожній конкретній бюджетній установі за окремо визначеним об'єктом обліку.

Облікова політика установи є основою внутрішнього регулювання обліку і для набуття нею нормативного статусу, її формалізують у вигляді наказу про облікову політику. Наказ про облікову політику повинен мати такі розділи: загальні положення; організаційно-правова форма установи; рівень бюджету, з якого фінансується; рівень установи як розпоряд-

ника коштів; галузева належність установи; види діяльності відповідно до Статуту (Положення).

Проект наказу складає головний бухгалтер. Після підписання керівником бюджетної установи наказ про облікову політику разом із додатками та розрахунками до нього подаються на затвердження установі вищого рівня. Затверджений наказ набуває чинності з 1 січня та є обов'язковим до виконання усіма службами та працівниками установи.

Наказ про облікову політику повинен розроблятися з врахуванням принципу послідовності, тобто постійного, з року в рік, застосування установою обраної облікової політики. Проте за умови уточнення окремих положень політики (терміни звітування, істотної зміни умов діяльності установи за всіма джерелами фінансування (загальний або спеціальний фонд кошторису), внесення змін до нормативно-законодавчої баз тощо) до наказу про облікову політику доцільно внести відповідні зміни та доповнення, які також затверджуються наказом керівника установи.

Принцип автономності забезпечує дотримання фінансової дисципліни та збереження засобів господарювання установи. Зауважимо, що трирівневі переміщення фінансових ресурсів бюджетних установ (головні розпорядники бюджетних коштів – розпорядники 2 рівня – розпорядники 3 рівня) мають характер доручення і не суперечить сутності принципу автономності. Так, головні розпорядники бюджетних коштів контролюють обсяги асигнувань на видатки, наданих і отриманих усіма підвідомчими установами зі збереженням принципу самостійності та господарської одиниці. Проте бюджетна установа не захищена від припинення чи відкликання асигнувань вищим розпорядником бюджетних коштів [8].

Враховуючи принцип періодичності, звітним періодом для бюджетних установ є календарний рік, але проміжні звітні періоди визначаються кварталами та місяцями.

Оскільки об'єктом бухгалтерського обліку є вартісний, а не натуральний рух цінностей установи, то на заключному етапі обліку – складанні фінансової звітності єдиним і головним вимірником у системі первинного та підсумкового обліку є національна грошова

одиниця України, про що свідчить принцип єдиного грошового вимірника. На відміну від прибуткових підприємств, бюджетні установи України складають фінансову звітність у тисячах гривень.

Отже, сформувати досконалу та достатньо ефективну систему бухгалтерського обліку як елементу управління установами бюджетної сфери можливо на основі раціонально розробленої облікової політики, її чіткої методики формування.

ЛІТЕРАТУРА

1. Барановська Т. В. Облікова політика підприємства в Україні: теорія і практика : [автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04] / Т. В. Барановська. – К. : НАУ, 2005. – 21 с.
2. Бюджетний кодекс України № 2542-III від 21.06.2001 р. [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : <http://www.nau.kiev.ua>.
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : Закон України № 996-XIV від 16.07.1999 р. / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
4. Про деякі питання бухгалтерського обліку в бюджетних установах : лист Міністерства фінансів та Державного казначейства України № 15-04/1643-10013 від 19.06.2009 р. [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу : <http://www.zakon.nau.ua>.
5. Методичні рекомендації щодо складання розпорядчого документа про облікову політику в бюджетних установах (організаціях) від 28.01.2009 р. № 56, затверджені наказом Міністерства аграрної політики України [Електронний ресурс] / Міністерство аграрної політики. – Режим доступу : <http://www.minagro.kiev.ua>.
6. Про затвердження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів № 1202 від 12.10.2010 р. / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
7. Положення про державне казначейство України, затверджене постановою Кабінетом міністрів України № 1232 від 21.12.2005 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
8. Свірко С. В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: методологія та організація : [монографія] / С. В. Свірко. – К. : КНЕУ, 2006. – 244 с.
9. Свірко С. В. Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах : [навч. посіб.] / С. В. Свірко. – К. : КНЕУ, 2003. – 380 с.
10. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки, затверджена Постановою Кабінету міністрів України № 34 від 16.01.2007 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
11. Хомин П. Я. Облікова політика в контексті методологічного обґрунтування сутності дефініцій / П. Я. Хомин // Університетські наукові записки. – 2007. – № 3 (23). – С. 259–263.

УДК 65.012.7

КАЛЬКУЛЯЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ КАК ЭЛЕМЕНТ АРХИТЕКТониКИ СОВРЕМЕННОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Т. М. Одинцова, кандидат экономических наук

Одной из важных проблем, выявившихся в ходе финансово-экономического кризиса, является проблема недостаточно эффективного корпоративного управления, что снижает ви-

тельность и устойчивость функционирования отдельных участников рынка и экономической системы в целом. В числе ключевых факторов обеспечения корпоративного управления на

уровне, соответствующем требованиям современной конкурентной среды, можно выделить построение полноценной системы управленческого учета.

Развитие управленческого учета, в частности, предполагает:

- повышение его статуса и роли в системе управления предприятием, как основной подсистемы его информационного обеспечения;
- постепенную переориентацию с оперативного на стратегический уровень управления;
- интеграцию с другими подсистемами в контуре управления предприятием для реализации информационно-аналитической, контрольной и регулирующей функций;
- приоритетное внимание будущим, а не прошлым событиям для обеспечения превентивности в управлении;
- трансформацию из средства регистрации данных в систему интерактивного мониторинга и регулирования бизнес-процессов;
- использование новых технологий и расширение методологической базы за счет методов контроля, анализа, прогнозирования, планирования, экономико-математического моделирования и других;
- расширение круга объектов в соответствии с современными информационными потребностями менеджмента.

Соответственно, управленческий учет можно рассматривать как сложную и постоянно развивающуюся систему, формирование и актуализация которой определяется в первую очередь современными концепциями и технологиями управления, а к ее основным элементам можно отнести регламенты и правила, объекты учета, методы, процедуры и соответствующие продукты. К такого рода системам применимо понятие архитектоники, обеспечивающей органическое сочетание элементов в единое стройное целое, их взаимосвязь и взаимодействие для достижения целевых установок.

Одним из наиболее методологически значимых элементов в архитектонике управленческого учета являются калькуляционные системы. Понятие «калькуляционная система» наиболее часто встречается в литературе

по управленческому учету, причем в большинстве источников дается характеристика применяемых в мировой практике калькуляционных систем без серьезных попыток их систематизации. Вопросы калькулирования и построения калькуляционных систем рассматриваются в трудах С. Ф. Голова, О. В. Кавериной, Н. Г. Данилочкиной, И. А. Белоусовой, Н. Г. Чумаченко и ряда других ученых.

Однако в современной экономической литературе пока нет четкого определения сущности калькуляционных систем, их места в системе учета, контроллинга и управления. Кроме того, поскольку калькуляционные системы многоплановы и имеют разные принципы построения, цели и механизмы функционирования, то представляется целесообразной их классификация, что позволит более четко выявить их сущностные характеристики, особенности формирования и использования.

Целью данной статьи является анализ применяемых в современном управленческом учете калькуляционных систем, рассмотрение их сущности, принципов построения, признаков классификации и роли в процессе управления затратами.

Под калькуляционной системой можно понимать совокупность методов и процедур, обеспечивающих соотношение издержек с их носителями с целью информационного обеспечения процесса управления затратами и осуществления функций их планирования, учета, контроля, анализа и регулирования. Такая емкая трактовка понятия калькуляционной системы связана с рядом объективных факторов. Прежде всего меняются задачи, решаемые данной системой. Помимо традиционных задач расчета себестоимости, она призвана обеспечить:

- формирование информации для принятия решений оперативного и стратегического характера;
- выявление носителей затрат и соотношение издержек с этими носителями;
- оценку эффективности и моделирование бизнес-процессов;
- выявление и регулирование затратообразующих факторов;

- диагностирование отклонений от заданных значений в процессе формирования затрат, управление по возмущениям;
- мониторинг и контроль затрат в процессе локализации и отнесения;
- оценку эффективности отдельных сегментов и управленческих решений на стадии планирования и бюджетирования;
- соотнесение затрат и выгод (прибыли, ценности для потребителя, конкурентных преимуществ и пр.).

Соответственно, в современном калькулировании существенно расширяется спектр объектов отнесения издержек. В управленческом учете под объектом затрат понимается предмет или сегмент деятельности, который требует отдельного измерения связанных с ним затрат. В качестве объектов затрат могут выступать изделия, услуги, проекты, заказы, марки, виды деятельности, подразделения, программы, регионы и т. д. [1, с. 100]. Кроме того, обеспечивая выполнение задач стратегического контроллинга, прогрессивные калькуляционные системы выделяют такие объекты отнесения затрат, как бизнес-процессы и операции; функции деятельности; стоимость, создаваемая для потребителя; набор видов деятельности, создающих такую стоимость (цепочка ценностей); атрибуты продукта; стадии жизненного цикла продукта; стадии движения продукта в процессе его создания; бренды и т. д.

При этом в себестоимость калькулируемых объектов включаются не только фактические, но и нормативные, бюджетные, будущие (прогнозируемые), альтернативные затраты (издержки упущенной выгоды). Меняется подход к включению в себестоимость затрат – в зависимости от цели и принципа построения калькуляционной системы себестоимость может ограничиваться только определенным кругом издержек – например, исключительно релевантными, переменными, нормативными и т. д.

Методы, используемые в современных калькуляционных системах, а так же последовательность и процедура калькулирования все в большей степени сориентированы на достижение целей соотнесения издержек со стра-

тегически значимыми сегментами деятельности, обеспечения информации, необходимой для регулирования бизнес-процессов, текущего мониторинга и контроля затрат и затратообразующих факторов. Основные методологические особенности калькулирования традиционно связаны процедурами с локализации, отнесения, выбора соответствующей базы, распределения и перераспределения издержек. В современных калькуляционных системах наблюдается многовариантность расчетов и отход от стереотипов в реализации данных процедур – выделение различных пулов затрат и их многоэтапное распределение, концептуальный подход к выбору баз распределения, комбинирование методов и развитие гибридного калькулирования.

Таким образом, калькуляционная система трансформируется в систему поддержки управления затратами, бизнес-целями и бизнес-процессами, позволяет выявить объекты, требующие внимания, привлечь к ним действия руководства, и перераспределить ресурсы с максимальной эффективностью. Возможно, что и сам термин «калькуляционная система» становится несколько узким для определения сущности такого комплекса управленческих действий по оценке и регулированию затрат.

В основе каждой из калькуляционных систем лежит соотнесение затрат с объектами и расчет себестоимости, но при этом они неоднородны и существенно различаются по принципу построения, характеру участия в регулировании издержек и уровню управления ими.

Часть калькуляционных систем построена по принципу выбора (ограничения или расширения) круга издержек, относимых в себестоимость объекта (к ним относятся, например, системы калькулирования по переменным издержкам, по затратам, связанным с обеспечением качества). В основе построения других – выбор объектов отнесения затрат, информация о себестоимости которых может использоваться в процессе принятия решений, – например, функциональное калькулирование себестоимости процессов и операций, атрибутов продукции, брендов, калькулирование за все время жизненного цикла продукта, на

основе цепочки ценностей. Некоторые системы основаны на том, какая информация об издержках – фактическая или нормативная – используется в качестве основы для расчета себестоимости (нормативный метод). Определенные калькуляционные системы основаны на принципе ликвидации избыточной информации для управления, их специфика связана непосредственно с организацией производства и учета затрат на производство (калькулирование «точно в срок»). И, наконец, ряд калькуляционных систем нацелен на непосредственно регулирование затрат в процессе их планирования и осуществления (целевое калькулирование, калькуляция на основе постоянных усовершенствований).

Любая калькуляционная система в первую очередь призвана обеспечить процесс управления необходимой информацией и привлечь внимание менеджеров к самим издержкам, их носителям и затратообразующим факторам. Однако среди приведенных выше калькуляционных систем можно выделить такие, которые предполагают реализацию не только информационной функции, но и обеспечение контроля, планирования, мониторинга и оперативного регулирования затрат, то есть более активное и многофункциональное участие в процессе управления.

Кроме того, ряд калькуляционных систем возник в процессе развития стратегического управленческого учета и концепции, заложенные в их основу, связаны с современными тенденциями стратегического управления затратами. Калькуляционные системы, в большей степени относящиеся к стратегическому уровню управления – целевое калькулирование, калькуляция на основе постоянных усовершенствований, калькулирование на основе цепочки ценностей, калькулирование на основе качества, калькулирование на основе движения продукта, калькулирование на основе атрибутов продукции, калькулирование за все время жизненного цикла продукта, калькулирование стоимости бренда и т. д. Эти системы предполагают выделение специфических объектов калькулирования и определение круга затрат, относимых в себестоимость этих объ-

ектов для информационного обеспечения решений стратегического характера.

Для более четкого понимания сущности, возможностей применения и перспектив развития калькуляционных систем в архитектонике управленческого учета целесообразно рассмотреть их классификацию. Избегая терминологической неточности, следует отметить, что обычно в специальной литературе рассматривается классификация применительно к понятию «метод учета затрат и калькулирования». Понятие «калькуляционная система» шире и «классификация калькуляционных систем», соответственно, могут отличаться от классификаций методов калькулирования. Однако в данной статье мы не будем их дифференцировать; поскольку любая калькуляционная система базируется на определенном методе, то и классификации, в целом, можно считать симметричными.

Различные авторы по-разному классифицируют методы калькулирования. Так, О. Д. Каверина, выделяя традиционные и перспективные калькуляционные системы, классифицирует их в зависимости: от степени поглощения постоянных расходов (метод поглощенных затрат и директ-костинг), от того фактическая или нормативная информация ложится в основу расчетов (фактическое, нормальное и нормативное калькулирование), от выбора объекта калькулирования (позаказное, попередельное и смешанное калькулирование) [2, с. 112]. Классификация явно не является исчерпывающей, поскольку ряд приводимых далее автором калькуляционных систем в нее вообще не входят.

Заслуживает внимания подход, предложенный И. А. Белоусовой, Н. Г. Чумаченко, которые предлагают методы калькулирования себестоимости продукции рассматривать в два этапа – укрупненная классификация по направлениям и детализированная с учетом особенностей объектов учета затрат. На первом этапе методы выделяются по подходу к основам калькулирования (калькулирование на основе деятельности и функционально ориентированное), по степени оперативности выявления затрат (нормативный учет, учет фактических затрат), по полноте затрат (по

переменным и по полным затратам). Второй этап предполагает дальнейшее выделение метода расчета себестоимости в зависимости от специфики учета затрат – позаказный, попередельный, попроцессный, поиздельный, пооперационный, погрупповой и пр. Кроме того, авторы выделяют специальные методы калькулирования, дополняющие традиционные – такие как кайзен-костинг, таргет-костинг, точно в срок, «тариф – время – машина», эквивалентное калькулирование и другие [3, с. 6–7].

Учитывая особенности калькуляционных систем, как элемента современного управленческого учета, их многоплановость и многофункциональность, значительно более широкую, чем раньше, трактовку объекта калькулирования, можно выделить такие классификационные признаки для их систематизации.

1. По уровню управления калькуляционные системы могут быть стратегического и оперативного уровня.

2. По целевой ориентации можно выделить системы, предназначенные только для расчета себестоимости, для регулирования затрат в процессе осуществления и предназначенные для формирования плановых (прогнозных) данных и регулирования затрат до их осуществления.

3. По виду объекта калькулирования – системы калькулирования себестоимости продукта, деятельности, сегмента, определенных характеристик или функций. В дальнейшем они могут детализироваться по конкретным объектам, себестоимость которых рассчитывается, контролируется и является объектом управленческих воздействии.

4. По полноте охвата издержек, относимых в себестоимость калькулируемого объекта – системы, включающие в себестоимость все издержки, соотносимые с объектом (учет полных затрат) и включающие в себестоимость только отдельные виды издержек (например, только переменные или только релевантные).

5. По характеру информации об издержках, включаемых в себестоимость, – системы калькулирования фактических затрат, нормативных затрат, смешанных (нормальное кальку-

лирование), плановых или прогнозных затрат (например, целевая калькуляция).

6. По концепции локализации и отнесения затрат на продукт (степени итеративности распределения не прямых затрат) – одноступенчатые системы и многоступенчатые (например, калькулирование на основе деятельности).

7. По временной ориентации можно выделить системы, ориентированные на прошлые события, на события, происходящие в процессе осуществления затрат и на будущие события.

8. По стандартности схемы учета на счетах можно различать стандартные и нестандартные схемы (например, такие как калькулирование точно в срок).

Таким образом, в современном управленческом учете калькуляционная система выполняет не только функцию расчета себестоимости, но и рассматривается как информационная база для принятия решений оперативного и стратегического характера, а также действенный инструмент управления издержками предприятий.

Значительно расширяется спектр задач, решаемых системами калькулирования, используемых методов, объектов отнесения затрат, и видов издержек, контролируемых и соотносимых с данными объектами. Существующие калькуляционные системы неоднородны и различаются по принципу построения, характеру участия в регулировании издержек и уровню управления ими. Многие из них предполагают не только реализацию информационной функции, но и обеспечение контроля, планирования, мониторинга и оперативного регулирования затрат, то есть более активное и многофункциональное участие в процессе управления. Более того, ряд систем предполагает выделение принципиально новых направлений отнесения затрат, позиционирование которых в качестве объектов регулирования меняет саму концепцию управления издержками и является важным инструментом эффективного управления ресурсами предприятия.

Различные калькуляционные системы не являются взаимоисключающими, могут комбинироваться и дополнять друг друга и дальнейшее развитие теории и практики управ-

ленческого учета издержек, в частности, предполагает формирование комплексных и гибридных систем калькулирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Голов С. Ф. Управлінський облік : підручник / С. Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
2. Каверина О. Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры / О. Д. Каверина. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 352 с.
3. Белоусова И. Проблемы учета производственных затрат и калькулирования себестоимости продукции в промышленности / И. Белоусова, Н. Чумаченко // Бухгалтерский учет и аудит. – 2009. – № 4. – С. 3–10.

УДК 657.446:336.226.11:004.4

УДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК В УМОВАХ СПІЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗА ДОПОМОГОЮ ПРОГРАМНОГО ПРОДУКТУ «1С: БУХГАЛТЕРІЯ»

А. В. Дмитренко, кандидат економічних наук

У сучасних умовах управління діяльністю підприємства, незалежно від його розмірів, форми власності та виду діяльності, існує потреба в опрацюванні значних обсягів інформації упродовж незначного періоду часу. Розвиток комп'ютерних технологій дозволив виконувати окремі операції, пов'язані з опрацюванням інформації за незначні періоди часу. Однак досягнення оптимального результату, тобто надання повної, достовірної та своєчасної інформації користувачам неможливе без правильного використання наявної електронно-обчислювальної техніки.

Ведення обліку з використанням сучасних комп'ютерних програм має певні особливості, що суттєво відрізняють ведення обліку з використанням комп'ютерних облікових програм від ведення обліку з використанням паперових облікових регістрів. Використання комп'ютерних облікових програм дозволяє підвищити оперативність ведення обліку, збільшити рівень його деталізації, посилити контроль за достовірністю та правильністю облікової інформації на всіх етапах її обробки та складанні звітності.

