

65 01

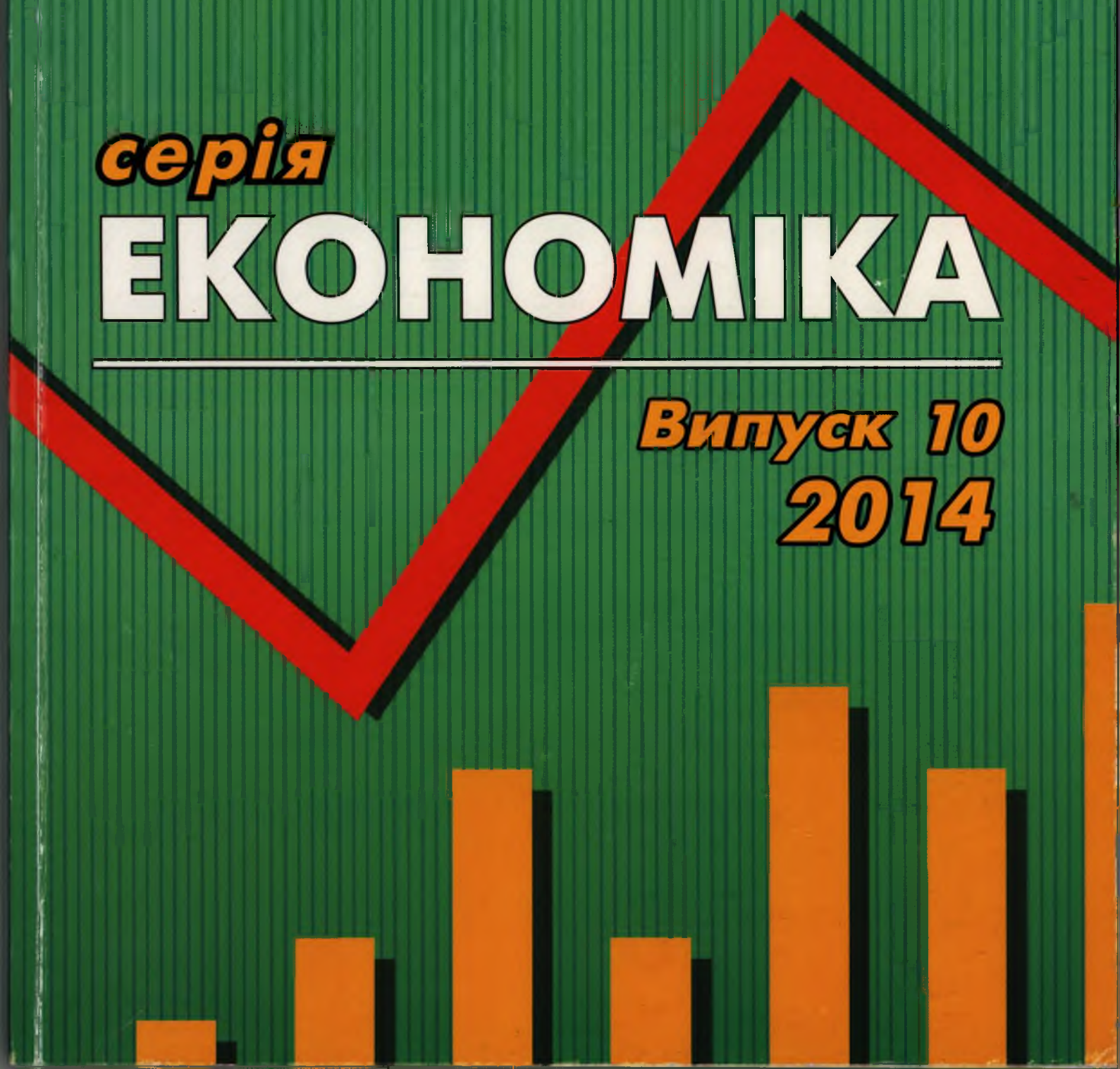
В 53

**Вісник
Прикарпатського
університету**

серія

ЕКОНОМІКА

**Випуск 10
2014**



65.01
В 53

798336

Вісник Прикарпатського університету
[Текст]. Вип. 14
2014 80.00

88-07-2015	07	14

79 83 30 ф.и

ОБЩЕУЧЕБНИЙ МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОСОБИЕ

Регіон: І. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки
ДВНЗ "Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника"

Регіон: ІІ. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: ІІІ. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: ІV. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: V. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: VI. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: VII. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: VIII. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: IX. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: X. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: XI. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: XII. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: XIII. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: XIV. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: XV. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: XVI. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: XVII. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: XVIII. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: XIX. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: XX. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: XXI. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: XXII. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: XXIII. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: XXIV. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: XXV. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: XXVI. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: XXVII. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: XXVIII. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: XXIX. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: XXX. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: XXXI. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: XXXII. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: XXXIII. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: XXXIV. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: XXXV. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: XXXVI. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: XXXVII. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: XXXVIII. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: XXXIX. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: XL. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: XLI. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: XLII. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: XLIII. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

Регіон: XLIV. РЕГІОНАЛЬНЕ Міністерство освіти і науки

ВІСНИК

Прикарпатського університету

Серія

Економіка

ВИПУСК 10

ВІСНИК

НБ ІНУС



798330

НАУКОВА БІБЛІОТЕКА

Івано-Франківськ

Плай

2014

Друкується за ухвалою Вченої ради Прикарпатського національного університету
імені Василя Стефаника від 27 травня 2014 року, протокол № 5.

Редакційна рада:

д-р філол. наук, проф. **В. В. Грещук** (голова ради), д-р філол. наук, проф. **С. М. Возняк**, д-р філол. наук, проф. **В. І. Кононенко**, д-р істор. наук, проф. **М. В. Кугутяк**, д-р пед. наук, проф. **Н. В. Лисенко**, д-р фіз.-мат. наук, проф. **Б. К. Остафійчук**, д-р хім. наук, проф. **Д. М. Фрейк**.

Редакційна колегія:

Романюк Михайло Дмитрович (головний редактор) – доктор економічних наук, заслужений діяч науки і техніки України, професор кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;

Михайлів Галина Василівна (відповідальний секретар) – кандидат економічних наук, доцент, заступник завідувача кафедрою менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;

Баланюк Іван Федорович – доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, завідувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;

Благун Іван Семенович – доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, декан економічного факультету, завідувач кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;

Брич Василь Ярославович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародного бізнесу та туризму Тернопільського національного економічного університету;

Петруня Юрій Євгенович – доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, проректор з науково-педагогічної роботи і інноваційної діяльності Академії митної служби України (м. Дніпропетровськ);

Пилипів Надія Іванівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;

Семенов Василь Федорович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри регіональної економіки та екології Одеського національного економічного університету;

Ткачук Ірина Григорівна – доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, завідувач кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;

Ткач Олег Володимирович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту і маркетингу, проректор з науково – педагогічної роботи та соціально-економічного розвитку Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;

Якубів Валентина Михайлівна – доктор економічних наук, професор кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

Рецензенти:

Никифорова В. Г. – доктор економічних наук, професор (Одеський національний економічний університет).

Пасєка С. Р. – доктор економічних наук, професор (Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького).

Згідно постанови президії ВАК України від 14.04.2010 р. №1-05/3

«Вісник Прикарпатського університету. Серія: Економіка» включений до переліку наукових фахових видань України.

Імені Василя Стефаника

код 02125266

НАУКОВА БІБЛІОТЕКА

Інв. №

79 83 30

Розділ 1. РЕГІОНАЛЬНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

УДК 314.7: 351.746; 477

Романюк М. Д.

МІГРАЦІЙНІ ДЕТЕРМІНАНТИ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ: РЕГІОНАЛЬНІ ЧИННИКИ, СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА ЗАГРОЗИ

Розглянуто методологічні та практичні аспекти вдосконалення управління інтенсивними міждержавними і міжрегіональними процесами, негативні наслідки яких несуть в собі загрозу національній безпеці країни. Розкрито суть, генезу і особливості управління міграціями населення на макrorівні та рівні регіону, шляхи і методи регулювання зовнішніх міграцій населення. Сформульовано пропозиції які стосуються перспективних та дієвих заходів державної міграційної політики України.

Ключові слова: зовнішні міграції, міжрегіональні міграції, міждержавні міграції, закордонна трудова міграція, міграційні детермінанти національної безпеки, міграційні виклики та загрози, державна міграційна політика.

I. Вступ. Міграційні процеси в Україні справляють значний вплив на її демографічний розвиток, участь в міжнародному поділі праці, виході на європейський та світовий ринки, соціальну і національну безпеку. Нині ця обставина вирізняється особливою актуальністю оскільки Україна у червні 2014 року підписала Угоду про асоціацію з ЄС.

Аналіз та врахування сучасних міграційних тенденцій в нашій державі в контексті участі України в європейському та світовому міграційному просторі розглядається як один із важливих чинників формування власної національної політики. Ця проблема і безпосередньо, і опосередковано перебуває в площині національної безпеки України. Адже реалії сьогодення вимагають розробки нових підходів у методології дослідження та вирішення проблем національної безпеки, пов'язаних з міграційним простором України та масовими зовнішніми і внутрішніми міграційними переміщеннями населення.

Сьогодні особливо вирізняється проблема виникнення в регіонах України значної кількості біженців та вимушених переселенців

у зв'язку з анексією Російською Федерацією Криму, зовнішньою військовою агресією Росії на Донбасі та військовими конфліктами, які тривають у Донецькій і Луганській областях, де лише зону проведення антитерористичної операції, вимушено покинуло більше 80 тисяч осіб, а за даними ООН – понад 250 тис. осіб.

II. Постановка проблеми. У Концепції державної міграційної політики, схваленої 30.05.2011 р. зазначається, що вона спрямована на забезпечення ефективного державного управління міграційними процесами, створення умов для сталого демографічного та соціально-економічного розвитку держави, підвищення рівня національної безпеки шляхом запобігання виникненню неконтрольованих міграційних процесів та ліквідації її наслідків, узгодження національного законодавства у сфері міграції з міжнародними стандартами, посилення соціального і правового захисту громадян України, які перебувають або працюють за кордоном, додержання принципів захисту інтересів України, а також те, що загрозу національній безпеці України становлять: нелегальна міграція; загострення демографічної кризи; від'їзд за межі України вчених, фахівців, кваліфікованої робочої сили» [1].

Прийняття важливих законів та нововведень державної міграційної політики, що безуспішно дискутувалися роками, дає підстави стверджувати, що основний спонукальний мотив таких дій був обумовлений зовнішнім чинником. Адже реформування міграційної сфери помітно активізувалося лише після того, як на саміті Україна-ЄС у листопаді 2010 р. Україні було надано План дій з лібералізації візового режиму [18].

Мета статті полягає у дослідженні сучасних особливостей та викликів, що спричинили міжрегіональні та міждержавні масові міграційні переміщення населення окремих регіонів України, загальних методологічних

підходів до вивчення загроз сучасних міграційних процесів національній безпеці країни в теоретичному і практичному аспектах та реалізації заходів активної державної міграційної політики щодо їх попередження і розв'язання.

III. Результати дослідження. Методологія теоретичного обґрунтування та управління міграційними процесами за умов соціально орієнтованої ринкової економіки передбачає комплексний підхід до аналізу природи міграційного буття у всій його сукупності і тих економічних, соціальних, правових та інших умов, що притаманні саме цьому періоду, його причин та суб'єктів міграційних процесів, методів регулювання міграцій. Теорія управління міграційним рухом населення дає нам розуміння міграції як специфічного способу буття, функціонування та розвитку детермінант і механізмів міграційної сфери, видів міграційних потреб та інтересів, особливостей їх формування та задоволення.

Зовнішні та внутрішні міграції населення України - це складний процес, що здійснюється під впливом як економічних, соціальних, демографічних, так і політичних, нормативно-правових та інших факторів. За державної незалежності, реформування економіки та трансформації всієї соціально-економічної системи, а також у зв'язку з демократизацією суспільного життя, економічною кризою і падінням життєвого рівня переважної більшості населення країни характер, обсяги, склад та спрямованість внутрішніх і зовнішніх міграційних потоків зазнали суттєвих змін та набули нового значення.

Для сучасних міграцій населення нашої держави характерною є зміна як спрямованості, так і інтенсивності міграційних потоків, причому як в цілому по Україні, так і в регіонах. Ці зміни полягають у тому, що практично скоротились до мінімуму обсяги щоденних потоків трудової маятникової міграції до великих міст України, в міських агломераціях Донбасу і Придніпров'я, а також в областях Карпатського регіону України – Львівській, Івано-Франківській, Закарпатській та Чернівецькій де вона відзначалась високою інтенсивністю. Практично припинився масовий відтік сільських жителів до міст, а натомість має місце переорієнтація міграційних потоків населення з міських поселень у міську місцевість. В десятки разів виросли обсяги сезонної трудової міграції та зовнішніх поїздок за кордон.

Лише офіційно станом на початок 2013 р.

у країнах – реципієнтах, де найбільше українських трудових мігрантів перебувало понад 1 млн. українців (у Італії 208,8 тис., Німеччині – 159,3 тис.; Росії – 126, 4 тис.; Чехії – 116, 4 тис.; Ізраїлі – 97,6 тис., Іспанії – 77,2 тис., США – 59,9 тис., Греції – 50,1 тис., Португалії – 48,0 тис., Канаді – 43,0 тис. громадян України, що проживають офіційно) [19]. За відомостями різних джерел, загальна кількість трудових мігрантів з України коливається від 5 до 7 мільйонів осіб. Загалом найбільше українців зараз працює у Росії – 500 тисяч людей, стільки ж трудових мігрантів із України працюють разом у Польщі, Чехії та Італії, 200 тисяч – в Іспанії, Португалії, Угорщині та Білорусі. За 2012 р. за даними Міжнародної організації праці кількість українських трудових мігрантів склала 6 млн. осіб, з них близько 50 % – молодь у віці до 35 років.[2, с.27].

В Україні на сьогодні немає чіткого бачення багаторічної стратегії розвитку сільських регіонів і, відповідно, як наслідок, ми спостерігаємо проблеми міграції всередині країни. Оскільки багато сіл занепадають, а то й просто зникають, кількість робочих місць зменшується, а заробітна плата залишається надзвичайно низькою, люди не бачать можливості й перспективи на селі. Така негативна перспектива змушує сільське населення мігрувати в міста або за кордон у пошуках кращого майбутнього. Слід зазначити що протягом 1995–2010 рр. з областей Карпатського регіону (Львівської, Івано-Франківської, Закарпатської та Чернівецької) щорічно тривалістю від шести місяців до року працювали закордоном 500-750 тис. осіб., більшість яких була з сільської місцевості.

Станом на кінець 2013 р. у сільських поселеннях України мешкала третина населення України, тобто 31,4 % від загальної кількості населення. З 1993 р. чисельність сільського населення щорічно скорочувалась на 132 тис. осіб і зменшення цього показника відбувається прогресуючими темпами. Лише за 2010-2012 рр. чисельність сільського населення щорічно зменшувалась в середньому на 200 тис. осіб. Занепад села спричинив масову міграцію сільських жителів у міста та закордон. Щорічно за кордон виїжджає близько 50 тис. селян, 80,5% серед яких основними категоріями є молодь і жінки.

Показовими є тенденції у Львівській області, яка має найбільшу чисельність сільського населення серед областей України. Міграція

дуже мало впливає на динаміку населення Львівської області, порівняно зі змінами, спричиненими народжуваністю та смертністю. У 2013 р. 8 460 осіб переїхали до області та 9 235 виїхали. Таким чином, сальдо міграції було від'ємним та становило – 775 осіб (0,03% загальної кількості населення). Упродовж минулих років (2002–2013 рр.) сальдо міграції області було від'ємним, проте його від'ємне значення зменшувалося. За оцінками експертів упродовж прогностичного періоду сальдо міграції збільшиться і становитиме – 476 осіб. Враховуючи дані за минулі роки, передбачено, що упродовж тривалого періоду найбільш вірогідним рівнем сальдо міграції буде – 476 осіб на рік [6].

Щодо зовнішньої (міждержавної) міграції на Львівщині можна спостерігати за останні роки досить стабільну динаміку. Під міграційних процесів, коли громадяни покидали домівку, відбувся у 2007 році, проте починаючи з 2009 р. міграційні потоки зменшуються. Усе це можна пов'язати з підвищенням рівня життя, прогресом на регіональному ринку праці.

У 2012 році українці були п'ятою, після Туреччини, Марокко, Албанії та Китаю, за чисельністю групою громадян третіх країн які проживали на території ЄС. Рейтинг України за часткою емігрантів був першим у Польщі і Чеській Республіці, друге місце – у Російській Федерації, Словаччині та Угорщині, третє місце – у Естонії, четверте місце – у Греції та Італії. У десяти країнах чисельність українських мігрантів перевищує 100 тис. осіб. Це, зокрема, – Росія – 2939 тис., США – 386,8 тис., Казахстан – 245,4 тис., Німеччина – 235 тис., Білорусь – 227 тис., Польща – 221,4 тис., Італія – 213,3, Узбекистан – 190 тис., Ізраїль – 137,5 тис., Чеська Республіка – 127,3 тис.

Стосовно значення міждержавних міграцій академік Е. М. Лібанова справедливо зазначає, що “вплив зовнішньої міграції на соціально-економічний розвиток здійснюється передусім через зміну пропозицій робочої сили на ринках праці як в кількісних, так і якісних параметрах, а також зміни чисельності і структури населення, зокрема його непрацездатної частини, і пов'язані з цим коливання рівня демографічного навантаження, попиту населення на ті чи інші товари та послуги” [3, с.76].

Міждержавна міграція сприяє формуванню загального соціального середовища, вона також відбивається на етнічному складі населення окремих регіонів України (повернення в

місце історичного проживання депортованих народів, зокрема кримських татар в Крим, еміграція значної чисельності населення єврейської національності з великих і найбільших міст України до Ізраїлю, в США та ін.).

Нинішнім зовнішнім міграціям населення (імміграції, еміграції) та тимчасовим трудовим закордонним поїздкам українських громадян притаманні новітні тенденції та особливості. Характерною особливістю нинішнього міграційного буття в Україні є тенденція до значного збільшення обсягів міжрегіональних міграцій а також інтенсивних міждержавних міграційних переміщень населення.

Складні і дуже часто взаємопов'язаними є проблеми зовнішніх міграцій населення України в цілому та її регіонів, зокрема. За роки державної незалежності можна виділити три основних періоди міждержавних міграційних переміщень населення: 1991–1993 роки; 1994 – 2004 роки; 2005–2013 роки.

Напередодні та в роки розпаду СРСР (1989–1991 рр.), а також в перші роки державності України (1991–1993 рр.) в Україну із Росії, Казахстану, Узбекистану та інших країн СНД прибуло 2,4 млн. чол., більшість з яких були представниками та нащадками депортованих народів, а також осіб, що були репресованими, розкуркуленими та політичними в'язнями. Цей період міграційного буття окремі дослідники вважають імміграційним “бумом” в Україну. За 1991–1993 рр. чисельність населення України завдяки міграційному притоку, передусім із країн СНД, збільшилась на 566,1 тис. осіб. (кількість прибулих за ці роки склала 1 млн. 270,6 тис. осіб., вибулих – 704,5 тис. осіб.).

Глибокі та постійні суспільні зміни на теренах колишнього Радянського Союзу супроводжувалися розширенням процесів переміщення населення через міжнародні кордони часто вимушено, внаслідок насильства та погроз. Ці міграційні переміщення охопили понад 9 млн. осіб і за обсягами є в Європі були найбільшими зовнішніми процесами з часів Другої світової війни.

Як відомо до основних причин зовнішніх міграцій населення належать: 1) збройні конфлікти; 2) переслідування за етнічною ознакою; 3) порушення прав людини; 4) економічні труднощі; 5) екологічні катастрофи; 6) неспроможність урядів налагодити гідний рівень життя.

Аналіз засвідчує, що серед іммігрантів, які прибувають до України за національним складом, є дві домінуючі групи – українці та росіяни. За 1991–2010 рр. в Україну перебралися більше 1,5 млн. українців та майже 900 тис. росіян. Третьою групою за чисельністю іммігрантів є кримські татари, які активно протягом цього періоду поверталися до Криму – на свою історичну батьківщину з місць депортації (Узбекистану, Казахстану, Російської Федерації). Наприклад, в Автономну Республіку Крим повернулися 260 тис. кримських татар, близько 20 тис. болгар, вірмен, греків та представників інших національностей, які зазнали депортації за національною ознакою.

Ще у 439 році до нашої ери відомий грецький філософ Євродід писав «Муки немає тяжчої як Вітчизни позбутися».

Актуальність проблем, пов'язаних з масовими міждержавними міграційними процесами, найбільше посилюється на тлі загальної демографічної кризи, яка охопила Україну, починаючи з 1991 р., і яка значною мірою спричинила і кризу міграції, що в сучасних умовах проявляється у зменшенні інтенсивності міграцій у середині областей, значному їх нині збільшенні через військові конфлікти на міжрегіональному рівні та інтенсивними потоками закордонних трудових мігрантів. Детальний аналіз внутрішньорегіональних, міжрегіональних та міждержавних міграцій населення України в роки її державної незалежності (1991–2013 рр.) показано в таблиці 1.

На внутрішньорегіональному та міжрегіональному рівнях знижується міграційна активність. Так, якщо у 1991 р. у межах облас-

Таблиця 1

Міграції населення України в роки державної незалежності (1991–2013 рр.)*, осіб.

Роки	Обсяги валової міграції					
	внутрішньо-регіональна	міжрегіо-нальна	міждержавна			
			загальний обсяг	у тому числі		міграційне сальдо
				прибуло	вибуло	
1991	1188374	740622	800817	490597	310220	180377
1992	1055036	667095	814356	538205	276151	262054
1993	1021114	670670	634851	341192	293659	47833
1994	893210	607611	515717	187392	328325	-140933
1995	839188	607260	422976	166551	256425	-89874
1996	858126	615536	376262	129538	246724	-117186
1997	846094	583678	299244	108559	190685	-82126
1998	894582	585083	221096	71810	149286	-77476
1999	875348	528576	176383	65794	110589	-44795
2000	461880	274861	154000	53700	100300	-46600
2002	450084	267448	118737	42473	76264	-33791
2003	443231	279313	103188	39489	63699	-24210
2004	445663	295149	84749	38567	46182	-7615
2005	439269	284373	74977	39980	34997	4583
2006	440898	280757	74209	44227	29982	14245
2007	435844	275941	76176	46507	29669	16838
2008	407507	265960	59725	37323	22402	14921
2009	367104	242798	52387	32917	19470	13447
2010	394954	257685	45487	30810	14677	16133
2011	379542	258171	46272	31684	14588	17096
2012	377590	272275	90878	76361	14517	61844
2013	360119	261723	76287	54100	22187	31913
Разом	13874757	9122585	5318774	2667776	2650998	16678

* Розраховано за даними Держкомстату України.

тей країни змінили місце проживання 594,2 тис. осіб, то у 2000 р. – 461,9 тис., у 2007 р. – 435,8 тис. осіб, у 2013 р. – лиш 360,1 тис. осіб. (на 56 % менше). Також знизилась інтенсивність обміну населення між регіонами країни: на постійне проживання до інших регіонів у 1991 р. вибуло 354,8 тис. осіб, а прибуло 385,8 тис. осіб, у 2000 р. ці показники становили 274,9 тис. осіб щодо прибулих і вибулих, у 2007 р. – 276,0 тис. осіб, а у 2013 р. – 261,7 тис. осіб. (на 33% менше).

Міграційні процеси, таким чином, є свого роду демографічною та демоекономічною "інвестицією" в регіони-реципієнти і, навпаки, викликають старіння населення та погіршення трудоресурсного потенціалу в регіонах-донорах. Особливо велике економічне значення міграція має як фактор урбанізації, що є невід'ємним джерелом кількісного і якісного зростання.

Міграція як соціальний феномен та суспільне явище потребує регулювання з боку державних структур та економічних органів управління, інакше вона трансформується в некеровану соціальну систему. Загальновідомо, що міграційна система, яка стихійно народжується і розвивається, може набути небажаних стабільних параметрів і тенденцій, конкретного змісту та певної спрямованості, які призводять до негативних наслідків. Так, починаючи з 1994 по 2004 роки, в Україні склалося від'ємне сальдо зовнішньої міграції, яке щорічно складало майже 100 тис. осіб.

Слід відмітити що починаючи з 2005 року в зовнішніх міграціях населення України має місце позитивне міграційне сальдо, яке за період 2005-2013 роки становить 190,8 тис. осіб. Разом з тим Україна за роки державної незалежності через депопуляційні процеси втратила 6,5 млн. осіб, а в зовнішніх міграційних переміщеннях населення втрати склали майже 0,5 млн. осіб (473,8 тис. осіб).

Щодо цього Україна лідирує на світовому фоні. Відомо, що загальна динаміка чисельності населення країни формується двома інтегральними чинниками: природним і міграційним його приростом або скороченням. В Україні дія цих чинників є одновекторною, тобто вони призводять до скорочення чисельності населення держави. Ця тенденція ускладнюється ще й тому, що погіршується вікова структура населення, оскільки з країни емігрують переважно молоді люди репродук-

тивного віку, а в міграційному обміні держава віддає переважно високоякісну робочу силу – працездатного віку, з високим рівнем освіти, ґрунтовною професійною підготовкою, чималим стажем роботи.

Отже, від'ємне міграційне сальдо було протягом 1994–2004 рр. домінантою зовнішніх міграційних переміщень населення нашої країни. Таким чином, еміграція з України набула великих масштабів. Хоча це і свідчить про демократичність суспільного життя та державного устрою, коли будь-який громадянин України може без перешкод виїхати із країни, вільно вибирати місце роботи та проживання, все ж ця тенденція одночасно вказує на тривожні явища в міграційному бутті нашої держави. Велика кількість людей не в змозі реалізувати себе в своїй країні й вимушена її залишати. Це веде до великих і суспільних втрат. Адже виїждять в першу чергу особи, що є конкурентоспроможними на ринках праці країн ближнього та дальнього зарубіжжя з високими якісними характеристиками робочої сили та інтелектуального потенціалу, що, у свою чергу, загрожує національній безпеці України.

Серед 2,7 млн. осіб вибулих з України на постійне проживання до інших країн особи з вищою освітою склали 23,5%. Про «вимивання» з України творчого ресурсу засвідчують також дані Державного комітету статистики щодо працевлаштування українців, які виїжджають за кордон працювати за контрактом. Так узагальнені дані за 2006-2011 рр. засвідчують, що 41-47% офіційних трудових мігрантів з України працевлаштовуються на посадах керівників, спеціалістів, службовців, ще 42-53 % – працевлаштовуються за професією. Українці сьогодні складають найчисельнішу групу легальних трудових мігрантів у країнах ЄС. Згідно з даними Державного комітету статистики, в 2012 році працездатне населення України становило 22,5 млн осіб, з яких офіційно працевлаштовані були тільки 12,5 млн. За даними, оприлюдненими Світовим банком та Міжнародною організацією з міграції, за межами України легально і нелегально працює близько 6,5-8 млн українців, що становить близько третини працездатного населення держави [2, с.28], серед яких значна кількість висококваліфікованих спеціалістів і науковців різноманітних спеціальностей. Однак щорічна кількість вибулих до економічно розвинутих країн поступово зменшується:

по-перше, через вичерпання етнічної складової цього потоку;

по-друге, внаслідок пом'якшення дії чинників, які стимулюють від'їзд;

по-третє, завдяки розширенню можливостей проведення зворотної трудової міграції до цих країн без зміни місця проживання.

Підвищення рівня життя населення поступово знівелює цей міграційний процес, враховуючи, що владою держави буде прийнята програма щодо створення додаткових робочих місць і працевлаштування працездатного населення з доведенням до мінімуму наявного безробіття.

Згідно з дослідженнями Міжнародної організації з міграції (МОМ) кожен другий молодий українець віком від 20 до 35 років виявляє бажання емігрувати з України [16]. За даним Державної служби статистики України серед країн, до яких найчастіше емігрують українці відносять: Російську Федерацію (43,2%), Польщу (14,3%), Італію (13,2%) та Чеську Республіку (12,9%). Серед інших країн, до яких виїжджають українці можна назвати Іспанію (4,5%), Німеччину (2,4%), Угорщину (1,9%), Португалію та Білорусь (по 1,8%) [17]. За даними Міжнародної організації з міграції (МОМ) вікова структура українських емігрантів за п'ятьма віковими групами має вигляд: мігранти у віці 15-19 років – 3%, 20-24 роки – 15%, 25-34 роки – 34%, 35-44 роки – 31%, 45 років і старше – 17%. Найбільшу кількість мігрантів в Україні становлять люди з повною середньою та середньою спеціальною освітою (48%), тобто випускники середніх загальноосвітніх шкіл, гімназій, ліцеїв, училищ, технікумів та коледжів, люди з базовою вищою освітою (24%), тобто випускники вищих навчальних закладів за освітньо-кваліфікаційним рівнем «бакалавр», а також люди з повною вищою освітою (18%), тобто випускники вищих навчальних закладів за освітньо-кваліфікаційним рівнем «спеціаліст» та «магістр». Після визначення рівня освіти емігрантів можна надати характеристику сферам їх працевлаштування.

На глобальному рівні загострюється конкуренція за висококваліфіковані людські ресурси, що зумовлює посилення загроз економічній безпеці держав з транзитивною економікою, які недостатньо захищають свій інтелектуальний капітал. За роки незалежності активізувалися загрози, пов'язані з деструктивними тенденціями інтелектуального розви-

тку України внаслідок активізації міграційних потоків. Скорочення чисельності населення традиційно високорозвинених держав зумовили зменшення частки високоосвічених креативних людей у глобальних масштабах, які є «двигунами» суспільного розвитку.

Окремі дослідники та службовці вважають, що в сучасних умовах базис інтелектуальної безпеки держави слід розглядати ширше, ніж лише «науковий і освітній потенціал суспільства, господарюючого суб'єкта, індивідуума», оскільки слід відокремити вроджену і набуту компоненти інтелекту. Уже сьогодні стабільна еміграція (тимчасова чи остаточна) інтелектуальних ресурсів з України за останні десятиліття зумовили системну кризу і неякісний менеджмент на багатьох рівнях і сферах, найперше у сфері державного управління, що відповідно, зумовлює недосконалість інституційного середовища.

Про важливість не лише сформованого фахівця, але і талановитості як ресурсу розвитку науковці активно наголошують останні десять років. Навіть у звіті з глобальної конкурентоспроможності країн та регіонів за 2013–2014 рр. показник «втеча мізків» замінено показником «здатність країни утримувати таланти» (Україна посідає 140 позицію зі 148 країн); додано показник «здатність країни приваблювати таланти» (Україна посідає 136 позицію зі 148 країн), що підтверджує незадовільну політику держави формування кадрового потенціалу розвитку економіки та пов'язані з цим ризики щодо можливості забезпечення сталого розвитку та конкурентоспроможності України як на сучасному етапі, так і у майбутньому.

Науковцями доведено, що частка населення, яка створює інновації становить у розвинених країнах 25-35 %. Також доведено, що серед творчих осіб особливо цінним ресурсом розвитку є креативні особи, які крім таланту, знань і вмінь мають здатність впроваджувати інновації у суспільне життя. І такі люди є найціннішим ресурсом розвитку, за який ведеться боротьба вже у глобальних масштабах. Їх частка є достатньо обмеженою і становить у середньому 3-5 % населення [2, с. 27].

Для талановитого працівника мотивацією для еміграції є не лише вищий рівень зарплат та соціальних стандартів. Однією з найважливіших причин еміграції талановитої молоді є обмеженість можливостей, або навіть і неможливість реалізувати свої здібності на Батьківщині.

Стабільна еміграція творчої молоді, «вимивання» креативного потенціалу не лише як сформованих фахівців, але на рівні ВНЗ і навіть середніх шкіл сьогодні зумовлюють системні загрози для можливості забезпечення соціально-економічного розвитку вже на сучасному етапі, і особливо у найближчому майбутньому, що потребує невідкладних заходів гарантування інтелектуальної компоненти економічної безпеки України.

За даними Міжнародної організації з міграції (МОМ) серед основних сфер працевлаштування українських мігрантів розрізняють такі: будівництво (54%), домашній догляд (17%), оптова та роздрібна торгівля (9%), сільськогосподарських сектор (9%), промисловість (6%) та інші види робіт (5%). Кількість безробітних в Україні станом на кінець 2013 року становила 520,9 тис. осіб, з них 398,4 тис. отримували допомогу з безробіття, тоді як середній розмір допомоги становив 917 грн. Отже, з цього можна зробити висновок, що за 2012 рік на дотації для безробітних Україна витратила 4,3 млрд. грн. Тоді як за рахунок трудової міграції можна було знизити рівень безробіття в країні та зекономити чималу суму грошей на виплати по безробіттю.

Основними проблемами міграційної сфери в сучасних умовах є також:

1) негативні соціально-економічні наслідки, які полягають у зростанні соціального напруження в родинях, у втратах трудового та людського потенціалу, що обумовлені структурою міграційних потоків;

2) поширеність нелегальної трудової міграції;

3) недосконалість інформаційного забезпечення міграційної політики;

Серед інших заходів необхідно здійснити наступні:

– прискорити подання на розгляд Верховної Ради України проекту Закону України "Про надання Верховною Радою України згоди на обов'язковість для України, вираженої ратифікацією, Європейської конвенції про правовий статус трудових мігрантів 1977 року";

– активізувати переговорний процес щодо укладання угод про взаємне працевлаштування громадян та їх соціальний захист з країнами, в яких кількість трудових мігрантів – громадян України – є найбільшою;

– сприяти прискоренню внесення змін до угод про співробітництво у сфері трудової мі-

грації і соціальний захист трудових мігрантів держав;

– сприяти прискоренню прийняття проєктів угод, які регламентують рух робочої сили в межах країн ЄС;

– активізувати переговорний процес з метою імплементації положень Резолюції ПАРЄ "Наслідки розширення Європейського Союзу для свободи пересування громадян держав – членів Ради Європи" у національні законодавства держав – членів Ради Європи;

– вжити заходів щодо розширення через засоби масової інформації інформованості громадян України про можливості легального працевлаштування за кордоном;

– створити механізми запобігання зниженню кваліфікації високоосвічених спеціалістів внаслідок перебування їх на низькокваліфікованих роботах за кордоном;

– підготувати комплексну державну програму регулювання міграційних процесів з чітким розподілом повноважень та обов'язків центральних органів виконавчої влади;

– вжити дієвих заходів для зменшення масштабів нелегальної трудової міграції населення за межі країни; провести роботу щодо запровадження аналітичної звітності з метою здійснення контролю за поверненням до України громадян, яким надавалися туристичні послуги;

– створити дієві механізми легалізації доходів громадян, які працюють за кордоном: опрацювати механізм створення сприятливих умов для переведення в Україну грошових переказів трудових мігрантів – громадян України;

– вивчити систему оподаткування трудових мігрантів інших держав та унормувати режим оподаткування доходів трудових мігрантів – громадян України.

Щодо нелегальної міграції, то вона є набагато більшою. Нелегальна трудова міграція з країн Центральної та Східної Європи, у тому числі й з України, останнім часом набула глобальних масштабів. Зарубіжним роботодавцям вигідно мати справу з нелегальними трудовими мігрантами, бо особи, які прибули в країну з метою заробітку на незаконних підставах, не мають юридичного та соціального захисту. Більше того вони змушені погоджуватись на будь-яку роботу – сезонну, важку і небезпечну, тарифні ставки, що встановлюються їм значно нижчі, ніж громадянам своєї країни. Такого тимчасового працівника закордон-

ний роботодавець звільняє без попередження, оскільки трудовий мігрант не може оскаржити це рішення, бо порушує законодавство країни де тимчасово перебуває. Зовнішні трудові мігранти з України в багатьох країнах вимушені працювати продовжений робочий день (12-14 годин) та за шкідливих умов праці, мають обмежений або зовсім не мають доступу до медичної допомоги і соціального захисту, незахищені від низької оплати праці, професійних травм, хвороб тощо. Нелегальні мігранти часто експлуатуються роботодавцями, за них дають хабарі особам або фірмам, що організовують їх нелегальну зайнятість за кордоном, вони страждають від рекету за місцем праці та проживання.

Окремо слід зупинитися на власне юридичних аспектах регулювання міжнародної трудової міграції.

Трудова міграція українських громадян за кордон як явище юридичне зачіпає конституційну, трудову, цивільну, господарську галузі права України та відповідні галузі права країни – реципієнта робочої сили, Міжнародне приватне право України і країни – реципієнта робочої сили, а також міжнародне публічне право (у повсякденному розумінні – міжнародне право).

Структуру правового регулювання трудової міграції, ускладненої іноземним елементом, схематично можна окреслити так:

- міжнародні угоди у сфері трудової міграції;
- національне законодавство;
- правові акти волевиявлення учасників правовідносин, пов'язані з трудовою міграцією.

Україна, як передбачено частиною третьою статті 25 Конституції України, гарантує піклування та захист своїм громадянам, які перебувають за її межами. Така сама норма міститься у статті 8 Закону України "Про громадянство України". Вона спрямована на законодавче забезпечення реалізації зазначеного конституційного положення.

Аналіз двосторонніх угод України з державами про взаємне працевлаштування та соціальний захист працівників дає уявлення про географію легального працевлаштування українських громадян. Навіть побіжне ознайомлення з переліком угод підказує необхідність пошуків переговорного процесу щодо укладення таких самих угод із країнами,

в яких зосереджено найбільше громадян України.

За своїм географічним розташуванням у центрі Європи Україна перебуває на перехресті міжнародних шляхів транзитної (переважно незаконної) міграції з країн СНД, Близького Сходу та Південно-Східної Азії. Щороку на кордонах України в середньому затримується 5–7 тис. нелегальних мігрантів, загальна чисельність яких у різні роки в Україні становила 25–30 тис. осіб [5, с. 836]. Крім цього, значні обсяги зовнішніх переміщень (щомісяця державний кордон України перетинають до 2,5–3,0 млн. іноземців, а більше 200 тис. іноземних громадян в'їздять в Україну з відповідною реєстрацією національних документів і у спрощеному порядку) слід розглядати крізь призму кримінального і криміногенно-економічного напруження. До того ж, зовнішні переміщення громадян України, трудова орієнтація яких під виглядом "туристів" у світі загальновідома, розглядають як нелегальні канали міждержавного перегрупування робочої сили. А тому досконалий облік міждержавних переміщень і контроль діяльності згаданих контингентів іноземців і громадян України є вкрай необхідним.

За офіційними даними за останні вісім років (2005–2012 рр.) із України виїхало понад 600 тис. жінок, переважна більшість яких віком від 18 до 28 років. Основною метою їхнього виїзду було працевлаштування. Проте ділки міжнародного сексбізнесу через номінально легальні агентства з працевлаштування, фірми шоубізнесу та служби знайомств, які існують як легальне прикриття нелегального бізнесу, здійснюють торгівлю жінками. І хоча Верховна Рада України у 1998 р. ухвалила статтю 124 (п. 1) до Кримінального кодексу, яка передбачає покарання для кожного, хто займається торгівлею жінками, багато їх потрапляє за кордон через фіктивне заміжжя, а також законодавчі парадокси. Тоді як міжнародні агентства знайомств вважаються законними організаціями, їх діяльність практично в більшості країн не регулюється державними структурами. Україна разом з Росією та Литвою стали головними країнами – експортерами живого товару, випереджаючи при цьому торгівлю жінками у країнах Азії та Латинської Америки.

Нині ряд наявних проблем у міграційній сфері України саме пов'язані з недосконалістю українського законодавства. Прогаляни

в ньому сприяють тому, що триває стихійний в'їзд в Україну іноземців, відбуваються не-регульовані зміни етнічної, культурної, мовної, конфесійної та демографічної структур населення. Крім цього воєнні конфлікти, екологічні катастрофи релігійні, етнічні, політичні причини породжують біженців і значні обсяги зовнішніх і міжрегіональних міграційних переміщень населення ускладнюють криміногенну обстановку, набувають загрозливого впливу на економіку країни.

У Законі України «Про основи національної безпеки України» до основних реальних та потенційних загроз національній безпеці України віднесені нелегальна міграція (у воєнній сфері та сфері безпеки державного кордону України) і вплив учених, фахівців, кваліфікованої робочої сили за межі України (у соціальній та гуманітарній сферах). Нелегальна міграція з України до загроз національній безпеці не включена. Тобто загрозу національній безпеці з боку нелегальної трудової міграції з України органи державної влади та управління як центральні, так і на місцях недооцінюють. У Програмі регулювання міграційних процесів на 2003–2005 роки, затвердженій Постановою Кабінету Міністрів України від 20 серпня 2003 р. № 1296, серед основних завдань передбачалося створення правових і соціально-економічних засад регулювання трудової міграції. Однак для вирішення цього завдання передбачалося лише: 1) розробити і подати в установленому порядку Кабінетові Міністрів України проекти відповідних нормативних актів, серед яких йдеться про врегулювання процесів трудової міграції та порядок використання в Україні іноземної робочої сили з метою захисту національного ринку праці, забезпечення соціального захисту громадян України, які працюють за її межами; 2) розглянути питання про укладання міжнародних договорів та в разі потреби ініціювати проведення переговорів, в т.ч. і щодо трудової діяльності та соціального захисту громадян України, які працюють за її межами. Отже, владні структури не враховують того, що захист національного ринку праці в кінцевому підсумку суперечить захисту, в т.ч. соціальному, громадян України, які працюють за її межами. Але головне те, що ні про які конкретні заходи, котрі формували б соціально-економічні засади регулювання трудової міграції, в програмі не йдеться [14, с. 42].

Україна, спираючись на досвід та практику високорозвинених країн для захисту національних інтересів, має також застосовувати найрізноманітніші види державного адміністративного регулювання та контролю за зовнішніми соціальними переміщеннями та міграційною мобільністю населення. Це можуть бути як паспортно-візовий, цензово-майновий, так і політично-обмежувальний, санітарно-епідеміологічний, а також вік та національність мігрантів, їх родинні зв'язки, встановлення квоти для іммігрантів та інші обмеження.

Отже, регулювання міграційних процесів на макрорівні стає вагомим складовим соціально-економічної політики держави. Завдання щодо управління міграцією, особливо її зовнішніми формами, полягає не в тому, щоб зводити бар'єри через систему адміністративно-обмежувальних заходів, які не дають можливості мігрантам проникати в розвинуті країни, а в тому, як на основі дотримання прав людини та гуманних принципів управляти міграційними потоками населення, зокрема біженців, постійних переселенців та трудових мігрантів з врахуванням інтересів держави і приймаючих країн чи регіонів. Тобто регулювання міграційних процесів полягає зовсім не в тому, щоб обмежити свободу вибору, а в тому, щоб допомогти вирішити цю проблему в кожному конкретному випадку в рамках доцільних для суспільства в даний період напрямів.

На наш погляд, мета управління міграцією полягає не лише в раціоналізації, а й в оптимізації міграційних процесів. Під оптимізацією міграції населення слід розуміти створення таких її параметрів (обсягів, якісного складу, необхідної спрямованості міграційних потоків), за яких міграція була б вигідною безпосередньо для самих мігрантів, а також найбільш повно відповідала б завданням і перспективам соціально-економічного розвитку регіонів та країни в цілому.

Тому міграційна політика держави має ґрунтуватися на відповідних міжнародно-правових та загальновизнаних міграційних принципах. Це зокрема:

- 1) свободи пересування та вільного вибору місця як постійного, так і тимчасового проживання;
- 2) повага та сприяння єдності сім'ї;
- 3) право на пошук та використання прибутку від переслідування;
- 4) захист від депортації;

5) право мати національність та право змінювати її;

6) забезпечення потреб у мові, культурі, звичаях та віросповіданні осіб, які належать до національних, етнічних, релігійних і мовних меншин та ін.

Завдання міграційної політики держави полягають у тому, щоб спираючись на наявні науково-технічні та організаційно-фінансові засоби добитися упорядкування міграційного простору країни і взяти під дієвий державний контроль ті міграційні процеси, що у ньому протікають.

IV. Висновки. Серед основних завдань, які визначені в стратегії регулювання міграційних процесів в Україні на сучасному етапі є:

1) скорочення масштабів нелегальної трудової міграції населення за межі країни;

2) забезпечення соціальної захищеності українських трудових мігрантів за кордоном;

3) забезпечення зворотності зовнішніх трудових поїздок;

4) якнайширше залучення фінансових коштів від закордонної трудової міграції в економіку України;

5) запобігання зниженню кваліфікації високоосвічених спеціалістів внаслідок виконання ними за кордоном низькокваліфікованих робіт;

6) недопущення нелегальної міграції і передусім транзиту нелегальних мігрантів через територію України;

7) сприяння поверненню етнічних українців та представників раніше депортованих народів.

Сьогодні актуальним є зосередження уваги фахівців-мігрантознавців на принципового характеру положеннях державної міграційної політики України, які стосуються державної підтримки українців, що проживають у країнах СНД, Балтії та далекого зарубіжжя, врегулювання статусу кримськотатарського народу, співпраці з міжнародними організаціями у протидії і боротьбі з нелегальною міграцією, облаштування кордонів, приведення українського міграційного законодавства у відповідність до вимог міжнародних норм і принципів міграції, врегулювання інтенсивних потоків зовнішньої трудової міграції, соціального та правового захисту українських громадян, які працюють за кордоном, попередженню впливу закордон інтелектуального потенціалу.

Гарантування інтелектуальної компоненти економічної безпеки сьогодні є одним із найважливіших пріоритетів розвитку для України, а тому реалізація заходів в цьому напрямку передбачає:

1) виявлення талановитих осіб та забезпечення розвитку їх здібностей, з огляду на пріоритетні галузі розвитку економіки держави;

2) системний облік та моніторинг творчого потенціалу держави (формування відповідних баз даних та карт його просторового розміщення);

3) розробку механізмів протидії негативним міграційним тенденціям творчих, і, особливо, креативних осіб, які можуть мати деструктивний вплив на соціально-економічний розвиток окремих територій та держави загалом;

4) формування відповідного інституційного забезпечення щодо розвитку і капіталізації творчого потенціалу держави та регіонів;

5) впровадження організаційно-економічних механізмів приваблення талантів та залучення творчого потенціалу до реалізації соціально-економічних програм розвитку, окремих проектів.

Вирішальна роль у регулюванні трудових міграційних процесів як загалом в Україні, так і в її окремих регіонах належить управлінню соціально-економічними факторами, тобто такими умовами життя і трудової діяльності людей, які можуть змінюватися в результаті перерозподілу капітальних вкладень, фонду заробітної плати, суспільних форм споживання.

Вдосконалення міграційної політики можливе за умов, коли держава не лише декларативно проголошує, а, що особливо важливо, відповідно до міжнародних норм та принципів міграції відкоригує своє національне законодавство. Отже, держава має визначити основні засади, принципи, механізми, форми і методи регулювання внутрішніх і зовнішніх міграцій населення у відповідних нормативно-правових документах.

За нинішніх умов міграційна політика держави має передбачати систему правових, адміністративних, організаційно-фінансових заходів, а також інформаційне забезпечення урядовими структурами та громадськими організаціями і об'єднаннями упорядкування міграційного простору, регулювання міграційного руху населення з позицій національних пріоритетів, кількісного та якісного складу

міграційних потоків, їх соціальної, демографічної та економічної структури. Режим та заходи міграційної політики держави повинні досить ретельно відстежувати міграційні процеси, їх сучасні тенденції і явища, оперативно реагувати на зміни та контролювати їх з метою підпорядкування загальнонаціональним і регіональним інтересам та особистим потребам мігрантів і в цілому сприяти забезпеченню національної безпеки України.

1. Про Концепцію Державної міграційної політики. Указ Президента України № 622/2011 від 30.05.2011 [Електронний ресурс] – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/622/2011>

2. Дацко О. І. Вплив міжнародної міграції на посилення загроз економічній безпеці держави. // Проблеми зовнішньої міграції України та інших пострадянських держав: матеріали засідання круглого столу / Члени редколегії: М. І. Флейчук, У. В. Щурко, Н. І. Черкас, О. Б. Василиця. – Львів: Сполом, 2014. – С. 25-29 с.

3. Лібанова Е. Вплив зовнішньої міграції на соціально-економічний розвиток України // Економіка України. – 1993. – № 8. – С. 76–80.

4. Малиновська О. Деякі концептуальні підходи до регулювання трудової міграції. // Трудова міграція населення України та державна програма її регулювання: Матеріали міжн. конференції, Київ, 18 лютого 2005 р. / Регіональне представництво Фонду ім. Фрідріха Еберта в Україні. – К.: Заповіт, 2005. – С. 6–16.

5. Міграційні процеси в сучасному світі: світовий, регіональний та національний виміри (понятійний апарат, концептуальні підходи, теорія та практика). Енциклопедія / за ред. Римаренка Ю. І. – К.: Довіра, 1998. – 912 с.

6. Паладдіні Ж. Демографічний прогноз до 2030 року для Львівської області. / Ж. Паладдіні, Н. Ходько, Н. Левчук та ін. // Звіт підготовлено в рамках Проекту міжнародної технічної допомоги «Розбудова спроможності до економічно обґрунтованого планування розвитку областей і міст України» (Проект РЕОП). – 2013.

7. Причини та наслідки міжнародної міграції робочої сили для України [Текст] / І. І. Ковалик // Стратегія розвитку України. – 2011. – 278 с. / Т. 2.

8. Романюк М. Д. Міграції населення України: національні пріоритети та регіональна диференціація механізму регулювання // Економіка України. – 1999. – № 9. – С. 38–44.

9. Романюк М. Д. Міграції детермінанти національної безпеки України: теоретико-методологічні та практичні аспекти. // Демографія та соціальна економіка. – ІДСД НАН України – 2009. – Вип. 1(11). – С. 50–60.

10. Стещенко В., Рудницький О., Хомра О., Стефановський А. Демографічні перспективи України до 2026 року. – К.: Видавництво Інституту економіки НАН України, 1999. – 65 с.

11. Стратегія демографічного розвитку на 2006–2015 роки: Проект / Від. за вип. І. М. Новак – К.: КНЕУ, 2005 – 20 с.

12. Трудова міграція з України до ЄС: макроекономічний вимір [Текст]: монографія / М. М. Відякіна, Р. Д. Стаканов; Ін-т міжнар. відносин, Київ. нац. ун-т ім. Т. Г. Шевченка. – К.: ДКС, 2011. – 196 с.: іл., табл. – Бібліогр.: с. 162–179.

13. Трудова міграція і соціальна безпека: аналіз наслідків та перспектив у контексті українських реалій [Текст] / Л. А. Весельська // Економіка та держава. – 2011. – № 4. – с. 11–116.

14. Хомра О. Зовнішня трудова міграція з України: ситуація, перспективи, виклики і загрози національній безпеці // Трудова міграція населення України та державна програма її регулювання: Матеріали міжн. конференції, Київ, 18 лютого 2005 р. / Регіональне представництво Фонду ім. Фрідріха Еберта в Україні. – К.: Заповіт, 2005. – С. 32–45.

15. Чорна В. О. Соціально-трудова міграція українського села як одна з основних проблем міграційних процесів / В. О. Чорна // Наукові праці. Соціологія. – 2013. – Випуск 199. Том 211. – С. 88–91.

16. Міжнародна організація з міграції Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://iom.org.ua/ua/>

17. Державна служба статистики України Електронний ресурс. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

18. Безвізовий діалог між Україною та ЄС. План дій з лібералізації візового режиму [Електронний ресурс]. – http://www.kmu.gov.ua/document/244813925/...20для%20Укра_ни.pdf

19. Топ-10 країн, до яких втікають із України / Офіційний сайт finance.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~5/2012/09/13/287456>.

The article describes theoretical, methodological and practical aspects, which are connected with the management of intensive interstate migration processes and its negative consequences which can influence on the national safety of the country. The scene, genesis and specialty of management of population migration on the macro level and on the level of region are examined. The main ways and methods of regulation of internal migration of population are represented. The article also includes the suggestions, which reflect the perspective approaches of the state migration policy of Ukraine.

МОДЕЛЮВАННЯ СЦЕНАРІЇВ РОЗВИТКУ ПАТОЛОГІЧНИХ КРИЗОВИХ ПРОЦЕСІВ У РЕАЛЬНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

МОДЕЛИРОВАНИЕ СЦЕНАРИЕВ РАЗВИТИЯ ПАТОЛОГИЧЕСКИХ КРИЗИСНЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Імітаційне моделювання сценаріїв розвитку патологічних кризових процесів у реальному секторі економіки України показало, що найбільш перспективними за показником сукупного обсягу випуску і ВВП є помірні сценарії імпортозаміщення та інвестування в металургійному виробництві, інвестиційні сценарії в харчовій промисловості та сільському господарстві.

Ключові слова: патологічні кризові процеси, реальний сектор, імітаційне моделювання, сценарії, випуск, ВВП.

Имитационное моделирование сценариев развития патологических кризисных процессов в реальном секторе экономики Украины показало как наиболее перспективные по показателю совокупного объема выпуска и ВВП умеренные сценарии импортозамещения и инвестирования в металлургическом производстве и инвестиционные сценарии в пищевой промышленности и сельском хозяйстве.

Ключевые слова: патологические кризисные процессы, реальный сектор, имитационное моделирование, сценарии, выпуск, ВВП.

1. Введение. Для моделирования различных вариантов развития кризисных процессов и анализа возможных мероприятий по их локализации и компенсации наиболее целесообразным является использование сценарного подхода. Он позволяет решить основные задачи исследования и прогнозирования поведения противоречивых систем и процессов: во-первых, определить возможные тенденции, взаимосвязи и ситуации, которые складываются под влиянием внешних (глобальных, макроэкономических) и внутренних факторов, во-вторых, позволяет оценить

последствия внезапного изменения тенденций макроэкономических факторов в результате резких колебаний внутренних региональных, страновых или мировых рынков и, в-третьих, провести анализ последствий принимаемых решений с точки зрения его приемлемости, достижимости целей управления и устойчивости [1, 2].

II. Постановка задания. Использование сценарного моделирования в макроэкономическом анализе дает возможность своевременно корректировать стратегические цели развития при изменении макроэкономических и глобальных тенденций, вносить изменения в среднесрочные и текущие планы. Сценарии последующих волн мирового финансово-экономического кризиса и их вероятных последствий вновь привлекают внимание исследователей [3]. Однако для реального сектора экономики Украины анализ причин и возможных сценариев смягчения кризиса проделан не был.

Цель данной работы состояла в моделировании различных сценариев развития патологических кризисных процессов в реальном секторе экономики Украины и определение наиболее чувствительные к кризисообразующим шокам и диспропорциям показатели функционирования и выявить перспективные сценарии компенсации кризисных процессов в видах экономической деятельности.

III. Результаты исследования. Сценарное моделирование осуществлялось с помощью имитационной модели развития кризисных процессов, основанной на концепции системной динамики [4, 5] и включающей блок межотраслевых связей. Имитационная модель включала пять основных видов экономической деятельности в реальном секторе экономики Украины: сельское хозяйство, производство продуктов нефтепереработки, производство

пищевых продуктов, машиностроение, металлургия. Для расчета балансовых соотношений имитационная часть модели была дополнена моделями временных рядов для добычи углеводородов, добычи неэнергетических полезных ископаемых, химической и нефтехимической промышленности и прочих видов экономической деятельности. В основе разработанной модели лежит концепция развития патологических кризисных процессов [6], предполагающая, что фундаментальными причинами развития таких процессов являются формирующиеся и постепенные нарастающие диспропорции и дисбалансы, которые приводят к образованию ценовых и кредитных пузырей и провоцируют развитие кризиса. Каждый блок имитационной модели, отвечающий виду экономической деятельности, включал такие основные переменные: объем выпуска, ВВП, экспорт, импорт, кредиты, инвестиции, емкость внутреннего рынка, а также торговый (ДБ₁) и инвестиционный (ДБ₂) дисбалансы, диспропорции между внутренним и внешним спросом (ДП₁) и предложением (ДП₂), инвестиционной достаточности (ДП₃), долговой нагрузки (ДП₄) и скорость роста кредитного пузыря (П₄), определенные соответствии с [6].

Исходной информацией для построения и оценки адекватности модели послужили данные таблиц затраты-выпуск за 2003-2011 гг., государственной службы статистики [7], Национального банка Украины [8].

В содержательном плане сценарием поведения объекта называют модель изменения обстановки, связанной с возникновением и развитием той или иной ситуации и определяемой в дискретном временном пространстве с заданным временным шагом. При формировании сценариев можно исходить из двух предположений: сценарий формируется управляемыми (или даже неконтролируемыми) факторами, а возможности управления исключаются; в модель сценария непосредственно включены управляющие переменные для данного объекта. Первую группу сценариев называют синергетическими, моделирующими поведенческие аспекты объекта. Вторая группа представляет собой нормативные сценарии поведения системы в соответствии с применяемыми управляющими воздействиями. Для моделирования развития кризисных ситуаций в экономике интерес представляют как управляемые, так и управляемые сценарии, что

позволяет оценить существенность отдельных факторов для развития кризиса и выявить подходы к его возможной локализации.

Анализ разработанных сценариев проводился в сравнении с базовым сценарием, который соответствует реальному развитию ситуации в 2003-2011 гг., моделируемой построенной выше моделью. В базовом сценарии при расчете межотраслевых связей, совокупных объемов выпуска и ВВП задавались объемы выпуска по сельскому хозяйству, производству продуктов питания, производству продуктов нефтепереработки, металлургическому производству и машиностроению, полученные с помощью имитационной модели. По остальным выделенным видам экономической деятельности были заданы объемы непроизводственного (конечного) потребления для 2003-2011 гг. и комбинированный прогноз на основании трендов, индексов промышленного производства и индекса цен производителей для 2012 г.

План сценарных экспериментов включал несколько групп, различающихся по видам экономической деятельности и соответствующим причинам возникновения кризиса. Внутри каждой группы сценарные эксперименты различаются по силе проявления шоковых воздействий и их комбинаций. Общая характеристика сценариев показана в табл. 1. При расчетах для каждого сценария использовался валовой выпуск продукции ведущего вида экономической деятельности в сценарии, определяемый имитационной моделью и объемы непроизводственного конечного потребления для остальных видов экономической деятельности из базового сценария.

В каждой группе сценариев рассматривались оптимистический сценарий, предполагающий исключение шокового воздействия или существенное его уменьшение, что позволяет выяснить, насколько существенным и продолжительным оказалось негативное влияние на данный вид экономической деятельности. Также для оценки чувствительности модели рассматривались пессимистические сценарии, в которых предполагается, напротив, более сильное или более длительное негативное воздействие. Промежуточные сценарии развития кризисных процессов предполагаются управляемыми и призваны показать возможные пути их сглаживания.

Сопоставление сценариев производилось по основным показателям функционирования вида экономической деятельности: объем вы-

Таблиця 1

Параметры сценариев развития кризисных процессов в видах экономической деятельности реального сектора экономики

Группа сценариев	Сценарий	Параметры сценария	Изменение значения параметра по сравнению с базовым сценарием
А: сельское хозяйство	A1: оптимистический	Шок экспортных цен	уменьшение на 50 %
	A2: пессимистический		увеличение на 100 %
	A3: промежуточный кредитный		уменьшение влияния на кредиты на 50 %
	A4: промежуточный инвестиционный		уменьшение влияния на инвестиции на 50 %
Б: производство продуктов нефтепереработки	B1: умеренный	Соотношение экспортных и импортных цен	снижение влияния на темп роста выпуска
	B2: оптимистический		умеренное положительное влияние
В: машиностроение	B1: условно оптимистический	Шок валютного курса	отсутствует, рост не превышает 11-12 % в год
	B2: умеренный импортный		снижение влияния на импорт на 50 %
	B3: оптимистический инвестиционный		снижение влияния на инвестиции на 50 %
	B4: пессимистический инвестиционный		увеличение влияния на инвестиции на 100 %
	B5: оптимистический экспортный	Экспортные цены	сохранение среднего темпа роста 10 % в год
Г: производство продуктов питания	G1: оптимистический	Шок цен импорта	уменьшение на 50 %
	G2: пессимистический		увеличение на 100 %
	G3: инвестиционный	Кредиты	восстановление кредитования инвестиций после снижения долговой нагрузки до устойчивого уровня
Д: металлургическое производство	D1: оптимистический	Шок экспортных цен	уменьшение на 50 %
	D2: умеренный	Диспропорция внешнего и внутреннего предложения	снижение до предкризисного уровня за счет сокращения импорта на 15 % или расширения экспорта
	D3: умеренный инвестиционный	Кредиты	умеренный рост кредитования для инвестиций в послекризисный период

пуска, ВВП, экспорт, импорт, кредиты, инвестиции и индекс промышленного производства, а также совокупным объемам выпуска и ВВП.

Для анализа наиболее чувствительных по-

казателей развития видов экономической деятельности к изменениям параметров сценариев использовался коэффициент чувствительности [9]:

$$\delta Y = \frac{\max Y - \min Y}{\max Y + \min Y} \times 100\%,$$

где $\max Y$, $\min Y$ – значения выходного показателя модели соответственно при максимальном и минимальном значении параметра сценария.

Основным параметром группы сценариев развития кризисных процессов в сельском хозяйстве был шок экспортных цен. В оптимистическом сценарии предполагается, что его влияние на все зависимые переменные модели в два раза меньше, чем было в базовом сценарии, а в пессимистическом – в два раза больше. Два промежуточных сценария предлагают пути сглаживания кризисных процессов за счет поддержания кредитов и инвестиций.

Анализ оптимистического и пессимистического сценариев развития кризисных процессов показал, что наиболее чувствительными к шоку экспортных цен в сельском хозяйстве являются объемы экспорта и импорта (коэффициенты чувствительности 16,2 и 15 % соответственно). Менее чувствительны объем выпуска в отрасли и объем отраслевого ВВП (13,9 %). Влияние этого шока на совокупный объем выпуска в экономике и совокупный объем ВВП существенно меньше, в частности, в пессимистическом сценарии объем совокупного ВВП по сравнению с базовым сценарием уменьшился на 1,9 %.