Однією з найважливіших проблем сьогодення є правильність ведення податкового

обліку та складання податкової звітності в умовах автоматизації, у тому числі з обліку податку на прибуток та складанні декларації з податку на прибуток.

Питанням автоматизації бухгалтерського та податкового обліку займалася численна кількість науковців і бухгалтерів-практиків, а саме: А. М. Шаталов [1], В. Д. Шквір [2], Т. А. Писаревська [3], Ф. Ф. Бутинець [4].

Метою статті є удосконалення автоматизації податкового обліку податку на прибуток і складання декларації з податку на прибуток в умовах здійснення спільної діяльності.

Завданнями статті – розгляд і вдосконалення поточних операцій з податкового обліку валових доходів і валових витрат в умовах автоматизації, детальний розгляд особливостей обліку податку на прибуток за податковими видами діяльності, дослідження щодо пристосування програми «1С: Бухгалтерія 8.0» до ведення спільної діяльності як без створення юридичної особи, так і зі створенням юридичної особи, налаштування складових бухгалтерської програми до особливостей ведення спільної діяльності й удосконалення складання декларації з податку на прибуток для такої діяльності.

Система програм «1С: Предприятие» призначена для розв'язання широкого спектра задач автоматизації обліку й управління, які актуальні для сучасних підприємств, що динамічно розвиваються. «1С: Предприятие» представляє собою систему прикладних рішень, побудованих за єдиним принципом і на єдиній технологічній платформі. Керівник може вибрати рішення, яке відповідає актуальним потребам підприємства і буде в подальшому розвиватися в міру зростання самого підприємства або розширення задач автоматизації. «1С: Предприятие» є універсальною системою для автоматизації бухгалтерського обліку, обліку наявності та руху засобів, періодичних розрахунків на підприємстві.

Система «1С: Предприятие» (версія 7.7) включає таку програму як «1С: Бухгалтерія 7.7» – це універсальна програма масового призначення для автоматизації бухгалтерського обліку, яка може використовуватися на підприємствах різних форм власності та напрямів діяльності.

Виділяють таку хронологію появи на ринку економічних програм серії 1С:

- 1992 – «Мини-Бухгалтерія»;
- 1993 – «1С: Бухгалтерія для DOS»;
- 1994–1995 – «1С: Бухгалтерія 6.0», розпочато розробку «1С: Предприятие»;
- 1996 – випущено «1С: Предприятие 7.0»;
- 1999 – випущено «1С: Предприятие 7.7», розпочато розробку версії 8.0;
- 2002–2003 – з'явилася ознайомлювальна і бета-версія «1С: Предприятие 8.0».

Сьогодні широко на підприємствах Полтавської області впроваджується програма «1С: Бухгалтерія 8 для України».

«1С: Бухгалтерія 8 для України» призначена для автоматизації бухгалтерського й податкового обліку, включаючи підготовку обов'язкової (регламентованої) звітності, в організаціях, що здійснюють будь-які види комерційної діяльності: оптову і роздрібну торгівлю, комісійну торгівлю (включаючи суб-комісію), надані послуги, виробництво тощо. Бухгалтерський і податковий облік ведеться відповідно до чинного законодавства України.

За допомогою «1С: Бухгалтерія 8 для України» можна вести бухгалтерський і податковий

облік господарської діяльності декількох організацій. Облік по кожній організації можна вести в окремій інформаційній базі. В той же час також «1С: Бухгалтерія 8 для України» надає можливість вести бухгалтерський і податковий облік декількох організацій у загальній інформаційній базі (причому в ролі окремої організації можуть виступати індивідуальні підприємці). Це зручно, якщо господарська діяльність цих підприємств тісно пов'язана між собою: можна використовувати загальні списки товарів, контрагентів (ділових партнерів), робітників складів (місць зберігання) тощо, а обов'язкову звітність формувати окремо.

Ведення обліку з використанням програми «1С: Бухгалтерія 8 для України» якнайкраще підходить для ведення спільної діяльності на підприємстві, особливо коли мова йде про СД без створення юридичної особи і для СД формується умовний суб'єкт господарювання, що є платником ПДВ і податку на прибуток і діє за окремим договором про СД. Наприклад, у даній програмі для ведення податкового обліку щодо податку на прибуток передбачений спеціальний податковий план рахунків. Податковий план рахунків, реалізований у конфігурації, його склад і реквізити є частиною методики податкового обліку.

Податковий облік у конфігурації ведеться в розрізі видів податкової діяльності. Такий підхід дозволяє враховувати валові доходи і витрати, запаси, основні засоби тощо окремо для видів діяльності, по яких необхідний окремий облік щодо податку на прибуток.

За даними податкового обліку автоматично формується податкова декларація щодо податку на прибуток.

Такий передбачений конфігурацією порядок ведення податкового обліку ще раз підтверджує можливість застосування такої бухгалтерської програми для ведення СД, оскільки уповноважений учасник, який здійснює СД, є юридичною особою і складає звітні документи окремо щодо договору про СД.

У разі ведення обліку діяльності СП вищевказану версію програми, на думку автора статті, також доцільно застосовувати, оскільки за допомогою неї здійснюється облік за всіма об'єктами обліку: облік матеріально-

виробничих запасів, складський облік, облік торговельних операцій, облік комісійної торгівлі, облік операцій з тарою, облік банківських і касових операцій, облік розрахунків з контрагентами, облік основних засобів, нематеріальних і малоцінних активів, облік основного та допоміжного виробництва, облік напівфабрикатів, облік непрямих витрат, облік ПДВ, облік заробітної плати, кадровий і персоналізований облік. Підтримка різних схем оподаткування, податковий облік податку на прибуток, спрощена система оподаткування, облік операцій місяця, що закінчуються, формування стандартних бухгалтерських звітів і регламентованої звітності, але дана конфігурація немає повного пристосування до обліку СД зі створенням юридичної особи.

Об'єднання учасників спільної діяльності без створення юридичної особи є своєю умовною особою, яка має свій рахунок у банку, особисту печатку, є окремим платником ПДВ і податку на прибуток. СД без створення юридичної особи у вигляді простого товариства є окремим контрагентом в угодах, тобто особи, які не беруть участі у СД, взаємодіють з простим товариством, а не з його учасниками.

Відповідно до Порядку № 571/1 податковий облік результатів СД веде учасник, який згідно з договором про СД уповноважений вести такий облік. Уповноваженим учасником може стати тільки платник податку на прибуток [5]. Податковий облік результатів СД уповноважений учасник веде окремо від результатів власної діяльності. Уповноважений учасник відповідає за утримання та перерахування до бюджету податку на прибуток.

Податковий облік у конфігурації ведеться незалежно від бухгалтерського обліку. Господарські операції відображаються паралельно в бухгалтерському і податковому обліку.

Формування записів на рахунках податкового обліку здійснюється за допомогою прапорця «Отразить в налоговом учёте» на основі даних, внесених у відповідні поля діалогової форми документа. При цьому відображення документа в податковому обліку може бути виконано після його проведення в бухгалтерському обліку.

У разі зміни ознаки ведення обліку податку на прибуток і ПДВ потрібно провести коригування даних про активи і зобов'язання. Коригування здійснюється такими універсальними документами, як «Операция» і «Корректировка записей регистров накопления».

Основна різниця в податковому та бухгалтерському обліку в різних методиках визначення облікового й податкового прибутку підприємства, що передбачає розбіжність підходів до визнання доходів і витрат.

Податковий облік у конфігурації ведеться в розрізі видів податкової діяльності. Такий підхід дозволяє враховувати валові доходи і витрати, запаси, основні засоби й таке інше окремо для видів діяльності, інформація про які повинна відображатись у різних рядках/розділах декларації по податку на прибуток підприємства.

У конфігурації не підтримується облік пільгових видів податкової діяльності та видів податкової діяльності, звільнених від оподаткування.

Перелік видів діяльності, по яких відокремлено ведеться податковий облік, зберігається в довіднику «Виды налоговой деятельности».

Склад елементів даного довідника залежить від вимог пред'явлених до заповнення декларації з податку на прибуток підприємства і не може змінюватися користувачем. У довіднику містяться такі основні види діяльності:

- господарська діяльність – це діяльність, що оподатковується за звичайною (основною) ставкою податку і розкривається в основній частині декларації;
- негосподарська – це діяльність, яка зовсім не враховується в податковому обліку.

Довідник «Виды налоговой деятельности» використовується як об'єкт аналітичного обліку на багатьох рахунках податкового плану рахунків, у тому числі на рахунках обліку валових доходів і витрат. Це надає можливість отримувати як сукупну інформацію про дані податкового обліку, так і інформацію про кожний окремий вид податкової діяльності. При цьому проводки по валових доходах і витратах не формуються при вказуванні в документах негосподарської податкової діяльності.

Ставки податку на прибуток задаються окремо для кожного виду податкової діяльності в реєстрі даних «Ставки налога на прибыль». Перейти до редагування ставок податку можна із форми списку довідника «Виды налоговой деятельности» через кнопку «Перейти».

Одним із аналітичних розрізів податкового обліку, що використовується для заповнення декларації по податку на прибуток є статті податкового обліку. Статті податкового обліку зберігаються в довіднику «Статьи налоговых деклараций», їх склад і структура максимально приближена до структури статей декларації по податку на прибуток.

Основою системи податкового обліку є план рахунків податкового обліку. План рахунків по податку на прибуток не затверджений ніякими нормативними документами, при цьому склад і реквізити податкового плану рахунків, реалізованого в конфігурації, є частиною методики податкового обліку.

Для розрахунку та відображення витрат по податку на прибуток у конфігурації використовується документ «Расчёты по налогу на прибыль». В кінці податкового періоду (кварталу), після закінчення редагування всіх податкових даних, створюється документ «Расчёты по налогу на прибыль», призначений для розрахунку і реєстрації в системі відстрочені податкові зобов'язання (далі – ВПЗ) і відстрочені податкові активи (далі – ВПА) і відображення суми витрат по податку на прибуток [6].

Підсумуємо вищевказане: ні система «1С: Бухгалтерия 7.7», ні програма «1С: Бухгалтерия 8 для Украины» не мають повного пристосування до ведення податкового обліку з податку на прибуток для СД.

На думку автора статті, в подальшому для більш ефективного використання системи слід ввести налаштування системи через включення до неї окремого виду діяльності – спільна діяльність. Такий вид діяльності слід включити до довідника, де наявні основні види податкової діяльності: господарська й негосподарська. На сьогодні відповідно до Цивільного кодексу України обмежень щодо цілей СД немає. Оскільки СД оподатковується за ставкою

25 %, то слід такі зміни внести як підвид до виду господарська діяльність. Виходячи з наведеного визначення СД також поділяється на:

- підприємницьку (тобто спрямовану на отримання прибутку сторонами);
- непідприємницьку (спрямовану на інші цілі, не пов'язанні з отриманням прибутку, наприклад благодійну, наукову, освітню, просвітницьку тощо).

Це свідчить про те, що СД відноситься як до господарської діяльності, так і до негосподарської, яка не враховується у податковому обліку і не відображається у декларації з податку на прибуток. Тому, на нашу думку, виокремлювати підвид «спільна діяльність для негосподарської діяльності» не слід.

Крім того, в Декларації з податку на прибуток обов'язково необхідно вказувати номер договору про СД для відокремленого обліку СД і статутної діяльності підприємства, тобто «уповноваженого учасника».

ЛІТЕРАТУРА

1. Шаталов А. М. 1С: Бухгалтерия 8 для Украины. Первые шаги / А. М. Шаталов. – К. : Фирма 1С, 2007. – 154 с.
2. Шквір В. Д. Інформаційні системи і технології в обліку : практикум / В. Д. Шквір, А. Г. Загородній, О. С. Височан. – К. : Знання, 2006. – 429 с.
3. Писаревська Т. А. Інформаційні системи обліку та аудиту : навч. посіб. / Т. А. Писаревська. – К. : КНЕУ, 2004. – 369 с.
4. Інформаційні системи бухгалтерського обліку : підруч. для студ. ВНЗ 7 / Ф. Ф. Бутинець, С. В. Івахненко, Т. В. Давидюк та ін. ; за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – 2-е вид., перероб. і допов. – Житомир : ПП «Рута», 2002. – 544 с.
5. Про затвердження форми Звіту про результати спільної діяльності на території України без створення юридичної особи, Порядку його складання та Порядку ведення податкового обліку результатів спільної діяльності // Податки та бухгалтерський облік. – 2004. – № 92. – С. 8–24.
6. 1 С: Бухгалтерия 8 для Украины. Учебная версия. – М. : Фирма 1С, 2006. – 464 с.

ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ КОМП'ЮТЕРНИХ ПРОГРАМ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

Л. М. Янчева, кандидат економічних наук;

Н. С. Акімова, кандидат економічних наук;

Т. В. Бочуля

У сучасних умовах діяльності вітчизняних підприємств особливої уваги набуває питання про відображення в обліку придбання комп'ютерної програми, що є дієвим інструментом ефективного функціонування всіх суб'єктів господарювання. Дискусійним є питання щодо застосування альтернативних варіантів обліку комп'ютерних програм. Актуальності набуває оцінка таких підходів відповідно до економічного та правового поглядів, що визначило необхідність дослідження.

Особливі підходи до відображення в обліку придбання комп'ютерної програми розглядали у своїх працях різні науковці, зокрема такі: І. Голошевич, О. Золотухін, О. Яковенко. Проте єдиної думки щодо обліку комп'ютерних програм не визначено, що зумовило необхідність оцінки запропонованих підходів до обліку програм.

Метою статті є визначення особливих рис відображення в обліку придбання комп'ютерної програми. Для досягнення поставленої мети сформульовано такі завдання: розглянути економічну сутність комп'ютерної програми; визначити види прав, які одержує суб'єкт господарювання від володіння комп'ютерною програмою; критично оцінити підходи до обліку комп'ютерних програм; дослідити відображення комп'ютерної програми на рахунках бухгалтерського обліку.

За своєю сутністю комп'ютерна програма є об'єктом авторського права і умови її використання регламентовано Законом України «Про авторське право і суміжні права», в якому наведено таке визначення: «Комп'ютерна програма – це набір інструкцій у вигляді слів, цифр, кодів, схем, символів чи у будь-якому іншому вигляді, виражених у формі, придатній

для зчитування комп'ютером, які приводять його задіюють для досягнення певної мети або результату (це поняття охоплює як операційну систему, так і прикладну програму, виражені у вихідному або об'єктному кодах) [2].

Підприємство після придбання комп'ютерної програми може одержати такі права: авторське право та/або право власності на матеріальний об'єкт, у якому втілена програма.

Розповсюдженим варіантом є одержання саме права власності на матеріальний об'єкт, що встановлює особливість обліку комп'ютерних програм. Відповідно передача матеріального об'єкта, в якому втілена програма, не означає передачу авторського права і навпаки.

Комп'ютерна програма як результат інтелектуальної діяльності програмістів може мати різне матеріальне втілення: зберігатися на жорсткому диску комп'ютера її розробника; записана на компактному носії інформації (дискета, CD-диск, флеш-карта тощо), викладена у вигляді тексту на папері (у такому ж вигляді зберігатися), розміщена у мережі Internet [3].

Оригіналом комп'ютерної програми є її описання у текстовому вигляді на будь-якій мові програмування (вихідний код програми, який є елементом комерційної таємниці розробника).

Багатоваріантність матеріальних форм відображення комп'ютерної програми знижує захист прав автора на результат його діяльності з використанням тільки матеріального права власності, що підтверджує принцип незалежності авторського права на об'єкт права інтелектуальної власності від матеріальної форми об'єкта.

У результаті відчуження матеріальної форми програми здійснюється передача права власності на таку матеріальну форму, що не передбачає передачу авторського права, яке залишається правом суб'єкта авторського права – право власника.

Зважаючи на особливі умови володіння комп'ютерною програмою у науковій літературі визначають декілька варіантів обліку комп'ютерних програм: вважати плату за програму роялті; обліковувати як основні фонди; обліковувати у складі запасів; відносити на витрати майбутніх періодів; відносити таку плату до нематеріальних активів [5, 6]. Для оцінки вищезазначених підходів необхідно детально розглянути особливі риси кожного з них.

У науковій літературі виділяють позицію щодо обліку комп'ютерної програми, яка базується на тому, що предметом угоди між покупцем і продавцем є право користування програмою, а не готова продукція – екземпляр, тобто визначають можливість здійснювати відображення в обліку роялті [3].

Визначити, чи є плата за користування комп'ютерною програмою роялті, можливо розглянувши його тлумачення. Роялті – це платежі будь-якого виду, одержані як винагорода за користування або надання права на користування будь-яким авторським правом на літературні твори, твори мистецтва або науки, включаючи комп'ютерні програми, інші записи на носіях інформації тощо [1].

Оцінюючи поняття «роялті», можна зробити висновок, що сплачувати роялті і відповідним чином обліковувати таку операцію необхідно у разі, якщо програму використовують способом, для якого необхідно отримати дозвіл автора.

Вітчизняним законодавством встановлено перелік способів використання програми за прямим призначенням (не потрібно одержувати згоду автора):

- внести до комп'ютерної програми зміни (модифікація) з метою забезпечення її функціонування на технічних засобах особи, яка застосовує придбану програму, і здійснення дій щодо функціонування програми відповідно до її призначення (запис і збереження

в пам'яті комп'ютера, виправлення явних помилок), якщо інше не передбачено угодою з автором чи іншою особою, яка має авторське право;

- виготовлення однієї копії програми – за умови, що така копія призначена тільки для архівних цілей, або для заміни правомірно придбаного примірника, якщо оригінал програми було втрачено, знищено або є непридатним для використання. Копія не може бути використана для інших цілей, ніж зазначено і безумовно має бути знищена у разі, якщо володіння примірником програми стає неправомірним;

- декомпілювання програми (перетворення програми з об'єктного коду у вихідний текст) з метою одержання інформації, необхідної для досягнення її взаємодії із незалежно розробленою комп'ютерною програмою;

- спостереження, вивчення, дослідження функціонування програми з метою визначення ідей і принципів, що лежать в її основі, за умови, що це здійснюється в процесі виконання будь-якої дії із завантаження, показу, функціонування, передачі чи запису в пам'ять (збереження) програми.

Вищезазначені дії є правомірними за умови, що вони не завдадуть шкоди використанню комп'ютерної програми і не обмежуватимуть інтереси автора та/або іншої особи, яка має авторське право на програму.

Отже, стосовно першого альтернативного варіанта обліку комп'ютерних програм можна зробити наступний висновок: якщо підприємством придбано комп'ютерну програму і використовують її виключно за прямим призначенням, то кошти, сплачені за такий примірник, не можна визначати та обліковувати як роялті.

Альтернативні підходи до обліку комп'ютерних програм, відповідно до яких запропоновано здійснювати їх облік у складі запасів або основних фондів, ґрунтуються на тому, що програма здебільшого записана на диску, отже, вона таким чином втілена у матеріальну форму.

У податковому обліку правомірним є відображення витрат на придбання комп'ютерної програми, незалежно від обраного варіанта її відображення в бухгалтерському обліку,

у складі основних фондів групи 4. Такі витрати підлягають амортизації з кварталу, наступного за кварталом введення програми в експлуатацію [1]. Теоретики та практики з питань бухгалтерського обліку не мають єдиної думки щодо правомірності відображення в бухгалтерському обліку вартості придбання комп'ютерної програми у складі основних засобів або запасів.