Наиболее чувствительными к изменениям выпуска сельского хозяйства и по объему выпуска, и по объему ВВП являются химическая и нефтехимическая промышленность (до 4,9 %) и производство продуктов нефтепереработки (до 3,2 %), обеспечивающие поставки горюче-смазочных материалов и удобрений. Опосредовано потребность в этих материалах требует увеличения выпуска в добыче углеводородов (6,5 %). Влияние на выпуск в остальных видах экономической деятельности оказалось существенно меньше (0,6 – 1,5 %) и несколько больше на ВВП (0,9 – 2,2 %).

Сравнение промежуточных сценариев снижения влияния шока экспортных цен показало, что привлечение инвестиций из различных источников приносит большую пользу, чем сохранение или расширение кредитования. Так в промежуточном кредитном сценарии рост выпуска и ВВП сельского хозяйства составил 2,3 и 2,2 % по отношению к базовому сценарию в 2012 г., а в инвестиционном соответственно

14,3 и 14,2 %. Это объясняется тем, что только половина кредитных ресурсов используется для инвестиций, а расширение производства происходит очень медленно. Рост инвестиций в кредитном сценарии составляет 1,4–6,4 % и 7,6–15 % в инвестиционном сценарии. Однако однозначных прогнозов на основании разработанных сценариев сделать нельзя в силу зависимости результатов деятельности сельского хозяйства от природных неконтролируемых причин.

В группе сценариев развития кризиса в производстве продуктов нефтепереработки не рассматривался пессимистический сценарий как крайне маловероятный. Соотношение экспортных и импортных цен различается в умеренном и оптимистическом сценариях по силе и направлению воздействия.

Сопоставление результатов двух рассматривавшихся сценариев развития кризисных процессов в производстве продуктов нефтепереработки показало, что наиболее чувствительными в отрасли оказались импорт (коэффициент чувствительности 31,1 %) и экспорт (16,7 %). Существенным также является влияние соотношения экспортных и импортных цен на объемы производства, ВВП и инвестиции (12,9 и 10,8 %) соответственно. При этом в силу малой доли вида экономической деятельности в валовом выпуске экономики и ВВП эти показатели практически нечувствительны к изменениям (1,1 %).

На основании расчетов по модели межотраслевых связей можно сделать вывод, что основной эффект по объему выпуска наблюдается в добыче углеводородов (до 32,4 %) и намного меньший – для химической и нефтехимической промышленности (до 2,1 %) и прочих (вероятно, транспорта) видов экономической деятельности (до 1,9 %). По ВВП лидером изменений является также добыча углеводородов (7,1 – 9,8 %) и металлургическое производство (1,1 – 2,2 %).

Оптимистический сценарий показывает, что изменение структуры импорта в сторону продуктов первичной переработки и расширение импортозамещения могло бы иметь существенные положительные последствия для отрасли и умеренный положительный эффект для экономики в целом. Так, в оптимистическом сценарии объем выпуска увеличился на 43,2 %, а ВВП отрасли на 43 % к 2012 году. При этом совокупный выпуск и ВВП увеличились 30 %.

Сравнение условно оптимистического и базового сценариев показало, что шок валютного курса в наибольшей степени повлиял на объемы экспорта, кредитов и инвестиций (коэффициенты чувствительности составляют 24,3 и 17,2 % соответственно). Условно оптимистический сценарий постепенного, а не шокового роста валютного курса (грн. за 1 дол. США) отрицательно сказывается на экспортерах и, следовательно, на объемах выпуска и ВВП. В двух из пяти сценариях сценариев наблюдается слабое отрицательное изменение в совокупном объеме валового выпуска (1,6 – 3,4 %) и ВВП (1,6 – 4,6 %).

Сравнение валового выпуска и ВВП видов экономической деятельности во всех сценариях показало, что изменения выпуска машиностроения имеют наибольшие последствия для металлургического производства (1,5 – 3,6 %), несколько меньшие для производства продуктов нефтепереработки, химической и нефтехимической промышленности и добычи неэнергетических полезных ископаемых (2,3 – 2,7 %). Влияние на прочие виды экономической деятельности очень слабое. В силу специфики добычи углеводородов как сырьевого вида экономической деятельности, продукция которого многократно используется в цикле промышленного производства, коэффициенты полных материальных затрат продукции этого вида экономической деятельности отличаются от коэффициентов прямых материальных затрат для машиностроения в 3,6-5,8 раза. Поэтому эта добывающая промышленность очень сильно реагирует на любые изменения в других видах промышленности, в частности, вынужденная реакция на изменения выпуска в машиностроении составляет 6,2-12,3 %. Аналогичная реакция видов экономической деятельности наблюдается и по показателю ВВП.

Наибольшее количество сценариев было сформировано для моделирования развития кризисных процессов в машиностроении. Оптимистический сценарий отсутствия шока валютного курса назван так условно, т.к. влияние этого шока на производителей неоднозначно и зависит от многоименного экспорта и импорта. Отдельный экспортный оптимистический сценарий предполагает, что цены экспорта придерживаются тенденции последних предкризисных годов при сохранении влияния валютного курса.

Наилучшими сценариями развития кризисных процессов в машиностроении являются оптимистический инвестиционный и экспортный. Однако сохранение темпов роста цен на экспортируемую продукцию машиностроения является неуправляемым параметром при сохранении товарной структуры экспорта, поскольку зависит от мировой конъюнктуры. Таким образом, наиболее перспективным с точки зрения компенсации развития кризисных процессов в машиностроении является сохранение темпов роста инвестиций в кризисный и послекризисный период на докризисном уровне.

В развитии кризисных процессов в производстве продуктов питания рассматривалось два сценария, зависящих от проявления шока цен импорта, и один сценарий управления с помощью инвестиций.

Для производства пищевых продуктов разрабатывались три сценария: оптимистический, пессимистический и инвестиционный (компенсационный).

В развитии кризиса в производстве продуктов питания основную роль сыграл краткосрочный и достаточно слабый шок цен на импорт в 2008 г. В силу небольшой доли импорта в использованной продукции (10-11 %) и преимущественной ориентации данного вида экономической деятельности на внутренний рынок (экспорт составляет 15-19 %) производство продуктов питания оказалось достаточно устойчивым в период кризиса.

Изменение краткосрочного шока в оптимистическом и пессимистическом сценариях продемонстрировало, что его влияние на показатели деятельности производства продуктов питания оказалось весьма незначительным (коэффициент чувствительности равен 1,3 %), а на совокупный объем выпуска и ВВП практически отсутствует (0,4 и 0,3 % соответственно).

Наибольшее опосредованное влияние изменения в объемах производства продуктов питания оказывает на добычу углеводородов (до 4,8 %), химическую и нефтехимическую промышленность (до 3,2 %) и несколько меньшую – на сельское хозяйство (2,4 %). По показателю ВВП видов экономической деятельности влияние несколько иное, так, одинаковая реакция (2,2 %) наблюдается в сельском хозяйстве и металлургическом производстве. Влияние на совокупный выпуск и ВВП оценивается теми же значениями.

Восстановление инвестирования за счет кредитных ресурсов в послекризисный период позволяет достичь положительного эффекта в развитии отрасли до 9-10 % по выпуску и экспорту и до 2,6-2,8 % по совокупному выпуску и ВВП.

Сопоставление оптимистического и умеренных сценариев показало, что наиболее чувствительными к шоку экспортных цен оказались инвестиции в данный вид экономической деятельности (коэффициент чувствительности 62,1 %), объемы импорта (19,4) и кредиты (18,8 %). На совокупном выпуске и ВВП этот шок отразился существенно меньше (3,1 и 2,5 % соответственно).

Анализируя вынужденную реакцию в остальных видах экономической деятельности, можно отметить, что, как и в большинстве ранее рассматривавшихся сценариев, наибольшая реакция наблюдается по объемам выпуска в добыче углеводородов (практически аналогичная изменению выпуска в самом металлургическом производстве, до 43 % в оптимистическом сценарии), на треть меньшие изменения объемов выпуска происходят в добыче неэнергетических полезных ископаемых (от 6,7 % в умеренном инвестиционном сценарии до 25,9 % в оптимистическом). Остальные виды экономической деятельности демонстрируют много меньшую реакцию (1,5 – 7,8 %).

Наиболее разнообразные параметры рассматривались в сценариях развития кризисных процессов в металлургическом производстве, что позволяет определить наиболее целесообразные действия по противодействию основного источника кризиса – шока экспортных цен.

Сравнение двух сценариев компенсирующего управления развитием кризисных процессов в металлургическом производстве показало, что они имеют приблизительно одинаковые положительные результаты по основным показателям функционирования и совокупному объему выпуска и ВВП. Однако более перспективным является умеренный сценарий импортозамещения, он позволяет добиться роста по объему выпуска металлургической продукции в 12,5 %, по объему ВВП – 14, %, по совокупному выпуску – 3,1 % и совокупному ВВП – 2,5 % (аналогичные показатели для умеренного инвестиционного сценария составляют 10,4 %, 12 %, 2,6 % и 2,0 %).

Для сравнения различных сценариев разви-

тия кризисных процессов в выделенных видах экономической деятельности по результатам моделирования были также рассчитаны элементы сигнальной панели индикаторов состояния патологических процессов на прогнозный 2012 г., которые возможно оценить в ходе моделирования. Из анализа были исключены оптимистические сценарии развития кризисных процессов в сельском хозяйстве, машиностроении, производстве пищевых продуктов и металлургическом производстве, поскольку они не являются управляемыми.

Сводные результаты управляемых сценариев развития кризисных процессов показаны в табл. 2. При анализе результатов сценарии были сначала проранжированы внутри группы, соответствующей виду экономической деятельности, по показателям объема выпуска, ВВП так, что сценарий, обеспечивающий внутри группы наилучшее значения получал ранг 1, а наихудшее – последний ранг. По элементам сигнальной панели индикаторов состояния патологических процессов в видах экономической деятельности ранги устанавливались в соответствии со шкалой из [6]: для стадии устойчивого роста ранг равен 1, неустойчивого роста – 2, предкризисной – 3, отсутствие роста (сдувания) пузыря – 1, медленный рост (сдувание) – 2, быстрый рост (сдувание) – 3. Итоговый ранг устанавливался по сумме рангов, полученных сценарием по всем анализируемым показателям.

Итоговые ранги сценариев внутри группы, соответствующей определенному виду экономической деятельности подтверждают сделанные выше выводы. Однако следует заметить, что преодолеть фундаментальные дисбалансы и диспропорции и перевести их в зону устойчивого (или неустойчивого) роста из предкризисной, если такое состояние наблюдалось и до кризиса, ни в каком сценарии не удалось. Таким образом, в краткосрочной перспективе может наступить только локальное улучшение в развитии кризисных процессов.

IV. Выводы. Анализ всех сценариев управления показал, что наиболее перспективным по показателю совокупного объема и ВВП являются оптимистический сценарий развития кризисных явлений в производстве продуктов нефтепереработки, умеренные сценарии импортозамещения и инвестирования в металлургическом производстве, инвестиционный сценарий в производстве продуктов питания

Таблица 2
Сводные результаты анализа сценариев развития кризисных процессов в реальном секторе экономики на 2012 г.

Показатели	Сценарии развития кризисных процессов по видам экономической деятельности													
	Сельское хозяйство				Производство продуктов нефтепереработки				Машиностроение				Производство продуктов питания	
	A2	A3	A4	A4	B1	B2	B3	B4	B5	G2	G3	G2	G3	Д3
Показатели функционирования вида экономической деятельности														
Объем выпуска	307 149	352 874	394 310	123 008	159 390	212 573	254 306	212 573	250 563	470 884	506 201	450 830	442 202	
ВВП	114 259	131 269	146 683	22 879	29 647	58 670	70 188	58 670	69 155	116 779	125 538	31 107	30 512	
Экспорт	50 682	59 685	67 844	33 206	46 478	102 167	102 167	102 167	138 314	68 519	73 915	234 361	234 361	
Импорт	17 553	20 393	22 966	89 969	171 329	141 964	161 499	131 964	158 850	42 846	46 265	71 491	82 330	
Кредиты	32 230	34 584	36 010	2 494	2 862	28 437	28 437	28 437	33 526	43 782	47 153	37 235	37 235	
Инвестиции	17 460	19 593	20 806	1 973	2 449	5 254	5 896	4 532	5 595	12 286	17 615	23 663	16 085	
Совокупный выпуск	3 812 880	3 898 714	3 976 498	3 913 318	4 000 673	3 824 439	3 922	3 824	3 913	3 905 690	3 990 493	4 002 571	3 981 794	
Совокупный ВВП	1 406 497	1 439 343	1 469 109	1 444 525	1 476 743	1 413 603	1 446	1 413	1 443	1 441 299	1 470 963	1 468 988	1 462 807	
Сигнальная панель индикаторов состояния патологических процессов														
ДБ1	10,8	11,1	11,4	УР	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	УР
ДП1	18,5	19,0	19,4	УР	18,5	16,4	40,5	32,6	42,2	51,0	15,4	81,4	80,8	

Показатели	Сценарии развития кризисных процессов по видам экономической деятельности													
	Сельское хозяйство				Производство продуктов нефтепереработки				Машиностроение				Производство продуктов питания	
	A2	A3	A4	A4	B1	B2	B3	B4	B5	G2	G3	D2	D3	Д3
ДП2	5,7	5,8	5,8	УР	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК
ДП4	5,7	5,6	5,3	УР	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК
ДП5	10,5	9,8	9,1	УР	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК
П4	9,9	10,8	11,7	УР	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК	ПК
Совокупный выпуск	3	2	1	2	2	1	3	3	2	2	2	1	1	2
Совокупный ВВП	3	2	1	2	2	1	3	3	2	2	2	1	1	2

Продолжение табл. 2

Показатели	Ранги внутри группы сценариев													
	A2	A3	A4	A4	B1	B2	B3	B4	B5	G2	G3	D2	D3	Д3
Объем выпуска	3	2	1	2	2	1	3	3	2	2	2	1	1	2
ВВП	3	2	1	2	2	1	3	3	2	2	2	1	1	2
Совокупный выпуск	3	2	1	2	2	1	3	3	2	2	2	1	1	2
Совокупный ВВП	3	2	1	2	2	1	3	3	2	2	2	1	1	2

[illegible]

и инвестиционный сценарий в сельском хозяйстве. Однако оптимистический сценарий в производстве продуктов нефтепереработки является практически нереальным, поэтому он исключался из дальнейшего рассмотрения также как и другие неуправляемые оптимистические сценарии. По объему выпуска лидируют сценарии компенсации шоков в металлургическом производстве, а по объему ВВП – инвестиционные сценарии в сельском хозяйстве и производстве продуктов питания. Поэтому, при необходимости концентрации ограниченных ресурсов следует сосредотачивать усилия именно на реализации этих сценариев. В то же время существенная чувствительность добычи углеводородов от любых изменений в других видах экономической деятельности реального вектора экономики говорит о необходимости развития импортозамещения в этом виде экономической деятельности.

1. Фрумин И. Л., Степанова М. Н. Сценарное прогнозирование, его приложения к исследованию некоторых проблем аграрной экономики // Известия Челябинского научного центра. – Вып. 2 (36). – 2007. – С. 91-95.
2. Линдгрен М., Бандхольд Х. Сценарное планирование: связь между будущим и стратегией / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2009. – 256 с.
3. Дорошко С. Е., Самарина Г. П., Чадаев О. Д. Мировой кризис 2013-2014 г. в цифрах. (Серия: Ноосферная экономика). – СПб.: Изд-во «ЭЛМОР», 2012. – 141 с. Режим доступа: <http://www.idiinvest.narod.ru/Book/book-10/book10.html>
4. Форрестер Дж. Мировая динамика. – М.: Наука, 1978. – 168 с.
5. Кизим Н. А. Моделирование устойчивого развития регионов: монография / Н. А. Кизим, О. Ю. Полякова, В. Е. Хаустова, Ш. А. Омаров. – Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2010. – 180 с.
6. Кизим Н. А., Проноза П. В., Полякова О. Ю. Система раннего распознавания патологических процессов в реальном секторе экономики // Известия ИГЭА. – 2014. – № 1 (93). – С. 110-120.
7. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. Публікації. Макроекономічна статистика. Режим доступа: www.ukrstat.gov.ua
8. Національний банк України. Офіційний сайт. Ста-

УДК 339.747:316.324.8

Ткач О. В.

ПОСТІНДУСТРІАЛЬНЕ СУСПІЛЬСТВО – РОЗВИТОК В УМОВАХ ЦИКЛІЧНИХ ВАЛЮТНИХ КРИЗ

У статті економічні спади і підйоми представлені як невід'ємні етапи економічних циклічних коливань. Автор наголошує на першо-

Регіональний статистичний бюлетень (електронне видання).
Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897

9. Максимей И. В. Имитационное моделирование на ЭВМ. – М. : Радио и связь, 1988. – 232 с.

Scenarios of the next waves of the global financial crisis and their likely consequences attracted the attention of researchers again. The aim of this work is to simulate the different scenarios of pathological crisis processes development in the real sector of the economy of Ukraine and to identify the most sensitive to shocks and imbalances indicators and to identify future scenarios of compensation crisis processes in economic activities. Scenario modeling is provided by simulation model of the crisis processes, based on the concept of system dynamics and includes a block of input-output relations. Simulation model included five major economic activity in the real sector of the economy of Ukraine: agriculture, petroleum products, food processing, machinery, metallurgy. Scenario experiments plan included several groups differing in economic activities and the relevant causes of the crisis. Within each group the scenario experiments vary in strength of shocks manifestations and their combinations. Analysis of all scenarios of management showed that the most promising in terms of total industry output and GDP are the optimistic scenario of the crisis in the production of refined petroleum products, the moderate import substitution scenario and investment scenario in the metallurgical industry, the investment scenario in food production and the investment scenario in agriculture. However, the optimistic scenario in the production of refined petroleum products is almost impossible, so it was excluded from further consideration as well as other uncontrollable optimistic scenarios. In terms of total industry output the leading scenarios are scenarios of shocks compensation in metallurgy and in terms of GDP the leading scenarios are the investment scenario in agriculture and food production. So, if it is necessary to concentrate limited resources the efforts should be focused on the implementation of these scenarios. At the same time a significant sensitivity of hydrocarbon production from any changes in other economic activities of the real economy indicates the need to develop import substitution in this kind of economic activity.

Ключові слова: циклічні коливання, валютна криза, постіндустріальне суспільство.

I. Вступ. Циклічні коливання економічних процесів безпосередньо пов'язані з економічними підйомами та кризовими явищами. За результатами останніх досліджень зміст кризових процесів набув особливої уваги оскільки негативні явища набули глобального характеру.

Вивченню проблем кризових процесів присвячені праці як вітчизняних так і закордонних економістів. Серед них можна виділити таких вчених як І. Трахтенберг, Л. Мендельсон, А. Сіротін, В. Волошин, В. Пинзеник, М. І. Туган-Барановський, С. Селанта, П. Кругмана, М. Обстельфельда, Г. Кальво, Д. Сакса, Е. Мендоси та інші.

II. Постановка задачі. У зв'язку з цим була прийнята спроба проаналізувати зміст економічних спадів та підйомів в контексті циклічних коливань.

Мета роботи: дослідити і виділити основні етапи підйомів і спадів які мали місце в світовій економіці.

III. Результати дослідження. Сучасне економічне середовище ставить перед його суб'єктами завдання стабілізації стійкої максимізації прибутку в довготривалому періоді. Вирішення такої проблематики знаходить власне вирішення в трьох напрямках:

– для ТНК – шляхом географічної диверсифікації;

– для ТНБ – шляхом пошуку найбільш прибуткових інструментів вкладення фінансових ресурсів;

– для держави – створення умов функціонування для господарюючих суб'єктів як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках.

Зміст вирішення вищезазначених проблем спонукає суб'єктів господарювання, фінансові установи використовувати у власному обігу іноземні валюти, які є вагомим елементом впливу ззовні і являються основним способом стимулювання кризових явищ і процесів на стан економіки в цілому.

Останні 40 років були відмічені як валютними так і банківськими кризовими явищами, що мали місце не лише в країнах, що розвиваються (криза у Мексиці 1994–1995 рр., країн Південно-Східної Азії 1997 року, криза у Бразилії в 1999 році), але і у розвинутих країнах (фондова криза в США 1987 року, криза Євро-

пейської Валютної Системи 1992 року). Слід окремо зупинитися і на кризових явищах, що мали місце в 2008 році і не оминули українську економіку (1).

В економічній науці існує думка, що природа економічних, зокрема, валютних криз до кінця залишається не зрозумілою, що надає особливого значення змісту управління такими ризиками та зведення їхнього впливу до мінімуму на стан та характер власної економіки, мається на увазі економіки країни.

Першим ешеленом оборони перед наступом валютно-фінансових кризових явищ стає банківська система з її усталеними внутрішніми та зовнішніми зв'язками, оскільки банки змушені проводити операції з різноплановими валютними «кошиками». Зміст зниження рентабельності традиційних банківських операцій та посилення конкуренції спонукає банківський сектор брати на себе додаткові ризики в ракурсі проведення валютних операцій з іноземними валютами, що мають нестійкий, а в деяких випадках і спекулятивний характер. Якість управління банківською та фінансовою системою в таких випадках стає одним з основних факторів підтримування стійкої позиції держави в світовому фінансовому секторі та забезпечення динаміки стійкого розвитку економіки.

Інтеграція України в світове співтовариство не тільки як повноправного суб'єкта світових торговельних відносин, але і як одного із секторів глобального фінансового ринку поставило країну в межі впливу світових фінансових криз, які світова економічна система несе з часу промислової революції. Особливо значення кризові явища набули з 1973 року після введення в дію вільного коливання валют. З цього часу кризові явища стали постійною рисою світової економічної та фінансової системи (2).

Сьогоднішні різкі зміни котирування світових валют ставлять під сумнів концепцію паритету купівельної спроможності (PPP – purchasing power parity) у відповідності з якою динаміка зміни курсу валюти певної країни по відношенню до валюти іншої країни у довготривалому періоді прямує до динаміки змін інфляційних диференціалів між цими країнами (3). У зв'язку з цим можна поставити під сумнів правильність та коректність проведення статистичних досліджень та аналізу виміру, що пов'язані з аналізом PPP.

Країни з перехідною економікою та країни, що розвиваються основною рушійною силою розвитку власної економіки розглядають залучення інвестицій. При імplementації такої політики країна застосовує програмні заходи з метою стабілізації на базі обмінного курсу, при цьому відбувається фіксація, чи квазіфіксація обмінного курсу національної валюти по відношенню до однієї з вільноконвертованих валют. Така політика вимагає створення та підтримання економіки з системою гнучких ринків факторів виробництва, а також проведення рестриктивної грошової та фінансової політики. У випадку, якщо темпи інфляції в країні, що проводить таку грошову політику перевищує темпи інфляції в країні, до валюти, якої прив'язана її грошова одиниця відбувається завищення реального обмінного курсу. Відповідно, це викликає збільшення імпорту товарів, зменшення внутрішніх золотовалютних резервів, які направляються на фінансування під'ємного сальдо платіжного балансу і, як наслідок, тиску на національну валюту з подальшим виникненням кризових явищ, в-першу чергу в банківському секторі. Такі кризові явища отримали інше тлумачення як валютна криза.

В таких обставинах важливе значення набуває політика функціонування центрального банку країни в сфері управління певними видами ризиків, що набувають форми валютних ризиків як короткотермінових так і довготермінових. Але праці вітчизняних та іноземних науковців зводяться в основному до представлення та аналізу теоретичних моделей валютних криз. Основною головною проблемою ними представлена проблема створення моделі здатної передбачити початок валютної кризи. Всі існуючі моделі з високою ймовірністю представляють кризові явища, що відбулися і будуть на показниках, які вже супроводжували події, що відбулися.

Беручи до уваги вищенаведене, створення моделі, яка б могла передбачати та прогнозувати перебіг валютних криз, з одного боку, неможливо оскільки не є можливим врахування психологічної складової поведінки суб'єктів ринку. Але, з іншого боку, використовуючи теоретичні підходи щодо прогнозування циклічних процесів, а також просування соціально-культурної поведінки в процесі глобалізаційних змін можна стверджувати про можливість такого прогнозування з метою відображення

відповідних механізмів щодо запобігання негативному впливу кризових явищ.

Історично фінансові та структурні кризи досліджувалися та обумовлювалися в межах капіталістичного способу виробництва як пере накопичення судного капіталу, яке випереджає його використання в межах реального сектору економіки. Сам зміст знецінення судного капіталу, який виражається в грошових кризах прийнятий багатьма вченими за основу при дослідженні власне валютних криз.

За умови, якщо грошові кризи визнані як циклічні процеси (4), що властиві капіталістичному світу, то на наш погляд, зміст знецінення судного капіталу і, як наслідок валютних криз, в свою чергу, мають циклічний характер. Але зміст циклічних явищ та процесів набув нового значення в межах постіндустріальних глобальних процесів.

Так Мінські (5) звертає увагу на фінансові взаємозв'язки, що притаманні капіталістичному суспільству. Капіталістичну систему він описує як внутрішні процеси, що відбуваються в капіталістичній економіці, породжують такі фінансові взаємозв'язки, які сприяють підтриманню нестабільності, а до ординарних характеристик капіталістичної системи він відносить цінові та вартісні співвідношення, які викликають фінансову кризу в нестійкій фінансовій структурі. Гіпотеза фінансової нестабільності Мінські базується на тому, що для проведення успішної макроекономічної політики необхідним є чітке визначення кордонів і недоліків капіталістичного способу виробництва. Він схильний стверджувати, що основна риса капіталістичного суспільства – фінансова нестабільність, реакція на яку економічних суб'єктів може не пом'якшувати, а загострювати кризові явища, що призводить до різнонаправленої динаміки вартості активів та нестабільних відсоткових ставок. Така вільна взаємодія індивідуальних типів поведінки суб'єктів господарювання вносить появу системної нестійкості та впливу в коректі фінансової дерегуляції.

Зміст кризи японської економіки 1997 року повністю відповідає концепції Мінські. Акт підписання Угоди «Плаза» (Plaza Accord) в 1985 році став зовнішнім екзогенним фактором підвищення обмінного курсу японської ієни. Політика «дешевих грошей» щодо виходу із рецесії, яка була прийнята японським урядом, викликала кредитну експансію, яка,

УДК 332.1

Брич В. Я., Миколук С. М.

ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Обґрунтовано методичні положення формування соціальної стратегії в механізмі реалізації регіональної політики України, виявлено пріоритетні напрями реформування соціальної сфери, визначено перспективи її розвитку і методи державного регулювання. Доведено актуальність і недостатню міру розробленості проблем розвитку соціального комплексу, що вимагає спеціальних наукових досліджень в області теорії і практики регулювання процесів у соціальній сфері.

Ключові слова: регіональна політика, соціальна політика, соціальна сфера, соціально-економічний розвиток, регіон, механізм реалізації.

I. Вступ. Економічний суверенітет України відкриває широкі перспективи для подальшого удосконалення економічних відносин у регіонах на основі впровадження в практику дійових форм регіональної соціальної політики. Стратегія економічного та соціального розвитку в Україні визначає як мету державної регіональної політики створення умов для динамічного, збалансованого розвитку територій, усунення основних регіональних диспропорцій. Тому важливим науковим завданням є вивчення тенденцій розвитку конкретних регіонів на засадах комплексного підходу до аналізу регіональної політики, удосконалення механізмів регіонального управління економічними та соціальними процесами. Проблеми розвитку соціальної сфери знайшли відображення в наукових працях багатьох українських вчених. Вагомий внесок у розробку окремих аспектів цієї проблеми зробили Галушка З. І., Длугопольський О. В., Кухар О. В., Медведєв Д. М., Мельник А. Ф. [1-5] та ін. У той же час слід зазначити, що у більшості робіт досліджуються переважно мікроекономічні проблеми в соціальній сфері, при цьому недостатньо уваги приділяється питанням реалізації соціальної стратегії на національному та регіональному рівнях. Актуальність і недостатня міра розробленості проблем розвитку соціального комплексу вимагають, щоб вони стали об'єктом спеціального наукового дослідження в області

теорії та практики регулювання процесів у соціальній сфері.

II. Мета статті та завдання. Збереження в Україні застарілих стереотипів управління стримує реформування економіки, а брак всебічних детальних наукових досліджень у галузі регіональної політики змушує органи державної влади на прийняття не завжди ефективних рішень.

Без уваги науковців залишаються питання уточнення понять та сутності «державна політика», «регіональна політика» та «внутрішня політика регіонів». Особливо негативно позначається на практиці недоопрацьованість концепції управління економічними і соціальними процесами та теоретико-методологічної бази вдосконалення механізмів реалізації регіональної політики.

Метою статті є науковий та практичний аналіз сучасного стану соціальної сфери через призму регіональної соціальної політики. Завданням статті є визначення механізму формування та реалізації регіональної соціальної політики.

III. Виклад основного матеріалу. За роки незалежності Україна значно удосконалила законодавчу базу щодо регулювання відносин між державою та регіонами. Однак ринкові перетворення вимагають адекватного реформування регіональної політики та його відповідного наукового супроводу.

Безсистемність державної діяльності в цій сфері стала однією з важливих причин стримування комплексного соціально-економічного розвитку й стабільності в державі, ускладнення умов для зміцнення позицій держави в міжнародному економічному співробітництві, повільного здійснення ринкових перетворень на місцях, виникнення та загострення соціальних, економічних, екологічних та інших проблем. До таких проблем можна віднести: недосконалість галузевої структури більшості регіональних господарських комплексів, їх низьку економічну ефективність; значні відмінності між регіонами в рівнях соціально-економічного розвитку та істотне відставання від існуючих нормативів розвитку соціальної та виробничої інфраструктури в деяких регіонах,

в свою чергу викликала призвела до перегріву фондового ринку. В 1990-х роках урядом Японії прийнято рішення щодо відходу від експансіоністської моделі, що привело до обмеження кредитних ресурсів. Цикл завершився в 2006-2007 рр., коли ціни на активи впали до рівня найбільш привабливого для покупців. Кінець 2008 року позначений знову різким подорожчанням японської ієни. На цей раз екзогенною причиною валютної кризи стали різкі коливання інших колективних світових грошей. Японська економіка та фінансова система знову зайшли в новий цикл.

Як бачимо з вищеведеного валютні кризові явища відповідають депресивній фазі чи кінцеві фази стабілізації приходить на фазу спаду довгої хвилі. Криза Бреттон-Вудської системи співпав з кінцем фази стабілізації хвилі і переходом до фази спаду – 1971–1973 рр.. Криза Європейської валютної системи, що мала місце в 1992–93 роках, мексиканська криза 1993 року, азійська валютна криза 1997–1998 років, російська і українська криза 1998 року, бразильська криза 1999 року приходяться на депресивну фазу, що почалася в 1991 році і продовжується в середньому 8-23 роки.

Економічний ріст відбувається в межах середньо термінових циклів, тому сама найнижча точка довгої хвилі завжди належить фазі кризи, чи, іншим словами, депресії середньо термінового циклу, що відбувається в межах завершення знижувальної хвилі довгого циклу. Вищезазначені середньо термінові коливання, як було вже зазначено в п. 2.1. даної роботи мають період 7-11 років.

Аналіз валютно-фінансових кризових явищ 1971–73 рр., 1998–99 рр., зміст їх протікання підтвердив тезу щодо передування валютно-фінансової кризи кризи в реальному секторі економіки. Необхідно зазначити, що єдиною однаковою рисою для всіх кризових явищ і процесів у вище визначений період часу слугувало підтримання високого курсу американської валюти і, як наслідок, зниження цін на сировинні товари і товари масового виробництва, які в свою чергу складають основну частину експорту країн з перехідною економікою і країн, що розвиваються (6).

Постіндустріальний етап розвитку світової економіки взяв за основу власного розвитку

економічно-фінансовий зміст низької інфляційної складової. При цьому ринки економік розвинутих країн, що вступають в інформаційну еру не залишаються осторонь від впливу кризових явищ і підтверджують, на наш погляд, безпосередній прямий та зворотній зв'язок теорії економічних циклів зі змістом та характером валютно-фінансових та економічних криз. Головне питання стоїть не в зміні характеру чи динаміки циклічних процесів, а в тому наскільки зміст економічних циклів набув нового забарвлення та змін у зв'язку з глобалізаційними змінами у світових економічних процесах.

IV. Висновки. Особливо значення кризові явища набули після введення в дію вільного коливання валют, з цього часу кризові явища стали постійною рисою світової економічної та фінансової системи

Зміст знецінення судного капіталу і, як наслідок валютних криз, в свою чергу, мають циклічний характер, зміст яких набув нового значення в межах постіндустріальних глобальних процесів.

Першим ешеленом оборони перед наступом валютно-фінансових кризових явищ стає банківська система з її усталеними внутрішніми та зовнішніми зв'язками, тому якість управління банківською та фінансовою системою стає одним з основних факторів підтримання стійкої позиції держави в світовому фінансовому секторі та забезпечення динаміки стійкого розвитку економіки.

1. Мировой финансовый кризис 1997 – 1998 гг./под научным руководством академика РАН Р. Энтова. – М., 1998.

2. Світова економіка. / за ред. А. С. Філіпенко. – К., 2000.

3. США: Государство и рынок / А. Б. Парканский, С. Б. Черпаков, С. С. К. Дубинин и др., М., Наука, 1991.

4. Замулин О. Концепция реальных экономических циклов и ее роль в макроэкономической теории // «Вопросы экономики». – 2005. – № 1. – С. 145–148).

5. H. Minsky. The Modeling of Financial Instability: An Introduction. – Modelling and Simulation. – 1974.

6. Основы американской экономики, пер. с англ. – М., 1993 год.

In the presented article financial economic crisis has been presented as a undividable aspect of cycling process. Author has paid an attention to a reason of currency crisis, its cycling character in the conditions of post industrial community.

особливо стосовно сільської місцевості; нераціональне використання місцевих природних і людських ресурсів; надмірне забруднення навколишнього середовища в багатьох містах і районах. Не забезпечується комплексний розвиток міст і сіл, не реалізуються можливості регіонів щодо міжнародної інтеграції України, спільного підприємництва в галузі туризму та рекреації, залучення в країну іноземних інвестицій. Ці та інші проблеми потребують прискореного вирішення.

Саме тому виникає необхідність створення умов для оптимальної економічної самостійності регіонів і зміни підходів до формування регіональної політики.

Для стабільного розвитку суспільства та ефективного розвитку держави необхідно забезпечити баланс загальнодержавних інтересів з інтересами регіонів і територіальних громад, ґрунтуючись на принципах унітарності держави і цілісності її території. Має бути досягнуто оптимальне співвідношення децентралізації і централізації влади, забезпечено збалансованість соціально-економічного розвитку регіонів, ураховані їхні історичні, економічні, екологічні, географічні й демографічні особливості, етнічні та культурні традиції.

Термін «регіональна» для багатьох означає щось незначуще, що не стосується проблем державної політики. Однак практично немає такої сфери державної політики, у якій у разі успішного її здійснення можна було б обійтися без реального врахування регіональних аспектів. Для досягнення позитивних результатів у здійсненні державної політики в будь-якій сфері більшою чи меншою мірою повинен братися до уваги регіональний чинник. Таким чином, коли мова йде про «регіональну політику», мається на увазі не місцева політика, а державна політика з урахуванням інтересів розвитку регіонів.

Регіональною політикою є і внутрішня політика регіонів, яка здійснюється органами управління регіоном самостійно з урахуванням загальнодержавних інтересів. Ця частина політики може бути названа місцевою регіональною політикою. Але регіональною політикою держави є здійснення заходів у галузі політичній, економічній, соціальній, науково-технічній, екологічній, демографічній, гуманітарній, національній, у яких ураховуються особливості конкретних регіонів.

Державна регіональна політика та політика регіонів – не розрізнені частини, а єдине ціле, вони доповнюють одна одну.

У державній регіональній політиці можна виділити низку взаємозалежних елементів: економічну, соціальну, науково-технічну, екологічну, демографічну, гуманітарну і національну політику.

У регіональному управлінні соціальна політика займає одне з провідних місць.

Метою регіональної соціальної політики держави є підвищення добробуту та задоволення потреб життєдіяльності всього населення. Здійснення соціальної політики значною мірою залежить від економічних можливостей країни, тієї частини національного доходу, яка виділяється на споживання. Соціальна політика держави і регіону має спільну економічну й правову основу, покликану забезпечити реалізацію прав та інтересів громадян України. Цілі сучасної регіональної політики в соціальній сфері – забезпечення достатнього рівня добробуту в кожному регіоні, створення приблизно однакових життєвих можливостей для всіх громадян. Регіональна соціальна політика покликана перешкоджати небажаній міграції населення, послаблювати внутрішнє соціальне напруження, зберігати цілісність і єдність країни.

Розглядаючи сучасний стан соціальної сфери можна помітити, що державна політика в цьому напрямку давно втратила ознаки єдності та цілісності. На загальнодержавному рівні відчувається брак ефективного механізму її реалізації, відсутність відповідних інститутів та ресурсів. Найбільш характерними ознаками соціальної політики на жаль стали непослідовність, пасивність та наступність. Здійснювані заходи не є плановими і, як правило, є реакцією на виникнення певних небажаних ситуацій, в той час, коли активне запобігання росту суспільної напруги майже невідчутне.

Сьогодні можна стверджувати, що децентралізація соціальної політики, яку проголосила наша держава ще не призвела до суттєвих позитивних зрушень, якими можна було б вважати підвищення рівня життя населення та можливість ефективного впливу на економічні процеси за допомогою соціальних механізмів. На регіональному рівні проведення заходів, спрямованих на стабілізацію соціально-економічної ситуації постійно стикається з проблемою недостачі необхідних ресурсів, перш за все, фінансових.

Якщо вдатись до аналізу тенденцій регіональної соціальної політики, то можна помітити певні особливості. З одного боку держава

сприяє підвищенню її ефективності в регіонах визнаючи особливу роль соціальної політики у процесі переходу до ринкової економіки і надаючи економічним реформам більшого соціального спрямування. З іншого ж, економічні пріоритети домінують над соціальними, економічний сепаратизм набуває усе більшого поширення. Саме на зламі цих позитивних та негативних тенденцій відбувається формування соціальної політики у конкретному регіоні. Зрозумілою стає нестабільність розвитку останніх, що викликана динамікою співвідношення сприятливих та несприятливих чинників.

До найбільш негативних явищ пов'язаних з проведенням соціальної політики на регіональному рівні можна віднести:

- недостатність централізованого фінансування соціальних програм;
- неефективну взаємодію органів влади усіх рівнів щодо проблем соціального характеру;
- втрату державою контролю над рівнем життя населення та станом соціальної сфери;
- суттєве послаблення регулюючої функції державного управління стосовно зайнятості та доходів населення.

Проте існують певні здобутки при управлінні соціальними процесами, до яких слід віднести те, що керівництво функціонуванням соціальної сфери набуло ознак програмованості, виробилась ціла низка параметрів, котрі здатні адекватно відбивати її стан у кожний конкретний момент часу та давати підставу для ефективних управлінських рішень. Соціальні програми обов'язково визначають суб'єктів прийняття, виконання таких рішень та зачіпають питання джерел фінансування. Названі програми також проголошують основні принципи соціальної політики, хоча не всі з них реалізуються у повній мірі.

Найбільшою мірою, на нашу думку, дотримується принцип диференційованого підходу до різних соціальних груп населення та адресності допомог, дещо гірше опрацьовані процедури соціального партнерства, проте роль тристоронніх угод у підвищенні рівня життя населення залишається значимою. В той же час не досягнуто проголошених гнучкості та динамізму у прийнятті управлінських рішень щодо регулювання соціальної сфери, оскільки більшість з них є невчасними та запізними. Окремі елементи та напрямки соціальної по-

літики недостатньо взаємодіють між собою, порушуючи цим реалізацію принципу комплексності. Соціальна політика не стала важливим фактором оздоровлення соціально-економічної ситуації в країні, отже не можна вести мову про «активну спрямованість соціальної політики». Не менш актуальними залишаються питання розмежування компетенції на різних рівнях управління, зокрема у сфері прийняття найважливіших рішень та визначення джерел фінансування соціальних програм, не вирішення котрих стримує ефективність реалізації запланованих заходів.

Настав час здійснення суттєвих трансформацій у сфері проведення соціальної політики на рівні регіонів, головною метою котрих виступає підвищення її ефективності. Необхідно відмовитись від здійснення соціальної політики за залишковим принципом, який базується на формуванні відповідних фондів грошових коштів для підтримання найвразливіших верств населення. Ключовим моментом повинно стати усунення причин погіршення соціально-економічного стану в державі, слід відмовитись від боротьби з наслідками.

Особливо важливим видається дотримання цілісності підходу до вирішення соціальних проблем. Тому в регіональних програмах соціального розвитку крім питань соціального захисту має активно підніматись проблематика економічного реформування, розвитку сфери охорони здоров'я, культури, освіти. Головними критеріями оцінки ефективності проведення соціальної політики повинні стати рівень і якість життя населення, оскільки дані показники здатні достатньо повно відбивати ступінь соціальної спрямованості відповідних програм.

Слід чітко сформулювати суб'єктів регіональної соціальної політики, тобто повністю визначити ланки, які її формують та реалізують. Також необхідно відійти від розуміння під об'єктом соціальної політики виключно найбільш незахищені верстви населення. Ним мають стати всі суспільні прошарки, до кожного з яких потрібно виробити свої механізми впливу. Зокрема з метою захисту найбільш вразливих громадян слід створити ефективні механізми перерозподілу на їх користь доходів багатих осіб. Цього можна досягти через застосування прогресивних ставок оподаткування, проведенням благодійних заходів та ін.

Для підвищення ефективності соціальної політики потрібно обов'язково враховувати

потребу регіонів у централізованій законодавчій, інформаційній, науковій підтримці. Крім того не втрачається важливість здійснення на загальнодержавному рівні раціональних інституційних трансформацій, особливо стосовно форм власності та відносин розподілу. Бажаним також виступає структурне перетворення народного господарства, а саме його спрямування на більш повне врахування потреб населення, їх збалансування з реальними виробничими можливостями.

IV. Висновки та перспективи подальших розвідок. З огляду на вищенаведене прийнятим виглядає такий механізм формування та реалізації регіональної соціальної політики:

- на регіональному рівні створюється суб'єкт соціальної політики, котрий бере на себе обов'язок її формування та реалізації, а також пов'язану з цим відповідальність;

- суб'єкт визначається з об'єктом соціальної політики: здійснюється групування населення регіону за певними ознаками з виробленням для кожної з груп механізмів взаємодії (допомога, підтримання, співпраця, стримування та ін.);

- обирається визначальний критерій оцінки ефективності проведення соціальної політики (головний соціальний параметр);

- визначається система об'єктивних факторів, котрі чинять вплив на соціальне середови-

ще, для того, щоб змінюючи їх стан, підвищувати ефективність соціальної політики;

- проводиться відбір та об'єднання запропонованих технологій впливу у єдину систему управління соціальними процесами.

1. Галушка З. І. Нова роль держави в сучасній економіці: соціосинергетичний погляд [Текст] / З. І. Галушка // Економіка та держава: Міжнародний науково-практичний журнал. – 2009. – № 1(73). – С. 9-12.

2. Длугопольський О. В. Суспільний сектор економіки і публічні фінанси в епоху глобальних трансформацій [Текст] : моногр. / О. В. Длугопольський. – Тернопіль : Економічна думка, 2011. – 632 с.

3. Кухар О. В. Державний сектор в умовах ринкової трансформації економіки України [Текст] : автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня к. е. н. : 08.01.01 / О. В. Кухар. – Львів, 2004.

4. Медведєв Д. М. Розвиток державного сектора економіки в Україні [Текст] : автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня к. е. н. : 08.02.03 / Д. М. Медведєв. – Донецьк, 2006.

5. Модернізація суспільного сектору економіки в умовах глобальних змін [Текст] : монографія / За ред. А. Ф. Мельник. – Тернопіль: Економічна думка, 2009. – 528 с.

The methodical aspects of formation of social policies in the mechanism for implementing social policies Ukraine are justified, priorities for reforming the social sphere are identified, prospects for its development and methods of state regulation are identified. The actuality and not enough research of the problems of development of social complex are proved, that requires specific research in the theory and practice of management processes in social sphere.

Монастирський Г. Л., Стефінін В. В.

АДАПТАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ В УКРАЇНІ ДО ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРИНЦИПІВ

Визначено, що сьогодні адміністративно-територіальний устрій України характеризується надзвичайною подрібненістю і об'єктивною нежиттєздатністю територіальних спільнот низового рівня. Обґрунтовано, що результативність заходів, спрямованих на укрупнення первинних територіальних утворень, можлива лише за умов застосування в процесі управління їх комплексним розвитком підходу, який би базувався на принципах муніципального менеджменту, що успішно застосовуються в країнах Європейського Союзу.

Ключові слова: муніципальне управління, муніципальний менеджмент, місцеве само-

врядування, адміністративно-територіальна реформа, ресурси місцевого розвитку.

I. Вступ. У стратегічних документах діяльності центральних органів державної влади одним з основних завдань регіональної політики України визначено створення правових, економічних і організаційних умов для ефектної реалізації функцій місцевого самоврядування [1], що є можливим лише в процесі проведення адміністративно-територіальної реформи на низовому рівні управління.

Сьогодні адміністративно-територіальний устрій України характеризується надзвичай-

ною подрібненістю і об'єктивною нежиттєздатністю територіальних спільнот низового рівня: в Україні ці утворення в 2,4 рази менші, ніж в Польщі, за площею та в 3,8 рази за чисельністю населення. З Швецією ця відмінність є ще разючішою, відповідно, в 30 та 7,6 рази менше [18]. До того ж, навіть з урахуванням існування великих міських територіальних громад, середня чисельність населення муніципального утворення в Україні не відповідає мінімальному рівню, який за оцінкою фахівців повинен бути не менший п'ятих тисяч осіб [2, с. 87]. Перший етап адміністративно-територіальної реформи в Україні покликаний забезпечити формування самодостатніх базових адміністративно-територіальних утворень, ресурсний потенціал яких би дозволив ефективно реалізовувати функції і повноваження місцевого самоврядування.

Формування повноцінної територіальної громади за критерієм величини та чисельності населення не є самоціллю адміністративно-територіальної реформи, оскільки наявність цих характеристик не гарантує забезпечення економічного й соціального розвитку територіальних спільнот низового рівня. Результативність заходів, спрямованих на укрупнення первинних територіальних утворень, можлива лише за умов застосування в процесі управління їх комплексним розвитком підходу, який би базувався на принципах муніципального менеджменту, що успішно застосовуються в країнах Європейського Союзу. Необхідність визначення шляхів імплементації муніципального менеджменту в Україні і визначає актуальність дослідження.

В Україні недостатніми є фундаментальні методологічні та практичні наукові дослідження з проблем модернізації муніципального управління. Посібники з муніципального менеджменту за редакціями В.Кравченка та В.Воронкової розглядають управління розвитком базових адміністративно-територіальних одиниць як юридично-правове явище [1, 2], що не забезпечує системний підхід до розуміння первинних територіальних спільнот як складних систем. У працях Р. Брусака, Г. Дробенка, В. Куйбіди, О. Невелева, І. Салія, Ю. Свірського, Ю. Шарова [5; 6; 7; 8; 9] досліджуються лише окремі функціональні механізми управління розвитком міст. Зі сфери наукових досліджень практично випала проблема впровадження інноваційних механізмів

у процес забезпечення розвитку сіл та селищ. Комплексне використання напрацювань зарубіжних вчених [10; 11; 12; 13; 14; 15; 16; 17] у нашій державі є обмеженим, внаслідок значних інституційних відмінностей між європейськими країнами та Україною.

II. Постановка завдання. Мета статті – обґрунтування можливості та формування практичних рекомендацій щодо застосування досвіду країн Європейського Союзу в процесі формування інноваційної моделі управління розвитком первинних адміністративно-територіальних утворень в Україні на засадах муніципального менеджменту.

III. Результати. З урахуванням зарубіжного досвіду можемо стверджувати, що муніципальний менеджмент є системою управлінських важелів, які застосовуються органами місцевого самоврядування для ефективного управління економічним і соціальним розвитком найменших адміністративно-територіальних одиниць країни — муніципальних утворень — шляхом реалізації їх конкурентних переваг та раціонального використання ресурсного потенціалу для забезпечення стандартів життя населення надання на основі надання комплексу послуг територіальній громаді. Підхід до управління розвитком територіальних спільнот низового рівня, що базується на концепції менеджменту, докорінно відрізняється від практики управління територіальним розвитком радянського та пострадянського періоду, яка базується на адміністративно-управлінській реалізації владних повноважень та нормативно-правових актів органами місцевого самоврядування, оскільки його вихідними принципами є: інноваційність (постійне удосконалення існуючих та впровадження нових технологій в процес управлінської діяльності органів місцевого самоврядування); креативність (відсутність жорстких адміністративних рамок та шаблонного підходу до діяльності органів місцевого самоврядування); інтегративність (комплексне використання елементів ресурсного потенціалу муніципального утворення на основі закону синергії); ефективність (визначення чітких критеріїв діяльності органів місцевого самоврядування); соціальна спрямованість (визначення забезпечення соціального добробуту населення метою розвитку муніципального утворення); корпоративність (застосування переваг функціонування муніципального утворення як корпорації); демократичність (використання

потенціалу територіальної громади як первинного суб'єкта місцевого самоврядування); науковість (реалізація механізму муніципального менеджменту потребує спеціальної фахової підготовки).

Механізм муніципального менеджменту в системі забезпечення розвитку територіальних спільнот низового рівня реалізується через спеціальний економічний інструментарій, який є комплексною системою взаємопов'язаних та взаємозалежних інструментів, застосування яких спрямоване на ефективне досягнення стратегії розвитку муніципальних утворень. Необхідність формування конкретних практичних пропозицій з цілеспрямованого впровадження інструментарію муніципального менеджменту в діяльність органів місцевого самоврядування в Україні вимагає його структуризації, яку ми пропонуємо здійснювати з позиції врахування ресурсно-функціональних компонент розвитку муніципальної системи в умовах мінливого висококонкурентного середовища, виокремлюючи стратегічне управління, муніципальний фінансовий менеджмент, муніципальну логістику, муніципальний маркетинг, проєктний менеджмент, кадровий менеджмент, інформаційні технології, ризик-менеджмент, антикризове управління, ситуаційне муніципальне управління [18]. Кожен з інструментів муніципального менеджменту реалізується через застосування низки управлінських технологій.

Інтеграційні прагнення країн Європейського континенту до політичного, економічного та культурного зближення об'єктивно зумовлюють зростання ролі місцевих самоврядних спільнот як чинників забезпечення стабільності та цілісності надскладної системи ЄС. Забезпечення контрольованості та динамічності процесу формування політичних та економічних засад місцевого самоврядування відбувається в рамках Європейської Хартії місцевого самоврядування, яка встановлює шляхи його розвитку в сучасній Європі. В її основу покладено принцип субсидіарності, за яким питання, які можна вирішувати на низових рівнях управління, немає сенсу передавати наверх. Хартія зобов'язує держави, які її підписали, гарантувати і зміцнювати політичну, адміністративну та фінансову самостійність місцевих спільнот. Положення Європейської Хартії місцевого самоврядування зорієнтовані на формування рамкових умов реалізації

інструментарію муніципального менеджменту. Так, дотримання принципів, передбачених Хартією, дозволяє країнам-учасникам створити передумови для застосування технологій антикризового управління, ризик-менеджменту та ситуаційного управління розвитком муніципальних утворень, оскільки, добре знаючи справжній стан справ на підпорядкованих територіях, органи місцевого самоврядування здатні більш ефективно і раціонально, аніж органи державної влади центрального та регіонального рівнів, вирішувати локальні проблеми, оперативно реагувати на непередбачувані ситуації і конфлікти.

Узагальнення досвіду муніципального менеджменту в країнах ЄС вказує на те, що в цих державах застосовується комплексний підхід до використання його спеціального економічного інструментарію, що дозволяє максимально задіяти існуючі резерви розвитку муніципальних утворень на основі формування гнучкої моделі управління. Сьогодні між країнами ЄС відбувається взаємообмін технологіями муніципального управління в рамках процесу трансферту управлінських інновацій. Так, цікавим є досвід Польщі та Німеччини щодо розроблення альтернативних стратегій розвитку муніципального утворення з позиції технологічної, економічної та соціальної можливості. В країнах Західної Європи більшість муніципалітетів мають статус корпорацій, що функціонують як повноправні суб'єкти ринкової економіки з метою отримання економічного ефекту для територіальної громади. В цьому контексті корисним є досвід Франції, в якій практикується об'єднання комун – створення асоціацій місцевого управління (комунальних синдикатів), що мають статус юридичних осіб, засновниками яких є комуні. Корпоратизація виступає однією з ефективних технологій антикризового управління та муніципального фінансового менеджменту.

Комплексний аналіз практики управління розвитком первинних територіальних утворень в Україні вказує на те, що в діяльності вітчизняних органів місцевого самоврядування застосовуються лише окремі технології спеціального економічного інструментарію муніципального менеджменту (розроблення стратегічних планів соціально-економічного розвитку міст, випуск облігацій місцевої позики, використання елементів муніципального маркетингу). Дослідження показує, що

практично не використовуються технології муніципальної логістики, проєктного менеджменту, ризик-менеджменту та антикризового управління.

Системне впровадження елементів інструментарію муніципального менеджменту в діяльність органів місцевого самоврядування в Україні блокується низкою організаційних, правових та фінансово-економічних проблем [18], зокрема: застосуванням переважно галузевого підходу в процесі формування виконавчих органів місцевого самоврядування на низовому рівні; недосконалою та неструктурованою законодавчою базою місцевого самоврядування; парцелізацією територіальних громад, яка посилюється в останнє десятиріччя минулого століття; ресурсною неспроможністю місцевого самоврядування на первинному рівні; невідповідністю службовців органів місцевого самоврядування до професійного використання технологій муніципального менеджменту; відсутністю відповідного рівня інформаційно-аналітичного забезпечення компетенційної сфери органів місцевого самоврядування.

Слід зазначити, що формування повноцінної територіальної громади за критерієм величини та чисельності населення не має бути самоціллю адміністративно-територіальної реформи, оскільки наявність цих характеристик не гарантує забезпечення економічного й соціального розвитку територіальних спільнот низового рівня. Результативність заходів, спрямованих на укрупнення первинних територіальних утворень, можлива лише за умов застосування в процесі управління їх комплексним розвитком підходу, який би базувався на принципах муніципального менеджменту, що успішно застосовуються в країнах Європейського Союзу.

В процесі проведення адміністративно-територіальної реформи необхідно врахувати рецепти, напрацьовані світовим досвідом, адаптовані до наших реалій. Так, в Польщі цей процес відзначався поступовістю й програмованістю трансформаційних кроків центральної влади. В 1990 році самоврядування було поновлено на його низовому рівні, що отримав назву гміна. Цей рівень є територіальним утворенням, громадою людей, яка мешкає на певній території й спроможна вирішувати свої місцеві проблеми. Гміна є інтегрованою територіальною громадою, об'єднуючи гро-

мади сіл, містечок та міст, і відповідає європейському комунальному стандарту низового рівня місцевого самоврядування, що формується територіальною спільнотою кількох населених пунктів. Відповідно до різних варіантів об'єднання поселенських територіальних громад в Польщі утворилися сільські, сільсько-міські та міські гміни. Протягом 1990–1998 рр. відбувався процес правового наповнення функціонування та розвитку гміни, зокрема було ухвалено устами «Про самоврядування гмін» та «Про доходи гмін та засади їх субвенціювання». Успіхи у формуванні юридично та фінансово-економічно дієздатної територіально спільноти – гміни – дозволили Польщі в 1999 році провести комплексну адміністративну реформу, що дала змогу впровадити трирівневу систему місцевого самоврядування, утворити територіальні утворення регіонального типу, що відповідають поняттю «регіон» в Європейському Союзі, чітко розмежувати повноваження рівнів місцевого самоврядування, звести роль органів державного управління в управлінні територіями лише до виконання контрольно-наглядових функцій. Проведенню цієї реформи передувало прийняття в 1998 році низки устав про функціонування місцевого самоврядування на кожному з рівнів, на відміну від України, де базовий Закон «Про місцеве самоврядування в Україні» окреслює повноваження всіх суб'єктів місцевого самоврядування. Паралельно з адміністративною реформою в Польщі відбулася зміна принципів надання освітніх, оздоровчих послуг та послуг соціального забезпечення. Аналіз адміністративних перетворень в Польщі свідчить, що вона значно випереджує Україну в процесі становлення повноцінного місцевого самоврядування та адаптації його параметрів до європейських стандартів. Водночас, варто зазначити, що в процесі впровадження адміністративної реформи в Польщі простежувалися і певні проблемні ситуації. Так, в містах, які були гмінами, а з 1999 року стали одночасно містами на правах повітів, відбулося дублювання самоврядної влади: з одного боку – бургомістр міста-гміни, рада гміни, управління гміни, з другого — відповідні повітові органи (староста міста-повіту, рада повіту, управління повіту). Після аналізу зазначеної проблеми було визначено, що для її розв'язання буде об'єднано самоврядні органи міста-повіту та міста-гміни. Це, відповідно, супроводжуватиметься об'єднанням їх функцій.

Становлення сучасної моделі місцевого самоврядування в Швеції відбувалося шляхом комунальних реформ, які проходили в чотири етапи і тривали понад 130 років, починаючи з 1862 року. В ході цих реформ поступово відбувалися такі процеси: формування комуни як вихідної самоврядної одиниці; утворення вторинних комун (ландстингів), наділених широким колом повноважень; укрупнення комун з метою утворення повнокровного суб'єкта місцевого самоврядування, який володіє достатніми фінансовими та економічними ресурсами; зміцнення фінансової бази комун. В процесі комунальних реформ 1862–1992 років, покликаних створити модель життєздатного місцевого самоврядування, Швеція стикалася з подібними проблемами, які постали в останнє десятиріччя перед Україною, з однією важливою особливістю – Україна не може дозволити собі здійснювати реформування протягом 130 років.

Таким чином, враховуючи зарубіжний досвід, реформування системи адміністративно-територіального устрою, а, відповідно, й реформування системи місцевого самоврядування в Україні, повинно орієнтуватися на вирішення таких завдань: законодавче визначення поняття та засад адміністративно-територіального устрою України, правового статусу і рівнів адміністративно-територіальних одиниць, порядку вирішення органами державної влади та органами місцевого самоврядування питань територіального устрою; встановлення критеріїв утворення адміністративно-територіальних одиниць; спрощення системи адміністративно-територіального устрою; оптимізацію класифікації адміністративно-територіальних одиниць; чітке визначення меж адміністративно-територіальних одиниць; децентралізацію владних повноважень, визначення чіткої схеми розподілу повноважень між органами влади на територіальному рівні; вдосконалення бюджетних відносин та податкової системи, вироблення більш раціональних механізмів перерозподілу фінансів; підтримку депресивних територій тощо, а відтак, формування організаційно, фінансово та матеріально спроможної виконувати як власні, так і делеговані державою функції територіальної громади; створення умов для поліпшення життя населення; забезпечення просторово-часової рівнодоступності всіх громадян (незалежно від місця їх проживання) до ресурсів розвитку

людського потенціалу, включаючи весь комплекс соціально-культурних закладів з надання різноманітних послуг (у сфері освіти, культури, медичного обслуговування, торгівлі тощо); додержання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного її громадянина незалежно від місця проживання; ефективне використання природного, економічного, трудового, наукового та іншого потенціалу територій.

IV. Висновки. Для створення умов імплементації технологій муніципального менеджменту, напрацьованих країнами ЄС, в Україні необхідно:

1. Забезпечити внесення змін в Конституцію України, які б дозволили об'єднання територіальних громад різних населених пунктів з метою формування життєздатного муніципального утворення. Внести зміни до Податкового кодексу України, прийняти Закони України «Про комунальну власність», «Про адміністративно-територіальний устрій України», «Про територіальну громаду та об'єднання територіальних громад», «Про місцеву позику», «Про банкрутство та санацію територіальних громад». У перспективі необхідним є формування Муніципального кодексу України, який б систематизував нормативно-правову базу в сфері муніципального управління, що відповідає практиці муніципального права країн ЄС.

2. Покласти в основу побудови організаційної структури виконавчих органів місцевого самоврядування не галузевий, а функціональний принцип. В умовах необхідності застосування технологій ситуаційного муніципального управління слід передбачити можливість трансформації організаційної структури місцевих рад та їх виконавчих органів в штабну з елементами програмно-цільової (проектної), що передбачає формування в їх складі тимчасових комісій (робочих груп) та функціонально-проектних підрозділів для виконання завдань програм соціально-економічного і культурного розвитку територіальних спільнот низового рівня, реалізації технологій окремих інструментів спеціального економічного інструментарію муніципального менеджменту.

3. Передбачити підготовку професійних муніципальних менеджерів за фаховим напрямком „Адміністративний менеджмент” чи „Муніципальне управління” за освітньо-кваліфікаційними рівнями „бакалавр-магістр”. Без

залучення професійних менеджерів представницьки виборна система влади на первинному муніципальному рівні об'єктивно приречена на декларативність.

4. Забезпечити формування ефективної комунальної власності, як у матеріальному, так і фінансовому розрізі. Слід завершити процес розмежування земель державної і комунальної власності із залученням коштів державного бюджету та міжнародних фондів. Необхідним є уможливлення функціонування прибуткових комунальних підприємств на засадах підприємницької ініціативи та ефективного використання конкурентних переваг муніципального утворення, залучення територіальних громад до участі в акціонерному капіталі. Основу місцевих бюджетів, відповідно до Європейської Хартії місцевого самоврядування, повинні складати фіскально спроможні місцеві податки і збори.