Оцінюючи такий альтернативний підхід, робимо висновок, що розглядати комп'ютерну програму як матеріальну форму не правильним, оскільки запис на диску не можна визначити як втілення матеріальної форми – це виключно засіб для зберігання та передачі інформації. Аргументованою є позиція, що не можна зіставляти вартість комп'ютерної програми та вартість диска, на якому записано програму.

Альтернативним варіантом обліку комп'ютерних програм є відображення вартості їх придбання у складі витрат майбутніх періодів на рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів».

Подібною до вітчизняної є практика обліку Росії – примірник комп'ютерної програми визнається річчю, а в обліку витрати на її придбання рекомендується відображати на рахунку «Витрати майбутніх періодів» [4].

Критики такого підходу звертають увагу на те, що відображення в обліку комп'ютерної програми, як витрат майбутніх періодів орієнтується на правовий зміст і не відповідає економічній сутності операцій з придбання примірників (включаючи ліцензії на використання) комп'ютерних програм [5].

У Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку авторські права, що передбачають можливість модифікації програми, визнаються нематеріальним активом. Таке тлумачення дозволяє визначити об'єктом обліку нематеріальних активів як майнові права на комп'ютерну програму, так і її примірник. На основі міжнародних стандартів та розроблено Методичні рекомендації у практиці обліку в Казахстані, які спрощують процес обліку придбання комп'ютерної програми [4].

З економічного погляду, за будь-яких умов завдяки придбанню комп'ютерної програми підприємство отримує саме нематеріальний

об'єкт (актив), який упродовж певного строку (строку експлуатації) використовується в його діяльності.

У вітчизняній практиці придбання комп'ютерної програми (одержання у повному обсязі або частково авторського права та права на використання і модифікацію) необхідно відображати в обліку за субрахунком 127 «Інші нематеріальні активи» (авторське право на неї згідно з авторським договором, обліковується на субрахунку 125 «Авторське право та суміжні з ним права»).

Таким чином, на підставі проведеного дослідження та критичної оцінки альтернативних варіантів обліку придбання комп'ютерної програми вважаємо, що вибір варіанта відображення в обліку комп'ютерної програми залежить від встановлення об'єкта обліку: оригінал комп'ютерної програми; її копія, права на неї (авторське, користування, модифікації), для чого необхідно об'єктивно визначити призначення застосування програми. Відповідно до принципу незалежності, у якому втілено відтворення та авторські права на відтворення комп'ютерної програми, придбання комп'ютерної програми передбачає одержання різних видів прав. Це визначає різні підходи до обліку комп'ютерних програм, ефективним з яких можна визнати такий, що враховує особливі риси придбання програми, вид одержаних прав і умови її використання.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про оподаткування прибутку підприємств [Електронний ресурс] : Закон України : [у редакції від 22.05.1997 р. № 283/97-ВР]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=334%2F94-%E2%F0>.
2. Про авторське право і суміжні права [Електронний ресурс] : Закон України : [у редакції від 11.07.2001 р. № 2627-III]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3792>.
3. Голошевич И. Компьютерная программа: нематериальная сущность учета / И. Голошевич // Бухгалтерия. – 2009. – № 16. – С. 47–50.
4. Голошевич И. Компьютерна програма: у по-

- шуках об'єкта обліку / І. Голошевич // Нематеріальні активи: правові та облікові аспекти. – 2009. – Вип. 6. – С. 154–165.
5. Золотухін О. Як обліковувати комп'ютерні програми / О. Золотухін // Головбух. – 2009. – № 36. – С. 23–25.
6. Яковенко О. Комп'ютерні програми на підприємстві: роялті, основні фонди, нематеріальні активи чи валові витрати? / О. Яковенко // Юридичний журнал. – 2005. – № 12. – С. 15–23.
-
-

V. ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 338.22:330.131.7(091)

РИЗИКИ У ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ: ІСТОРИКО-ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

В. В. Лантух, доктор історичних наук

Підприємництво в кожній країні має свою історію формування, свої соціокультурні особливості. Українське суспільство сьогодні знаходиться на такій стадії соціально-історичного розвитку, коли активізувалися процеси становлення підприємництва як явища й формування нового типу особистості в суспільстві. А це стало каталізатором для зростання ризиків у підприємницькій діяльності, що є знаковою рисою останньої.

Проблема ризиків у підприємницькій діяльності не є у науковій літературі «фата морганою». Вона вивчалася не лише економістами, але й істориками, соціологами, філософами тощо [1]. Проте висвітлювалися деякі фрагменти проблеми не торкаючись еволюційного підходу до цієї проблематики як цілісності.

Метою статті є дослідження історії становлення підприємництва і його культури, в тому числі й вітчизняного, а також підприємницького ризику як невід'ємної риси його діяльності як цілісного, системного явища.

У різних своїх проявах підприємницька діяльність була відома ще зі стародавніх часів, але статус ця економічна категорія набула лише на початку індустріальної доби в XVII ст. [2, с. 254]. Для кожної певної історичної доби притаманний свій рівень розвитку виробництва, характер економічного середовища. Культура підприємництва формується як певна відповідь на запити суспільства й

людей, які займаються підприємницькою діяльністю.

Залежно від економічних, соціальних, духовних і релігійних параметрів певної доби під час історичної еволюції суспільства формувалися різні моделі культури підприємництва. Таким чином, культура підприємництва пройшла три етапи розвитку: доіндустріальний, індустріальний та постіндустріальний [3, с. 93].

Безпосереднім початком культури підприємництва була індустріальна доба і пов'язують цей початок із промисловою революцією в Англії. У господарській діяльності виявляються стосунки локальної солідарності за типом поділу оточуючих на «своїх» і «чужих». До «своїх» необхідно було виявляти лояльність, надавати якісні послуги, надавати знижки. А по відношенню до «чужих» не було, аніяких моральних обмежень. Не вважалося порушенням моральних норм для тих, кого можна було обманювати та експлуатувати, тих, хто був «чужий». Але поступово громадянська солідарність втрачала свою актуальність. Процес маргіналізації охоплює як і індивідів, так і окремі структури суспільства. Особа, яка була на відстані від своєї групи, припиняє випробовувати на собі моральний і психологічний тиск, контроль із боку членів своєї корпорації. Тобто особа припиняє дотримуватися корпоративної моралі та культури, носієм якої він

нешодавно був. Соціально-економічна сутність відносин між особами почала зумовлюватися товарно-грошовими відносинами.

Підприємницька діяльність і культура підприємництва найбільш повний вияв свій набуває в добу пізнього індустріального розвитку, коли відбувається вибух соціальної мобільності, ліквідація станових обмежень. Для підприємця і суспільства в цілому не є дуже важливими його сімейний стан, мова, релігійність тощо. Соціально-економічна сутність індустріальної культури підприємництва зумовлена відносинами товарно-грошового обміну й поділу праці. З кінця XVIII ст. на Заході разом з індустріалізацією й розвитком ринкової економіки формується «працююче суспільство», а з ним і сучасні поняття роботи як праці, що орієнтована на ринок і надає прибуток. Праця посіла центральне місце в житті особистості й суспільства. Головну причину економічних досягнень західного світу потрібно шукати в наполегливій, інтенсивній праці.

Поняття «підприємець» має багато значень. Широке, якщо йдеться про людину активну, наполегливу, ініціативну. Саме поняття «підприємець» виникло у XVIII ст. в Європі і спочатку передбачало ініціативу господарського суб'єкта, пошук ним нових можливостей, пов'язаних із вигодою [3, с. 8]. У більш вузькому значенні, підприємець – це ділова людина, хазяїн справи, власник, той, хто планує й організовує справу, розпоряджаючись потім її результатами. Основними складовими, що характеризують діяльність підприємця – ідея, ризик і прибуток. В першу чергу мова йде про комерційну ідею, що становить суть підприємницької діяльності, економічний ризик і законний прибуток.

Ґрунтовні визначення підприємця й підприємництва надали такі вчені-економісти, як А. Сміт, Ж.-Б. Сей, Й. Шумпетер, Ф. Хайек та ін. У сучасній західній літературі визначення підприємництва пов'язують з поділом його діяльності на такі функції: ресурсну, пов'язану з формуванням трудових, матеріальних, інтелектуальних ресурсів, організаційну та творчу. При такому підході підприємець – це людина пошуку й реалізації нових можливостей, технологій, новаторських ідей, перспективних

методів розвитку, способів обслуговування споживачів і сфер вкладання капіталу.

Поняття «підприємництво» протягом вітчизняної історії набувало різного сенсу залежно від зміни його ролі в соціальному й економічному розвитку.

У дореволюційний час (до 1917 р.) поняття «підприємець» було у малому вжитку. Перевага віддавалася таким його значенням, як «купець», «комерсант», «фабрикант», «мільйонщик», «хазяїн» тощо [5, с. 9].

Потрібні були певні умови, щоб залучити на шлях підприємництва спочатку талановитих і ризикованих людей, а потім розповсюдити ідеї економічної творчості та ділового успіху в саму гущу народних мас. Головною умовою активізації підприємницького настрою, який існував у народному середовищі, став сам реформаторський процес 60–70-х рр. XIX ст. Селянська реформа 1861 р. сприяла легалізації багатьох «кріпаків-підприємців» із їхніми таємними капіталами, що відтепер могли вкладатися в певне виробництво або торгівлю. Зникла категорія торгуючих селян. Значно розширилося купецьке середовище. Перед дворянами постала проблема адаптації до нових соціально-економічних умов, коли походження і станові зв'язки вже не відігравали тої ролі і не були гарантом матеріального становища [6, с. 27].

Для «розкріпачення» підприємницької ініціативи важливе значення мало також законодавче упорядкування структури вітчизняного підприємництва. Це насамперед запровадження, замість фіскального економічного принципу, поділу промислових і торговельних закладів. Тут основною ознакою була або кількість найманих робітників, або рівень технічної насиченості підприємства. Тому не було необхідності в існуванні трьох купецьких гільдій – їх залишилося дві. До першої гільдії могли записатися особи, котрі займалися великою оптовою торгівлею, а до другої – особи, котрі вели роздрібну торгівлю або фабричне виробництво. Але з часом і належність до певних гільдій вже не відігравала будь-яку значну роль у діловому світі післяреформеної країни. Усе зростаючого значення набувала ділова орієнтація вітчизняних підприємців. За цією

ознакою вітчизняні дореволюційні підприємці поділялися на три категорії з огляду на їхній внесок у народне господарство країни й місце у підприємницькій ієрархії [7, с. 2]. Отже, спочатку йшли промисловці – будівельники вітчизняної індустрії, потім – торговці, які обслуговували потреби людей, і нарешті, – ділки в кредитно-банківській галузі, які багатіли за рахунок фінансових операцій [7, с. 3].

Сучасні соціологи, аналізуючи осіб, які стають підприємцями, підкреслюють, що підприємець – це ризикована особистість, це людина, для якої життя – безперервна боротьба за існування [8, с. 35].

За результатами досліджень, виділяють чотири найважливіші для людини сфери ризику: сферу фінансового ризику; сферу ризику, пов'язану із здоров'ям; сферу соціального (суспільного) ризику; сферу ризику антипацієнтного (визначення наперед), як уявлення людиною результатів своїх майбутніх дій [2, с. 256]. Зрозуміло, що кожна із цих сфер є надто важливою для життєдіяльності людини. Тут можна говорити про певну пріоритетність певної сфери ризику залежно від набутої професії чи умов діяльності. Уся історія світового й вітчизняного підприємництва, діяльність найбільш яскравих підприємців свідчить, що підприємництво – це не професія, а (багато в чому) покликання, стиль поведінки. Тут повинно йтися про залежність від ризику, пов'язані з умовами діяльності.

Підприємницький ризик – це ризик, що виникає при будь-яких видах підприємницької діяльності, пов'язаних із виробництвом продукції, товарів, послуг, їх реалізацією, товарно-грошовими й фінансовими операціями; комерцією, а також здійсненням науково-технічних проектів.

Складність класифікації підприємницьких ризиків полягає в їхньому різноманітті. Підприємницькі фірми з ризиком завжди зустрічаються під час вирішення як поточних, так і довгострокових завдань. Існують певні види ризиків, що випробовують на собі усі без винятку підприємницькі організації – це так звані загальні види ризиків. Поряд із ними є специфічні види ризиків, що характерними є для певних видів діяльності. Зокрема, банківські

ризики відрізняються від ризиків у страховій діяльності, а останні, у свою чергу, – від ризиків у виробничому підприємстві.

Підприємницькі ризики за сферою виникнення поділяються на зовнішні та внутрішні. Підприємець не може здійснювати вплив на зовнішні ризики. Він може тільки їх передбачати й враховувати у своїй діяльності. А джерелом виникнення зовнішніх ризиків є зовнішнє середовище, в якому діє підприємницька фірма. Тут мова йде про непередбачені зміни законодавства, що регулює підприємницьку діяльність, політичну ситуацію в країні тощо. Таким чином, до зовнішніх відносяться ризики, що не пов'язані безпосередньо з діяльністю підприємця.

Джерелом внутрішніх ризиків є сама підприємницька фірма. Ці ризики виникають унаслідок неефективного менеджменту, хибної маркетингової політики.

Кадрові ризики є основними серед внутрішніх ризиків, вони, насамперед, пов'язані з професійним рівнем і рисами характеру працівників підприємницької фірми.

З огляду на тривалість підприємницькі ризики поділяються на короткострокові й постійні. Зокрема, транспортний ризик (коли збитки можуть виникнути під час перевезення вантажів), або ризик несплати за угодою, становлять групу короткострокових ризиків. А до постійних ризиків відносяться такі, що постійно загрожують підприємницької діяльності чи в певній галузі економіки, чи в певному регіоні.

Безумовно, що за ступенем правомірності підприємницького ризику, надто важливими є виокремлення правомірного, або виправданого й неправомірного, невинуватого ризиків. Відомо, що це має найбільш практичне значення. Практика підприємницької діяльності свідчить, що межа розподілу ризику на виправданий і невинуватий є різною в різних галузях економіки і в різних видах цієї діяльності.

Якщо ризик – це сукупний ефект вірогідності виникнення небажаних явищ і їхніх масштабів, то тоді ризик є вірогідністю того, що поділ відбудеться, тобто міра оцінки вірогідності небажаного результату.

У сучасному постіндустріальному техногенному суспільстві людина потрапляє у своєрідну «зону ризику». Цей ризик визначений і перетворився в об'єкт міждисциплінарних досліджень і водночас набув статусу загальнонаукового поняття [9, с. 142].

Практична діяльність людини доводить, що ризику важко передбачити, вони погано піддаються калькуляції, вони безадресні (невідоме джерело й суб'єкт відповідальності) і, врешті-решт, суспільство, що наповнене ризиками, детермінує майбутнє. Виробництво ризиків витискує виробництво благ.

Людина, залучена у систему технологічного виробництва, не тільки створює блага, але і виробляє все нові та нові ризику, адаптуючись таким чином до соціальних загроз сучасності. Соціологи, спостерігаючи усе це, схильні вважати, що людство вступає в добу «суспільства ризиків» як специфічного засобу організації соціальних зв'язків, коли відтворення життєвих зв'язків, духовних і фізичних сил людини буде витискатися виробництво ризику [9, с. 143].

Специфіка багатьох ризиків у пострадянській Україні зумовлена «перебудовчими» процесами, а точніше, поверненням економіки країни у природні нормативи, загальноприйнятні у світовій практиці. Цей процес «повернення» не може не вимірюватися періодом «наладки», доводки, не може бути швидким. Уповільненість пов'язана не зі скороченням факторів ризику, а більш за все із їх помноженням. Пов'язано це з морально застарілістю техніки й технології. А нова – вимагає від людини адекватної компетентності, технологічного мислення, дисципліни, тобто нової культури праці, яка не може скластися несподівано, а спроби виходу з цього замкнутого кола призводять не до усунення, а до накопичення нових ризикових ситуацій. Джерелом їхнім є спонтанність і незавершеність перетворень, несталість владних структур, соціально-правова незахищеність, інституціоналізація тіньових і кримінальних структур.

Найважливішими зовнішніми перешкодами є високі ризики реалізації великих проєктів, а також розходження реальних правил гри у сфері бізнесу з діючими законами й норма-

ми. Надто великі податки є хворобливою проблемою бізнесменів. Із внутрішніх проблем найважливішими є відсутність чіткої стратегії розвитку фірм і недостатня кваліфікація персоналу, нестача власних фінансових ресурсів і незадовільний менеджмент у самій фірмі.

Нестача власних фінансових ресурсів відчувається так гостро через дорожнечу банківських кредитів, що, у свою чергу, пов'язано з великою ризикованістю економічних угод. Відсутність у багатьох фірм чіткої стратегії розвитку багато в чому пояснюється нестабільністю правил гри бізнесу з владою і високим рівнем ризиків. Причиною відсутності такої стратегії можуть бути і недостатня кваліфікація керівників фірм, що в сукупності з низькою кваліфікацією персоналу становить одну з найбільш складних проблем сучасної української економіки.

Відносно ризику, то з погляду історії він є константою в інтерпретації підприємництва як специфічного різновиду діяльності людини. Під час аналізу проблеми ризиків у галузі підприємництва відокремлюють два аспекти: об'єктивний і суб'єктивний [10, с. 81]. Об'єктивний підприємницький ризик обумовлюється багатьма чинниками, що не залежать від дій і свободи окремого підприємця: це і політичний, і економічний стан у країні; природні лиха; міжнародні події; наявність корупції та рекету; законодавство, що регулює підприємницьку діяльність тощо.

Підприємницький ризик має об'єктивну основу з огляду на невизначеність зовнішнього середовища по відношенню до фірми підприємця. Зовнішнє середовище – це й об'єктивні економічні, політичні, соціальні умови, в межах яких певна фірма здійснює свою діяльність, до динаміки яких вона змушена пристосовуватися. А невизначеність ситуації виникає через те, що вона залежить від багатьох чинників і осіб, поведінку яких не завжди можна точно передбачити.

Наявність підприємницьких ризиків – це, так би мовити, зворотний бік економічної свободи, своєрідна плата за таку свободу. Виходить, що свобода одного підприємця сприяє одночасно свободі й інших підприємців. Отже,

з розвитком ринкових відносин у нашій країні буде посилюватися підприємницький ризик.

Суб'єктивний ризик, пов'язаний з діями самого підприємця, який оцінює ситуацію, формує стратегію подальших дій, здійснює вибір із певної сукупності варіантів. Тут на перший план виходять підприємці, які мають такі специфічні індивідуально-психологічні риси, як націленість на успіх, схильність до лідерства, незалежність, імпульсивність [8, с. 28].

Поряд з переконанням, що ризик є необхідною складовою підприємницької діяльності, існує думка, згідно з якою підприємці – це люди, які ризикують, але ризикують помірно. Вважають навіть, що підприємці зовсім не є носіями ризику, не ризикують своїми власними фінансами, що це прерогатива інвестора. А сам підприємець ризикує лише іноді, врешті-реш, своєю репутацією. Деякі дослідники пишуть про зменшення ступеня ризику в сучасних умовах, що цей ризик зводять на рівень знання, набуті підприємцем, додаткова інформація про конкуренцію і необхідні для досягнення мети засоби, вміння й навички управлінської діяльності [4, с. 151].