5. Провести адміністративно-територіальну реформу на первинному рівні з дотриманням законодавчо закріплених критеріїв інтеграції територіальних громад на основі врахування їх історичних, етнічно-національних, культурних, соціальних особливостей та економічної доцільності. Територіальному об'єднанню громад повинен передувати комплексний ретроспективний аналіз їх розвитку в контексті взаємодії з іншими населеними пунктами для оптимізації інтеграційних процесів та отримання позитивних економічних і соціальних результатів.

6. Розробити методики використання технологій спеціального економічного інструментарію муніципального менеджменту на основі адаптації зарубіжних підходів до інституційних умов розвитку територіальних спільнот низового рівня в Україні.

Створення відповідних умов для формування повноцінного місцевого самоврядування та забезпечення реалізації принципів, закладених у Європейській Хартії місцевого самоврядування, є необхідною умовою інтеграції України в Європейський Союз, адже управління розвитком територіальних спільнот низового рівня є одним із об'єктів постійного моніторингу Ради Європи. Вироблення рекомендацій щодо практичного застосування окремих управлінських технологій муніципального менеджменту становитиме проблемне поле подальших наукових розвідок у сфері муніципального управління.

1. Програма діяльності Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>

2. Кравченко В. І. Місцеві фінанси України: навчальний посібник / В. І. Кравченко. – К. : Т-во «Знання», КОО, 1999. – 487 с.

3. Кравченко В. В. Основи муніципального менеджменту: навчальний посібник / В. В. Кравченко, М. В. Пітчик, І. М. Салій. – К. : Атіка-Н, 2003. – 304 с.

4. Воронкова В. Г. Муніципальний менеджмент: навчальний посібник / В. Г. Воронкова. – К. : Професіонал, 2004. – 256 с.

5. Дробенко Г. О. Стратегічне планування розвитку територіальних громад / Г. О. Дробенко, Р. Л. Брусак, Ю. І. Свірський. – Львів : Сполом, 2001. – 118 с.

6. Невелєв О. М. Програмний соціально-економічний розвиток Києва / О. М. Невелєв. – К. : НДІСЕП, 2000. – 143 с.

7. Салій І. Українські міста: питання власності і муніципального управління / І. Салій. – К., 2001. – 416 с.

8. Шаров Ю. Стратегічне планування в муніципальному менеджменті: концептуальний аспект / Ю. Шаров. – К. : Вид-во УАДУ, 2001. – 302 с.

9. Куйбіда В. С. Принципи і методи діяльності органів місцевого самоврядування: монографія / В. С. Куйбіда. – К. : МАУП, 2004. – 432 с.

10. Муніципальний менеджмент: справочное пособие / В. В. Иванов, А. Н. Коробова. – М. : Инфра-М, 2002. – 718 с.

11. Рой О. М. Система государственного и муниципального управления / О. М. Рой. – СПб.: Питер, 2003. – 301 с.

12. Bennet R. Territory and administration in Europe / Bennet R. – London : Printer, 1989.

13. Deante B. Local government reorganization in Western democracies / Deante B. – London : SAGE, 1998.

14. Działalność marketingowa gminy / pod. red. Z. Frankowskiego. – Ciechanów, 2000. – 140 s.

15. Gorzym-Wilkowski W. Zarys ekonomiki gminy / Gorzym-Wilkowski W., Miszczuk A. – Lublin, Norbertinum, 1999. – 254 s.

16. Maurel M.-C. Small communities and rural areas: decentralization reforms in France / Maurel M.-C. – London : Belhaven, 1993.

17. Wojciechowski E. Samorząd teretorialny w warunkach gospodarki rynkowej / Wojciechowski E. – Warszawa : PWN, 1997. – 150 s.

18. Монастирський Г. Л. Модернізаційна парадигма управління економічним розвитком територіальних спільнот базового рівня: монографія / Г. Л. Монастирський. – Тернопіль : Вид-во «Економічна думка» THEU, 2010. – 464 с.

Today the administrative-territorial structure of Ukraine is characterized by extreme dissemination and objectively unviability of local grassroots communities. Effectiveness of measures aimed at consolidation of the primary subdivisions, is possible only if the application in their management of integrated development approach that would be based on the principles of municipal management, successfully applied in the European Union.

Гречаник Н. Ю.

СТАЛИЙ РОЗВИТОК ТА ОБ'ЄКТИВНА НЕОБХІДНІСТЬ ЙОГО ФОРМУВАННЯ

У статті автор відображає необхідність становлення України на шлях сталого розвитку. Теорія сталого розвитку є альтернативою парадигмі економічного зростання, яка ігнорує екологічну небезпеку від розвитку за екстенсивною моделлю. Історичний досвід свідчить, що сталий розвиток став генеральним напрямком руху людства в епоху глобалізації до суттєвого економічного зростання, соціального прогресу і чистого довкілля. Україна не може залишатись поза цим доленосним процесом.

Ключові слова: сталий розвиток, економічне зростання, екологічні чинники, соціальні чинники, людський розвиток.

I. Вступ. Домінанти сталого розвитку пов'язані з одним із найактуальніших завдань сучасності – пошуком інструментів подолання обмежень так званого суспільства споживання, в якому втрачається раціональність споживчого попиту, відбувається розрив між споживанням і задоволенням реальних потреб людини, істинних цінностей, формуються хибні потреби, визначальним мотивом яких стає незмірне бажання володіти чимось. Все це призводить до непомірного навантаження на довкілля. Культура споживання повинна знайти вираження у недопущенні засмічення природного середовища, прагненні відмовитись від тих видів транспортних засобів і побутових матеріалів, що істотно погіршують екологічну ситуацію, поступ до екологічної свідомості та переосмислення цінностей.

II. Постановка завдання. Екологічний стан сьогодення у багатьох країнах світу як наслідок економічного суспільного розвитку, змушують людство переглянути пріоритети свого майбутнього. Змінити ситуацію можливо тільки при системному підході та взаємозгодженому вирішенні соціальних, економічних та екологічних проблем суспільства, тобто його переходу на умови сталого збалансованого розвитку.

III. Результати. Терміни «сталість» та «сталый розвиток» нерозривно пов'язані з еволюцією людства.

Вимірюючи усталеність, необхідно брати до уваги корінну відмінність між поняттями «розвиток» і «зростання». Розвиток – це зміна до більш повного, важливішого і кращого стану. Тут присутні як кількісні, так і якісні характеристики. Зростання стосується тільки кількісного збільшення у фізичному вимірюванні. Ця відмінність важлива, природно, для розуміння не тільки розвитку загалом, а й сталого, якісного розвитку [5, с. 66].

У давні часи люди займалися сільським господарством і були тісно пов'язані з природою. Протягом останніх десятиріч наростаюча деградація довкілля поступово веде до розуміння того, що економічний розвиток має межу, обумовлену екологічним станом планети.

Конференція ООН, присвячена проблемам навколишнього середовища, що відбулась в Стокгольмі в 1972 р., стала початком діяльності із захисту довкілля в планетарному масштабі.

Важливим напрямком у розвитку ідеї права на розвиток є відхід від колишніх трактувань поняття «розвиток» тільки як економічного зростання. Розширення цієї ідеї відбувається за рахунок насамперед соціальної проблематики. Ще Тегеранська конференція з прав людини 1968 р., своєю відомою Прокламацією заявила, що «досягнення усталеного прогресу в здійсненні прав людини залежить від твердої і ефективної національної і міжнародної політики економічного і соціального розвитку». Цей важливий документ ООН проголосив, що «міжнародний мир і безпека, з одного боку, і соціальний прогрес і економічний розвиток – з другого, тісно взаємопов'язані і впливають один на одного» [5].

Можна стверджувати, що по суті це був початок формування концепції сталого розвитку з комплексністю й інтегрованістю її компонентів — економічного, соціального та екологічного. Процес творення зазначеної концепції містив як одну з головних умов необ-

хідність поваги до гідності і цінності людської особистості і забезпечення основних прав і свобод людини.

У контексті визначення динаміки розвитку та обґрунтування напрямів екологоорієнтованої діяльності велику важливість мали дослідження Римського клубу. Як відомо, на початку 1970-х років здійснено спроби знайти шляхи протидії наростаючим загрозам глобальної енергетичної та екологічної катастроф. У рамках Римського клубу сформовано групу інтелектуалів на чолі з А. Печчеї, які об'єдналися з метою дослідження цих проблем. При цьому головними для групи стало глобальне моделювання, яке враховує взаємозв'язки різних аспектів людського життя – соціального, політичного, морального, культурного, економічного [7, с. 5].

Поява ідеї сталого розвитку пов'язана з діяльністю спеціальної Комісії ООН під керівництвом экс-прем'єра Норвегії Брундтланд, яка мала мандат розробити важливі питання майбутнього світового розвитку. Підсумки і рекомендації цієї діяльності містилися у відомій доповіді «Наше спільне майбутнє» (1987 р.).

Комісія Брундтланд вперше визначила поняття «сталый розвиток» як розвиток, який задовольняє потребам нинішнього покоління у такий спосіб, щоб не зашкодити здатності прийдешніх поколінь задовольняти свої потреби.

Таке визначення фокусується на:

– концепції потреб, особливо бідного населення світу, яким потрібно надати найвищий пріоритет.

– концепції обмеження можливостей оточуючого середовища у задоволенні теперішніх і майбутніх потреб, які зумовлені впливом технологічних і соціальних чинників.

Концепція Брундтланд вперше охоплює усю багатогранність глобалізації та екології, оскільки попередні міжнародні дебати основну увагу зосереджували на економічному зростанні у суперечності із навколишнім середовищем, непомірним тиском на нього. Дана комісія запропонувала взаємодію, взаємовплив та інтеграцію економічних, екологічних, а згодом і соціальних вимірів. Все це означало, бо було вперше запропоновано таку концепцію розвитку, яка вперше доповнювала економічне зростання соціальними та екологічними чинниками.

З вищевизначеного визначення можна зробити висновок, що коли ми говоримо про сталий розвиток, ми не фокусуємось виключно на екологічних питаннях. Сталий розвиток сприймається як тривалий процес, що гармонійно поєднує використання ресурсів, інноваційні процеси, напрямки інвестування та інституційні зміни з потребами теперішнього і прийдешніх поколінь. Сталий розвиток є динамічним балансом, який гармонізує різні інтереси: економічне зростання, соціальний прогрес, захист довкілля, забезпечуючи рівність прав і свобод людини, демократизацію суспільства тощо.

У 1992 р. Конференція ООН з питань довкілля та розвитку (UNCED) в Ріо-де-Жанейро, де прийняло участь понад 180 країн світу, визначила цілі та пріоритети політики довкілля та розвитку, які треба втілювати в рамках міжнародного співробітництва, а також наголосила на суттєвій ролі урядів та влади в імплементації ідеї сталого розвитку. Основний документ конференції, який заклав основу сталого розвитку став «Порядок денний – XXI». Проте перед урядами, що стали на шлях сталого розвитку постали численні проблеми:

– як саме ідея сталого розвитку має концентруватись у національному і загальнодержавному контексті?

– як досягти сталого розвитку враховуючи специфічні особливості екологічного, економічного, соціального стану, політичні та культурні обставини окремо взятої країни?

– які механізми державного регулювання мають бути створені?

– як досягти інтеграції національних та міжнародних дій на користь сталого розвитку та ін.?

Досить важливим з точки зору стимулювання сталого розвитку була конференція у Монтеррей (Мексика) у березні 2002 р. Глави держав і урядів країн світу, відзначаючи дефіцит ресурсів, закликали досягти інтернаціонально погоджених цілей розвитку. Для цього вони запропонували використовувати такі інструменти: податкові важелі, інвестиції в економічну і соціальну інфраструктуру, розвиток ринків капіталу через банківські системи, проводити розсудливу бюджетну і грошову політику. Також зменшувати вплив інфляції, сприяти високим нормам економічного зростання, повній зайнятості, викоріненню бідності, цінній стабільності [8].

Наступним етапом втілення ідей сталого розвитку на міждержавному рівні було проведення Світового саміту зі сталого розвитку у серпні 2002 року, де країни-учасники зустрілись на саміті у Йоганнесбурзі (Німеччина), щоб оцінити прогрес в питаннях сталого розвитку. Саміт являв собою зустріч керівників країн та урядів світу на найвищому рівні. Зустріч дала змогу об'єднати велику кількість інтересів, які представляли як голови держав та урядів, так і керівники та експерти від кожної з головних груп. В ній взяли участь понад 22 тис. людей, зокрема понад 8 тис. представників недержавних організацій, бізнесових структур та 4 тис. представників преси. На саміті було розглянуто результати, досягнуті країнами з виконання зобов'язань, взятих в 1992 році, оцінено успіхи на шляху просування до сталого розвитку.

У процесі підготовки до зустрічі та на самій зустрічі було оголошено про більш як двісті партнерських пропозицій, зосереджених у багатьох вирішальних напрямках сталого розвитку у всіх регіонах світу. Для реалізації цих партнерств було виділено значні обсяги фінансування. В рамках саміту уряди країн прийняли два основні документи: Йоганнесбурзький план з імплементації та Йоганнесбурзьку декларацію зі сталого розвитку.

Було констатовано, що ідея сталого розвитку не набула відчутного розвитку у практичній діяльності через ряд причин. Проте, даний саміт став тим форумом, який ідентифікував те, що було зроблено та причини перешкод конструктивному руху вперед та окреслив шляхи їх подолання.

Передусім, йшлося про створення урядового партнерства, неурядових організацій, громадянського суспільства, бізнесу з метою досягнення цілей сталого розвитку. На саміті було визнано, що глибокий розрив між багатими і бідними становить загрозу глобальній безпеці і стабільності, через нерівномірний розподіл благ і доданої вартості, які здійснює глобалізація, що це може призвести до втрати довіри до демократії бідним населенням через відсутність позитивних змін у їх житті. Прогресу вдалось досягти в тих сферах, де економічні інтереси не були під загрозою.

Генеральний канцлер ООН Кофі Аннан констатував, що консервативні заходи виконувались темпами далекими від достатніх і не принесли вигод більшості населення світу. На-

магання сприяти людському розвитку не були ефективними. Уповільнення світових процесів сталого розвитку пояснюється протидією, яку чинять бюрократичні урядові кола щодо інтегрування економічних, соціальних і економічних вимірів. На жаль, саміту так і не вдалося усунути інституційні і політичні перешкоди на шляху сталого розвитку. Також недостатньо уваги було приділено співвідношенню між усталеним виробництвом і усталеним споживанням. Генеральний секретар обґрунтував неузгодженість сталого виробництва і сталого споживання, непомірний тиск на екологію та виснажливе користування природними ресурсами [5, с. 124-127].

Країни, що розвиваються домоглися того, що рішення саміту закликають розвинені країни виконувати своє зобов'язання щодо узгодження цілей офіційної допомоги розвитку у сумі 0,7% ВВП кожної розвинутої країни. Проте, лише п'ять країн – Данія, Люксембург, Нідерланди, Норвегія, Швеція перевищили встановлений відсотковий рівень, США перераховували тільки 0,1% ВВП.

Підсумовуючи ситуацію, можна зазначити, що шляхи і тенденції сталого розвитку були окреслені правильно, рішення ухвалені, причина невиконання чи стримування цього процесу криється у політичній дисциплінованості та політичній волі.

На жаль, сьогодні концепція сталого розвитку так і не набула своєї реалізації і практичного застосування в регіонах та Україні вцілому.

Існують дві важливих запитання, які мають системоформуючий характер. Перше – виявлення причин такого становища, коли Україна і суспільство, що мають досить значні стратегічні запаси різного виду ресурсів, залишаються в колі бідних країн Європи. Друге – чи зможе Україна, в разі наявності достатніх коштів використати їх відповідним чином задля досягнення сталого розвитку, та чи спроможна вона перетворити свої власні ресурси на дієвий капітал і потужне джерело розвитку національної економіки.

Одним із надважливих критеріїв конкурентоспроможності є рівень її людського розвитку. Україна перебуває на 78 місці у світі за індексом рівня людського розвитку і про глобальну конкурентоспроможність говорити складно.

Згідно з «Доповіддю про людський розвиток – 2013» ПРО ООН, п'ятірка лідерів за досліджуваним індексом сформувалася у складі

Норвегії – 0.955, Австралії – 0.938, США – 0.937, Нідерландів – 0.921 та Німеччини – 0.920. Україна ділить 78 місце з Македонією.

За останні 10 років серед країн світу індекси розвитку людського розвитку в переважній більшості держав поліпшилися (з показника 0.639 до 0.694), а 40 країн світу суттєво просунулися в даному рейтингу.

Найкращу динаміку розвитку в минулому році продемонструвала Лівія, піднявшись на 23 сходинки у рейтингу з 87 на 64 місце, таким чином ставши першою країною африканського континенту яка випередила Україну, всього за 1 рік вийшовши з кризи 2011 року, та підвищивши свій індекс з 0.725 до 0.769.

Щодо нашої країни, то незважаючи на відносний ріст індексів у 2009-2012 роках, динаміка рейтингу навпаки погіршилася. У 2010 році Україні належала 69-та позиція, у 2011 – 76-та з показником 0.737, а в 2012 – 78-ма позиція з показником 0.740. За критеріями досліджуваного індексу в нашої країни найкращий стан справ з освітою та грамотністю – 0.860 (29 місце у світі), помітно гірші зі здоров'ям та довголіттям – 0.760, а найгірший стан з рівнем життя (економічним розвитком) – 0.615.

На момент набуття Україною незалежності, індекс людського розвитку був вищий, а ніж європейський та центрально-азійський (0.714 проти 0.701), а на даний час він нижчий на 0.31 (0.740 проти 0.771) [6].

Конкурентоспроможність країни також визначається тим, яким чином збільшуються реальні доходи населення у довгостроковій перспективі. Сьогодні низька платоспроможність населення веде до зниження попиту і гальмування виробництва та економічного обороту, зменшення інвестицій та технологічний прогрес. В Україні витрати на оплату праці в складі собівартості продукції є в три рази менші, ніж у розвинутих країнах. Середня заробітна плата по Україні становить 3430 гривень (мінімальна – 1254 гривень), в Івано-Франківській області – 2885 гривень, або близько 180 євро, що не значно перевищує прожитковий мінімум працездатних громадян – 1218 гривень (станом на 1.05.2014р.). Все це свідчить, що резервів для нагромадження і сталого розвитку людського капіталу практично не залишається.

IV. Висновки. Шанси на ефективний і конкурентоспроможний розвиток, в тому числі і сталий розвиток, в Україні з'являться тоді,

коли влада належатиме народу, а не олігархічним кланам, буде відповідність займаних посад професійній компетенції управлінців, відсутність вибірковості закону і т. д.

Багаторічна економічна і політична криза в Україні є рукотворною, оскільки приватні, кланові інтереси були домінантні у прийнятті рішень; захоплення національного багатства та необмежена влада над зuboжilим народом призвели до руйнівних наслідків. Український народ покінчив з тоталітарним минулим, але залежність від східного сусіда, на жаль, є досить відчутна.

На сьогоднішній день є розроблена національна парадигма сталого розвитку України, де:

- визначено сучасні тенденції, стратегічні засади та перспективні напрями сталого розвитку України в глобальному середовищі на основі аналізу й оцінки новітніх наукових концепцій господарювання в контексті світових господарських домінант відповідно до наявного стратегічного потенціалу держави;

- розроблено концептуальні засади сталого розвитку природно-ресурсного потенціалу, включаючи земельні, водні, мінерально-сировинні, лісові ресурси, соціальну складову, умови гарантування природно-техногенної та екологічної безпеки тощо;

- визначено перспективи національної екологічної та економічної політики, запропоновано національну парадигму і програмну основу перспективного сталого розвитку України.

Отже, пора невідкладно приступати до реальної імплементації національної стратегії сталого розвитку, щоб забезпечити органічну єдність його складових: послідовного економічного розвитку, соціального прогресу, екологічної безпеки у їх взаємодії та взаємовпливові, балансі та інтеграції. Сюди також слід додати інституційні реформи, інновації, конкурентоспроможність та демократичні перетворення

1. Встреча на высшем уровне «Планета Земля», Рио-де-Жанейро, 1992: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/ru/development/proareas/global/earthsummit.shtml>.

2. Йоханнесбургская встреча на высшем уровне 2002: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/russian/conferen/wssd>

3. Сталий розвиток регіонів України [Текст] / науковий керівник М. З. Згуровський. – К.: НТУУ «КПІ», 2009. – 197 с.

4. Аналіз сталого розвитку: глобальний і регіональний контексти / Міжнар. рада з науки (ICSU) та ін.; наук.

кер. проекту М. З. Згуровський. – К.: НТУУ «КПІ», 2012. – 232с.

5. Білорус О. Г. Глобальна перспектива і сталий розвиток: (системні дослідження) / О. Г. Білорус, Ю. М. Мачейко. – К.: МАУП, 2005. – 492 с.

6. Индекс людського потенціалу 2013 року (рейтинг України) – Режим доступу: <http://infolight.org.ua/content/index-rozvitku-lyudskogo-potencialu-2013-reyting-ukrayini>

7. Національна парадигма сталого розвитку України [Текст] / за заг. ред. Б. Є. Патона. – К.: Державна установа "Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України", 2012. – 72 с.

8. Monterrey Consensus of the International Conference

on Financing for Development [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/esa/ffd>

In this article, the author reflects the need for the formation of Ukraine on the way of sustainable development. The theory of sustainable development is an alternative to paradigm of economic growth that ignores environmental risk from the development according to extensive model. Historical experience shows that sustainable development has become the general direction of mankind in an era of globalization to strong economic growth, social progress and clean environment. Ukraine can not stay out of this determining process.

Михайлів Г. В.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОГО ЦЕНТРУ

Розглянуто питання функціонування логістичних центрів, що забезпечують оптимальне використання транспорту і обладнання, а також остаточний розподіл товарів до адресата.

Ключові слова: концепція, логістична інфраструктура, логістичний центр, інтермодальні перевезення, вантажні перевезення.

I. Вступ. Глобалізація та посилення конкуренції на світовому транспортному ринку призвели до необхідності застосування принципово нових підходів до формування міжнародних, регіональних і галузевих економічних відносин. Економічні перетворення, які відбуваються в Україні, розвиток її економічних зв'язків із зарубіжними країнами ставлять перед транспортно-логістичним комплексом складні задачі щодо його інтеграції в Європейську і світову транспортні системи.

Наполегливе прагнення України до якнайшвидшої інтеграції у світове співтовариство, партнерські багатовекторні наміри в розвитку торгово-економічних відносин з іншими державами об'єктивно створюють сприятливі умови для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів і робочої сили через нашу державу. Це у свою чергу веде до росту транснаціональних товарних потоків і збільшенню міжнародного транзиту вантажів. Тому, Україна має досить реальні перспективи в самоствердженні своєї ролі як транзитної держави.

Цьому сприяють у першу чергу такі об'єктивні фактори, як геополітичне положення і наявність на її території могутнього транспортного комплексу.

Вигідне географічне положення України на шляху основних транзитних потоків між Європою та Азією з достатньо розвинутою транспортною інфраструктурою, у якій зосереджена десята частина національного багатства країни, створює всі необхідні передумови для збільшення обсягів транзиту вантажів.

На сучасному етапі збільшення обсягів міжнародного транзиту територією України може стати важливим фактором стабілізації та структурної перебудови її економіки. При цьому слід враховувати, що транзит, як вид експорту транспортних послуг є одним з найбільш ефективних, а інвестиції у цю сферу транспортної діяльності дають швидку віддачу.

Транспортна система України, що об'єднує всі сучасні види транспорту, які в цілому відповідають внутрішнім та зовнішнім транспортно-економічним зв'язкам країни, потребує на даному етапі істотного вдосконалення та модернізації для підвищення якості транспортних послуг і, в першу чергу, у міжнародному сполученні. Це зумовлено докорінними змінами характеру транспортно-економічних зв'язків України в умовах її незалежності, коли основна їх частина перетворилася на категорію зовнішньоекономічних, експортних, імпорتنних і транзитних.

II. Постановка завдання. Однією з основних ознак сучасного розвитку світового господарства стає розгортання процесів глобалізації, які можна охарактеризувати як посилення взаємозалежності і взаємовпливу різних сфер і процесів світової економіки, що виражається в поступовому перетворенні світового господарства на єдиний ринок товарів, послуг, капіталу, робочої сили і знань. Глобалізація світу і активний розвиток інтернаціональної співпраці приводить до значного зростання об'ємів руху товару і, відповідно, вантажних потоків, як внутрішніх, так і міжнародних, у тому числі транзитних, тому підвищення ефективності доставки вантажів входить в пріоритетні напрями скорочення витрат промислових організацій, торгівлі сфери послуг. У зв'язку з цим останнім часом актуалізуються питання оптимізації процесу планування і організації доставки товарів і ресурсів до кінцевого споживача, іншими словами, зростає потреба в ефективній транспортній логістиці.

У визначенні ролі транспортного процесу в загальному процесі суспільного відтворення вагомих внесок зробили такі відомі дослідники як Крикавський Є. В., Чухрай Н. І., Лукінський В. С., Бережний В. І. та інші.

Проблеми транспортної логістики знайшли своє відображення у дослідженнях таких вчених як: Анікін Б. А., Бакаєв О. О., Бауерсокс Д. Дж., Дикань В. Л., А. А. Смехов, Ларіна Р. Р., Миротін Л. Б., Некрасов А. Г., Неруш Ю. М., Прокоф'єва Т. А., Смехов А. А. та ін. [1-9]. У своїй роботі вони досліджують загальнотеоретичні проблеми логістики і, у тому числі транспортної логістики, вирішуються завдання з оптимізації роботи транспорту в логістичних системах з внутрішнім перевезенням і взаємодією роботи транспортних засобів у логістичних системах.

III. Результати. Розвиток подальшої глобалізації економічної діяльності, зміни потреб споживачів і розробка сучасних технологій привели до зростання кількості новацій у сфері вантажних перевезень. Загальне збільшення вантажних перевезень викликає значні проблеми, вирішення яких можливе в разі прийняття як традиційних рішень, тобто збільшення інвестицій в оновлення автомобільних доріг, залізничної мережі та ін., а також прийняття сучасних рішень, спрямованих на більш ефективне використання існуючої інфраструктури, а саме створення ефективної концепції роз-

витку логістичних центрів та інтермодальних перевезень.

Логістичні центри сприяють розвитку інтермодальних перевезень, оскільки тісна співпраця між транспортними компаніями в складі логістичного центру дає можливість планувати міжнародні перевезення і оптимізувати використання транспортних засобів і ресурсів. Важливою особливістю логістичних центрів є тенденція розвитку співпраці на міжнародному та національному рівні, що ефективно сприяє оптимальному розподілу вантажного потоку в ланцюгу постачань.

Глобалізація, збільшення вантажного транспорту, зростання конкуренції у сфері виробництва привели до необхідності прийняття ефективних рішень в транспортно-логістичній діяльності. Таким чином, у ситуації, що склалася, створення логістичних центрів, на думку експертів, є правильним рішенням для держави. Розвиток логістичної діяльності завжди припускає збільшення вантажних перевезень. Оскільки важливим елементом перевезення вантажів є оптимізація або, швидше зниження терміну поставки до кінцевого пункту призначення чи проходження чергового логістично-транспортного ланцюга, забезпечуючи гнучкість між усіма транспортними зв'язками і координацію всіх видів транспорту – це є головним завданням логістичного центру. Таким чином, логістичний центр повинен бути розташований у місці зі зручним доступом до міжрегіональної інфраструктури та міських районів [1].

Логістичні потужності розташовуються на ключових транспортних вузлах. Обсяги перевезень є найбільшими в цих коридорах і розташовані в місцях перетину різних видів транспорту зі сприятливими для логістичного центру під'їзними дорогами.

Крім розташування, важливим питанням для розгляду, є захист навіколишнього середовища. Тому у зв'язку з розширенням діяльності логістичного центру, наприклад, в порту чи аеропорту, екологічні проблеми повинні бути прийняті до уваги при плануванні діяльності логістичного центру, а не на етапі будівництва нових центрів.

Для ефективного функціонування логістичних центрів існує ряд найважливіших аспектів [2]:

– інтермодальність: зв'язок різних видів транспорту для швидкої перевалки;

– багатофункціональність: транспорт і логістика представлені через перевізників, експедиторів, агентів, вантажників, брокерів, митних брокерів, уповноважених осіб (порт, митниця);

– обробка інформації: доступ до телематичної системи, яка пов'язана з управлінням транспортом і ланцюгом постачання;

– обробка вантажу: широкий асортимент обладнання для обробки вантажів, тобто розподіл, комбіновані контейнери і місця для зберігання, розміщення в готелях тощо;

– доступність: для державних і приватних компаній, щоб знайти і/або використовувати інформацію центру;

– міжгалузевий: інтегрована співпраця з діловим сектором, що обслуговується;

– розподіл витрат: надання послуги зберігання, використання IT-систем, розвиток послуг та знань;

– послуги: упаковка, митне оформлення, АЗС з об'єктами мийки автомобілів, дослідницька діяльність.

Поняття «логістичний центр» у науковій літературі трактується по-різному. Іноді використовують такі назви, як транспортний центр, логістичний парк, логістичне село (freight village), центр товароруку (Güterverkehrszentrum), логістичний вузол, інтермодальний термінал, Інтерпорт та ін. У зв'язку з цим доцільно розглянути основні змістовні концепції, які стоять за цим поняттям.

Логістичний центр є центром у певній галузі, в якій всі види діяльності пов'язані з транспортом, логістикою і розподілом товару, що здійснюються різними операторами на комерційній основі як для національного так і для міжнародного транзиту.

Оператори можуть бути як власниками, так і орендарями будівель і споруд (склади, розподільні центри, складські приміщення, офіси, СТО та ін.), які були побудовані.

Логістичний центр повинен бути оснащений новітніми системами, що дозволяють скорочувати ланцюг поставок, оптимізувати товарні потоки, підвищувати маневреність поставок. Дана система формує основні та технічні вимоги до складської системи, встановлює цілі та критерії її оптимального функціонування, диктує умови переробки вантажу [4].

Для того щоб відповідати правилам вільної конкуренції, логістичний центр має бути відкритий, щоб забезпечити доступ для експеди-

торських та транспортних компаній, які беруть участь у перевізному процесі.

З метою стимулювання інтермодальних перевезень, логістичний центр повинен обслуговувати різні види транспорту (автомобільний, залізничний, морський, річковий та повітряний).

З метою забезпечення спільної діяльності та комерційного співробітництва важливо, щоб логістичний центр належав одній нейтральній юридичній особі (переважно як державно-приватне партнерство). Таким чином, для вирішення питань безперебійного постачання вантажу логістичний центр повинен відповідати міжнародним стандартам і показникам якості.

Відповідно до визначення та концепції, логістичні центри здебільшого складаються з малих та середніх підприємств, які працюють як комерційні підприємства. Існують також інші суб'єкти, які зацікавлені в існуванні логістичних центрів, ними виступають органи державної влади. Основними функціями логістичних центрів є транспортування, оброблення, зберігання, сортування, маркування, перепакування, оренда торгових площ, консалтинг та ін. Центри доступні до наземних транспортних коридорів – шосе, залізничні мережі, морські шляхи для здійснення інтермодальних перевезень. Інтермодальні перевезення здійснюються кількома видами транспорту. Транспортні засоби, що використовуються при інтермодальних перевезеннях, – це судноплавні, авіаційні, залізничні та автомобільні.