На наше переконання, ризик є однією з найбільших ознак підприємництва, що зумовлює необхідність його всебічного дослідження: пошук оптимальних способів і засобів, щоб мінімізувати ризики, систематизацію чинників, здатних трансформувати ситуацію невизначеності в ситуацію ризику, вивчення індивідуально-психологічних рис особистості, що впливають на поведінку в різних ситуаціях ризику.

Після жовтневої революції 1917 р. з ліквідацією приватної власності була ліквідована підприємницька культура, що призвело до трансформації господарських цінностей. Зокрема, в добу «воєнного комунізму» комерційна діяльність була повністю заборонена. Одним із основних завдань новоствореного надзвичайного органу влади – надзвичайної комісії – була саме боротьба зі спекуляцією. Під таке визначення могла потрапити будь-яка економічна угода, продаж будь-якого товару, продукту тощо. Тим більше, що це розгорлося на тлі політики червоного терору. Тобто у той час усі підприємницькі ризики зводилися

до одного ризику – потрапити у жорнова надзвичайної комісії, ризик утратити життя.

Деяке поживлення комерційної діяльності відбулося в добу нової економічної політики (непу) – 1921–1928 рр. У цей час існувала змішана економіка, поряд з усупільненим сектором, куди входив державний і кооперативний сектори, існував приватний сектор. Зрозуміло, що це сприяло виникненню у діяльності приватних підприємців доби непу ризиків, так званих людей непу – непманів.

Відмова правлячої більшовицької партії від непівських принципів призвела до згортання, а згодом і до ліквідації нової економічної політики. З 1928 р. продовжується (і відтепер досить інтенсивно й наполегливо) будівництво доктринальної економіки, де не було місця звичайним товарно-грошовим, ринковим відносинам. Після 1932 р. радянська статистика майже не фіксує приватного підприємця, приватного торговця. З 1928 р. і до початку т.з. перебудови радянського суспільства (1985 р.) ставлення до комерції у країні було вкрай негативним. Вважалося, що «комерція», «комерсант» – це поняття, що є ворожими соціалізму, радянській торгівлі, є породженням капіталізму, капіталістичної торгівлі.

Економічна реформа 1965 р. була першою спробою здійснити господарську реформу і поживити товарно-грошові відносини. Тогочасне керівництво країни (голова уряду О. М. Косигін) сприйняло ідеї професора економічного факультету Харківського університету О. Лібермана – почався (на превеликий жаль, нетривалий і непослідовний) процес так званої «ліберманізації» радянської економіки.

О. Ліберман пропонував, щоб зацікавити підприємства у виконанні планів, затверджувати по кожній галузі тривалі норми рентабельності. Залежно від ступеня досягнення нормативного рівня рентабельності кожне підприємство могло б мати право на матеріальне стимулювання й заохочення свого колективу. Це мало звільнити централізоване планування від дріб'язкової опіки над підприємствами і перейти, таким чином, до методів економічного (а не адміністративного) впливу на підприємства.

Така схема управління ґрунтувалася на основному принципі, що пропонував О. Ліберман: усе те, що вигідне суспільству, має бути вигідним і кожному підприємству, і навпаки [10, с. 400].

З другої половини 80-х рр., коли розпочалась «перебудова», почалося визнання величезної ролі й значення комерційної роботи в умовах переходу до ринкових відносин.

З розпадом СРСР наприкінці 1991 р., утворенням самостійної держави, Україна здобула не тільки політичну свободу й незалежність, а настав час свободи підприємництва і комерційної діяльності.

Сучасна Україна визнана світовим співтовариством, як незалежна країна з ринковою економікою. На сьогодні вона є членом багатьох світових і європейських організацій, а з недавнього часу й СОТ. Наше українське просування до кращих світових стандартів політичного, громадського і економічного життя свідчить про безумовні успіхи на цьому шляху. Зростає (чисельно, політично й економічно) середній клас – підґрунтя суспільства, де чільне місце посідає підприємець. А завдання держави – постійно вдосконалювати політичний, морально-психологічний і правовий клімат, щоб підприємницькі ризики не множилися, а мінімізувалися.

ЛІТЕРАТУРА

1. Луман Н. Понятіе риска / Н. Луман // THESIS: теория и история экономических институтов и систем. – 1994. – № 5. – С. 135–160.
2. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 187 с.
3. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / под ред. А. А. Лобанова и А. В. Чугунова. – М. : Альпина Паблишер, 2003. – 786 с.
4. Пачковський Ю. Ф. До проблеми багатоаспектності ризику в підприємницькій діяльності / Ю. Ф. Пачковський, А. С. Лоза // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства : зб. наук. пр. – Х. : ХНУ, 2007. – С. 254–260.
5. Макеева В. Г. Культура підприємництва / В. Г. Макеева. – М. : Инфра, 2002. – 218 с.
6. Панковський Ю. Предприимательство в новейших теоретических поисках и интерпретациях / Ю. Панковський // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2003. – № 2. – С. 149–159.
7. Беспалова Ю. М. Ценностные ориентации підприємництва России (на материалах западносибирского підприємництва второй половины XIX – начала XX вв.) / Ю. М. Беспалова. – С.Пб., 1999. – 128 с.
8. Сущенко В. А. Предприимательство на трех этапах российской модернизации (вторая половина XIX–XX век) / В. А. Сущенко. – Ростов-на-Дону : Изд-во Ростовского ун-та, 2000. – 159 с.
9. Рябушинский В. П. Купечество московское / В. П. Рябушинский // Былое. – 1991. – № 1–3. – С. 17–36.
10. Голенкова З. Т. Российский предприниматель: некоторые аспекты современной жизни / З. Т. Голенкова, Е. Д. Игитханян // Социс. – 2006. – № 11. – С. 29–37.
11. Хабибуллин К. Н. Динамика факторов риска и профилактика здоровья населения / К. Н. Хабибуллин // Социс. – 2005. – № 6. – С. 140–144.
12. Задорожнюк И. Е. Феномен риска и его современные экономико-психологические интерпретации / И. Е. Задорожнюк, А. В. Зозулюк // Психологический журнал. – 1994. – № 2. – С. 26–37.
13. Юхименко П. Л. Історія економічних учень : навчальний посібник / П. Л. Юхименко, П. М. Леоненко. – К. : Знання-Прес, 2002. – 514 с.

СТВОРЕННЯ ТА РОЗВИТОК СИСТЕМИ МІСЬКИХ ГРОМАДСЬКИХ БАНКІВ У РОСІЇ В ДРУГІЙ ПОЛОВИНІ ХІХ СТ.

І. В. Ткаченко, кандидат історичних наук

Міські громадські банки – це забута сторінка історії місцевого самоуправління дореволюційної Росії. В той же час їх діяльність дає цінний досвід щодо вирішення питань наповнення міських бюджетів, сприяння розвитку комунальної сфери міст, надання порівняно дешевих кредитів дрібним підприємцям і організації благодійницької допомоги. В сучасній Україні проблеми реформування міського господарства та розвитку дрібного підприємництва міст пов'язані з необхідністю створення ефективних моделей подолання кризових явищ на місцевому рівні та визначенням джерел їх фінансування. У контексті даної проблеми видається доцільним вивчення історичного досвіду створення системи міського та господарсько-комунального кредитування. На особливу увагу заслуговує період другої половини ХІХ ст., коли діяльність міських громадських банків та інших кредитних установ, сприяла порівняно успішному економічному розвитку великих і малих міст.

Загальноросійські тенденції створення системи міських громадських банків у Росії в другій половині ХІХ ст. відображені у наукових публікаціях сучасних російських дослідників А. К. Кириллова [6] та С. Петишкіної [12]. Вчені дослідили умови функціонування цих кредитних установ, взаємовідносини між керівництвом банків і органами місцевого самоврядування, діяльність банків з надання кредитів містянам і механізм відрахування частини прибутків до міських бюджетів і на благодійницьку діяльність. Окремі аспекти становлення мережі міських громадських банків відображені у працях сучасних українських дослідників Л. Донченко [2], Д. Крохмалюка [7], В. І. Міщенко і Г. І. Корогод [9],

С. К. Реверчук [5], А. О. Ткаченка [15, 16]. Науковці приділили увагу причинам стрімкого збільшення чисельності цих кредитних установ у зазначений період, висвітлили особливості процесу створення банків в окремих українських губерніях, проаналізували нормативно-правову базу регулювання їх діяльності.

У сучасних наукових дослідженнях мало уваги приділяється ходу практичної реалізації банківської політики в означений період, особливостям діяльності міських громадських фінансових установ, недостатньо висвітлені також їх благодійницькі та стабілізаційні функції.

Мета статті – деталізувати процес створення мережі міських громадських банків у Росії даного періоду, розкрити вплив політичних і економічних чинників на формування нормативно-правової бази їх діяльності, виявити негативні прояви та позитивні наслідки діяльності цих фінансових установ.

Система кредитних установ у Росії, казенних і приватних, ніколи не відрізнялась чіткістю і повнотою. Спершу отримали розвиток лише казенні банки, які, скоріше, були схожі на ощадні каси, організовані особливим способом. Вони приймали внески до запитання і видавали довгострокові іпотечні позики приватним клієнтам і довгострокові позики казні на її потреби. В той же час комерційний кредит знаходився на початковій стадії розвитку. Наприкінці 1850-х рр. казенні банки були ліквідовані, крім комерційного банку, перетвореного за наказом від 31 травня 1860 р. у державний банк. Поряд з цією кредитною установою стала функціонувати ціла низка приватних банків: міських громадських, товариств взаємного кредиту, акціонерних, позиково-ощадних

товариств, міських ломбардів, а згодом – сільських банків, приватних банкірських будинків і контор.

У часи, коли були відсутні приватні кредитні установи, а державні – мало чисельні та віддалені від багатьох невеликих міст, міські громадські банки відіграли суттєву роль у розвитку кредиту в Росії.

Міські громадські банки значного розвитку набули у другій половині XIX ст. Однак вони не були в цей час новиною для Росії. Грамотою імператриці Катерини II, наданої містам у 1785 р., міським громадам з добровільних внесків дозволялось утворювати свою казну та засновувати банки з метою надання позик для ведення торгівлі, а також у випадках потреби в коштах. Дослідник М. Шимановський у 70-х рр. XIX ст., аналізуючи роль громадських банків у кредитній системі Росії, стверджував, що користь таких кредитних установ полягала у чіткій визначеності та спрямованості їх операцій, що дозволяло досягти оптимальних результатів у діяльності [17, с. 195].

Міські громадські банки, які виникли у першій половині XIX ст., засновувались на кошти місцевих благодійників, внесків містян, міських капіталів і залишків від прибутків міст. Перший міський громадський банк Росії був заснований 1788 р. у Вологді, капітал якого складався з добровільних внесків купців, міщан і ремісників. На 1790 р. основний капітал цього банку становив 2263 руб., упродовж 1811–1864 рр. його розмір значно збільшився за рахунок добровільних внесків купців Лаптева, Колесова, Філіппова та Грудіна [4, с. 45–46].

У 1809 р. у містечку Слободському В'ятської губернії був створений громадський банк на кошти купця Анфілатова, які він пожертвував безвідплатно та без процентів [4, с. 45–46]. У 1818 р. в Осташкові такий банк виник на заощадження купця Савіна, 1836 р. – в Іркутську на кошти купчихи Медведнікової та у Верхотур'ї на кошти купця Попова, 1843 р. – у Порхові на кошти купця Жукова та 1847 р. – у Коломні на кошти купця Кислова. Розміри основного капіталу таких банків коливались у межах від 8103 до 14285 руб. [11, с. 60].

Упродовж 1846–1849 рр. на кошти самих міст були створені банки в Устюзі Великому, Любаві, Ростові Ярославському, Казані, Архангельську, Ірбиті. Основний капітал цих банків був дещо більшим від вищезгаданої групи банків і становив 10–50 тис. руб. Іноді міські громадські банки створювались на кошти, які передбачалось використати на інші цілі. Так, протягом 1843–1847 рр. у містах Томськ, Пенза, Тула, Курськ, Рибінськ банки були відкриті на кошти, зібрані для допомоги погорільцям, бідним, голодуючим, сиротам і малолітнім, для забезпечення функціонування дитячих сиротинців і будинків для пристарілих [11, с. 60].

У першій половині XIX ст. у Росії були відкриті 16 міських громадських банків. Їх діяльність регламентувалась статутами, які створювались на основі статуту банку Анфілатова у Слободському та затверджувались для кожного банку окремо. До операцій міських банків належали приймання внесків під 4 % та видачі позик під 6 % з обліку векселів, під заставу будівель і земель, що належали міським жителям, під заставу золотих, срібних та інших речей, що не псувались, а також різних товарів і паперів державних кредитних установ. Чотирьом банкам було надано право вкладати кошти у заснування закладів, які приносили прибутки, а також заводів і фабрик. Ці банки могли створювати з іншими міськими банками товариства для здійснення операцій із зовнішньої торгівлі [3, с. 247].

На думку дослідників, ті банки, що створювались на власні кошти, мусили задовольнити в першу чергу комерційний інтерес засновників і їх марносластво. Згідно зі статутом Слободського банку, директором-розпорядником призначався сам благодійник-засновник купець Анфілатов, що давало йому право на власний розсуд надавати кредити позичальникам. На підтвердження такої думки наводяться також приклади, коли директори банків звертались до уряду з проханням дозволити розмістити свої портрети в правлінні банку. В той же час походження та призначення переважної кількості міських громадських банків мало часто філантропічний характер [11, с. 61; 12, с. 72].

У літературі є багато свідчень використання цими кредитними установами прибутків на благодійницьку діяльність. Так, прибутки громадського банку в Боровську Калузької губернії використовувались на утримання будинку для людей похилого віку, сплату повинностей за бідних і багатодітних родин, на роздавання бідним по 1 руб. на Різдво та Великдень. У Белгороді міський банк частину прибутку використовував на посаг бідним дівчатам, а решту – на потреби міста [14, с. 19].

До 1857 р. створення міських громадських банків у Росії здійснювалось дуже повільно. Пояснювалась така ситуація тим, що не існувало закону про цю категорію кредитних установ, а також негативним ставленням до них міністра фінансів Канкріна. Але поразка Росії у Кримській війні продемонструвала її економічну відсталість та змусила владу вдатись до заходів, які б оздоровили господарство країни. Саме в цей період було прийняте Положення про міські банки, затверджене 10 червня 1857 р.

Згідно з цим положенням міські банки засновувались з основним капіталом, не менше 10 тис. руб. при міських думах або установах, що їх замінювали. Банки мусили надавати річний звіт міським громадам, а контроль за ними здійснювали Прикази громадської опіки. Ці кредитні установи приймали внески, на які сплачувались проценти, окрім внесків, які залишалися в банку менше року. Суми, що перевищували 5000 руб., приймались лише за згодою Правління банку та членів міської думи. Видача внесків здійснювалась у разі попереднього повідомлення про наміри клієнта. За даним положенням, активна операція полягала в обліку векселів, позиках під коштовності, товари і будівлі, збільшувався розмір позики та вексельного кредиту в одні руки. Із прибутків банків дозволялось виділяти кошти на предмети громадської опіки, виховання та допомогу незаможним [3, с. 247–249].

Отже, Положенням 1857 р. намагались надати міським банкам характер позиково-ощадних кас з незначним колом діяльності, а також убезпечити казенні кредитні установи від конкуренції. Цей документ містив низку обмежень для міських громадських банків.

Зокрема, обмежувалось коло клієнтів (вкладників та позичальників) жителями даного міста. Громадським банкам тих міст, де існували контори Державного комерційного банку або Прикази громадської опіки було дозволено видавати лише такі позики, які не надавались цими конторами або Приказами. Таке обмеження стало причиною того, що з 1857 до 1862 рр. було створено лише три міські банки – Симбірський, Солікамський Пермської губернії та Калузький [4, с. 83–84].

Недосконалість Положення 1857 р. та реформування кредитної системи, пов'язане з реформами Олександра II, спричинили прийняття нового Положення про міські громадські банки 6 лютого 1862 р., яке набуло сили закону [13, арк. 232–239 зв.]. Згідно з даним документом банкам дозволялось приймати процентні внески від приватних осіб будь-якого стану та від казенних і громадських установ. На безстрокові внески проценти нараховувались лише у разі, якщо капітал перебував у банку не менше шести місяців. Банки отримали можливість приймати внески не тільки від міських, а й від клієнтів даного повіту чи губернії, видавати безіменні вкладні білети, здійснювати активні операції. Було скасоване обмеження для обліку векселів, суть якого полягала в тому, щоб у векселі була зазначена хоча б одна особа, яка мешкала у місті перебування банку. Впроваджувались позики під заставу процентних паперів і під заставу нерухомого майна (кам'яних і дерев'яних будинків, торгових лавок, фабрик, заводів та інших будівель, що знаходились у місті перебування банку, а також ділянок землі, які належали місту, повіту чи губернії, до яких належав банк).

У 1866 рр. було видано новий закон про міські громадські банки, який ще більше розширив їх повноваження. Вони отримали дозвіл залучати безстрокові внески, приймати в заставу незастраховані товари, купувати і продавати як за власний рахунок, так і з дозволу третіх осіб державні цінні папери, акції і облигації, що користувались гарантією уряду або міської громади [3, с. 251]. Розширення кола діяльності, відсутність у провінції відділень комерційних банків, а також вкрай мало чисельна мережа відділень Державного банку

(у 1862 р. їх нараховувалось сім) стали причиною стрімкого зростання чисельності саме міських громадських банків.

Найбільша кількість міських громадських банків виникла наприкінці 60-х – на початку 70-х рр. XIX ст., коли пошвидко діяльність з відкриття різних кредитних установ. З 1862 до 1872 рр. виникло ще 215 нових банків, переважна більшість яких була створена на міські кошти [3, с. 250]. Важливим є з'ясування факторів, які зумовили створення цієї категорії банківських установ. Перш за все банки виникали в тих повітах або губерніях, де були наявні вільні кошти, які потребували залучення до банківського обігу. Сприятливою була також відсутність у місцевості створення банку інших банківських установ або за наявності останніх вони сплачували за внески менший відсоток. Важливим фактором у справі створення банку слід вважати ділові здібності засновника.

Міські громадські банки були переважно повітовими кредитними установами. Саме у повітових містах вони не мали конкуренції з боку акціонерних банків. Операції цих банків розраховувались на тривалий проміжок часу, оскільки економічне життя провінції не відрізнялось швидкістю та рухомістю. Серед кредитних установ країни міські громадські банки були найчисельнішою групою, найбільше їх було сконцентровано у Курській, Орловській, Воронезькій, Катеринославській і Костромській губерніях [14, с. 30–31].

Однак розширення свободи діяльності міських банків мало і негативні наслідки. Населення Росії, яке звикло до державних кредитних установ, цілковито довіряло кожному банку і легко згоджувалось на привабливі пропозиції розміщувати капітали під високі проценти. Банки у прагненні за прибутками залучали кошти, які значно перевершували потреби місцевої торгівлі у кредитах. Вони роздавали впливовим особам кредити за векселями, які часто були фіктивними та безгрошовими, постійно переписувались, унаслідок чого кошти банків виявлялись непродуктивно затраченими. Окремі банки, маючи на меті отримати якнайбільше користі, вкладали кошти у справи, що супроводжувались вели-

ким ризиком. Іноді банки перетворювались на установи, які кредитували найбільш впливових людей міста, від яких залежало заміщення посад в управлінні банку. Відомі приклади, коли банки вдавались до прямих зловживань. Саме таким виявився Скопинський банк, кошти якого були розтрачені правлінням, що й зумовило неспроможність його подальшого функціонування. Негативно позначились на функціонуванні банківської системи Росії економічна криза середини 70-х рр. і наслідки російсько-турецької війни 1877–1878 рр. З 1878 до 1896 рр. свою діяльність припинили 55 міських громадських банків [1, с. XXV].

Новим Положенням про міські громадські банки 1883 р. уряд намагався попередити їх крах у майбутньому. Документ послаблював залежність правління банку від міських дум і управ, забезпечував більшу безпристрасність правління до клієнтів, забороняв перебування у правлінні батька й сина, рідних братів, тестя та зятя, працівників однієї торгової фірми. Регламентувалась ревізійна діяльність міської громади та вводилась урядова ревізія. Були обмежені обсяги здійснюваних операцій: встановлювалась крайня межа кредиту одному клієнту – 10 % власного капіталу банку, обмежувалась сума зобов'язань банку – 500 % його власного капіталу, вводився обов'язковий мінімум касової готівки 10 % зобов'язань [10, с. 1–67].

Згадане Положення 1883 р., низка інструкцій Міністерства фінансів, виданих протягом 1883–1884 рр., а також закон 1890 р. сприяли посиленню контролю за діяльністю міських громадських банків. За часів перебування на посаді Міністра фінансів Бунге та Вишеградського було здійснено ревізію 70 банків, в результаті чого з 300 кредитних установ, які відкрились у 60–80-ті рр., в 1893 р. діяло 239 [8, с. 209–210].

Вісімдесяті роки позначились постійним падінням операцій і балансів міських банків, упродовж наступного десятиліття їм так і не вдалося збільшити свій обіг в абсолютному вираженні. На 1 січня 1899 р. у Росії діяло 240 міських громадських банків, з яких 37 знаходились в губернських містах, а 203 – в повітових і окремих посадах. Основні капітали

239 банків становили 31 млн 750 тис. руб., що в середньому на один банк становив 133 тис. руб. Основний капітал 154-х банків у середньому не досягав 100 тис. руб. Середній показник основного капіталу 73 кредитних установ коливався в межах від 175 до 383 тис. руб., у 11 банків він становив 293–882 тис. руб. Капітал у сумі більше 1 млн руб. мав лише один банк – Харківський. Як і в попередні роки, основні капітали даного типу банків переважно формувались із міських коштів, і лише незначна кількість установ виникла завдяки пожертвуванню коштом [1, с. XXV–XXVI].

Міські громадські банки розвивались повільніше, ніж комерційні, чому сприяли політика царського уряду, недосконале законодавство та обмеження їх діяльності. Однак, незважаючи на вказані обставини, дані кредитні установи сприяли залученню в обіг додаткових коштів. Так, на початку заснування загальна сума основних капіталів міських громадських банків становила всього 4 млн 995 тис. руб., а вже у 1899 р. – 31 млн руб., тобто зросла більше ніж у шість разів [1, с. XXVI].

У другій половині XIX ст. міські громадські банки набули значного розвитку і відіграли помітну роль у формуванні системи кредиту в Росії. Зростання чисельності цих кредитних установ було зумовлене необхідністю оздоровлення господарства країни після поразки у Кримській війні, розширенням їх повноважень через необхідність модернізації кредитної системи у ході реформ 60–70-х рр., відсутність або мало чисельністю у провінції відділень приватних і державних банків. Міські громадські банки виникали переважно у повітових містах, де були наявні вільні кошти та відсутні інші кредитні установи. Ці банки становили найчисельнішу групу кредитних закладів країни. Однак зловживання керівництва банків та внаслідок цього посилення контролю за їх діяльністю з боку держави, а також економічна криза середини 70-х рр. спричинили скорочення їх чисельності та зменшення обігу. Незважаючи на вказані негативні прояви, міські громадські банки долучились у зазначений період до справи поповнення міських бюджетів, забезпечення міського населення російської

провінції порівняно дешевим кредитом, надання благодійницької допомоги.

ЛІТЕРАТУРА

1. Голубев А. К. Русские банки: Справочные и статистические сведения о всех действующих в России государственных, частных и общественных кредитных учреждениях / А. К. Голубев. – С.Пб. : Лештуковская Паровая Скоропечатня, 1899. – 252 с.
2. Донченко Л. Штрихи до історії розвитку кредитної системи Російської імперії / Л. Донченко // Вісник Національного банку України. – 2001. – № 8. – С. 49–53.
3. Идельсон В. Кредит, банк и биржа: Лекции, читанные студентам экономического отделения С.-Петербургского политехнического института императора Петра Великого в 1913–1914 году / В. Идельсон. – С.Пб. : Типо-литогр. И. Трофимова, 1914. – 352 с.
4. Исторический обзор правительственных, общественных и частных кредитных учреждений в России / сост. Я. И. Печерин. – С.Пб. : Тип. В. О. Киришбауна, 1904. – 142 с.
5. Історія грошей і банківництва : підручник / І. Г. Скоморович, С. К. Реверчук, Я. Й. Малик та ін. ; за ред. С. К. Реверчук. – К. : Атіка, 2004. – 339 с.
6. Кириллов А. К. Городские общественные банки как часть городского хозяйства [Электронный ресурс] / Институт «Открытое Общество», Программа поддержки исследований, грант № 478/2000. – Режим доступа : <http://alkir.narod.ru/histori/bankandtown.html>.
7. Крохмалюк Д. Банківська справа в Україні у складі Російської імперії (друга половина XIX століття – 1917 р.) / Д. Крохмалюк // Вісник Національного банку України. – 2000. – № 9. – С. 58–63.
8. Мигулин П. П. Наша банковая политика (1729–1903) / П. П. Мигулин. – Х. : Тип. «Печат. дело», 1904. – 439 с.
9. Міщенко В. І. Становлення і розвиток кредитно-фінансової системи на Сумщині (XIX – поч. XX ст.) / В. І. Міщенко, Г. І. Корогод. – Суми : Слобожанщина, 1999. – 76 с.
10. Нормальное положение о городских общественных банках. – Х. : Тип. М. Ф. Зильберберга, 1890. – 67 с.
11. Ососов В. Городские общественные банки России: обзор их деятельности на 1 января

- 1871 года / В. Ососов. – С.Пб. : Тип. Майкова, 1872. – 192 с.
12. Петишкина С. Первая банковская революция в России закончилась тогда же, когда началась первая социалистическая – в 1917 году / С. Петишкина // Деловые люди. – 1995. – № 55. – С. 72–76.
 13. Положение о городских общественных банках 1862 года // Державний архів Сумської області. – Ф. 1153. – Оп. 1. – Спр. 2377. – Арк. 232–239 зв.
 14. Судейкин В. Т. Наши общественные городские банки и их экономическое значение / В. Т. Судейкин. – С.Пб. : Типолитограф. дома призр. малолет. бедных, 1884. – 50 с.
 15. Ткаченко А. О. Нормативно-правовое регулирование деятельности городских общественных банков у второй половине XIX ст. / А. О. Ткаченко // Підприємництво, господарство і право. – 2001. – № 8. – С. 92–94.
 16. Ткаченко А. О. Положення про міські громадські банки 1862 р. як джерело нормативно-правового регулювання банківської діяльності / А. О. Ткаченко // Збірник наукових праць, присвячений 75-річчю Державного архіву Сумської області (Суми, 25–27 трав. 2000 р.). – Суми : Сумський обласний архів, 2000. – С. 79–83.
 17. Шимановский М. Кредит и общественные банки / М. Шимановский. – Варшава : Тип. сыновей Оргельбранда, 1872. – Ч. 1. – 355 с.
-
-

АНОТАЦІЇ

І. ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Шкурупій Ольга Всеволодівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Полтавського університету економіки і торгівлі. **Туль Світлана Іванівна**, магістр кафедри міжнародної економіки Полтавського університету економіки і торгівлі. **Національний і світовий досвід антикризового державного регулювання.** У статті розглянуто вплив фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. на загальносвітовий економічний розвиток, проаналізовано основні антикризові заходи, які були вжиті країнами-лідерами для подолання наслідків фінансово-економічної кризи, досліджено посткризовий стан української економіки й антикризова політика, яка була розроблена національним урядом для стабілізації економічної ситуації в країні, виокремлено ряд завдань, які необхідно вирішити для відновлення тенденції економічного зростання в Україні.

Ключові слова: світова фінансово-економічна криза, рівень безробіття, інфляція, антикризова політика, антикризові заходи, рефінансування, податкові пільги, державне кредитування, бюджетна та фіскальна підтримка, реструктуризація, стабілізація.

Джаман Михайло Олексійович, доктор економічних наук, професор кафедри загальноекономічних дисциплін Полтавського університету економіки і торгівлі. **Веремей Світлана Аркадієвна**, викладач кафедри суспільних наук Української медичної стоматологічної академії. **Проблеми та перспективи збільшення доходів з метою подолання бідності населення в Україні.** У статті розглянуто основні проблеми у сфері зростання доходів населення України та перспективи подолання бідності в сучасних умовах господа-

рювання. Обґрунтовано пропозиції щодо вдосконалення державної політики регулювання доходів населення.

Ключові слова: дохід; доходи населення; соціальна політика; політика доходів, бідність, соціальний махист, заробітна плата.

Родіонов Олександр Володимирович, доктор економічних наук, доцент господарського права Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. **Черкасов Андрій Володимирович**, кандидат економічних наук, здобувач кафедри економіки підприємства і управління трудовими ресурсами Луганського національного аграрного університету. **Родіонов Олексій Володимирович**, кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки підприємства і управління трудовими ресурсами Луганського національного аграрного університету. **Соціальний моніторинг у системі управління соціально-економічним розвитком регіону.** У статті сформовано методичні підходи до проведення соціального моніторингу в системі управління соціально-економічним розвитком регіону. Визначено його цілі, завдання та принципи. Встановлено ключові закономірності, що лежать в основі зазначеного процесу.

Ключові слова: регіон, соціальний розвиток, моніторинг, система управління.

Брітченко Ігор Геннадійович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри грошового обігу і кредиту Полтавського університету економіки і торгівлі. **Вплив малого бізнесу на регіональний розвиток.** У статті наведено дослідження впливу малого бізнесу на регіональний розвиток. Розглянуті основні теоретичні засади місця розвитку малого бізнесу на регіональному рівні. Наведено аналіз статистичної інформації щодо показників розвитку малого бізнесу України та обсягу ре-

лізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств за регіонами України.

Ключові слова: бізнес, малі підприємства, підприємництво, соціально-економічні умови, статистична інформація, регіон.

Шавга Лариса Афанасіївна, доктор економічних наук, професор, перший проректор Кооперативно-торгового університету Молдови. **Реінжиніринг системи споживчої кооперації Молдови: необхідність, пріоритетні напрями.** У статті наводяться результати дослідження позитивних та негативних тенденцій розвитку споживчої кооперації Молдови. Обґрунтовується необхідність формування інноваційної економічної моделі її розвитку.

Ключові слова: реінжиніринг, споживча кооперація, інновації, кооператив.

Березіна Людмила Михайлівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Полтавського університету економіки і торгівлі. **Аграрне виробництво як основа функціонування АПК.** У статті розглянуто сутність аграрного виробництва та його вплив на формування ефективних відносин підприємств АПК.

Ключові слова: аграрне виробництво, відносини підприємств АПК, ефективність господарського використання землі, проблеми аграрного сектора, ринок, товаропросування.

Бойко Лариса Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» НААН України. **Плата за землю та напрями удосконалення її правового забезпечення в Україні.** У статті проаналізовано стан правового забезпечення плати за землю в Україні. Виявлено його недоліки та запропоновано напрями вдосконалення.

Ключові слова: плата за землю, земельний податок, орендна плата, кошти.

Краус Наталія Миколаївна, кандидат економічних наук, асистент кафедри економічної теорії Полтавського університету економіки і торгівлі. **Деформація ринкової моделі в рамках «корупційного» виду тіньового підприємництва.** У статті розглядаються при-

чини тінізації економіки в Україні. Досліджується коло питань щодо деформації ринкової моделі в рамках «корупційного» виду тіньового підприємництва. Запропоновано графічний мікроаналіз «корупційного» виду тіньового підприємництва в Україні.

Ключові слова: корупція, корупційний бізнес, хабарництво, адміністративно-ринкова рівновага, деформація ринкової моделі, тіньове підприємництво.

Шевченко Олена Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії Полтавського університету економіки і торгівлі. **Трансформація вітчизняної депозитарної системи – важлива умова підвищення ефективності функціонування ринку цінних паперів.** У статті розглянуті основні проблеми функціонування національної депозитарної системи України; пропонуються напрями реформування структури депозитарної системи, що сприятимуть підвищенню ефективності ринку цінних паперів.

Ключові слова: депозитарна система, бездокументарна форма цінних паперів, ринок цінних паперів, цінні папери, зберігачі, реєстратори, центральний депозитарій.

Світалка Володимир Петрович, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Полтавського університету економіки і торгівлі. **Лєскова Олена Ігорівна**, студентка Полтавського університету економіки і торгівлі. **Сучасні тенденції становлення споживчого кредитування та перспективи його подальшого розвитку в Україні.** Стаття присвячена проблемі становлення споживчого кредитування та перспектив його подальшого розвитку в Україні. Автори зробили ряд пропозицій, які здатні вдосконалити роботу банків на ринку споживчого кредитування.

Ключові слова: споживче кредитування, ринок споживчого кредитування, банківський продукт, ринкова інфраструктура, банківська ставка, інфляція.

Звонарь Віктор Павлович, кандидат економічних наук, старший науковий співробітник Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України. **Демографічні аспек-**

ти соціальної стратифікації. Мета статті – комплексний аналіз соціально-демографічної стратифікації, що виявляє її складність і неоднозначність та потребує вивчення гендерного, вікового, шлюбно-сімейного, поселенського аспектів. **Ключові слова:** стратифікація, гендер, вік, соціум, сім'я, місце проживання.

Ключові слова: стратифікація, гендер, вік, соціум, сім'я, місце проживання.

Ахромкін Євген Михайлович, кандидат економічних наук, доцент, завідувач магістратури державного управління Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля. **Забезпечення інноваційного розвитку регіону.** У статті аналізується стан інноваційної діяльності та визначені основні умови забезпечення інноваційного розвитку регіону.

Ключові слова: регіон, забезпечення, інноваційний розвиток, інноваційна діяльність, інвестиції.

Чорна Оксана Євгенівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та банківської справи Дніпропетровського університету економіки та права ім. А. Нобеля. **Принцип багатомірності у системній динаміці при оцінці економічного зростання.** У статті розглянуто теоретичні підходи до визначення принципу багатомірності у системній динаміці для різних багатомірних систем, що дозволило проаналізувати взаємозв'язки, які виникають при оцінці економічного зростання. На основі статистичних даних проведена оцінка ефективності використання принципу багатомірності для показників економічного зростання у різних регіонах світу.

Ключові слова: системна динаміка, принцип багатомірності, багатомірні системи, економічне зростання, ВВП.

Букало Надія Артемівна, старший викладач кафедри обліку і аудиту Волинського інституту економіки та менеджменту, м. Луцьк. **Формування цінової політики вищих навчальних закладів.** У статті досліджено формування цінової політики ВНЗ Волинської області. Проведений аналіз вартості навчання за напрямками підготовки для ВНЗ III–IV рів-

нів акредитації, запропоновані умови надання знижок в оплаті за навчання.

Ключові слова: освітні послуги, цінова політика ВНЗ, ціноутворення.

II. ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Корольчук Олександр Петрович, доктор економічних наук, перший проректор, завідувач кафедри торговельного підприємництва Київського національного торговельно-економічного університету. **Сиваненко Геннадій Павлович,** кандидат економічних наук, асистент кафедри торговельного підприємництва Київського національного торговельно-економічного університету. **Роль громадських організацій у формуванні та розвитку підприємницьких мереж.** У статті встановлено взаємозв'язки та взаємовпливи громадських організацій і підприємницьких мереж, визначено основні відмінності мереж від інших форм управлінських структур.

Ключові слова: підприємницька мережа, громадська організація, ринок, кластер, корпорація.

Пістунов Ігор Миколайович, доктор технічних наук, професор кафедри економічної кібернетики Національного гірничого університету. **Пашкевич Марина Сергіївна,** кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Національного гірничого університету. **Удосконалення методики аналізу та оцінки ефективності використання виробничих ресурсів підприємства.** Розглянуто процес аналізу та оцінки ефективності використання ресурсів у виробництві. Вдосконалено методику аналізу й оцінки його ефективності з урахуванням впливу видів ресурсів на обсяги та якість виготовленої продукції. Це дозволить оцінювати ресурсну базу підприємства комплексно з подальшою її оптимізацією та прогнозом розвитку підприємства в цілому.

Ключові слова: ресурси, ефективність, аналіз, підприємство, управління.

Встрова Наталія Моїсеївна, доктор технічних наук, кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки підприємств Національної академії природоохоронного і курортного будівництва, м. Сімфе-

рополь. **Наталія Володимирівна Кузьміна**, аспірант Національної академії природоохоронного і курортного будівництва, м. Сімферополь. **Економічна діагностика: ресурсний аспект.** У статті розглянуто значення ресурсного аспекту в системі економічної діагностики. Обґрунтовані елементи ресурсного аспекту. Запропонована схема процесу діагностування стану підприємства з урахуванням ресурсного аспекту в сукупності складових діяльності підприємства.

Ключові слова: економічна діагностика, ресурсний аспект, елементи ресурсного аспекту, фінансові ресурси, інформаційні ресурси, матеріальні ресурси, трудові ресурси.

Рогоза Микола Єгорович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики, перший проректор Полтавського університету економіки і торгівлі. **Кузьменко Олександра Костянтинівна**, аспірант кафедри економічної кібернетики Полтавського університету економіки і торгівлі. **Інтегральна оцінка потенціалу підприємств і організацій системи споживчої кооперації.** У статті розроблено комплексні методичні рекомендації оцінки інтегрального показника потенціалу підприємств і організацій системи споживчої кооперації. Проведена оцінка потенціалу підприємств і організацій райспоживспілок Полтавської області.

Ключові слова: потенціал, розвиток, управління розвитком, комплексний інтегральний показник потенціалу.

Костишина Тетяна Адамівна, доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Полтавського університету економіки і торгівлі. **Конкурентоспроможна система оплати праці як складова стратегічного розвитку споживчої кооперації України в умовах глобалізації та євроінтеграції.** У статті висвітлено теоретико-методологічні, методичні та практичні аспекти формування конкурентоспроможної оплати праці на підприємствах різних галузей споживчої кооперації в умовах трансформаційних змін в економіці України. Запропоновано та обґрунтовано структурні

елементи організаційно-економічного механізму формування конкурентоспроможної системи оплати праці, який містить її цілі, завдання, принципи, методи.

Ключові слова: оплата праці, конкурентоспроможна оплата праці, конкурентоспроможна система оплати праці, оцінка конкурентоспроможності оплати праці, інтегральний індикатор оцінки конкурентоспроможності оплати праці.