Логістичні центри мають різні етапи розвитку. На сьогодні можна визначити декілька етапів розвитку логістичних центрів, а саме: транспортний кластер; віртуальні логістичні центри; фізичний логістичний центр; мережевий логістичний центр [5].

Одним з головних пріоритетів утримання і зміцнення позицій вітчизняного транспорту на міжнародному транспортному ринку, безсумнівно є ефективне функціонування національної мережі міжнародних транспортних коридорів, що відповідає світовим стандартам комплексного транспортно-експедиційного обслуговування міжнародних перевезень, у якій немаловажне місце займає 5-й (Критський) міжнародний транспортний коридор.

За умови державної підтримки Україна, маючи вигідне геополітичне розташування, може значно збільшити об'єм транзитних вантаж-

них перевезень, забезпечивши таким чином зростання надходжень у бюджет.

Отже одним із стратегічних завдань держави є ефективне використання резервів, котрі є у системі товарних потоків між Європою та Азією. Для цього повинні бути здійснені невідкладні заходи щодо приведення національної транспортної мережі і транспортних засобів у відповідність з міжнародними стандартами: від спрощення порядку перетинання державного кордону України до широкого впровадження передових технологій під час перевезення зовнішньоторговельних і транзитних вантажів [6].

Одним з основних напрямів сучасної європейської транспортної політики є перехід до транспортної логістики та транспортно-термінальних систем вантажних перевезень, що дозволяють удосконалювати організацію перевезень, забезпечувати комплексне обслуговування споживачів транспортних послуг, створювати умови для розвитку комбінованого транспорту, знижувати екологічне навантаження на навколишнє природне середовище.

Враховуючи сучасні тенденції розвитку ринку логістичних послуг, можна стверджувати, що базовими елементами управління товарними потоками стали логістичні центри. Такі центри відіграють координуючу та інтегруючу роль у логістичній системі обігу та транспортування вантажів.

Впровадження таких технологій викликає необхідність створення мережі нагромаджувальних і розподільчих логістичних центрів, які виконують функції взаємодії між видами транспорту та організації матеріального розподілу в економічному регіоні. Вони є базовою основою управління матеріальними потоками, забезпечують взаємозв'язок з відправниками, споживачами, перевізниками, експедиторами, забезпечують своєчасні взаєморозрахунки через банки.

На думку фахівців, функціонування таких центрів дозволяє скоротити час доставки вантажів на 20%, зменшити сумарні витрати на транспортування вантажів і скоротити складські запаси на 30%, зменшити середнє навантаження на обробку товарно-транспортних документів на 50% [7].

Робота логістичного центру повинна будуватися на таких основних принципах [8]:

– пропозиція максимально повного перевезення транспортних і супутніх послуг на осно-

ві договірних відносин з кожним учасником логістичного ланцюга (формування банку даних логістичних ланцюгів);

– організація комплексного транспортного обслуговування на основі єдиного договору на комплексне обслуговування і єдине замовлення на всі послуги, формування завдань для учасників логістичного ланцюга на підставі замовлення користувача транспортних послуг, централізований контроль виконання замовлення;

– максимальна стандартизація та уніфікація перевізних й інших документів, необхідних для виконання перевезення, що застосовуються учасниками логістичних ланцюгів, з метою забезпечення можливості створення єдиного інформаційного простору;

– єдина маркетингова стратегія і тактика учасників логістичного ланцюга на ринку транспортних послуг, спільне проведення дослідження ринків і маркетингових заходів, що забезпечують просування всіх учасників логістичного ланцюга на ринку транспортних послуг і формування попиту на комплексні транспортні послуги;

– географічний розподіл структурних підрозділів МТЛЦ з метою максимального охоплення ринку транспортних послуг, виконання оперативного управління роботою логістичних ланцюгів у місцях формування вантажопотоків та їх перетину;

– організація співробітництва з українськими і міжнародними організаціями, що займаються питаннями транспортної логістики;

– побудова роботи на основі світових стандартів і міжнародних договорів, угод, конвенцій;

– інтеграція з міжнародними логістичними центрами і забезпечення інформаційного обміну з ними;

– підвищення ефективності транспортних послуг через зниження частки невикористаного трафіка (при неповному завантаженні);

– стандартизація інформаційної взаємодії МТЛЦ з учасниками логістичних ланцюгів.

IV. Висновки. Таким чином, роль транспортної логістики полягає в забезпеченні ефективного руху товару і, відповідно, зниженні сукупних транспортних витрат. Важливим є і те, що транспортна логістика є процесом, що активізує роботу багатьох економічних суб'єктів, серед яких і промислові і транспортні підприємства, а також фінансові уста-

нови та інші, що прямо або опосередкована задіяні у здійсненні логістичного товароруку. Тобто, завдяки розвитку транспортно-логістичного сервісу істотно збільшується можливість для розширення комерційної ініціативи, зростає коло підприємств, що обслуговуються, обсяги їх діяльності й підвищується рентабельність оптових посередників. Транспортно-логістичні послуги не тільки значно збільшують загальний спектр послуг, що надаються, а також збагачують їх асортименти, підвищують зацікавленість замовників і сприяють поглибленню спеціалізації оптових посередників, розвитку прогресивних форм обслуговування. Це сприяє розвитку економічних відносин та розбудові регіонального та національного господарства.

На сьогодні ринок транспортно-логістичних послуг активно розвивається у зв'язку з розширенням господарських зв'язків і міжнародної кооперації. Так, відбувається формування транспортних потоків, серед яких особливе місце займають міжнародні транспортні коридори, йде розбудова транспортно-логістичної інфраструктури, створюються нові транспортно-логістичні послуги. Крім того, сучасні тенденції розвитку транспортної логістики у світі відзначаються зростанням вимог споживачів до якості послуг та вимог закордонних партнерів у плані людських ресурсів та систем керування. Все це свідчить про зростання ролі транспортної логістики в світовій економіці.

УДК 338.433:330.342
ББК 65.26

АГРАРНІ ВІДНОСИНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Розглядаються аграрні відносини в умовах світової економічної інтеграції. Звертається увага на державну політику у сільському господарстві. Запропоновані заходи підтримки як сільськогосподарських товаровиробників, так і сільських територій.

Ключові слова: аграрні відносини, сільське господарство, продовольча безпека, державна підтримка.

1. Гармаш О. М. Концептуальні засади механізму формування логістичного центру / О. М. Гармаш // Часопис Хмельницького університету управління та права «Університетські наукові записки»: зб. наук. пр. – Вип. 1 (29). – Хмельницький: ХУУП, 2009. – С. 346-352.

2. Бакаєв О. О. Теоретичні засади логістики [Текст]: підр. для студ. екон. і транспорт. спец. / О. О. Бакаєв, О. П. Кутах, Л. А. Пономаренко. – К.: Фенікс, 2003. – Т. 1. – 429с.

3. Бауерсокс Дональд Дж., Клосс Дейвід Дж. Логістика: інтегрована цепь поставок [Текст]: Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2001. – 639 с.

4. Дикань В. Л. Актуальность улучшения системы комбинированных перевозок в международной транспортной сети [Текст] // Вісник економіки транспорту і промисловості: Зб. наук. Праць. – Харків УкрДАЗТ. – 2006. – № 13. – С. 13-20

5. Ларіна Р. Р. Формування та забезпечення надійності регіональних логістичних систем [Текст]: Монографія. – Донецьк: «Норд-Пресс», 2005. – 284 с.

6. Интегрированная логистика накопительно-распределительных комплексов(склады, транспортные узлы, терминалы) [Текст]: Учебник / Л. Б. Миротин, А. Г. Некрасов: – М.: Экзамен, 2003. – 446 с.

7. Устенко М. О. «Основні проблеми транспортної логістики» УкрДАЗТ / М. О. Устенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 2-5.

8. Смирнов І. Г. Світовий ринок логістичних послуг: географічні особливості [Текст] / І. Г. Смирнов // Вісник Київського ун-ту. Серія «Географія». Вип. 46. – 2009. – С. 60-65.

9. Концепція розвитку транспортно-дорожного комплексу України на середньостроковий період та до 2020 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mintrans.gov.ua/mintrans/control/uk/publish>

The article deals with the operation of logistics centers that ensure optimal use of transport and equipment and in the distribution of goods to final destination.

Левандівський О. Т.

них економічних організацій, зокрема, Світової організації торгівлі, членство у якій надає додаткові можливості розвитку експортного потенціалу вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників та вирішення соціальних проблем сільських територій. Так, попри негативні прогнози щодо розвитку аграрного сектору у разі входження України до СОТ, після вступу до цієї організації вітчизняний агропромисловий комплекс майже втричі наростив експорт [1], а за прогнозами Продовольчої програми ООН (FAO) Україна у найближчі роки матиме найвищий у світі відсоток зростання аграрного виробництва та, відповідно, експорту сільськогосподарської продукції, який до 2020 року збільшиться на 60% [2]. З іншої сторони, глобалізація та міжнародна економічна інтеграція не є однозначним та лише позитивним явищем, і, за відсутності ефективної державної політики щодо аграрного сектору, сприятливі прогнози можуть обернутися невикористаним потенціалом. Формуючи національну політику підтримки власного сільського господарства, слід враховувати, що «протиріччя між довгостроковими інтересами цивілізації в цілому й інтересами суб'єктів ринку може бути визначене як основне протиріччя глобалізації економіки. Світове співтовариство зацікавлене в забезпеченні стійкого розвитку, без порушення гармонії людини й природи. Суб'єкта ринку в остаточному підсумку цікавить одержання максимально високого прибутку, для якого індивідуальний інтерес превалює над суспільними» [3]. Інтеграція нашої країни до міжнародних організацій несе не лише прогресивні зрушення, а й серйозні виклики економічного та соціального характеру, зокрема і щодо забезпечення національного інтересу у сфері продовольчої безпеки. У цьому контексті відносини, пов'язані із державною підтримкою сільського господарства, повинні отримати оптимальний та адекватний правовий зміст, що потребує активізації досліджень щодо ролі держави в аграрному секторі економіки, переосмислення напрямів та змісту державної підтримки сільського господарства, визначення подальших шляхів розвитку її правового забезпечення.

До зазначених питань у різний час зверталися і науковці: А. Баян, І. Баланюк, В. Зіновчук, Ю. Коваленко, І. Лукінов, М. Малік, В. Месель-Веселяк, В. Милосердов, О. Онищенко, Б. Пасхавер, П. Саблук, В. Трегобчук,

І. Ушачов, Г. Черевко, О. Шпичак, В. Юрчишин та ін.

Підкреслюючи значущість напрацювань науковців, слід визнати необхідність подальшого поглибленого вивчення найбільш актуальних питань регулювання аграрних відносин у зазначеній сфері задля формулювання відповідних пропозицій.

II. Постановка завдання. Дослідження, проведене в рамках даної статті, має на меті аналіз сучасного стану та уточнення напрямів подальшого розвитку аграрних відносин щодо державної підтримки сільського господарства в умовах світових інтеграційних процесів.

III. Результати. Входження України до світового торгівельного простору залишає дискусійними питання про межі та зміст державного втручання у ринкові аграрні відносини, зокрема співвідношення лібералізму та протекціонізму, однак слід підкреслити природність та закономірність державної підтримки сільського господарства для будь якої країни та будь якої економіки, передусім розвинутих держав.

Невипадково, що дев'ятий, так званий «дохіський» раунд переговорів СОТ не мав результату через спори між протекціоністами та прибічниками вільної торгівлі, причому найскладнішим питанням був саме аграрний сектор, від субсидування якого не готові відмовитися ні США, ні ЄС.

Сільське господарство завжди було важливою і чутливою складовою переговорного процесу в рамках вступу України до СОТ. Незважаючи на те, що зі вступом до організації держава мусила здійснити певну лібералізацію доступу до ринку, Україні вдалося домовитися стосовно підтримки сільського господарства, яка дозволяє ефективно субсидувати агропромисловий комплекс. Як і всі країни-члени СОТ, Україна не має обмежень на так звані «зелені» програми внутрішньої підтримки сільського господарства, вплив яких на торгівлю відсутній або мінімальний, за умови, що ці програми відповідають умовам, визначеним в Угоді СОТ про сільське господарство. Бюджетне фінансування програм «зеленої скриньки» може бути збільшено Україною, тому що воно не обмежується з боку СОТ, на видатки створення інфраструктури, консалтинг, маркетингові послуги, охорону навколишнього середовища, навчання, інспектування продукції, розбудову сучасної системи технічних стандартів, прискорення роботи по їх гармонізації з міжна-

родними та європейськими [4]. Таким чином, обсяг аграрних протекціоністських заходів, передбачений в межах зобов'язань, прийнятих нашою країною як члена СОТ, в цілому, можна визнати прийнятним, однак лише за умови модифікації вітчизняної системи державної підтримки сільського господарства, зокрема, реформування правової бази щодо прямої підтримки та створення правового підґрунтя для застосування непрямих заходів, що належать до так званої «зеленої скриньки».

Наразі механізм регулювання аграрних відносин у сфері державної підтримки сільського господарства та відповідна практика його реалізації потребують суттєвого вдосконалення. Поряд із підвищенням рівня законодавчого забезпечення, слід констатувати численні випадки декларативності та неефективності. Так, негативною є практика зменшення фінансування заходів прямої підтримки аграрного сектору (причому на пряму підтримку сільського господарства спрямовується значно менша сума, яку Україна може виділяти відповідно до домовленості з СОТ). Сюди можна віднести: неефективне використання коштів Аграрним фондом при здійсненні ним цінового регулювання на аграрному ринку; низький рівень обізнаності селян щодо можливостей одержання ними державної допомоги; складний процедурний механізм і непрозорість її отримання; недостатня державна підтримка розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації; низький рівень використання державою непрямих заходів підтримки аграрного сектору [5, с. 13-19].

Фахівці приходять до висновку, що складність узгодження заходів підтримки сільськогосподарського виробництва в Україні з вимогами СОТ зумовлена, з одного боку, тим, що адекватна ринковим умовам система державного регулювання сільського господарства тільки формується, з іншого – неточністю положень самої Угоди, багато норм якої є неконкретними та при застосуванні на практиці викликають непорозуміння, подвійні тлумачення й потребують спеціального розгляду та узгодження [6].

В цілому слід позитивно оцінити той шлях, який пройшла наша країна, узгоджуючи національне законодавство у сфері державної підтримки сільського господарства на підготовчому етапі до вступу у СОТ. Закладений в якості одного з основних пріоритетів Стратегії

економічного і соціального розвитку України на 2004-2015 рр. «Шляхом Європейської інтеграції» (затверджена Указом Президента України від 28 квітня 2004 р.) курс на «перебудову системи державної підтримки сільського господарства відповідно до вимог СОТ» знайшов своє відображення у низці програмних документів урядів різних років, змінах до відповідних законодавчих актів (зокрема, Законів України «Про державну підтримку сільського господарства України», «Про молоко та молочні продукти», «Про державне регулювання виробництва і реалізацію цукру» тощо), що були внесені в період з 2005 р. по 2008 р.

Разом з тим не можна визнати задовільним наступний, триваючий нині етап формування правової бази державної підтримки сільського господарства, завданням якого можна визнати адаптацію аграрного сектору до вимог та правил СОТ, мінімізацію, нейтралізацію та усунення негативних наслідків вступу до організації, та який повинен бути спрямований на підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробника та забезпечення соціально-економічного розвитку села. Передбачені Планом заходів щодо адаптації української економіки до вимог СОТ, затвердженим розпорядженням Кабінету Міністрів України від 30 жовтня 2008 року заходи із продовження роботи з виконання, удосконалення існуючих і запровадження нових програм державної підтримки сільського господарства відповідно до норм СОТ, а також доручення щодо розробки проектів законів, за умови недостатнього бюджетного фінансування та низького рівня виконавської дисципліни органів державної влади, у низці випадків або залишилися взагалі нереалізованими, або не виконувалися у повному обсязі.

У цьому контексті слід відзначити схвалену 17 жовтня 2013 року на засіданні Кабінету Міністрів України Стратегію розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року, яка передбачає вирішення проблем не лише економічного характеру, але й соціального. Так, у Стратегії приділяється значна увага розвитку кооперативного руху, поступовому зростанню доходів сільських жителів, доступу дрібних і середніх сільгоспвиробників до організованого аграрного ринку. Передбачається реалізація державних програм у сфері розвитку аграрного сектору, зокрема Державна цільова програма розвитку українського села на пері-

од до 2015 року, Державна цільова економічна програма розвитку рибного господарства України на 2012-2016 роки, національні проекти «Відроджене скотарство», «Зерно України», «Зелені ринки» [7].

Стратегія передбачає виконання доволі амбітних завдань, зокрема і у сфері державної підтримки сільського господарства як прямого, так і непрямого характеру. Передбачається, що Стратегія реалізовуватиметься шляхом: розроблення та ухвалення Державної програми розвитку аграрного сектору економіки.

Підбиваючи підсумки, зауважимо, що зазначена вище Стратегія має цілком концептуальний характер, і, відповідно, може повторити долю подібних проектів, ставши декларативним актом. Тому необхідною є активізація розробки та прийняття передбачених документом Програм із визначенням конкретних завдань та термінів виконання. В якості складової зазначених Програм або в якості самостійного документа необхідно передбачити виконання не лише заходів економічного та соціального характеру, а й чітко розпланувати прийняття нормативно-правових актів, спрямованих на вдосконалення існуючих методів прямої підтримки, та запровадження заходів «зеленої скриньки».

Майже одностайно дослідники, які аналізують аспекти формування державної політики щодо розвитку аграрного сектору в умовах СОТ, відзначають тенденцію до зростання частки заходів «зеленої скриньки» у структурі державної підтримки аграрної сфери. Як зазначає А. Духневич, в Україні зростання підтримки села заходами «зеленої скриньки» означає, що поступово відбуватиметься зміщення акцентів бюджетної підтримки сільського господарства з підтримки сільськогосподарських підприємств у бік підтримки розвитку сільської місцевості. Вступ України до СОТ вимагає змін у напрямках та механізмах субсидування національних виробників. На думку науковця, державна підтримка аграрного сектора покликана забезпечити баланс інтересів виробників, споживачів та держави – достатній рівень рентабельності для розширеного виробництва, забезпечення продовольчої безпеки та економічне зростання [8].

У цьому контексті слід погодитись із С. Дем'яненком, який підкреслює, що продовольча безпека країни та продовольча безпека громадян – зовсім не одне й те саме.

Остання визначається не лише фізичною наявністю продовольства, а й економічною доступністю продуктів харчування для громадян. Вступивши до СОТ, держава може надавати підтримку населенню з низьким доходом шляхом прямих адресних виплат. Допускаються прямі виплати (як грошові, так і натуральні) виробникам сільськогосподарської продукції на підтримку їхніх доходів. Зокрема: урядові програми страхування доходів виробників і часткової компенсації їх зниження у разі неврожайних років або стихійних лих; платежі, пов'язані з охороною навколишнього середовища; виплати господарствам, котрі знаходяться в регіонах із несприятливими для аграрного виробництва природно-кліматичними умовами. І це далеко не повний перелік заходів і програм бюджетної підтримки, практикованих у рамках обмежень СОТ стосовно фінансування розвитку села [9].

IV. Висновки. В якості ж подальшого напряму вдосконалення відносин у сфері державної підтримки сільського господарства доцільним вбачається прийняття оновленого законодавчого акту у зазначеній сфері, який би охоплював заходи державної підтримки виробників сільськогосподарської продукції, сільських територій та розширював обсяг їх правової регламентації з урахуванням членства України у Світовій організації торгівлі.

1. П'ятницький В. Від вступу до СОТ найбільше вигоди аграрії [Електронний ресурс] / В. П'ятницький // Режим доступу: <http://www.radiosvoboda.org/content/article/25000666.html>.

2. Вітчизняна сільгосппродукція динамічно просувається на нові продовольчі ринки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246769008&cat_id=244277212.

3. Майстро С. В. Теоретико-методологічні аспекти глобалізації та її вплив на державне регулювання аграрного ринку [Електронний ресурс] / С. В. Майстро // Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DUTP/2007-1/txts/07msvrat.htm>.

4. Довідка щодо адаптації сільського господарства України до умов СОТ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=188042&cat_id=38231.

5. Русан В. М. Організаційно-економічні інструменти державної аграрної політики в Україні: аналітична доповідь / В. М. Русан, О. В. Собкевич, А. Д. Юрченко. – К.: НІСД, 2012. – 31 с.

6. Амбросов В. Забезпечення державної підтримки сільськогосподарського виробництва в умовах членства України у СОТ / В. Я. Амбросов, В. М. Онегіна // Економіка АПК. – 2009 – № 2 – С. 15–25.

7. Уряд ухвалив Стратегію розвитку агросектору до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/uk/node/9639>.

10. Духневич А. В. Формування державної політики щодо розвитку аграрного сектору в умовах СОТ [Електронний ресурс] / А. Духневич // Часопис Академії адвокатури України – 2011. – № 11 (2). – Режим доступу: <http://www.aau.edu.ua/e-journal/2011-2/11davvus.pdf>.

8. Дем'яненко С. Яка аграрна політика потрібна Україні [Електронний ресурс] / С. Дем'яненко // Дзеркало тижня. – 2004. – № 17. – Режим доступу: <http://gazeta>.

УДК 332.14(477.86)
ББК 65.5(4Укр)

Синиця С. М., Бринзей Б. С.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА РЕГІОНУ ЯК ВАЖЛИВЕ ЗАВДАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ

У статті розглянуто економічну безпеку України та її регіонів, а також вплив стратегії на її забезпечення в країні.

Ключові слова: економічна безпека, економічна безпека регіону, держава, регіон, управління, стратегія.

I. Вступ. Проблеми економічної безпеки стали предметом досліджень багатьох учених-економістів, зокрема загальнотеоретичним питанням вивчення економічної безпеки, виявлення, аналізу і характеристики чинників дестабілізації та загроз економічної безпеки, оцінки економічної безпеки присвячені роботи Л. Абалкіна, А. Архіпова, Є. Бухвальда, А. Городецького, В. Медведєва, В. Сенчагова, К. Самсонова, О. Татаркіна та інших, а деякі аспекти регіонального рівня економічної безпеки – Л. Абалкіна, Б. Губіна, Ю. Любимцева, О. Романової, О. Татаркіна, В. Яковлева та ін. [5].

Проблемам економічної безпеки присвячені праці таких вітчизняних науковців, як: В. Геєць, Н. Капустін, Ю. Лисенко, В. Мунтіян, Г. Пастернак-Таранушенко, О. Полушкін, О. Судакова та інших, в яких увага більш зосереджена на глобальному, міжнародному, національному рівнях економічної безпеки. Результати досліджень проблем управління економічної безпеки окремих регіонів знайшли відображення в роботах Н. Гук, К. Єфремова, В. Пономаренка, В. Ткаченко та багатьох ін. Проте питання формування системи управління економічною безпекою на регіональному рівні як складової системи управління соціально-економічними процесами досі досліджено не повною мірою [3].

dt.ua/ECONOMICS/yaka_agrarna_politika_potribna_ukrayini.html.

Agrarian relations are examined in the conditions of world economic integration. Attention applies on a public policy in agriculture. Offered measures of support as agricultural commodity producers so rural territories.

Метою статті є розкриття теоретичних основ концепції забезпечення соціально-економічної безпеки регіону.

II. Постановка завдання. Проблема економічної безпеки України впродовж багатьох років залишається надзвичайно важливою, передусім, з точки зору забезпечення стійкого та збалансованого розвитку країни в довгостроковій перспективі. Динамічна зміна умов функціонування сучасної економіки, здатність до забезпечення безпеки від дії внутрішніх і зовнішніх загроз визначає рівень конкурентоспроможності країни та динаміку соціально-економічного розвитку. В свою чергу, забезпечення інтересів країни базується на стійкому розвитку регіонів, коли реалізація цілей і завдань у сфері регіональної політики відображає формування можливостей системи цілеспрямованих дій на загрози регіонального рівня. Але при цьому слід враховувати регіональні відмінності рівня економічної безпеки, що визначаються нерівномірністю соціального розвитку, особливостями розвитку економіки та розміщення продуктивних сил, ступенем динамізму інноваційних перетворень, якістю людського потенціалу, інвестиційним кліматом і багатьма іншими чинниками [3].

Більшість досліджень з проблем економічної безпеки присвячено вивченню її національного рівня, іншими словами, економічної безпеки України в цілому. Тим часом соціально-економічна безпека і стійкий розвиток суб'єктів держави є основою національної безпеки, а розвиток регіонів перебуває на такій стадії, коли наростання старих і виникнення нових загроз безпеці стають непередбачуваними. До того ж не вироблена система управління економічною безпекою регіону в складі

державного механізму управління соціально-економічними процесами [5]. А тому, суспільно-політична і економічна ситуація в Україні свідчить про кризу управління. Відсутність ефективно діючої і науково обґрунтованої стратегії і тактики в діях всіх гілок влади, конфлікт між старими командно-адміністративними методами роботи і новими задачами системи управління, місцевим самоврядуванням і ринковою економікою, що не сприяє подальшому розвитку окремих регіонів та держави в цілому.

Виходячи з цього, сучасна ситуація в економіці України вимагає кардинального вирішення взаємозалежних проблем, які пов'язані із втілюванням трансформаційного періоду, їхнє розв'язання передбачає реалізацією різних заходів як на державному, так і на регіональному рівнях. Гарантування економічної безпеки і формування ефективних організаційно-економічних механізмів (ОЕМ) управління нею є одним з пріоритетних завдань у сучасних умовах розгортання кризових явищ з метою пом'якшення впливу циклічних та структурних коливань на господарський комплекс регіону.

III. Результати дослідження. Проблеми забезпечення безпеки країни, державної безпеки, безпеки на рівні регіону і підприємства досить складні, так само як і всі ті процеси, які відбуваються сьогодні у нашому суспільстві. Вони пов'язані з реформою в політичних, економічних, соціальних, духовних сферах. Проблеми формування правової держави, перебудови політичної системи суспільства потребують переосмислення концепцій безпеки регіону, державної безпеки, економічної безпеки як певної форми її вираження.

Економічна безпека – складна багатогранна економічна категорія, що має досить непросту внутрішню структуру. Аналіз реальних процесів і осмислення досвіду вирішення цієї проблеми дозволяють виділити три її найважливіших елементи:

- економічна незалежність, що означає насамперед можливість здійснення державного контролю над національними ресурсами, спроможність використовувати національні конкурентні переваги для забезпечення рівноправної участі у міжнародній торгівлі;
- стійкість і стабільність національної економіки, що передбачає міцність і надійність усіх елементів економічної системи, захист

усіх форм власності, створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності, стримування дестабілізуючих факторів;

- здатність до саморозвитку і прогресу, тобто спроможність самостійно реалізовувати і захищати національні економічні інтереси, здійснювати постійну модернізацію виробництва, ефективну інвестиційну та інноваційну політику, розвивати інтелектуальний і трудовий потенціал країни.

Отже, сутність економічної безпеки можна визначити як такий стан економіки та інститутів влади, за якого забезпечуються гарантований захист національних інтересів, незалежність обраного економічного курсу, соціальна спрямованість економічних реформ, достатній оборонний потенціал навіть за несприятливих умов розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів.

А тому, політика економічної безпеки визначається на основі певних принципів, які створюють політичну і правову базу для оцінювання зовнішніх і внутрішніх загроз, формування національних економічних інтересів і стратегії економічної безпеки.

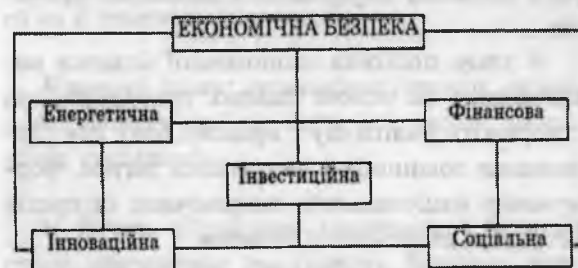
До основних принципів забезпечення економічної безпеки України можна віднести:

- верховенство закону під час забезпечення економічної безпеки;
- додержання балансу економічних інтересів особи, сім'ї, суспільства, держави;
- взаємна відповідальність особи, сім'ї, суспільства, держави щодо забезпечення економічної безпеки;
- своєчасність і адекватність заходів, пов'язаних із відверненням загроз і захистом національних економічних інтересів;
- пріоритет договірних (мирних) заходів у вирішенні як внутрішніх, так і зовнішніх конфліктів економічного характеру;
- інтеграція національної економічної безпеки з міжнародною економічною безпекою [1].

Тоді як під економічною безпекою регіону розуміється насамперед здатність регіональної влади забезпечити конкурентоздатність, стабільність, стійкість, поступальність розвитку економіки території, органічно інтегрованої в економіку країни, як відносно самостійної структури. В основі економічної безпеки регіону як категорії відображаються регіональні інтереси (забезпечення і підтримка гідного рівня життя населення, раціональне використання

наявного економічного потенціалу, реалізація незалежної соціально-економічної політики регіону, збалансованість та інтегрованість у фінансову систему країни) і необхідність їхнього захисту від різноманітних внутрішніх (що виникають у межах регіону) і зовнішніх (з боку проведеної економічної політики держави, адміністрацій інших регіонів, іноземних держав) загроз при дотриманні балансу із загальнонаціональними інтересами.

Стосовно економічної безпеки регіонів доцільним є поділ категорії на такі складові: енергетична безпека, фінансова, інвестиційна, інноваційна та соціальна. Кожен із цих компонентів охоплює основні економічні процеси і дає уявлення про їх перебіг у конкретному сегменті економіки (рис. 1).



Складові економічної безпеки Джерело: [3].

Розробка і практичне здійснення політики регіональної безпеки повинні передбачати, окрім виявлення та нейтралізації внутрішніх і зовнішніх загроз територіальній цілісності України та соціально-політичній стабільності у регіонах, також послідовну реалізацію стратегії територіальної розбудови України, формування територіальної єдності держави.

Політика регіональної безпеки повинна всебічно враховувати тенденції порушення однорідності економічного простору країни, які в період кризи та структурних зрушень в економіці призводять до зростання міжрегіональних диспропорцій.

До основних принципів гарантування економічної безпеки України відносять:

- додержання законності на всіх етапах гарантування економічної безпеки;
- баланс економічних інтересів особи, сім'ї, суспільства, держави;
- взаємну відповідальність особи, сім'ї, суспільства, держави щодо гарантування економічної безпеки;
- своєчасність і адекватність заходів, пов'язаних з відверненням загроз і захистом національних економічних інтересів;

- надання пріоритету мирним заходам у розв'язанні як внутрішніх, так і зовнішніх конфліктів економічного характеру;

- інтеграцію національної економічної безпеки з міжнародною економічною безпекою.

Таким чином, недостатня розробленість багатьох аспектів економічної безпеки на усіх її рівнях стосовно трансформаційного періоду, теоретична і практична значущість проблеми подолання і попередження кризових ситуацій в економіках регіонів для ефективного функціонування їх в інтегрованому економічному просторі у межах єдиної держави зумовлюють нові підходи до економічної безпеки національної економіки й регіону. Розширене відтворення ризиків і загроз в процесі інтеграції раніше відособлених господарських комплексів в єдиний комплекс регіону і вихід їх за регіональні й національні межі ставить перед економічною наукою завдання застосування адекватного відтворювального підходу до дослідження стану і оцінки економічної безпеки і запобігання загроз [4].

Економічна безпека є фундаментальною основою економічно ефективної держави в цілому.

Економічно ефективна держава – це держава, що відстоює свої національні інтереси і забезпечує свою національну економічну безпеку в певний час за даних обставин в умовах необмеженої міжнародної конкуренції. Без забезпечення економічної безпеки практично неможливо вирішити ні одного завдання на внутрішньодержавному і міжнародному рівнях. Позаяк, стан економічної безпеки України в цілому перебуває у тісному зв'язку із забезпеченням сталого розвитку всіх її регіонів. Популярне сьогодні політичне гасло «Сильні регіони – сильна держава» досить повно характеризує економічну стратегію України, за допомогою реалізації якої передбачається забезпечення економічної безпеки регіонів [8].

У Конституції України чітко зазначено, що поряд із захистом суверенітету і територіальної цілісності України, забезпечення її економічної безпеки є найважливішою функцією держави, справою всього українського народу. Економічній безпеці притаманний інтегральний характер, оскільки вона є результатом спільних зусиль усієї нації, що проявляється через дії всіх гілок влади (від всеукраїнського до місцевого рівня), наявних у державі сил і засобів, об'єднаних громадян та окремих осіб [2].

Необхідність виконання конституційних вимог щодо реалізації функцій держави, пов'язаних із забезпеченням економічної безпеки, вимагає розроблення й прийняття такого важливого державного документа як Стратегія економічної безпеки України. Цей документ покликаний стати стратегічним орієнтиром на наступні 10–15 років та закласти основи економічної безпеки і на більш тривалий період.

Стратегія економічної безпеки передбачає визначення мети і завдань системи забезпечення економічної безпеки, напрямів їх вирішення, а також форм і методів застосування відповідних сил і засобів, можливість їх переструктурування, створення необхідних резервів для нейтралізації та локалізації можливих загроз [1].

Важливо чітко визначити стратегічні цілі й не плутати їх із тактичними заходами, інколи навіть вимушеними, але необхідними задля досягнення певних стратегічних цілей. Визначення стратегії й тактики сприятиме повноцінному функціонуванню системи забезпечення економічної безпеки, здійсненню ефективної політики економічної безпеки.

При розробці зазначеної стратегії необхідно враховувати глобальні тенденції переходу до постіндустріального напрямку розвитку та формування так званого інформаційного суспільства. Ігнорування цих тенденцій, спричинених технологічним прогресом та інформаційною революцією, небезпечно тим, що Україна може стати жертвою інформаційно-технологічного колоніалізму, який таїть у собі набагато більшу загрозу для державності, аніж сировинний колоніалізм.

Стратегія економічної безпеки повинна базуватися на багатоваріантності прогнозів соціально-економічного розвитку України і коригуватися залежно від розвитку подій за тим чи іншим варіантом. Переваги багатоваріантності стратегії полягають у можливості вибору різноманітних заходів, а не в терміновому застосуванні екстрених та недостатньо розроблених рішень.

Стратегія економічної безпеки України повинна, зокрема, включати:

- основні засади формування та підтримки функціонування системи забезпечення економічної безпеки України;

- характеристику внутрішніх і зовнішніх загроз економічній безпеці та моніторинг факторів, що підривають стійкість соціально-економічної системи держави;

- критерії та індикатори економічної безпеки;

- характеристику національних економічних інтересів;

- заходи та механізми державної політики щодо забезпечення економічної безпеки на національному, регіональному і глобальному рівнях.

З метою успішної реалізації заходів, визначених Державною стратегією економічної безпеки, здійснення коригування економічної політики, реалізацію заходів щодо соціально-економічного зростання, визначення економічних пріоритетів, створення надійної системи економічної безпеки та її ефективного функціонування, контроль за їх виконанням необхідно покласти на управління економічної безпеки Ради національної безпеки і оборони України. [9].

На сьогоднішній час діють нормативно-правові документи, які регламентують сферу забезпечення національної безпеки. Такими є закони України «Про основи національної безпеки України», «Про Раду національної безпеки і оборони України». Також у 2012 р. прийнято «Концепцію забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері», здійснюються наукові дослідження щодо поліпшення рівня та якості життя населення та зменшення рівня соціальної напруженості, на їх основі приймаються державні цільові програми як на регіональному так і на загальнодержавному рівні. Однак питанню забезпечення соціально-економічної безпеки регіонів держави не приділено в законодавстві України й наукових дослідженнях достатньої уваги.

Довгостроковою метою концепції стратегії соціально-економічної безпеки регіонів України є зменшення вірогідності виникнення в певному регіоні держави кризових явищ соціально-економічного характеру, а саме резонансних подій соціально-економічної природи, що виникають у суспільстві та вкрай негативно впливають на життєдіяльність громадян та впровадження ефективних державних механізмів врегулювання.

А тому, основними пріоритетами концепції стратегії соціально-економічної безпеки є діяльність органів державної влади та місцевого самоврядування щодо: недопущення виникнення в регіонах гострих соціальних конфліктів; забезпечення ефективного соціального захисту населення; забезпечення умов для збіль-

шення рівня народжуваності та зменшення рівня смертності населення в регіонах; формування середнього класу населення; зменшення майнової диференціації населення; зменшення рівня злочинності; зменшення рівня безробітного населення; тощо.

Основними довгостроковими пріоритетами концепції стратегії соціально-економічної безпеки є:

- 1) збільшення рівня та якості життя населення;
- 2) зменшення соціальної напруженості в регіонах України;
- 3) врегулювання кризових явищ соціально-економічного характеру за участю значної кількості населення.

А тому, за даними результатами можна сформулювати три варіанти розвитку забезпечення соціально-економічної безпеки регіонів України:

1. Оптимістичний, який фіксує відповідні події й взаємозв'язки між ними, які приводять до мінімально можливих втрат і збитків або зовсім виключають їх. Він ґрунтується на припущенні, що якщо в державі високі рівень та якість життя населення то в суспільстві буде відсутня соціальна напруженість, а отже не будуть виникати кризові явища соціально-економічного характеру й буде мінімальний рівень загроз соціально-економічній безпеці. Отже, основні зусилля органів державної влади та місцевого самоврядування доцільно направити на заходи щодо збільшення рівня та якості життя населення. До них можливо віднести держані цільові програми: стимулювання розвитку приватного бізнесу (пільгове кредитування, надання земельних ділянок, зменшення податного навантаження; впровадження новітніх технологій у виробництво); розвитку сільського господарства, промисловості, сфери послуг; соціальної допомоги населенню: збільшення прожитого мінімуму, допомога в працевлаштуванні тощо; реформування медичного забезпечення та інших соціальних сфер.

2. Песимістичний, який фіксує набір подій і взаємозв'язків між ними, що призводять до максимально можливих втрат і збитків у результаті їх виникнення й розвитку. Він ґрунтується на припущенні, що соціальна напруженість в суспільстві та поява кризових явищ соціально-економічного характеру не залежить від рівня та якості життя населення. Отже,

основою забезпечення соціально-економічної безпеки регіонів України є заходи щодо зменшення соціальної напруженості в суспільстві, що не пов'язані з поліпшенням рівня та якості життя населення та силові механізми протидії кризовим явищам соціально-економічного. До них можливо віднести: державні цільові програми протидії соціальній напруженості направлені на зменшення кількості злочинності, суїцидів, абортів, розлучень тощо; силові механізми протидії кризовим явищам соціально-економічного характеру, що базуються на плебсологічному підході. Основне завдання плебсології – науково обґрунтувати закономірності виникнення, застосування та достатності заходів боротьби із суспільними заворушеннями, своєчасної профілактики, законності й прогнозування останніх. З цією метою держава має активно використовувати організаційні, економічні та ідеологічні заходи.

3. Базовий (найбільш імовірний) сценарій розвитку явищ, які зручні для поглибленого аналізу з метою підвищення ефективності організації превентивних заходів щодо поліпшення діяльності системи. Вони екстраполюють наявні тенденції з урахуванням можливих відхилень у них. Цей сценарій ґрунтується на припущенні, що кризові явища соціально-економічного характеру можливо ідентифікувати та спрогнозувати з достатнім рівнем вірогідності і таким чином запобігти їхньої появи і вжити заходів заздалегідь. З цією метою необхідно розробити моделі та методи прогнозування соціально-економічних процесів. Під час прогнозування показників рівня та якості життя населення (рівень безробіття, рівень інфляції, доходи населення, заборгованість по виплаті заробітної платні, рівень злочинності тощо) доцільно використовувати методи лінійного та нелінійного прогнозування. Базовий сценарій ґрунтується на превентивних заходах однак враховує положення оптимістичного сценарію щодо дотримання в суспільстві високого рівня та якості життя населення й одночасно не скасовує положення песимістичного сценарію, щодо протидії соціальній напруженості та суспільним заворушенням [1].

IV. Висновки. Основним сценарієм є базовий. Використання методів та моделей ідентифікації стану соціально-економічної безпеки регіонів держави та прогнозування появи загроз є найбільш вигідними як з економічної точки зору так і з практичної. Превентивні за-

ходи, профілактична робота завжди виправдовували витрати на їхнє застосування.

Запорукою мінімізації загроз соціально-економічній безпеці є високий рівень та якість життя населення. Отже, одночасно з базовим сценарієм необхідно впроваджувати заходи оптимістичного сценарію. Поява кризових явищ також залежить від соціальної напруженості, доцільним є також врахування песимістичного сценарію із використанням плебсологічного підходу до припинення суспільних заворушень.

Напрямки подальших досліджень будуть направлені на розроблення державних механізмів протидії кризовим явищам соціально-економічного характеру в регіонах держави.

1. Бєлай С. В. Концепція стратегії соціально-економічної безпеки регіонів України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuaa.kharkov.ua/e-book/db/.../04.pdf>

2. Кисла Т. М. Сучасний стан організаційно-економічного механізму забезпечення економічної безпеки регіону / Т. М. Кисла // Вісник сумського аграрного національного університету, серія "Економіка і менеджмент", випуск 6/2 (49). – 2011.

3. Криленко В. І. Економічна безпека регіону як складова забезпечення національної економічної безпеки:

УДК 330.322

ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ

Проведено порівняльний аналіз впливу інвестицій на основні структуроутворюючі галузі економіки Івано-Франківської області (на прикладі розвитку сільського господарства та промисловості).

Ключові слова: валовий регіональний продукт, економічний розвиток регіону, інвестиції, інвестиційне забезпечення.

І. Вступ. В сучасних умовах розвитку економіки регіонів та розбудови інноваційної моделі розвитку відіграють саме інвестиції. Вони є головним джерелом освоєння нових технологій, формування виробничого, фінансового, технологічного потенціалів, основним механізмом та рушієм реалізації стратегічних цілей соціально-економічного розвитку.

Інвестиційне забезпечення є найважливішою умовою вирішення практично всіх стра-

автор. дис. к. п. н.: 08.01.01 // В. І. Криленко / Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана. – Київ, 2006. – 38 с.

4. Новак А. М. Економічна безпека регіону: глобалізаційний вимір / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/>

5. Огарок Л. Л. Системний підхід до управління економічною безпекою як регіональної складової державного змісту / Л. Л. Огарок // Вісник сумського аграрного національного університету, серія "Економіка і менеджмент", випуск 3. – 2009.

6. Офіційний сайт державного комітету статистики України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

7. Принципи економічної безпеки, її структура та рівні / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pidruchniki.ws/>

8. Резніков О. Л. Забезпечення соціально-економічної безпеки регіону – нагальне завдання сьогодення / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/>

9. Стратегія забезпечення економічної безпеки України (Економічна політика) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/>

10. Ткач В. О. Економічна безпека України в регіональному вимірі // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2011. № 1 (4). – С. 398-403.

The article deals with the state of economic security of Ukraine and its regions, as well as the effect of a strategy on ensuring economic security in the country.

Щур Р. І., Плєць І. І.

тегічних і значної частини поточних завдань розвитку й забезпечення ефективної діяльності суб'єктів господарювання. Нарощування темпів та обсягів нагромадження капіталу забезпечує перехід на інвестиційно-інноваційну модель розвитку, створює передумови для соціально-економічного зростання [1].

Підвищення ролі інвестицій як фактора економічного зростання присвячені праці сучасних дослідників економічних процесів, зокрема – І. О. Бланка, К. М. Бліщука, О. Д. Вовчака, О. М. Іваницької, М. І. Крупки, О. В. Кукарцева, О. С. Нечаєва, В. Г. Нікітіної, А. А. Пересади, О. Д. Шеремета та інших. Разом із тим, незважаючи на величину та значимість наукових досліджень, присвячених цій проблемі, окремі питання інвестиційного забезпечення економічного розвитку регіонів залишаються недостатньо вивченими й потребують подальшого дослідження.

II. Постановка завдання. Метою статті є дослідження впливу інвестицій на економічне зростання економіки регіону.

III. Результати дослідження. Характерними особливостями сучасного розвитку економіки є посилення міжрегіональної і внутрішньорегіональної соціально-економічної нерівномірності, підвищення рівня диспропорцій в розвитку окремих регіонів, виникнення значних варіацій в галузевій структурі економічних систем різних регіонів. Така, неоднорідність і незбалансованість економічного простору країни приводить до економічного домінування одних регіонів над іншими [2, с. 103].

Основним макроекономічним показником розвитку національної економіки, від яких залежить інвестиційна діяльність є валовий внутрішній продукт (ВВП). На регіональному рівні (рівні областей) використовують показник валового регіонального продукту (ВРП).

Інвестиційні процеси у Івано-Франківській області в останні роки активізуються, що характеризує ефективність використання інвестиційного потенціалу та конкурентних переваг регіону, а також відповідає загальній тенденції формуванню передумов для економічного зростання.

Причому темпи зростання інвестицій в основний капітал значно випереджають темпи росту ВРП (рис. 1).

Так, у 2005 р. приріст ВРП збільшився на 5,9 % проти 13,4% темпів зменшення інвестицій, але починаючи з 2006 р. спостерігається збільшення темпів приросту як за обсягом інвестицій, так і за ВРП. Так, приріст інвес-

тицій становить 35,4%, а ВРП тільки – 2,5%, у 2007 р. показники приросту майже не змінилися і становлять – 33,1% проти 0,8%, у 2008 р. темпи проросту значно скоротилися і становлять – 14,3% за обсягом інвестицій і 2,5% зменшення за обсягом ВРП. Зважаючи на кризовий стан як світової економіки, так і національної, у 2009 р. спостерігається критичне зниження темпів приросту інвестицій у Івано-Франківській області на 51,6 %, що звичайно обумовило спад у розвитку економіки країни і зменшення темпу приросту ВРП на 10,7%. Проте, починаючи з 2010 року ситуація кардинально змінилася, і спостерігається тенденція збільшення темпів приросту інвестицій в основний капітал на 16,8% і у 2011 році знову відбувається тенденція до зменшення темпів інвестицій на 35,7%.

Причинами перевищення індексу інвестицій в основний капітал над індексом ВРП Івано-Франківської області за досліджуваний період, на нашу думку, полягає в тому, що інвестиції в основний капітал мають довгостроковий характер, і тільки через деякий час дадуть змогу отримувати певні вигоди. Під інвестиціями в основний капітал можна вважати сукупність витрат, спрямованих на придбання, створення, відновлення основного капіталу суб'єктів господарювання. До основного капіталу належать вкладення в необоротні активи у вигляді вартості матеріальних активів – основних засобів у робочому стані, незавершених капітальних вкладень, нематеріальних активів і довготермінових інвестицій.

Також, проаналізуємо вплив інвестицій в основний капітал на один з найважливіших

показників регіонального економічного розвитку – величину валового регіонального продукту (ВРП) в регіоні. Для цього використаємо метод кореляційного аналізу показників ВРП Івано-Франківської області – Y (млн. грн.) та обсяги інвестицій в основний капітал – X (млн. грн.).

Модель залежності показника – обсягу ВРП від обсягу інвестицій в основний капітал можна зобразити за допомогою економетричної моделі виду:

$$Y = a_0 + a_1x + a_2x^2 + u, (1)$$

де, a_0, a_1, a_2 – шукані параметри;

u – випадкова величина.

Результати виконаного кореляційно-регресійного аналізу за допомогою матричних розрахунків в електронних таблицях Microsoft Excel зображена на рис. 2.

Як нам показують дані рис. 2. коефіцієнт кореляції між обсягом інвестицій в основний капітал та величиною валового регіонального продукту в Івано-Франківській області становить 0,9043, а це свідчить про те, що інвестиції знаходяться в тісному взаємозв'язку з ВРП. Відси можемо зробити висновок про те, що обсяг ВРП протягом досліджуваного періоду залежить від зазначених вище факторів, без їхнього впливу не було б зростання ВРП в Івано-Франківській області.

Отже можна констатувати, що інвестиції позитивно впливають на розвиток економіки в цілому, причому ефективність їх впливу на кожну галузь зокрема є різною. У зв'язку з цим виникає необхідність у виявленні закономірностей впливу інвестицій на основні структу-

роутворюючі галузі економіки Івано-Франківської області, а саме: на розвиток сільського господарства та промисловості.

Для оцінки ефективності вкладення інвестицій здійснимо аналіз дослідження темпів зростання інвестицій в основний капітал, вкладених в промисловість Івано-Франківської області і темпів зростання промислової продукції за 2005-2011 роки (рис. 3).

Результати проведених нами досліджень на рис. 3 свідчать, про те, що протягом 2006-2008 рр., індекс інвестицій вкладених в промисловість Івано-Франківської області, значно перевищує темп росту виробництва промислової продукції, але починаючи з 2009 р. спостерігається протилежна ситуація. Дана тенденція в першу чергу спричинена настанням фінансово-економічної кризи у 2008 р., а по-друге – вкладені інвестиції, починають приносити очікуваний економічний ефект.

Проведені дослідження за допомогою економетричної моделі (1) має вигляд: $Y = -0,007X^2 + 23,254X - 4395,2$ і яка показує, що збільшення інвестицій на одну одиницю призводить до збільшення обсягу промислової продукції на 23,254 одиниці. Згідно з економетричною моделлю зростання обсягу продукції промисловості на 39,68 % залежить від обсягу інвестицій.

Аналіз обсягів виробництва валової продукції сільського господарства та обсягів інвестицій в основний капітал в Івано-Франківській області за останні роки свідчить, що темпи зростання вкладень були значно вищими, ніж виробництва продукції. Це зумовлено необхідністю подолання різкого інвестиційно-

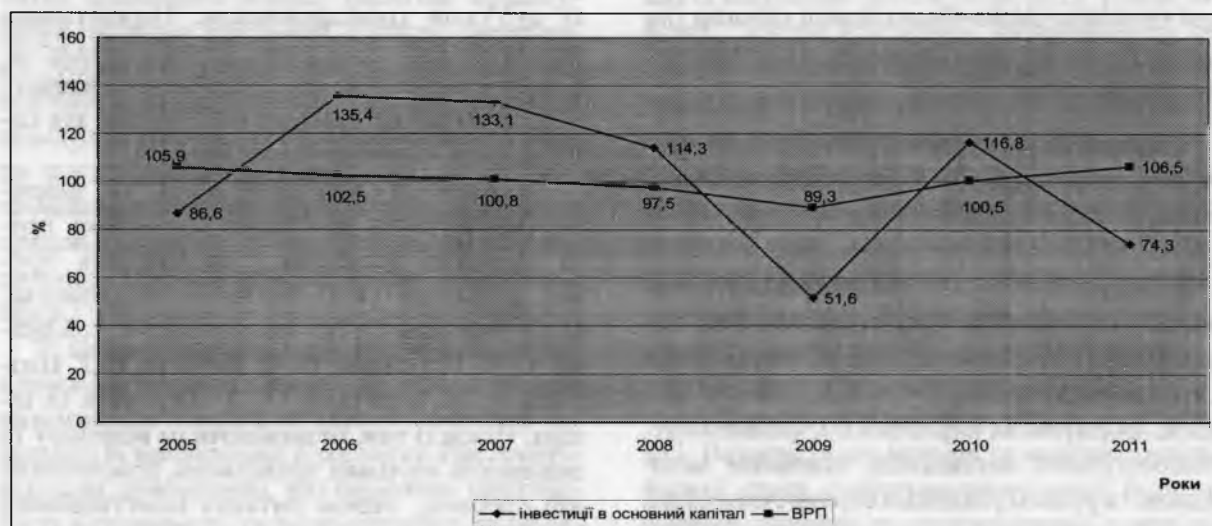


Рис. 1. Індекси обсягу інвестицій в основний капітал та ВРП в Івано-Франківській області протягом 2005-2011 років

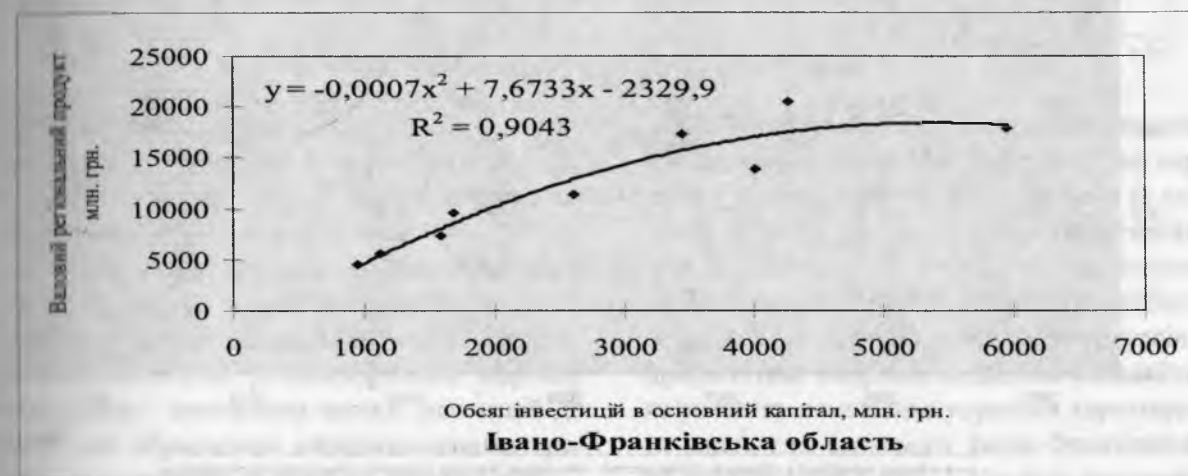


Рис. 2. Графічна інтерпретація моделі залежності між обсягами ВРП та інвестицій в основний капітал в Івано-Франківській області

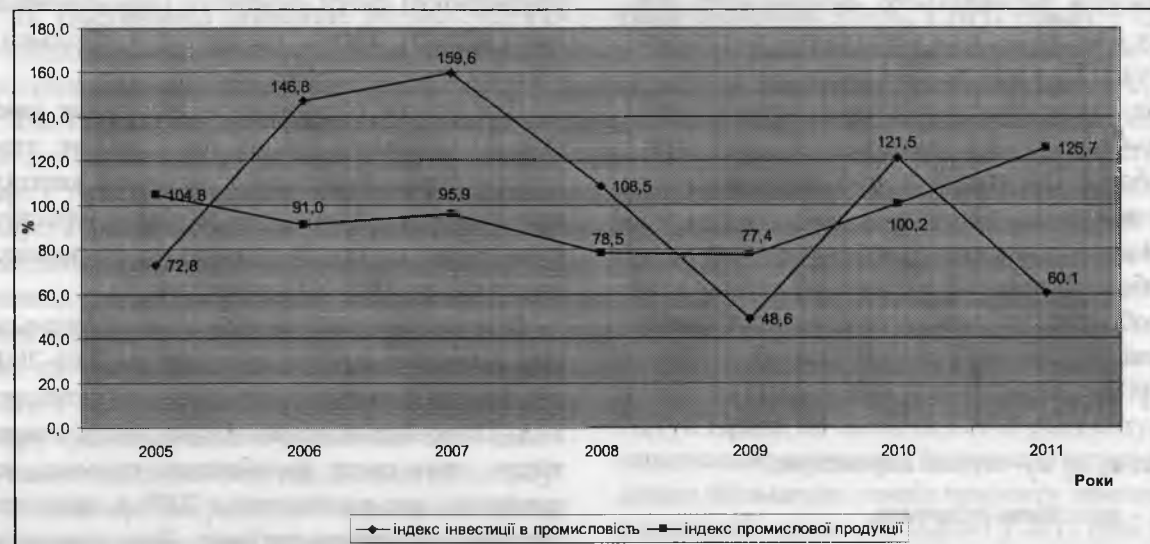


Рис. 3. Динаміка зміни індексів інвестицій в основний капітал та промислового виробництва в Івано-Франківській області

го спаду галузі, який спостерігався у попередніх роках (рис. 4).

Як свідчить нам рис. 4 протягом досліджуваного періоду 2005-2011 років, за винятком кризового 2009 року, спостерігається динаміка перевищення індексів вкладених інвестицій в сільське господарство з індексами росту виробництва валової продукції сільськогосподарськими господарствами Івано-Франківської області. Дана тенденція зумовлена тим, що зношеність сільськогосподарського устаткування достатньо велика: 90% сільгосптехніки відслужило свій термін експлуатації, її використання значно знижує ефективність функціонування аграрних підприємств. На її відновлення щорічно необхідно понад 15 млрд. грн. (майже

2 млрд. дол. США). Тож виникає гостра необхідність у залученні інвестиційних ресурсів у сільське господарство, що дасть можливість оновити матеріально – технічну і технологічну бази сільськогосподарських підприємств. Іноземні компанії, що розпочали діяльність на території України частково прагнуть модернізувати індустрію аграрної сфери і скористатися освіченою, висококваліфікованою робочою силою [3, с. 113-114].

Незважаючи на недоліки в аграрному господарюванні Україна й надалі залишається привабливою для вітчизняних та іноземних інвесторів, зокрема її АПК, як один з найбільш безпечних об'єктів капіталовкладень. Адже в нашій країні 45 млн. споживачів із зростаючи-

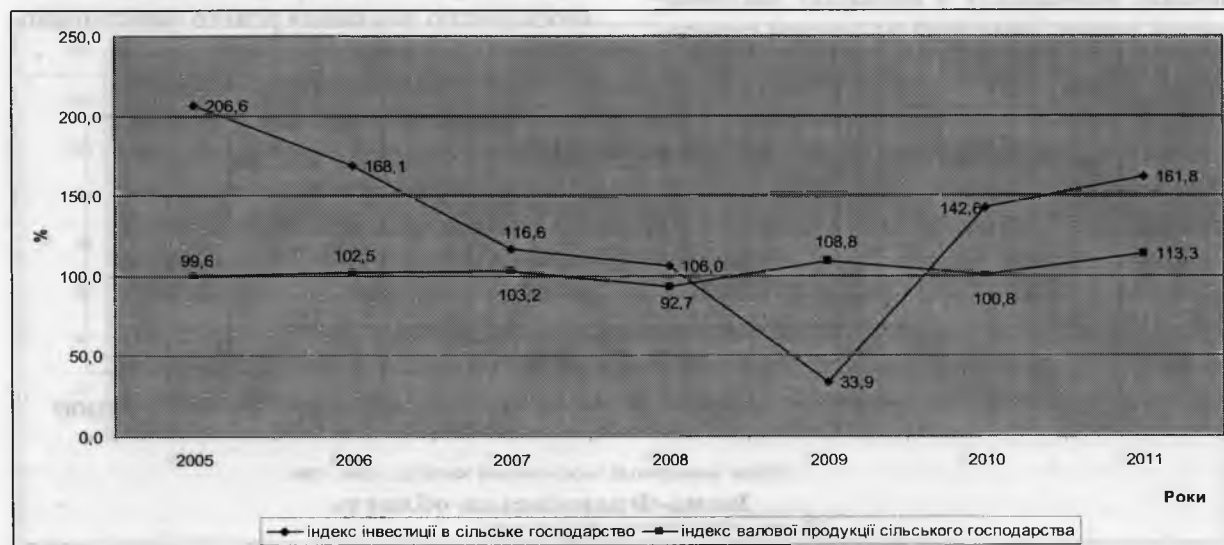


Рис. 4. Індекси обсягу інвестицій в сільське господарство та індексу валової продукції сільськогосподарства в Івано-Франківській області

ми ринками продуктів харчування і в перспективі Україна один із провідних світових виробників сільськогосподарської продукції.

Побудована нами поліноміальна економетрична модель (1) залежності обсягу валової продукції сільського господарства (Y) від вкладених у них інвестицій (X): $Y = 0,0117X^2 - 1,4738X + 4383,9$ $R^2 = 0,3502$, тобто зростання обсягу продукції на 35,02 % залежить від інвестицій. Згідно з економетричною моделлю збільшення інвестицій на одиницю призводить до збільшення обсягу продукції сільськогосподарства на 1,47 одиниць.

Це дає змогу нам стверджувати про те, що виробництво як промислової, так і сільськогосподарської продукції залежить від зростання обсягів інвестицій в дані галузі економіки Івано-Франківської області.

Найважливішим показником, що характеризує ступінь розвитку країни є співвідношення обсягу інвестицій в основний капітал і валового внутрішнього продукту. Для країн Європейського Союзу обов'язковою є вимога інвестування в основний капітал не менше 30 % від ВВП. Аналіз співвідношення обсягу інвестицій в основний капітал і ВВП склався в Україні, і зокрема в Івано-Франківській області відображено в таблиці 1.

Вибір основного капіталу для проведення вищезгаданого аналізу обґрунтовується тим, що інвестування в основні засоби та інші необоротні активи є довгостроковим інвестиційним вкладенням. За умов їх правильного з комерційно-фінансової точки зору використання, такі інвестиції через певний період окупляться і почнуть приносити прибутки їх власникам, а отже, і території (регіону), на якій вони працюють. В той же час, коли ми говоримо про інвестиційний розвиток регіону, теж маємо на увазі довгострокову перспективу.

Виходячи з таких міркувань, аналіз фінансування інвестицій в основний капітал дозволить нам адекватно оцінити стан інвестиційного розвитку регіону, враховуючи ще й те, що частка вкладень в основні засоби є найбільшою у порівнянні з іншими об'єктами інвестування [4]. Тому, перед Україною постала необхідність структурної перебудови економіки регіонів через розробку та впровадження інвестиційних проектів, створення внутрішнього ринку виробництва та споживання, залучення потенційних фінансових ресурсів, формування дієвої соціальної, фінансової, податкової та інвестиційної політики, враховуючи при цьому інтереси всіх учасників інвестиційного процесу.

Таблиця 1

Співвідношення інвестицій в основний капітал і ВВП, %*

Регіон	Роки						
	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Україна	21,1	23,0	26,2	24,6	16,6	13,9	16,1
Івано-Франківська область	17,5	23,2	28,8	33,3	20,0	20,8	13,4

* Джерело: розраховано на основі даних Державної служби статистики України.