Маркіна Ірина Анатоліївна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності Полтавського університету економіки і торгівлі. **Клавдієва Елеонора Костянтинівна**, магістр кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності Полтавського університету економіки і торгівлі. **Методологія формування кадрового потенціалу сучасного підприємства.** У статті розглянуто методологію формування кадрового потенціалу сучасного підприємства. Показано основні складові, фактори впливу та підходи до формування кадрового потенціалу.

Ключові слова: кадровий потенціал, фактори формування кадрового потенціалу, складові, що формують кадровий потенціал, підходи до формування кадрового потенціалу.

Роскладка Андрій Анатолійович, кандидат фізико-математичних наук, доцент, докторант Полтавського університету економіки і торгівлі. **Вибір засобів для моделювання процесів діяльності вищого навчального закладу.** У статті йдеться про вибір засобів для моделювання процесів діяльності вищого навчального закладу. Проведено аналіз нотацій опису процесів діяльності ВНЗ, які є основою функціональних та інформаційних стандартів CALS-технологій моделювання бізнес-процесів. Розглянуті засоби опису процесів з урахуванням специфіки діяльності ВНЗ і його структури як складної соціально-економічної системи. Зроблено огляд сучасних програмних засобів для моделювання бізнес-процесів організації. Розглянуто подальші перспективи моделювання та оптимізації процесів діяльності ВНЗ.

Ключові слова: процеси діяльності ВНЗ, CALS-технології, моделювання процесів, нотації моделювання, стандарти моделювання.

Вергал Ксенія Юріївна, кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економічної кібернетики Полтавського університету економіки і торгівлі **Передумови стратегічного інноваційного розвитку підприємств споживчої кооперації України.** У статті розглянуто питання щодо виявлення в системі споживчої кооперації необхідних передумов для переходу підприємств споживчої кооперації на інноваційну модель розвитку. Проаналізовано особливості функціонування підприємств споживчої кооперації відповідно до принципів інноваційного розвитку.

Ключові слова: стратегічний інноваційний розвиток, принципи інноваційного розвитку, підприємства споживчої кооперації, інноваційна модель розвитку, інновації.

Скляр Георгій Павлович, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Полтавського університету економіки і торгівлі. **Мокерова Наталія Валентинівна**, здобувач кафедри фінансів Полтавського університету економіки і торгівлі. **Інвестування соціального капіталу підприємств торгівлі.** У статті аналізується сутність соціального капіталу споживчої кооперації, особливості його формування на підприємствах торгівлі. Сформульовані проблеми розробки показників оцінки соціального капіталу, стратегії і економічного механізму його інвестування.

Ключові слова: споживча кооперація, соціальний капітал, підприємства торгівлі, соціальне партнерство, господарські зв'язки, економічна участь членів.

Писаренко Володимир Вікторович, кандидат економічних наук, завідувач кафедри маркетингу Полтавської державної аграрної академії. **Флегантова Анна Леонідівна**, аспірант кафедри маркетингу Полтавської державної аграрної академії. **Сучасні підходи до визначення економічної сутності інновацій.** У статті визначено сутність економічної категорії «інновація». Обґрунтовано необхідність розуміння інновацій як економічної категорії.

Запропоновано визначення поняття «інновації».

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, інноваційний процес, інноваційне рішення, винахід.

Мащенко Віктор Петрович, кандидат економічних наук, доцент, заступник голови правління Чернігівської облспоживспілки. **Михайленко Олена Миколаївна**, асистент кафедри комерційної діяльності та підприємництва Полтавського університету економіки і торгівлі. **Аналіз структурних змін у розвитку роздрібно-торговельної мережі підприємств України.** У статті наведено огляд тенденцій розвитку роздрібно-торговельної мережі роздрібно-торгівлі України на регіональному рівні. Досліджено тенденції змін кількості об'єктів торгівлі та обсягів торгових площ магазинів, забезпеченості ними населення під час трансформаційних перетворень.

Ключові слова: роздрібна торгівля, роздрібна торговельна мережа, забезпеченість населення мережею роздрібно-торгівлі, забезпеченість населення торговою площею.

Михайлова Наталія Вікторівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Полтавського університету економіки і торгівлі. **Стратегічний маркетинг у системі стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємств ресторанного господарства.** У статті розглянуто роль, основні характеристики та функції стратегічного маркетингу в системі стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємств ресторанного господарства.

Ключові слова: маркетингова діяльність, стратегічний маркетинг, маркетингові концепції, конкурентоспроможність, управління конкурентоспроможністю, підприємства ресторанного господарства.

Римар Ірина Анатоліївна, аспірант кафедри менеджменту Київського національного торговельно-економічного університету. **Бай Сергій Іванович**, доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри менеджменту Київського національного торговельно-економічного

ного університету. **Соціальна відповідальність підприємств торгівлі: світовий досвід і перспективи її нарощування в Україні.** У статті розглянуто: соціальну відповідальність у системі взаємозв'язків зовнішньої та внутрішньої сфери підприємств торгівлі, зарубіжні практики ведення соціально відповідальної торгівлі, актуальні проблеми соціальної відповідальності підприємств торгівлі в Україні.

Ключові слова: соціальна відповідальність, чесна торгівля, етична торгівля.

Файвішенко Діана Сергіївна, аспірант Донецького національного університету торгівлі і економіки імені Михайла Туган-Барановського. **Діалектика взаємозв'язку функціональної структури бренду й позиціонування.** У статті розглянуто сутність універсального зв'язку розвитку функціональної структури бренду та його позиціонування, визначено цілі позиціонування.

Ключові слова: аналіз, бренд, брендинг, функціональний зв'язок, позиціонування.

Портянко Тетяна Михайлівна, викладач кафедри органічної хімії, якості та стандартизації Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького. **Розробка проекту побудови і впровадження інтегрованої системи менеджменту якості на ДП «Черкаси-фарма».** У статті розглянуто специфіку організаційної і методичної розробки та реалізації проекту побудови інтегрованої системи менеджменту якості, орієнтуючись на вдосконалення раціоналізації процесу. Показано та проаналізовано теоретичні та практичні аспекти етапів побудови та розробки систем менеджменту якості.

Ключові слова: інтегрована система менеджменту якості, моніторинг, сертифікація персоналу, система GMP, алгоритм розробки та впровадження СМЯ, ефективність виробництва.

Трайно Вікторія Миколаївна, асистент кафедри маркетингу Полтавського університету економіки та торгівлі. **Специфіка послуг об'єктів ресторанного господарства.** У статті розглянуто загальні особливості послуг закладів ресторанного господарства, з'ясовані та класифіковані специфічні особливості послуг.

Ключові слова: послуги, ресторанне господарство, споживач.

Москаленко Олена Іванівна, здобувач кафедри грошового обліку і кредиту Полтавського університету економіки і торгівлі. **Аналіз ефективності діяльності суб'єктів господарювання холдингового типу.** У статті висвітлюються питання складання консолідованої звітності корпоративними структурами. Автор представив модель аналізу ефективності діяльності підприємств холдингового типу.

Ключові слова: корпоративні структури, холдинг, консолідована звітність, аналіз ефективності діяльності.

Свічкарь Віталій Анатолійович, старший викладач кафедри міжнародної економіки Полтавського університету економіки і торгівлі. **Інтелектуальний капітал у системі споживчої кооперації України.** У статті розглянуто місце і значення інтелектуального капіталу в системі споживчої кооперації України. Проаналізовано вплив використання інтелектуального капіталу на ефективність діяльності господарюючих суб'єктів системи Укоопспілки. Окреслено основні напрями вдосконалення управління інтелектуальним капіталом у споживчій кооперації України.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, управління, система споживчої кооперації, фактор виробництва.

Білінська Олена Петрівна, аспірант кафедри менеджменту організацій та загальноінженерних дисциплін Полтавського університету економіки і торгівлі. **Категоріальний апарат системи оцінки персоналу.** У статті аналізується поняття «оцінка», «оціночна діяльність», «оцінка персоналу», «система оцінки персоналу», визначається взаємозв'язок між поняттями «оцінка», «оціночна діяльність» і «система оцінки персоналу», обґрунтовується доцільність розвитку і організації системи оцінки персоналу на підприємствах.

Ключові слова: оцінка, оціночна діяльність, оцінка персоналу, система оцінки персоналу.

Тітенко Людмила Валеріївна, аспірант кафедри економічної теорії Полтавського уні-

верситету економіки і торгівлі. **Формування понятійно-термінологічної системи в дослідженні підприємств і організацій споживчої кооперації.** У статті розглянуто основні методологічні підходи до трактування сутності базових понять і термінів теорії економічної організації. У процесі аналізу уточнено зміст найважливіших термінів. Запропоновано варіант понятійно-термінологічної системи для аналізу діяльності кооперативних підприємств. Окреслено перспективні напрями подальшого вдосконалення наукового апарату з метою активного його використання в аналітичному забезпеченні діяльності підприємств і організацій системи споживчої кооперації.

Ключові слова: понятійно-термінологічна система, терміноелементи, виробництво, підприємство, економічні ресурси.

Асмолова Ірина Миколаївна, магістр, аспірант кафедри менеджменту Європейського університету, м. Київ. **Інформаційний ресурс – складова виробництва.** У статті розглянуто ефективне використання інформаційних ресурсів приватних підприємств. Показано стратегічне значення інформаційних ресурсів для приватних підприємств.

Ключові слова: інформаційні ресурси, виробничий потенціал, приватні підприємства, виробнича сфера, стратегія приватного підприємства.

Ножова Галина Миколаївна, кандидат економічних наук, професор кафедри обліку та аудиту Ужгородського національного університету. **Кубіній Володимир Володимирович**, аспірант кафедри економіки, менеджменту та маркетингу Ужгородського національного університету. **Бугір Лілія Михайлівна**, здобувач кафедри економіки, менеджменту та маркетингу Ужгородського національного університету. **Пахтер Юлія Олегівна**, аспірант кафедри економіки, менеджменту та маркетингу Ужгородського національного університету. **Проблеми формування використання людського капіталу на підприємствах споживчої кооперації Закарпатського регіону.** У статті розглянуті питання важливості формування людського капіталу в системі споживчої кооперації, як основної рушійної сили роз-

витку і підвищення ефективності функціонування цієї системи, а також підвищення рівня конкурентоспроможності в ринковому середовищі. Показані основні складові формування людського капіталу з метою розвитку різного виду діяльності та надання послуг у сільській місцевості.

Ключові слова: ринкова економіка, людський капітал, ринкова вартість, споживча операція, ефективність.

III. ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ

Єгоричева Світлана Борисівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Полтавського університету економіки і торгівлі. **Фінансовий механізм реалізації банківських інноваційних стратегій.** У статті проаналізовано сутність і складові фінансового механізму реалізації банківських інноваційних стратегій, визначено засади бюджетування інноваційної діяльності у комерційних банках.

Ключові слова: інноваційна стратегія банку, фінансовий механізм, бюджетування, фінансові показники ефективності інноваційної діяльності.

IV. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

Романченко Юлія Олександрівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри організації обліку та аудиту Полтавської державної аграрної академії. **Теоретико-практичні аспекти формування облікової політики бюджетної установи.** У статті висвітлено сутність облікової політики бюджетної установи. Розглянуто методику формування облікової політики установами бюджетної сфери та визначено причини виникнення проблеми цього процесу в умовах сьогодення.

Ключові слова: бюджетна установа, державний сектор, елементи облікової політики, методи обліку, облікова політика, принципи обліку, стандарти бухгалтерського обліку.

Одінцова Тетяна Михайлівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту, заступник декана факультету еконо-

міки та менеджменту Севастопольського національного технічного університету. **Калькуляційні системи як елемент архітекtonіки сучасного управлінського обліку.** У статті розглянуто сутність, види та принципи побудови калькуляційних систем, що забезпечують співвіднесення витрат з їх носіями з метою інформаційного забезпечення процесу управління та здійснення функцій їх планування, обліку, контролю, аналізу та регулювання. Визначено роль калькуляційних систем в управлінському обліку. Розглянуто існуючі підходи до класифікації калькуляційних систем і запропоновано їх класифікацію за низкою найбільш значущих ознак.

Ключові слова: управлінський облік, витрати, калькуляція, калькуляційна система.

Дмитренко Алла Василівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка. **Удосконалення податкового обліку податку на прибуток в умовах спільної діяльності за допомогою програмного продукту «1С: Бухгалтерія».** У статті звернуто увагу на актуальне на сьогодні питання: податковий облік податку на прибуток та складання податкової звітності від спільної діяльності в умовах автоматизації із застосуванням системи «1С: Бухгалтерія 8 для України». На основі досліджень зроблено конкретні висновки й обґрунтовані пропозиції стосовно вдосконалення ведення податкового обліку і складання податкової звітності з податку на прибуток при здійсненні спільної діяльності.

Ключові слова: валові доходи, валові витрати, податок на прибуток, податковий облік, автоматизація, ставка податку, декларація з податку на прибуток.

Янчева Ліана Миколаївна, кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Харківського державного університету харчування і торгівлі. **Акімова Наталія Сергіївна**, кандидат економічних наук, професор кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Харківського державного університету харчування і торгівлі. **Бочуля Тетяна Володимирівна**, кандидат економічних наук, старший викладач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Харків-

ського державного університету харчування і торгівлі. **Особливості відображення комп'ютерних програм у бухгалтерському обліку.** Розглянуто підходи до обліку придбання комп'ютерної програми. Виділено існування різних прав залежно від суб'єкта володіння програмою. Проведено оцінку різних варіантів відображення в обліку комп'ютерної програми. Визначено фактори, які впливають на вибір варіанта обліку програми, що у повній мірі відповідає вітчизняному законодавству.

Ключові слова: комп'ютерна програма, облік, роялті, основні засоби, нематеріальні активи, запаси.

V. ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Лантух Валерій Васильович, доктор історичних наук, професор кафедри історії Росії Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. **Ризики у підприємницькій діяльності: історико-економічний аспект.** У статті здійснено ретроспективний аналіз поняття підприємця, доведено, що підприємець – це ризикована особистість, розкрито сутність феномену «ризик», з'ясовано класифікацію ризиків.

Ключові слова: ризик, підприємництво, підприємець

Ткаченко Ірина Вікторівна, кандидат історичних наук, доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки Української академії банківської справи НБУ, м. Суми. **Створення та розвиток системи міських громадських банків у Росії в другій половині XIX ст.** У статті висвітлюється процес створення мережі міських громадських банків у Росії в другій половині XIX ст., аналізується законодавча база, яка регламентувала їх діяльність, досліджуються джерела формування основного капіталу, клієнтура, напрямки діяльності та вплив загальної економічної ситуації в країні на функціонування цієї категорії кредитних установ.

Ключові слова: міські громадські банки, правління банку, добровільні внески, основний капітал, вексельний кредит, прибутки банків, благодійницька діяльність.

АННОТАЦИИ

І. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Шкурупий Ольга Всеволодовна, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедры международной экономики Полтавского университета экономики и торговли. **Тулъ Светлана Ивановна**, магистр кафедры международной экономики Полтавского университета экономики и торговли. **Национальный и мировой опыт антикризисного государственного регулирования.** В статье рассмотрено влияние финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. на общемировое экономическое развитие, проанализированы основные антикризисные меры, которые были приняты странами-лидерами для преодоления последствий финансово-экономического кризиса. Исследованы посткризисное состояние украинской экономики и антикризисная политика, разработанная национальным правительством для стабилизации экономической ситуации в стране, выделен ряд задач, которые необходимо решить для восстановления тенденции экономического роста в Украине.

Ключевые слова: мировой финансово-экономический кризис, уровень безработицы, инфляция, антикризисная политика, антикризисные меры, рефинансирование, налоговые льготы, государственное кредитование, бюджетная и фискальная поддержка, реструктуризация, стабилизация.

Джаман Михаил Алексеевич, доктор экономических наук, профессор кафедры общеэкономических дисциплин Полтавского университета экономики и торговли. **Веремей Светлана Аркадиевна**, преподаватель кафедры общественных наук Украинской медицинской стоматологической академии. **Проблемы и перспективы увеличения доходов с целью преодоления бедности населения в Украи-**

не. В статье рассмотрены основные проблемы в сфере увеличения доходов населения Украины и перспективы преодоления бедности в современных условиях хозяйствования. Обсуждены предложения по усовершенствованию государственной политики регулирования доходов населения.

Ключевые слова: доход, доходы населения, социальная политика, политика доходов, бедность, социальная защита, заработная плата.

Родионов Александр Владимирович, доктор экономических наук, доцент кафедры хозяйственного права Восточноукраинского национального университета имени Владимира Даля. **Черкасов Андрей Владимирович**, кандидат экономических наук, соискатель кафедры экономики предприятия и УТР Луганского национального аграрного университета. **Родионов Алексей Владимирович**, кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики предприятия и управления трудовыми ресурсами Луганского национального аграрного университета. **Социальный мониторинг в системе управления социально-экономическим развитием региона.** В статье сформированы методические подходы к проведению социального мониторинга в системе управления социально-экономическим развитием региона. Определены его цели, задачи и принципы. Установлены ключевые закономерности, которые лежат в основе данного процесса.

Ключевые слова: регион, социальное развитие, мониторинг, система управления.

Бритченко Игорь Геннадиевич, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедры денежного оборота и кредита Полтавского университета экономики и торговли. **Влияние малого бизнеса на региональное развитие.** В статье приведено исследование

влияния малого бизнеса на региональное развитие. Рассмотрены основные теоретические принципы места развития малого бизнеса на региональном уровне. Приведен анализ статистической информации относительно показателей развития малого бизнеса Украины и объема реализованной продукции (работ, услуг) малых предприятий по регионам Украины.

Ключевые слова: бизнес, малые предприятия, предпринимательство, социально-экономические предпосылки, статистическая информация, регион.

Шавга Лариса Афанасиевна, доктор экономических наук, профессор, первый проректор Кооперативно-торгового университета Молдовы. **Реинжиниринг системы потребительской кооперации Молдовы: необходимость, приоритетные направления.** В статье поданы результаты исследования положительных и отрицательных тенденций развития потребительской кооперации Молдовы. Обосновывается необходимость формирования инновационной экономической модели ее развития.

Ключевые слова: реинжиниринг, потребительская кооперация, инновации, кооператив.

Березина Людмила Михайловна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия Полтавского университета экономики и торговли. **Аграрного производства как основа функционирования АПК.** В статье рассмотрено сущность аграрного производства и его влияние на формирование эффективных отношений предприятий АПК.

Ключевые слова: аграрное производство, отношения предприятий АПК, проблемы аграрного сектора, рынок, товародвижение, эффективность хозяйственного использования земли.

Бойко Лариса Николаевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Национального научного центра «Институт аграрной экономики» НААН Украины. **Плата за землю и направления усовершенствования ее правового обеспечения в Украине.** В

статье проанализировано состояние правового обеспечения платы за землю в Украине. Обнаружены его недостатки и предложены направления усовершенствования.

Ключевые слова: плата за землю, земельный налог, арендная плата, денежные средства.

Краус Наталья Николаевна, кандидат экономических наук кафедры экономической теории Полтавского университета экономики и торговли. **Деформация рыночной модели в рамках «коррупционного» вида теневого предпринимательства.** В статье рассматриваются причины тенезации экономики в Украине. Исследуется круг вопросов относительно деформации рыночной модели в рамках коррупционного вида теневого предпринимательства. Предложен графический микроанализ «коррупционного» вида теневого предпринимательства в Украине.

Ключевые слова: коррупция, коррупционный бизнес, взяточничество, административно-рыночное равновесие, деформация рыночной модели, теневое предпринимательство.

Шевченко Елена Николаевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории Полтавского университета экономики и торговли. **Трансформация отечественной депозитарной системы – важное условие повышения эффективности функционирования рынка ценных бумаг.** В статье рассмотрены основные проблемы функционирования национальной депозитарной системы Украины; предлагаются направления реформирования структуры депозитарной системы, которые будут способствовать повышению эффективности рынка ценных бумаг.

Ключевые слова: депозитарная система, бездокументарная форма ценных бумаг, рынок ценных бумаг, ценные бумаги, хранители, регистраторы, центральный депозитарий.

Свиталка Владимир Петрович, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия Полтавского университета экономики и торговли. **Лескова Елена Игоревна**, студентка Полтавского универ-

ситета экономики и торговли. **Современные тенденции становления потребительского кредитования и перспективы его дальнейшего развития в Украине.** Статья посвящена проблеме становления потребительского кредитования и перспективам его дальнейшего развития в Украине. Авторы предложили рекомендации, которые способны улучшить работу банков на рынке потребительского кредитования.

Ключевые слова: потребительское кредитование, рынок потребительского кредитования, банковский продукт, рыночная инфраструктура, банковская ставка, инфляция.

Звонарь Виктор Павлович, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Института демографии и социальных исследований НАН Украины. **Демографические аспекты социальной стратификации.** Цель статьи – комплексный анализ социально-демографической стратификации, которая обнаруживает ее сложность и неоднозначность, требуя изучения гендерного, возрастного, семейного, поселенческого аспектов.

Ключевые слова: стратификация, гендер, возраст, социум, семья, место жительства.

Ахромкин Евгений Михайлович, кандидат экономических наук, доцент, заведующий магистратуры государственного управления Восточноукраїнського національного університета ім. Володимира Даля. **Обеспечение инновационного развития региона.** В статье анализируется состояние инновационной деятельности и определены основные условия обеспечения инновационного развития региона.

Ключевые слова: регион, обеспечение, инновационное развитие, инновационная деятельность, инвестиции.

Чорная Оксана Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и банковского дела Днепропетровского университета экономики и права им. А. Нобеля. **Принцип многомерности в системной динамике при оценке экономического роста.** В статье рассмотрены теоретические подходы определения принципа многомерности

в системной динамике для различных многомерных систем, что позволило проанализировать взаимозависимости, возникающие при оценке экономического роста. На основе статистических данных проведена оценка эффективности использования принципа многомерности для показателей экономического роста в различных регионах мира.

Ключевые слова: системная динамика, принцип многомерности, многомерные системы, экономический рост, ВВП.

Букало Надежда Артемовна, старший преподаватель кафедры учета и аудита Волынского института экономики и менеджмента, г. Луцк. **Формирование ценовой политики высших учебных заведений.** В статье исследовано формирование ценовой политики ВУЗов Волынской области. Проведен анализ стоимости учебы за направлениями подготовки для ВУЗов III–IV уровней аккредитации, предложенные условия предоставления скидок в оплате за учебу.

Ключевые слова: образовательные услуги, ценовая политика ВУЗов, ценообразование.

II. ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Корольчук Александр Петрович, доктор экономических наук, первый проректор, заведующий кафедры торгового предпринимательства, Киевского национального торгово-экономического университета. **Сиваненко Геннадий Павлович,** кандидат экономических наук, ассистент кафедры торгового предпринимательства Киевского национального торгово-экономического университета. **Роль общественных организаций в формировании и развитии предпринимательских структур.** В статье установлены взаимосвязи общественных организаций и предпринимательских сетей, определены основные отличия сетей от других форм управленческих структур. Роль общественных организаций в формировании и развитии предпринимательских сетей. В статье установлено взаимосвязи и взаимовлияние общественных организаций и предпринимательских сетей, определены ос-

новые отличия сетей от других форм управленческих структур.

Ключевые слова: предпринимательская сеть, общественная организация, рынок, кластер, корпорация.

Пистунов Игорь Николаевич, доктор технических наук, профессор кафедры экономической кибернетики Национального горного университета. **Пашкевич Марина Сергеевна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия Национального горного университета. **Усовершенствование методики анализа и оценки эффективности использования производственных ресурсов предприятия.** В статье рассмотрены такие аспекты проблем эффективного управления ресурсами предприятия, как анализ и оценка эффективности их использования в производстве. Усовершенствована методика анализа и оценки эффективности использования производственных ресурсов с учетом их влияния на объемы и качество продукции. Это позволит оценить ресурсную базу предприятия комплексно с дальнейшей её оптимизацией и прогнозом развития предприятия в целом.

Ключевые слова: ресурсы, эффективность, анализ, предприятие, управление.

Ветрова Наталья Моисеевна, доктор технических наук, кандидат экономических наук, заведующий кафедрой экономика предприятия Национальной академии природоохранного и курортного строительства, г. Симферополь. **Наталья Владимировна Кузьмина**, аспирант Национальной академии природоохранного и курортного строительства, г. Симферополь. **Экономическая диагностика: ресурсный аспект.** В статье рассмотрено значение ресурсного аспекта в системе экономической диагностики. Обоснованы элементы ресурсного аспекта. Предложена схема процесса диагностирования состояния предприятия с учетом ресурсного аспекта в совокупности составляющих деятельности предприятия.

Ключевые слова: экономическая диагностика, ресурсный аспект, элементы ресурсного аспекта, финансовые ресурсы, инфор-

мационные ресурсы, материальные ресурсы, трудовые ресурсы.

Рогоза Николай Егорович, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедры экономической кибернетики Полтавского университета экономики и торговли. **Кузьменко Александра Константиновна**, аспирант кафедры экономической кибернетики Полтавского университета экономики и торговли. **Интегральная оценка потенциала предприятий и организаций системы потребительской кооперации.** В статье разработаны комплексные методические рекомендации относительно оценки интегрального показателя потенциала предприятий и организаций системы потребительской кооперации. В данной статье проведена оценка потенциала предприятий и организаций райпотребсоюзов Полтавской области.

Ключевые слова: потенциал, развитие, управление развитием, комплексный интегральный показатель потенциала.

Костишина Татьяна Адамовна, доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой управления персоналом и экономики труда Полтавского университета экономики и торговли. **Конкурентоспособная система оплаты труда как составляющая стратегического развития потребительской кооперации Украины в условиях глобализации и евроинтеграции.** В статье рассматриваются теоретико-методологические, методические и практические аспекты формирования оплаты труда на предприятиях разных отраслей потребительской кооперации в условиях трансформационных изменений в экономике Украины. Предложены и аргументированы структурные элементы организационно-экономического механизма формирования конкурентоспособной системы оплаты труда, который включает цели, задания, принципы, методы, составляющие.

Ключевые слова: оплата труда, конкурентоспособная оплата труда, конкурентоспособная система оплаты труда, оценка конкурентоспособности оплаты труда, интегральный

индикатор оценки конкурентоспособности оплаты труда.

Маркина Ирина Анатолиевна, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой менеджмента организаций и внешнеэкономической деятельности Полтавского университета экономики и торговли. **Клавдиева Элеонора Константиновна**, студентка кафедры менеджмента организаций и внешнеэкономической деятельности Полтавского университета экономики и торговли. **Методология формирования кадрового потенциала современного предприятия.** В статье рассмотрена методология формирования кадрового потенциала современного предприятия. Показаны основные составляющие, факторы влияния и подходы к формированию кадрового потенциала.

Ключевые слова: кадровый потенциал, факторы формирования кадрового потенциала, составляющие, которые формируют кадровый потенциал, подходы к формированию кадрового потенциала.

Роскладка Андрей Анатолиевич, кандидат физико-математических наук, доцент, докторант Полтавского университета экономики и торговли. **Выбор средств для моделирования процессов деятельности высшего учебного заведения.** В статье проведен анализ нотаций описания процессов деятельности ВУЗ, которые являются основой функциональных и информационных стандартов CALS-технологий моделирования бизнес-процессов. Рассмотрены способы описания процессов, которые учитывают специфику деятельности ВНЗ и его структуру как сложной социально-экономической системы. Дан обзор современных программных средств для моделирования бизнес-процессов организации. Рассмотрены дальнейшие перспективы моделирования и оптимизации процессов деятельности вуза

Ключевые слова: процессы деятельности вуза, CALS-технологии, моделирование процессов, нотации моделирования, стандарты моделирования.

Вергал Ксения Юриевна, кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедр

ры экономической кибернетики Полтавского университета экономики и торговли. **Предпосылки стратегического инновационного развития предприятий потребительской кооперации Украины.** В статье рассмотрен вопрос относительно выявления в системе потребительской кооперации необходимых предпосылок для перехода предприятий потребительской кооперации на инновационную модель развития. Проанализированы особенности функционирования предприятий потребительской кооперации в соответствии с принципами инновационного развития.

Ключевые слова: стратегическое инновационное развитие, принципы инновационного развития, предприятия потребительской кооперации, инновационная модель развития, инновации.

Скляр Георгий Павлович, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Полтавского университета экономики и торговли. **Мокерова Наталия Валентиновна**, соискатель кафедры финансов Полтавского университета экономики и торговли. **Инвестирование социального капитала предприятий торговли.** В статье анализируется сущность социального капитала потребительской кооперации, особенности его формирования на предприятиях торговли. Сформулированы проблемы разработки показателей оценки социального капитала, стратегии и экономического механизма его инвестирования.

Ключевые слова: потребительская кооперация, социальный капитал, предприятия торговли, социальное партнерство, хозяйственные связи, экономическое участие членов.

Писаренко Владимир Викторович, кандидат экономических наук, заведующий кафедрой маркетинга Полтавской государственной аграрной академии. **Флегантова Анна Леонидовна**, аспирант кафедры маркетинга Полтавской государственной аграрной академии. **Современные подходы к определению экономической сути инноваций.** В статье определена суть экономической категории «инновация». Обоснована необходимость по-

нимания инноваций как экономической категории. Предложено определение понятия «инновация».

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, инновационный процесс, инновационное решение, изобретение.

Мащенко Виктор Петрович, кандидат экономических наук, доцент, заместитель председателя правления Черниговского облпотребсоюза. **Михайленко Елена Николаевна**, ассистент кафедры коммерческой деятельности и предпринимательства Полтавского университета экономики и торговли. **Анализ структурных изменений в развитии розничной торговой сети предприятий Украины.** В статье представлен обзор тенденций развития розничной торговой сети розничной торговли Украины на региональном уровне. Исследованы тенденции изменений количества объектов торговли и торговых площадей магазинов, обеспеченности ними населения во время трансформационных изменений.

Ключевые слова: розничная торговля, розничная торговая сеть, обеспеченность населения сетью розничной торговли, обеспеченность населения торговой площадью.

Михайлова Наталия Викторовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Полтавского университета экономики и торговли. **Стратегический маркетинг в системе стратегического управления конкурентоспособностью предприятий ресторанного хозяйства.** В статье рассмотрены роль, основные характеристики и функции стратегического маркетинга в системе стратегического управления конкурентоспособностью предприятий ресторанного хозяйства.

Ключевые слова: маркетинговая деятельность, стратегический маркетинг, маркетинговые концепции, конкурентоспособность, управление конкурентоспособностью, предприятия ресторанного хозяйства.

Римар Ирина Анатолієвна, аспирант кафедры менеджмента Киевского национального торгово-экономического университета. **Бай Сергей Иванович**, доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедры

менеджмента Киевского национального торгово-экономического университета. **Социальная ответственность предприятий торговли: мировой опыт и перспективы ее наращивания в Украине.** Рассмотрено социальную ответственность в системе взаимосвязей внешней и внутренней сферы предприятий торговли, зарубежные практики ведения социально ответственной торговли, актуальные проблемы социальной ответственности предприятий торговли в Украине.

Ключевые слова: социальная ответственность, честная торговля, этическая торговля.

Файвищенко Диана Сергеевна, аспирант Донецкого национального университета торговли и экономики имени Михаила Туган-Барановского. **Диалектика взаимосвязи функциональной структуры бренда и позиционирования.** В статье рассмотрены сущность универсальных связей развития функциональной структуры бренда и позиционирования, определены цели позиционирования.

Ключевые слова: анализ, бренд, брендинг, функциональная связь, позиционирование.

Портянко Татьяна Михайловна, преподаватель кафедры органической химии, качества и стандартизации Черкасского национального университета имени Богдана Хмельницкого. **Разработка проекта построения и внедрение интегрированной системы менеджмента качества на ДП «Черкаскы-фарма».** В статье рассмотрена специфика организационной и методической разработки и реализации проекта построения интегрированной системы менеджмента качества, ориентированной на усовершенствование рационализации процесса. Показаны и проанализированы теоретические и практические аспекты этапов построения и разработки системы менеджмента качества.

Ключевые слова: услуги, ресторанное хозяйство, потребитель.

Трайно Виктория Николаевна, ассистент кафедры маркетинга Полтавского университета экономики и торговли Полтавского университета экономики и торговли. **Специфика**

услуг объектов ресторанного хозяйства. В статье рассмотрены общие особенности услуг заведений ресторанного хозяйства, выяснены и классифицированы специфические особенности услуг.

Ключевые слова: услуги, ресторанное хозяйство, потребитель.

Москаленко Елена Ивановна, соискатель кафедры денежного учета и кредита Полтавского университета экономики и торговли. **Анализ эффективности деятельности субъектов ведения хозяйства холдингового типа.** В статье освещают вопросы составления консолидированной отчетности корпоративными структурами. Автором представлена модель анализа эффективности деятельности предприятий холдингового типа.

Ключевые слова: корпоративные структуры; холдинг; консолидированная отчетность; анализ эффективности деятельности.

Свечкар Виталий Анатольевич, старший преподаватель кафедры международной экономики Полтавского университета экономики и торговли. **Интеллектуальный капитал в системе потребительской кооперации Украины.** В статье рассмотрено место и значение интеллектуального капитала в системе потребительской кооперации Украины. Проанализировано влияние использования интеллектуального капитала на эффективность хозяйствующих субъектов системы Укоопсоюза. Очерчены основные направления совершенствования системы управления интеллектуальным капиталом в потребительской кооперации Украины.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, управление, система потребительской кооперации, фактор производства.

Билинская Елена Петровна, аспирант кафедры менеджмента организаций и инженерных дисциплин Полтавского университета экономики и торговли. **Категориальный аппарат системы оценки персонала.** В статье анализируется понятия «оценка», «оценочная деятельность», «оценка персонала», «система оценки персонала», определяется взаимосвязь между понятиями «оценка», «оценочная деятельность» и «система оценки персонала»,

обосновывается целесообразность развития и организации системы оценки персонала на предприятиях.

Ключевые слова: оценка, оценочная деятельность, оценка персонала, система оценки персонала.

Титенко Людмила Валериевна, аспирант кафедры экономической теории Полтавского университета экономики и торговли. **Формирование понятийно-терминологической системы в исследовании предприятий и организаций потребительской кооперации.** В статье рассмотрены основные методологические подходы относительно трактовки сущности базовых понятий и терминов теории экономической организации. В процессе анализа уточнено содержание важнейших терминов. Предложен вариант понятийно-терминологической системы для анализа деятельности кооперативных предприятий. Указаны перспективные направления последующего усовершенствования научного аппарата с целью активного его использования в аналитическом обеспечении деятельности предприятий и организаций системы потребительской кооперации.

Ключевые слова: понятийно-терминологическая система, терминологические элементы, производство, предприятие, экономические ресурсы.

Асмолова Ирина Николаевна, магистр, аспирант кафедры менеджмента Европейского университета, г. Киев. **Информационный ресурс – составляющая производства.** В статье рассмотрено эффективное использование информационных ресурсов частных предприятий. Показано стратегическое значение информационных ресурсов для частных предприятий.

Ключевые слова: информационные ресурсы, производственный потенциал, частные предприятия, производственная сфера, стратегия частного предприятия.

Ножова Галина Николаевна, кандидат экономических наук, профессор кафедры учета и аудита Ужгородского национального университета. **Кубиний Владимир Владимирович**, аспирант кафедры экономики,

менеджмента и маркетинга Ужгородского национального университета. **Бугир Лилия Михайловна**, соискатель кафедры экономики, менеджмента и маркетинга Ужгородского национального университета. **Пахтер Юлия Олеговна**, аспирант кафедры экономики, менеджмента и маркетинга Ужгородского национального университета. **Проблемы формирования использования человеческого капитала на предприятиях потребительской кооперации Закарпатского региона.** В статье рассмотрены вопросы важности формирования человеческого капитала в системе потребительской кооперации как основной движущей силы развития и повышения эффективности функционирования этой системы, а также повышения уровня конкурентоспособности в рыночной среде. Показаны основные составные формирования человеческого капитала с целью развития разного вида деятельности и предоставления услуг в сельской местности.

Ключевые слова: рыночная экономика, человеческий капитал, рыночная стоимость, потребительская кооперация, эффективность.

III. ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

Егорычева Светлана Борисовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Полтавского университета экономики и торговли. **Финансовый механизм реализации банковских инновационных стратегий.** В статье проанализированы сущность и составляющие финансового механизма реализации банковских инновационных стратегий, определены основы бюджетирования инновационной деятельности в коммерческих банках.

Ключевые слова: инновационная стратегия банка, финансовый механизм, бюджетирование, финансовые показатели эффективности инновационной деятельности.

IV. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

Романченко Юлия Александровна, кандидат экономических наук, доцент кафедры организации учета и аудита Полтавской го-

сударственной аграрной академии. **Теоретико-практические аспекты формирования учетной политики бюджетного учреждения.**

В статье освещена сущность учетной политики бюджетного учреждения. Рассмотрена методика формирования учетной политики учреждениями бюджетной сферы. Определены причины появления проблем этого процесса в условиях сегодняшнего дня.

Ключевые слова: бюджетное учреждение, государственный сектор, элементы учетной политики, методы учета, учетная политика, принципы учета, стандарты бухгалтерского учета.

Одинцова Татьяна Михайловна, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита, заместитель декана факультета экономики и менеджмента Севастопольского национального технического университета. **Калькуляционные системы как элемент архитектоники современного управленческого учета.** В статье рассмотрена сущность, виды и принципы построения калькуляционных систем, обеспечивающих соотношение затрат с их носителями с целью информационного обеспечения процесса управления и осуществления функций их планирования, учета, контроля, анализа и регулирования. Определена роль калькуляционных систем в управленческом учете. Рассмотрены существующие подходы к классификации калькуляционных систем и предложена их классификация по ряду наиболее значимых признаков.

Ключевые слова: управленческий учет, затраты, калькуляция, калькуляционная система.

Дмитренко Алла Васильевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры учета и аудита Полтавского национального технического университета имени Юрия Кондратюка. **Усовершенствование налогового учета налога на прибыль в условиях совместной деятельности при применении программного продукта «1С: Бухгалтерия».** В статье обращено внимание на актуальный на сегодня вопрос: налоговый учет налога на прибыль

и составление налоговой отчетности от совместной деятельности в условиях автоматизации с применением системы «1С: Бухгалтерия 8 для Украины». На основе исследований сделаны конкретные выводы и обоснованы предложения относительно усовершенствования ведения налогового учета и составления налоговой отчетности из налога на прибыль при осуществлении совместной деятельности.

Ключевые слова: валовые доходы, валовые расходы, налог на прибыль, налоговый учет, автоматизация, ставка налога, декларация из налога на прибыль.

Янчева Лиана Николаевна, кандидат экономических наук, профессор кафедры бухгалтерского учета и аудита Харьковского государственного университета питания и торговли. **Акимова Наталья Сергеевна**, кандидат экономических наук, профессор кафедры бухгалтерского учета и аудита Харьковского государственного университета питания и торговли. **Бочуля Татьяна Владимировна**, кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита Харьковского государственного университета питания и торговли. **Особенности отображения компьютерных программ в бухгалтерском учете.** В статье рассмотрены подходы к учету приобретения компьютерной программы. Выделено наличие разных прав в зависимости от субъекта владения программой. Проведена оценка разных вариантов отражения в учете компьютерной программы. Определены факторы, которые влияют на выбор варианта учета программы, что полностью отвечает отечественному законодательству.

Ключевые слова: компьютерная программа, учет, роялти, основные средства, нематериальные активы, запасы.

V. ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Лантух Валерий Васильевич, доктор исторических наук, профессор кафедры истории России Харьковского национального университета им. В. Н. Каразина. **Риски в предпринимательской деятельности: историко-экономический аспект.** В статье проведен ретроспективный анализ понятия предприниматель, доказано, что предприниматель – это рискованная личность, раскрыта сущность феномена «риск», приведена классификация рисков.

Ключевые слова: риск, предпринимательство, предприниматель.

Ткаченко Ирина Викторовна, кандидат исторических наук, доцент кафедры теоретической и прикладной экономики Украинской академии банковского дела НБУ, г. Суми. **Создание и развитие системы городских общественных банков в России во второй половине XIX ст.** В статье освещает процесс создания сети городских общественных банков в России во второй половине XIX ст., анализируется законодательная база, которая регламентировала их деятельность, исследуются источники формирования основного капитала, клиентура, направления деятельности и влияние общей экономической ситуации в стране на функционирование этой категории кредитных учреждений.

Ключевые слова: городские общественные банки, правления банка, добровольные взносы, основной капитал, вексельный кредит, прибыли банков, благотворительная деятельность.

SUMMARIES

I. PERFORMANCE OF ECONOMIC SYSTEM

Shkurupiy O. V., Dc. Econ. Sci., Professor. **Tul S. I. National and international experience of anti-crisis state regulation.** The influence of economic and financial crisis of 2008–2009 at the global economic development; the main anti-crisis measures taken by leading countries to overcome the effects of financial crisis were analyzed in the article. Post-crisis state of the Ukrainian economy and anti-crisis management policy formulated by the national government to stabilize the economic situation in the country were investigated. A number of tasks that must be solved to recover trends of Ukrainian economic growth were highlighted in the article.

Key words: global economic crisis, unemployment, inflation, anti-crisis management policy, anti-crisis measures, refinancing, tax relief, government loans, budget and fiscal support, restructuring, stabilization.

Dzhaman M. A., Dc. Econ. Sci., Professor. **Veremey S. A. Basic problems are considered in the field of growth of profits of population of Ukraine and prospect of overcoming of poverty in the modern terms of menage.** Suggestions are grounded to perfection of public policy of adjusting of profits of population.

Key words: profit, profits of population, social policy, policy of profits, poverty, social defence, ettlings.

Rodionov O. V., Dc. Econ. Sci., Professor. **Cherkasov A. V.**, Cand. Econ. Sci., associate professor. **Rodionov A. V.**, Cand. Econ. Sci., associate professor. **Social monitoring in the management of socio-economic development of the region.** In the article the methodical going is formed near the leadthrough of the social monitoring in control system by socio-economic de-

velopment of region. It's aims, tasks and principles, are certain. Key conformities to law, which are underlaid this process, are set.

Key words: region, social development, monitoring.

Britchenko I. G., Dc. Econ. Sci., Professor. **The influence of small business on regional development.** Influence of small business on regional development is resulted in this study research. Basic theoretical principles of place of development of small business are considered at regional level. The analysis of statistical information of indexes of development of small Ukrainian business and volume of the realized products (works, services) of small enterprises are resulted after the regions of Ukraine.

Key words: business, small enterprises, enterprise, socioeconomic conditions, statistical data, region.

Savga L. A., Dc. Econ. Sci., professor. **Reengineering of consumer cooperation in Moldova: the need, priorities.** The article leads a study of positive and negative trends in consumer cooperation in Moldova. Reveals the need to create an innovative economic model of development.

Keywords: reengineering, consumer cooperation, innovation, co-op

Berezina L. M., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Agricultural production as the basic of agro-industrial complex functioning.** It is examined the essence of agricultural production and its influence on the formation of effective relationships of agro-industrial complex enterprises.

Key words: agricultural production, relationships of agro-industrial complex enterprises, economic efficiency of land usage, problems of agriculture, goods promotion.

Boyko L. M., Cand. Econ. Sci., associate professor. **The fee for the land and the direction of improving its legal support in Ukraine.** The state of the legal providing of paying is analysed for earth in Ukraine. Found out his failings and directions of improvement are offered.

Key words: payments for land tax, land tax, rent money.

Kraus N. M., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Deformation of market model within «corruption» type of shadow entrepreneurship.** The reasons of shadow economy increasing in Ukraine are examined. The list of questions about marketing model deformation within «corruption» type of shadow entrepreneurship is discovering. The graphic microanalysis of «corruption» of shadow entrepreneurship in Ukraine.

Key words: corruption, corruption business, bribery, administratively market equilibrium, deformation of market model, shadow enterprise.

Shevchenko O. M., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Transformation of domestic depository system is the important condition of increasing the effectiveness of the functioning of securities market.** The basic problems of functioning of the national depository system of Ukraine are discussed in the article; ways of reforming of depository system structure are offered, which will contribute to an increase in the effectiveness of securities market.

Key words: depository system, the nondocument form of securities, securities market, securities, savers, registrars, central depositor.

Svitalka V. P., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Leskova O. I.** **The modern tendency of consumer crediting growth and perspective of its further development in Ukraine.** This article is devoted to the problem of consumer crediting and its further development in Ukraine. Authors present a few suggestions that can improve bank activity on the consumer crediting market.

Key words: consumer crediting, consumer crediting market, bank product, market infrastructure, bank discount, inflation.

Zvonar V. P., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Demographic aspects of social stratifi-**

cation. The article aims at integrated analysis of sociodemographic stratification, revealing its complexity and ambiguity, which evince necessity of analysis of gender, age-related, marital and residential dimensions of social stratification. **Keywords:** stratification, gender, age, society, family, residence.

Key words: stratification, gender, age, society, family, place of residence.

Ahromkin E. M., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Providing of innovative development of region.** The article examines the state of innovation and the basic conditions for ensuring the innovative development of the region.

Key words: region, providing, innovative development, innovative activities, and investments.

Chorna O. E., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Multivariate principle of system dynamics in evaluation of economic growth.** The article deals with the theoretical definition of the multidimensional principle of system dynamics for a variety of multidimensional systems, which allowed us to analyze the interdependence that arise in estimating economic growth. Based on the statistics assessed the effectiveness of the principle of multi-dimensionality for economic growth in different regions of the world.

Key words: system dynamics, the multidimensional principle, multidimensional systems, economic growth, GDP.

Bukalo N. A. **Forming of price policy of higher educational establishments.** Investigational forming of price policy of HEE, of the Volynskoy area. The analysis of cost of studies after directions of preparation for HEE, III-IV of levels is conducted accreditations, offered terms of grant of discounts in payment for studies.

Key words: educational services, price policy of HEE, pricing.

II. ECONOMY, THE ORGANIZATION AND MANAGEMENT OF ENTERPRISE

Korolchuk O. P., Dc. Econ. Sci., Professor. **Sivanenko G. P.**, Cand. Econ. Sci., associate professor. **The Role of social organization in the formation and development of business**

structures. It is established interrelations and interference of public organisations and enterprise networks, the basic differences of networks from other forms of administrative structures are defined.

Key words: entrepreneurial network, social organization, the market cluster, the corporation

Pistunov I. M., Dc. Tech. Sci., Professor.
Pashkevych M. S., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Methodical approaches for better analysis and evaluation of efficiency from company's production resources.** Analysis and evaluation of efficiency from company's production resources are considered in relation to the general problem of effective resource amount running. Instruments for analysis and evaluation of efficiency from production resources are improved taking into account their influence product outcome and quality. It allows making complex evaluation of company's resources for their further optimization and creating prognosis for the whole company.

Key words: resources, efficiency, analysis, company, management.

Vetrova N. M., Cand. Tech. Sci., associate professor.
Kuzmina N. M. Economic diagnostics: resource aspect. The value of resource aspect is considered in the system of economic diagnostics. The elements of resource aspect are grounded. The chart of process of diagnosing of the state of enterprise is offered taking into account a resource aspect in aggregates component of activity of enterprise.

Key words: economic diagnostics, resource aspect, elements of resource aspect, financial resources, informative resources, financial resources, labour resources.

Rogoza M. Y., Dc. Econ. Sci., Professor.
Kuzmenko O. K. Integrated assessment of potential businesses and organizations the consumer cooperation. Developed comprehensive methodology evaluation of the integral index of the capacity of enterprises and organizations of the consumer cooperatives. This article evaluated the potential of enterprises and organizations ray-spozhyvspilok Poltava region.

Key words: potential, development, management development, comprehensive integrated indicator of potential.

Kostishina T. A., Dc. Econ. Sci., Professor.
Competitive wage system as a component of the strategic development of Consumer Cooperatives in Ukraine in the context of globalization and European integration. In article theory-methodological, methodical and practical aspects of formation of payment at the enterprises of different branches of consumers' cooperative society in conditions changes in economy of Ukraine are considered. Structural elements of the organizational-economic mechanism of formation of competitive system of payment which includes the purposes, tasks, principles, the methods making are offered and given reason.

Key words: payment, competitive payment, competitive system of payment, an estimation of competitiveness of payment, the integrated indicator of an estimation of competitiveness of payment.

Markina I. A., Dc. Econ. Sci., Professor.
Klavdiyeva E. K. Methodology of human resource capacity of the modern enterprise. The essence of methodology of human resources forming in modern company was considered in the article The author deals with basic elements influence factors and approaches to human resources forming.

Key words: human resources, factors of human resources forming, basic elements of human resources forming, approaches to human resources forming.

Roskladka A. A., Cand. Phys. and Math. Sci., associate professor. **The choice of tools for modeling processes of the higher education establishment.** The analysis of the notations describing the processes of the higher education establishment, which are the basis of functional and information standards of CALS-technologies business process modeling. Discussed ways of describing the processes take into account the specifics of the university and its structure as a complex socio-economic system. A survey of modern software tools to model business processes of an organization. Discussed further prospects of modeling and

optimization of business processes of the university.

Key words: processes of the university, CALS-technologies, modeling processes, notation modeling, standards of modeling.

Vergal K. Y. Cand. Econ. Sci., associate professor. **Prerequisites for strategic innovation development of enterprises of consumer cooperation in Ukraine.** In the article the question on the identification of the system of consumer cooperation necessary prerequisites for the transition of enterprises of consumer cooperation in the innovation model of development. Also features of the functioning of enterprises of consumer cooperation in accordance with the principles of innovation development.

Key words: strategic innovation development, the principles of innovation development of the enterprise consumer cooperation, innovative model of development and innovation.

Sklyar G. P., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Mokyerova N. V. Investing of social capital of trade enterprises.** The article analyzes the nature of social capital, consumer cooperatives, especially its formation in the trade. Formulated the problem of development of indicators for evaluation of social capital, economic strategy and mechanism for its investment.

Key words: Consumer Cooperation, social capital, trade, social partnership,

Pysarenko V. V., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Flegantova A. L. The modern approaches to determination of economic essence of innovations.** The article defines the essence of innovation. The necessity of understanding innovations in their unity as an economic category is grounded. The definition of innovations is offered.

Key words: innovation, innovative activity, innovative process, innovative decision, invention.

Mashchenko V. P., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Mikhaylenko O. M. Analysis of structural changes in the development of retailing enterprises in Ukraine.** Tendencies of development of retail outlets retail Ukraine at the

regional level. Trends of changes in the number of objects of trade and trading areas of shops, provision the population trade area during transformational change.

Key words: retail, retailer, provision of retailers, providing the population of trade area.

Mikhailova N. V., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Strategic marketing in the competitive ability of strategic management of restaurant property.** This article deals with role, main characters and functions of strategic marketing in the strategic marketing system of competitive ability of restaurant property.

Key words: marketing activity, strategic marketing, marketing conceptions, competitive ability, management of competitive ability, business of restaurant property.

Rimar I. A. Baiy S. I., Dc. Econ. Sci., Professor. **Social responsibility of trade: international experience and perspectives of its building in Ukraine.** The article is devoted to the questions of social responsibility in the relationships of internal and external areas of commercial, foreign practices of socially responsible trade, current problems of social responsibility of trade enterprises in Ukraine.

Key words: social responsibility, fairtrade, ethical trading.

Fayvishenko D. S. Dialectic relationship of the functional structure and brand positioning. Essence universal communications of development of functional structure of a brand and positioning, approach certainly whole keepings.

Key words: analyze, brand, efficiency, methodology, functional approach, positioning.

Portiyanko T. M. Development of the project construction and implementation of integrated quality management system in DC «Cherkassy-pharma». The specific of organizational and methodical development and realization of project of construction of the computer-integrated system of management of quality is considered in the article, which oriented on the improvement of rationalization of process. The theoretical and practical aspects of the stages of

construction and development of the systems of management of quality are retained and analyzed.

Key words: Services, restaurant management, consumer

Trayno V. M. Specifics of restaurant household objects services. There considered peculiarities of restaurant household establishments, determined and classified specific peculiarities of services.

Key words: services, restaurant household, consumer.

Moskalenko O. I. Performance analysis of subjects of management holding type. The article covers the issues of the consolidated statements of corporate entities. The author presents a model analyzing the efficiency of enterprises holding type.

Key words: corporate structure; holding, consolidated reporting, and analysis of performance.

Svichkar V. A. Intelligent capital in the system of consumer cooperatives in Ukraine. A place and value of intellectual capital is considered in the system of consumer cooperation of Ukraine. Influence of using of intellectual capital is analyzed on efficiency of activity of being in a charge subjects of the system of Ukoopspilki. Outlined basic directions of perfection of management an intellectual capital in consumer cooperation of Ukraine.

Key words: intellektual capital, management, system of consumer cooperation, factor of production.

Bilinska O. P. Categorical system of staff appraisal system. In this article is analyzed such terms as appraisal, appraisal activity, personnel rating, personnel rating system, defined correlation between terms appraisal, appraisal activity and personnel rating system, substantiated reasonability development and organization of personnel rating system in companies.

Key words: appraisal, appraisal activity, personnel rating, personnel rating system.

Titenko L. V. Concept and terms system formation for consumer co-operative enterprises and organizations research. Basic methodological approaches concerning the essence of basic concepts and terms of the theory of eco-

nomical organization are considered in the article. In the process of analysis, the meaning of major terms is specified. The variant of the concepts and terms system is offered for the analysis of the co-operative enterprises activities. Perspective directions for further improvement of scientific means to be actively used in providing analysis of the enterprises and organizations activities in the system of consumer co-operation are indicated.

Key words: concepts and terms system, terminology elements, production, enterprise, economic resources.

Asmolova I. M. Informacionny resource is constituent of production. The effective use of informative resources of private enterprises is considered. The strategic value of informative resources is rotated in private enterprises.

Key words: informative resources, by a production potential, private enterprises, production sphere, strategy of private enterprise.

Nozhova G. M., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Kubinyj V. V. Bugir L. M. Pahter J. O. Problems of forming of the use of human capital are on enterprises of consumer co-operation of transcarpatian region.** In the article the considered questions of importance of forming of human capital are in the system of consumer co-operation, as basic motive force of development and increase of efficiency of functioning of this system, and also increase of level of competitiveness, in a market environment The basic component formings of human capital are rotated with the purpose of development of different type of activity and grant of services in rural locality.

Key words: market economy, human capital, market cost, consumer co-operation, efficiency.

III. FINANS AND CREDIT

Yehorycheva S. B., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Financial mechanism of banking innovative strategies realization.** The essence and components of banking innovative strategies' financial mechanism are analyzed in the article, foundations of innovative activity budgeting in commercial banks are defined.

Key words: banking innovative strategy, financial mechanism, budgeting, financial indexes of innovation activity efficiency.

IV. RECORD-KEEPING AND AUDIT

Romanchenko Y. O., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Theoretical and practical aspects of forming of accounting policy of budgetary organization.** The essence of accounting policy of budgetary organization is uncovered. The technique of forming accounting policy by budgetary organizations is considered. The reasons of occurrence of problems of this process today are determined.

Key words: budgetary organization, public sector, business accounting standards, accounting policy elements, accounting methods, accounting policy, accounting principles, business accounting standards.

Odintsova T. M. **Calculation system as part of the architectonics of modern managerial accounting.** The article dwells to the essence, types and principles of calculation systems construction, which ensure the correlation of costs with their carriers to support the information management process and realization of the planning, accounting, monitoring, analysis and management functions. The author defined the role of calculation systems in managerial accounting, existing approaches to the classification of calculation systems and proposed a classification of some of the most noticeable features.

Key words: managerial accounting, costs, calculation, calculation system.

Dmitrenko A. V., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Improvement of the fiscal accounting of income tax in the conditions of joint activity at application of software product of «1s: Bukhgalteriya».** In the article paid a regard to aktual'ne for today question: fiscal accounting of income tax and drafting of the tax accounting from joint activity in the conditions of automation with application of the system of «1s: Bukhgalteriya 8 for Ukrainy». On the basis of researches concrete conclusions are done and suggestions are grounded in relation to the improvement of conduct of the fiscal accounting and drafting of

the tax accounting from an income tax at carried out joint activity.

Key words: gross receipts, gross charges, income tax, fiscal accounting, automation, rate of tax, declaration from an income tax.

Jancheva L. M., Cand. Econ. Sci., associate professor. **Akimova N. S.**, Cand. Econ. Sci., associate professor. **Bochulija T. V.** Cand. Econ. Sci. **Features display of computer programs in accounting.** Some approaches to the accounting of obtaining computer program are examined. Various rights depending on the entity possessing computer program are specified. Different variants of the reflection in a computer program accounting are estimated. Factors influencing the choice of the variant of a program accounting, which fully correspond national legislation are defined.

Key words: computer program, accounting, royalty, assets, liabilities, stocks.

V. HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Lantukh V. V., Dc. Histor. Sci., professor. **Risks in business: the historical and economic aspects.** In this article a retrospective analysis of the concept of the entrepreneur, it is proved that an entrepreneur – this is a risky person, discloses the essence of the phenomenon of «risk», a classification of risks.

Key words: risk, entrepreneurship.

Tkachenko I. V., Cand. Histor. Sci, associate professor. **Creation and development of urban community banks in Russia in the second half of XIX century.** In the article the process of making the network of city public banks in Russia in the second half of XX century is lighted up, a legislative base which regulated their activity is analysed, the sources of forming of the basic assets, clientele, directions of activity and influence of general economic situation in the country on functioning of this category of credit establishments are investigated.

Key words: city communities, the administration of the bank, voluntarily payment, basic capital, paper credit, incomes of banks, charitable activity.

ДЛЯ НОТАТОК