Як свідчать дані, подані в табл. 1 динаміка співвідношення обсягу інвестицій в основний капітал до обсягу ВВП в Івано-Франківській області мають позитивну тенденцію до 2008 р. і перевищують аналогічні показники по Україні. Зокрема, аналізований показник з 17,5 % у 2005 р. збільшився до 33,3 % у 2008 р. Але починаючи з 2009 р. спостерігаємо зворотну тенденцію – зменшення частки інвестицій до ВВП, що обумовлено вищезазначеними проблемами розвитку економіки і сповільненням процесу нагромадження внутрішніх інвестицій.

IV. Висновки. Недостатня забезпеченість власними та залученими ресурсами, на нашу думку, повинна розглядатися як одна із ключових причин низького рівня інвестиційної активності у багатьох галузях і сферах економіки Івано-Франківської області. Оскільки без забезпечення належної концентрації ресурсів на пріоритетних напрямках соціально-економічного розвитку неможливе усунення характерних не лише для економіки Івано-Франківщини, а і для більшості регіонів України, диспропорцій та забезпечення сталого розвитку базових та комплексують галузей регіональ-

них господарських систем, сприяння належному ресурсному забезпеченню та підвищення рівня інвестиційної активності суб'єктів господарювання є першочерговим напрямом інвестиційної політики як на загальнодержавному, так і регіональному рівнях.

Таким чином, в стимулюванні інвестиційної активності важливу роль повинні відігравати конкурентоспроможність регіональної влади, впровадження ефективних механізмів адміністративного управління і модернізація владних структур (децентралізація), формування базових інвестиційних ідей для території. Щодо подальших досліджень в цьому напрямку, треба зазначити, що крім пошуку нових можливостей і вироблення стратегії інвестиційно-інноваційного розвитку для територій, необхідно вирішувати завдання формування механізму координації органів державної влади при реалізації пріоритетних проектів розвитку регіонів.

УДК 346.3(477):339.9

ЗОНА ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНА – ЄС: ПЕРЕВАГИ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано вплив створення ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України в контексті отримання переваг для взаємної торгівлі товарами та послугами шляхом скасування та зниження митних бар'єрів, гармонізації технічних норм та стандартів, підвищення якості виробництва продукції, залучення іноземних інвестицій, підвищення рівня життя населення та створення умов для лібералізації руху робочої сили.

Ключові слова: зона вільної торгівлі, інтеграція, митне регулювання, технічні бар'єри, зовнішня торгівля, гармонізація законодавства, іноземні інвестиції, лібералізація робочої сили.

І. Вступ. Інтеграції України в європейський політичний та економічний простір, неодноразово проголошувалася в якості пріоритетного вектора входження в світове господарство, яка не тільки відповідає природному геополітичному напрямку інтеграційної стратегії України, але є ключовим практичним засобом формування ефективної відкритої економіки.

1. Кошельник В. М. Інвестиційне забезпечення економічного розвитку сільськогосподарських підприємств вінницького регіону / В. М. Кошельник // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 1(1). – С. 282–290.

2. Цадо Г. В. Моделювання залежності ВРП регіонів України від інвестиційно-інноваційних факторів / Г. В. Цадо // Економічний простір. – 2011. – № 56/2. – С. 103–114.

3. Кушнір Н. О. Сучасні проблеми розвитку агропромислового сектора Карпатського регіону в умовах глобалізації економіки / Н. О. Кушнір // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. – Спецвипуск 33. – Частина 3. – 2011. – С. 112–117.

4. Капітальні інвестиції в Україні за 2011 рік [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

The comparative analysis of influencing of investments is conducted on basic industries of economy of the Ivano-Francovsk area (on the example of development of agriculture and industry).

Мацола С. М.

Для України європейська інтеграція – це не тільки можливість побудови демократії та громадянського суспільства, це шлях модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника.

Як невід'ємна частина Європи, Україна прагне отримати доступ до найбільшого ринку світу – ринку країн ЄС – що стане індикатором ефективності проведення внутрішніх економічних реформ в країні. Все це стане можливим завдяки підписанню довгоочікуваної Угоди про Асоціацію, зокрема її економічної частини, угоди про Поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі (ПВЗВТ), що є передумовою набуття повноправного членства та логічним продовженням позитивних тенденцій у двосторонньому співробітництві між Україною та ЄС в останні роки.

Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі (ПВЗВТ), як частина Угоди про асоціацію між ЄС та Україною, відкриває для нашої держави великі можливості як для розвитку

торгівлі так і посилення ролі України в якості глобального торговельного гравця на світових ринках.

Питання впливу зони вільної торгівлі з Європейським Союзом на економіку України є об'єктом досліджень значної кількості науковців, а саме А. А. Мазаракі, О. І. Шнирков, О. П. Гребельника, І. В. Бураковського та інших. Проведення аналізу впливу підписання угоди про зону вільної торгівлі дасть можливість визначити потенційні переваги, що матимуть позитивні наслідки для економіки України.

II. Постановка завдання. Метою даного дослідження є аналіз впливу створення ПВЗВТ України та ЄС на економіку України, а також вивчення переваг та їх наслідків, що залишатимуться у скасуванні тарифів на зовнішню торгівлю товарами та послугами; лібералізації руху капіталу та робочої сили; гармонізації технічного законодавства для зняття технічних бар'єрів; покращенні бізнес клімату з подальшим збільшенням обсягу інвестицій тощо. Підписання такого роду угоди є новим форматом відносин як для ЄС, та і України, адже на відміну від класичної ЗВТ, яка лібералізує лише торговельні відносини, Поглиблена зона вільної торгівлі – лібералізує увесь комплекс економічних відносин, і тому спонукає до проведення даного аналізу.

Очікування більшою мірою позитивних наслідків для економіки України спонукає на проведення аналізу даного дослідження.

III. Результати. Європейський Союз, як відомо об'єднує 28 країн-членів територією майже 4 млн. кв. км., на якій мешкає понад 503,68 млн. осіб, з рівнем середнього доходу в 39 тис. дол. США на душу населення, є одним з найбільш великих світових ринків.

Впродовж останніх років частка ринку ЄС складає в середньому 33% у загальному експорті товарів України. Доля імпорту з країн-членів ЄС в середньому становила 35,6%. При цьому ринок ЄС відрізняється значно вищим тарифним захистом, в першу чергу по агропромислових товарах і продукції (діюча середня арифметична ставка увізного мита в ЄС всього по Митному тарифу становить 7,6%, в Україні – 5,0%; а по товарах груп УКТЗЕД 01-24 (сільське господарство) – 19,8% та 9,2% відповідно. Водночас, ставки увізного мита з боку сторони ЄС по окремих тарифних лініях в 1,5 – 14 разів вищі від ставок увізного мита України) [1].

Запровадження зони вільної торгівлі надасть додаткові переваги вітчизняним експортерам на ринку з достатньо високим захистом. Згідно досягнутих домовленостей лібералізація охоплює більш ніж 97% тарифних ліній (або більше 95% обсягу двосторонньої торгівлі між Сторонами). При цьому, скасування увізних мит ЄС по більшості товарів відбудеться вже в перший рік дії угоди (по 99% тарифних ліній) [1]. Наприклад, для сільськогосподарської продукції середньозважене ввізне мито ЄС скоротиться з 23,8% до 0,3% одразу після набуття чинності угоди, запровадяться тарифні квоти з нульовою ставкою в межах квоти для експорту в ЄС продукції тваринництва, зернових культур, скасуються експортні субсидії на с/г товари ЄС, що призначені для продажу в Україні. Для продукції харчової промисловості середня ставка мита ЄС знизиться з 23,2% до 0,7%, середньозважена ставка – з 5,3% до 0,5%. Товари легкої промисловості звільнитимуться від ввізних мит в ЄС протягом 1-2 років після набуття чинності Угодою. Проте залишатиметься поточна середньозважена ставка – 11,2% для текстильних виробів та одягу, 5,9% для шкіри і виробів з неї. На продукцію металургії середня ставка знизиться з 2,1% до 0,0%, середньозважена ставка – з 0,5% до 0,0%. Щодо хімічної промисловості – то середня ставка ввізного мита скорочується з 4,2% до 0,0% за 1-5 років, середньозважена – з 3,7% до 0,0%, окрім цього відбудеться гармонізація системи технічного регулювання з відповідними нормами і правилами ЄС. Для продукції машинобудування період скасування ввізних мит в ЄС триватиме 1-6 років. Середньозважена ставка ввізного мита на електричне устаткування скорочується з 3,5% до нуля, на автотранспортні засоби – з 1,9% до нуля. Захисні заходи для легкових автомобілів залишатимуться до 15 років [2].

Незважаючи на значні зниження ввізних мит для того, щоб повною мірою скористатися всіма перевагами нових умов у торгівлі вітчизняні виробники передусім повинні адаптуватися до технічних, санітарних, фіто-санітарних та інших стандартів і вимог ЄС, адже саме вони становлять найбільшу перешкоду у торгівлі.

Однією з переваг підписання ПВЗВТ є наближення законодавчої бази України у сфері технічного регулювання до вимог ЄС, у тому числі, прийняття технічних регламентів, узго-

джених з Директивами Нового Підходу ЄС, перегляд і заміна старих стандартів (ГОСТ) та запровадження стандартів ISO (International Organization for Standardization) та Європейських стандартів, реформування та зміцнення інституціональної бази забезпечення якості тощо. Результатом даної співпраці у коротко-терміновій перспективі повинно стати укладення з ЄС Угоди про оцінку відповідності та взаємну прийнятність промислових товарів (Угода АСАА) у ключових секторах виробництва. Такі угоди укладались Європейським Союзом з країнами, які були кандидатами на членство в ЄС та країнами Середземномор'я. Їх укладення дало змогу продукції, що охоплювалась цими угодами, вільно просуватись на внутрішньому ринку ЄС без додаткового проведення процедур оцінки відповідності [3].

Відповідно до домовленостей, протягом першого року набуття чинності Угодою Україна має гармонізувати законодавство з п'ятьма директивами, а саме: про загальну безпеку продуктів; щодо загальних вимог для акредитації і ринкового нагляду, що стосується торгівлі продукцією; щодо загальної системи маркетингу продукції; про одиниці виміру та про відповідальність за дефектну продукцію.

Реформування сфери технічного регулювання призведе до прийняття та впровадження технічних регламентів на конкретну промислову продукцію, які базуються на основних положеннях актів ЄС; створення відповідної інфраструктури призначених органів з оцінки відповідності та дооснащення випробувальних лабораторій і здійснення їх акредитації, а також до модернізації виробництва для забезпечення випуску продукції згідно з вимогами технічних регламентів. Це, в свою чергу дозволить вітчизняним виробникам на рівні конкурувати з їх європейськими контрагентами.

Разом з цим, розвиток в Україні системи захисту географічних зазначень, передбаченої положеннями Угоди, а також залучення досвіду та ресурсів Євросоюзу призведуть до розбудови системи позначення товарів, що підкреслюватиме національну ідентичність продукції українських виробників на внутрішньому та світовому ринках, поширенню позитивного іміджу держави як виробника особливих за своїми якостями продуктів та, як наслідок, полегшення збуту та експорту завдяки репутації [3].

Впровадження нової системи технічного регулювання на основі європейських стандартів зумовлюватиме не лише підвищення безпе-

ки товарів та послуг, але й сприятиме кращому інституційному захисту прав споживачів у випадку дефектної продукції.

Водночас вищий рівень безпеки означає, що товари, які не відповідають вимогам безпеки, але є, ймовірно, дешевшими, будуть витіснені з ринку. Це стосуватиметься як товарів національного виробника, який не зможе адаптуватись до нових вимог, так і менш безпечних імпортованих товарів. Це може негативно вплинути на бідніших споживачів, хоча у довгостроковій перспективі користування безпечнішими товарами сприятиме покращенню здоров'я населенню, зменшенню випадків травмування, що може компенсувати витрати на купівлю безпечніших товарів.

Підписання ПВЗВТ передбачає формування сприятливого інвестиційного клімату, оскільки пристосування до норм і правил ЄС буде означати зміни в національному законодавстві. В свою чергу, ці зміни призведуть до прозорих правил, знайомих для іноземних інвесторів, що зробить умови на внутрішньому ринку більш привабливими для них, а отже забезпечать підвищення потенціалу економічного зростання.

ЄС давно став лідером з увезення прямих іноземних інвестицій в Україну. За останніми даними сукупний обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених з початку інвестування в економіку України, становив 42,8 млрд дол. інвестицій (77,4% загального обсягу акціонерного капіталу), з країн СНД – 4,4 млрд дол. (7,9%), з інших країн світу – 8,1 млрд дол. США (14,7%).

До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає більш як 82% загального обсягу прямих інвестицій, входять сім держав ЄС: Кіпр – 17,9 млрд дол. США (32% загальної суми ПІІ та 42% суми ПІІ, внесених з ЄС), Німеччина – 6,2 млрд дол., Нідерланди – 5,4 млрд дол., Австрія – 3,2 млрд дол., Велика Британія – 2,7 млрд дол., Франція – 1,8 млрд дол. та Італія – 1,1 млрд дол. США. Велику частку ПІІ зосереджено на підприємствах промисловості – 17,5 млрд дол. (31,7%), зокрема переробної – 14,3 млрд дол. США. В установах фінансової та страхової діяльності акумульовано 14,9 млрд дол. США (26,9% загального обсягу) прямих інвестицій, у підприємствах з оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 6,7 млрд дол. (12,1%), в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, – 4,2 млрд дол.

США (7,6%). Ще 12 років тому на ЄС припадала лише третина інвестицій в Україну, у 2013 р. – вже три четверти. До того ж динаміка надходження прямих іноземних інвестицій із ЄС в Україну тривалий час зростає, тоді як із інших країн – сповільнюється. Приплив іноземного капіталу дасть змогу компенсувати втрати від скасування тарифних і нетарифних бар'єрів у торгівлі та забезпечить розвиток конкурентоспроможних виробництв на території України. Створення ПВЗВТ з ЄС стане потужним додатковим аргументом на користь прямих іноземних інвестицій у виробництво товарів чи послуг, орієнтованих на експорт до країн ЄС, використовуючи наявні конкурентні переваги української економіки [4].

Підсумовуючи, слід відзначити, що співпраця між Україною та ЄС у сфері міграції розвивається досить активно та має широкі можливості для подальшого поглиблення, оскільки сторони взаємно зацікавлені в упорядкуванні міграційних потоків.

IV. Висновки. Поглиблена зона вільної торгівлі України з ЄС це вкрай необхідний інструмент, який допоможе надати вагомий позитивний імпульс для розвитку економіки України, здійснити структурні зрушення та підвищити її конкурентоспроможність. Створення ПВЗВТ сприятиме суттєвому поліпшенню доступу українських товарів на європейські ринки, що дозволить збільшити обсяги експорту продукції, гармонізувати технічні норми та стандарти до вимог ЄС, що суттєво вплине на якість українських товарів. Проте найбільшою перевагою все ж можна вважати можливість долучитися до високої культури ефективного ринкового господарювання і підняти до

такого ж рівня власну економіку, шляхом забезпечення прозорості діяльності ключових державних структур, вдосконалення управлінської культури, спрощення умов провадження бізнесу. Ці зміни сприятимуть пожвавленню ділової активності всередині країни, технічному переоснащенню виробництва та інтеграції української економіки в світову.

1. Вплив створення зони вільної торгівлі на економіку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://icps.com.ua>.

2. Економічна складова Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС: наслідки для бізнесу, населення та державного управління [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.ier.com.ua>.

3. Гармонізація технічного регулювання, стандартів та оцінки відповідності [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.ier.com.ua>.

4. ЄС-Україна: поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://eeas.europa.eu>.

5. Інститут народознавства НАН України: дослідження української трудової міграції [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://novisa.org.ua>.

6. Торговля з ЄС в рамках поглибленої та всеохопної угоди про вільну торгівлю [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://me.kmu.gov.ua>.

7. Про стан і перспективи розвитку економічних відносин України з ЄС (зона вільної торгівлі) та Митним союзом: Постанова Верховної Ради України від 19.05.2011 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3400-vi>.

The article examines the impact of a FTA between Ukraine and the EU on Ukraine's economy in the context of benefit to bilateral trade in goods and services by eliminating and reducing tariff barriers, harmonization of technical regulations and standards, improving the quality of production, attraction of foreign investments, increased living standards and conditions for the liberalization of the labor force.

УДК 330.368

Морицан О. М., Морицан В. Ф., Стефанишин Б. М.

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА ТА ЇЇ РОЛЬ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Досліджено проблеми тіньової економічної діяльності в Україні, розглянуто різні види тіньової економіки і їх вплив на економічне життя суспільства, запропоновано методи зниження рівня тіньової економіки.

Ключові слова: тіньова економіка, мінімізація, суб'єкти господарювання, економіка, неформальна діяльність, правові норми.

I. Вступ. Тіньова діяльність в економіці – багатогранне явище, яке існує в різних суспільно-політичних умовах. Масштаби її можуть бути різними, але жодній країні не вдалося позбавитися від неї зовсім. Об'єми тіньового сектора в економічно розвинених країнах світу утримуються на рівні, що не має істотного впливу на соціально-економічні процеси в суспільстві (5–12% ВВП).

При розмірах тіньового сектора в 30% ВВП настає критична межа, перевищення якої свідчить про функціонування у країн відтворювальної системи тіньових економічних відносин.

З початку перехідного періоду Україна зіткнулася з проблемою тіньової економіки – не контрольованого суспільством виробництва, розподілу, обміну і споживання товарно-матеріальних цінностей і послуг. Тіньова економіка в Україні перетворилася на одну з найбільших загроз національній безпеці. Її вплив на українське суспільство і державу має комплексний і системний характер.

У сучасному світі з проблемою тінізації економічних процесів стикаються майже всі країни. Це породжує думку про те, що тіньова економічна діяльність виступає як наслідок недосконалості державного контролю в економічній сфері. Тому в даний час цьому явищу приділяється дуже велика увага.

У роботах деяких вітчизняних і зарубіжних економістів наголошується, що тіньова економіка – це економічна діяльність, що суперечить законодавству, тобто вона є сукупністю нелегальних господарських дій, які живлять кримінальні злочини різного ступеня тяжкості.

Згідно іншої точки зору, під тіньовою економікою розуміються не враховані офіційною статистикою і неконтрольовані суспільством виробництво, споживання, обмін і розподіл матеріальних благ.

Кожна з наведених точок зору по-своєму правильна і відображає в тій чи іншій мірі реальні процеси, що спостерігаються в економіці. Вони характеризують тіньову економіку з різних сторін і по суті не суперечать між собою. Значний внесок у вивчення даного питання внесли багато вітчизняних і зарубіжних економістів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження даної проблематики знайшло своє відображення у наукових працях вітчизняних науковців, серед яких, зокрема: В. Базилевич, О. Барановський, В. Бородюк, А. Базиліук, З. Варналій, А. Гальчинський, В. Геєць, П. Єщенко, Я. Жаліло, В. Засанський, Т. Ковальчук, І. Мазур, В. Мандибура, С. Огреба, О. Пасхавер, В. Попович, Т. Приходько, О. Турчинов, Т. Тишук, А. Чухно та ін.

II. Постановка завдання. Метою статті є дослідження різних видів тіньової економіки

і їх вплив на економічне життя українського суспільства; визначення закономірностей і причин виникнення і розвитку тіньової економіки.

Методологія. Теоретико-методологічною основою даної статті є системно-логічний підхід до вивчення економічних явищ і процесів, логічне узагальнення результатів праць вітчизняних і зарубіжних вчених, що досліджували явища тіньової економіки.

III. Результати дослідження. Енциклопедичний словник економіки і права надає наступне визначення тіньової економіки: «Тіньова економіка – економічні процеси, які не афішуються, ховаються їх учасниками, не контролюються державою і суспільством, не фіксуються офіційною державною статистикою» [5].

По суті, тіньова складова економіки з'явилася разом з самою економікою, вона завжди існувала і існуватиме, питання лише у тому, в яких масштабах і яку роль вона відіграватиме.

Український тіньовий бізнес, в його сучасних масштабах, бере свій початок від радянської адміністративно-бюрократичної системи з її жорсткими обмеженнями будь-якої свободи економічних дій, котрі провокували появу злочинних діячів, що прагнули обійти ці обмеження. Розвал СРСР сприяв тому, що вже за перші роки незалежності України тіньовий сектор перетворився на один з «провідних» секторів сучасної української економіки.

Сьогодні в суспільстві функціонують дві соціальні підсистеми – офіційна і неофіційна. Перша дотримується правових і моральних норм, друга використовує протиправні методи.

Співвідношення офіційної і неофіційної підсистем свідчить про надзвичайно небезпечну ситуацію, що склалася в державі. Сьогодні, за оцінками зробленими на найвищому державному рівні, неофіційна підсистема є не менш впливовою по масштабах, ніж офіційна.

Тіньовий сектор об'єднує в собі як кримінальну діяльність, пов'язану з насильством і порушенням безпеки життєдіяльності людини (замовні вбивства, торгівля зброєю, наркотиками і людьми, проституція і тому подібне), так і злочини у сфері економічної діяльності (відмивання засобів, корупція, діяльність фіктивних фірм, комп'ютерна злочинність і так далі).

Перш ніж говорити про вивід з тіні підприємницької діяльності, про легалізацію капіта-

лу, потрібно проаналізувати причини, чому майже половина підприємців, згідно з офіційними даними (а за неофіційними значно більше) – приховують свої доходи, досліджувати систему, економічне середовище, в якому функціонували і функціонують суб'єкти господарювання в Україні.

Чинники що сприяють розвитку тіньової економіки в Україні, можна поділити на фінансово-економічні, правові, адміністративні та соціально-політичні (Рисунок 1).

Згідно з даними Держкомстату, частина тіні у вітчизняній економіці складає 45,4% від розміру офіційного ВВП. Самим «затіненим» сектором української економіки серед легальних видів діяльності виявилася торгівля – рівень тінізації тут досягає 50% від розміру офіційного ВВП, сформованого в цьому секторі [4].

Наступними по рівню тінізації йдуть сектори будівництва і торгівлі нерухомістю. У цій сфері тіньовим сектором охоплено 37% діяльності.

Тресте і четверте місця по ступеню непрозорості займають фінансовий сектор і сільське господарство. У цих галузях приховано 27% діяльності. П'яте місце займає переробна промисловість. У цій галузі в тіні знаходиться

більше п'ятої частини офіційного ВВП [4].

За песимістичними оцінками, частина тіньового обороту на ринках може досягати 90%.

Таким чином, попит переміщується в тіньову економіку, оскільки на сьогодні саме тіньова економіка найактивніше впливає на попит на харчові продукти, на товари першої необхідності.

Швейцарський економіст Дітер Кассел сформував 3 позитивні функції тіньової економіки, які мають стабілізуючий вплив в ринковій економіці:

1) «економічне мастило» – згладжування перепадів в економічній кон'юктурі за допомогою перерозподілу ресурсів між легальною і тіньовою економікою, наприклад, під час кризи;

2) «соціальний амортизатор» – пом'якшення небажаних соціальних суперечностей (зокрема, неформальна зайнятість полегшує матеріальне становище бідних);

3) «вбудований стабілізатор» – тіньова економіка поповнює своїми ресурсами легальну (неофіційні доходи використовуються для закупівлі товарів і послуг в легальному секторі, збільшуючи тим самим споживчий попит).

Чинники що сприяють розвитку тіньової економіки

Правові:	Фінансово-економічні:	Адміністративні:	Соціально-політичні:
– недосконалість податкової системи; – суперечності і прогалини в законодавстві; – відсутність антикорупційної, кримінологічної і ситуативної експертизи проєктів нормативних правових актів; – відсутність державної програми жорсткої системи боротьби з організованою злочинністю, зокрема в економічній сфері; – незахищеність відкритого ефективного приватного бізнесу від «правоохоронного терору», посягань криміналу і рейдерства «олігархів».	– недосконалість податкової системи; – великомасштабні розкрадання бюджетних коштів; – архаїчна структура фінансів.	– адміністративні бар'єри, що перешкоджають розвитку легального бізнесу; – некомпетентність державного управлінського апарату; – відсутність в економіці залежності оплати праці чиновників від конкретних результатів їх роботи.	– невпевненість підприємців в стабільності ринкового економічного курсу; – фактичне подвійне оподаткування; – деградація культури; – низький рівень соціальних благ, що отримуються найнятими робітниками в легальній економічній діяльності.

Рис. 1. Чинники що сприяють розвитку тіньової економіки

Дестабілізуючий вплив:

1) зниження об'ємів зібраних податків, що у результаті може викликати «банкрутство» держави;

2) дезорганізація виробничого процесу в рамках офіційної економіки;

3) породження конфліктів, що часто вирішуються із застосуванням насильства;

4) «розмитість» соціальних норм в результаті неформальної інституціоналізації безлічі неправомірних економічних дій (наприклад, операції переведення в готівку за фіктивними контрактами).

Позитивна або негативна дія «невидимого» сектора на економіку в цілому залежить від його масштабів. Це можна порівняти з дією щеплення на організм людини, коли від введення невеликої кількості хвороботворних мікроорганізмів виробляється імунітет на дане захворювання.

Позитивний ефект зростає по параболі – темп його зростання сповільнюється із збільшенням відносної величини ТЕ. Зате негативний ефект має яскраво виражену тенденцію до прискореного зростання у міру збільшення ТЕ. У такому разі результуючий ефект спочатку буде мати позитивний знак і рости (ділянка ОА), потім його зростання припиниться (у точці А), почнеться процес спаду (ділянка АВ), а потім ефект отримає негативне значення, величина якого буде стрімко рости (після точки В).

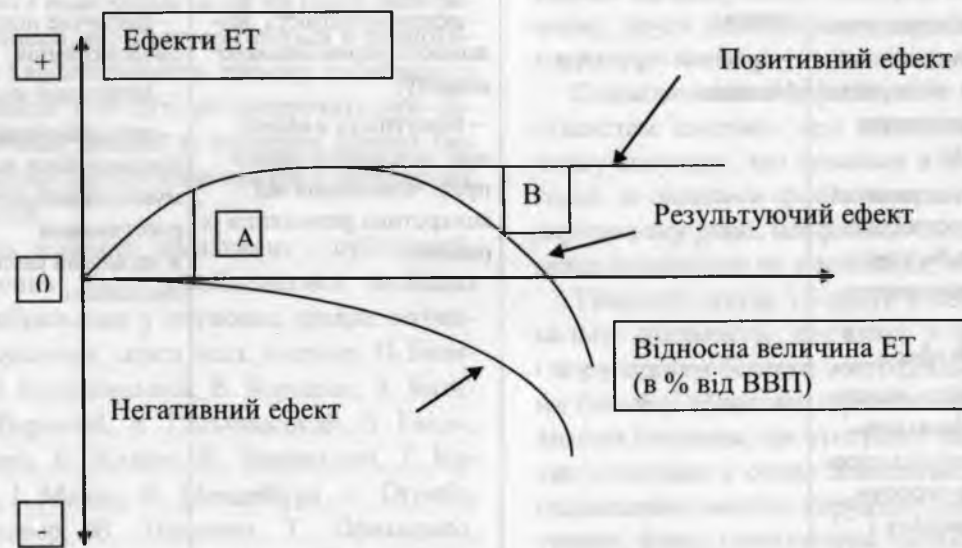


Рис. 2. Залежність відносної величини тіньової економіки до величини валового внутрішнього продукту, позитивний та негативний ефекти

Ця графічна модель показує важливість контролю масштабів тіньової економічної діяльності. Суспільний добробут максимізується, якщо величина тіньової економіки рівна ОА, оскільки при цьому результуючий ефект має максимально позитивне значення. У крайньому випадку, можна допустити розростання тіньової економіки до величини ОВ, коли позитивний і негативний ефекти взаємно гасяться. Якщо величина тіньової економіки перевищує ОВ, то суспільство несе чисті втрати.

Існує декілька підходів до оцінки рівня тінізації економіки України, результати яких радикально відрізняються. За розрахунками Державної служби статистики України обсяг «невидимої» економіки (яка безпосередньо не спостерігається) становив у другій половині 2000-х від 15 до 18% ВВП. Хоча методологія оцінки цього показника гармонізована з міжнародними стандартами, його значення сприймається експертами дещо заниженим. Відповідно до розрахунків Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, обсяг тіньової економіки України у 2004–2011 р. знаходився у діапазоні від 28 до 39% ВВП. Цей показник розраховується різними методами, що дозволяє враховувати розбіжності між доходами та витратами населення, динамікою готівки в обігу та обсягами виробництва, використанням електроенергії та обсягами виробництва, а також динамікою цін факторів виробництва, готової продукції та рентабельністю виробництва [1, с.23].

За даними іноземних дослідників рівень тінізації української економіки є ще вищим. Згідно з розрахунками професора Лінцського університету Фрідріха Шнайдера, якими користуються у своїй роботі Світовий банк та Міжнародний валютний фонд, частка тіньової економіки в Україні є найвищою у Європі, склавши у 2011 році 44,1% від офіційного ВВП [2].

Оцінка частки тіньового сектору економіки України, % ВВП [6]:

Роки	Оцінка за методикою Держкомстату	Метод «витрати населення – роздрібний товарообіг»	Електричний метод	Монетарний метод	Метод збитковості підприємств	Метод сукупного попиту – сукупної пропозиції	Оцінка проф. Фрідріха Шнайдера
2004	18,9%	33,5%	28,0%	29,5%	25,0%	39,0%	49,0%
2005	18,1%	46,5%	28,0%	25,0%	24,0%	37,0%	48,0%
2006	17,3%	40,5%	27,5%	24,5%	23,5%	33,5%	47,0%
2007	15,5%	38,0%	27,0%	26,0%	24,0%	34,5%	47,0%
2008	15,1%	40,0%	26,0%	38,0%	30,0%	35,5%	46,0%
2009	16,1%	45,0%	35,0%	40,5%	31,0%	30,0%	46,0%
2010	16,5%	44,0%	37,0%	30,0%	31,0%	33,0%	45,0%
2011	16,0%	44,0%	37,5%	27,0%	31,5%	34,0%	44,1%

Рівень і масштаб тіньової економіки негативно впливає на міжнародний імідж України, перешкоджає, а іноді блокує надходження іноземних інвестицій. Іноземні експерти вказали на корумпованість влади як негативний чинник, що впливає на інвестиційну привабливість України. Оцінюючи ситуацію, близько 80% опитаних експертів вважають, що в першу чергу іноземному бізнесу в Україні заважає корумпованість чиновників. Корупція і кримінал також заважають міжнародним контактам, налагодженню міжнародних зв'язків, що може привести до «тихої», але відчутної ізоляції країни на міжнародному рівні.

IV. Висновки. Серед головних причин існування тіньової економіки можна назвати наступні причини. Це криза системи управління, дисбаланс між розвитком продуктивних сил і виробничими відносинами, високі податки, нерівномірний їх розподіл, великий розрив між багатими і бідними шарами населення відсутність середнього класу що має стабілізаційне вплив на суспільство надмірне регулювання підприємницької діяльності, не-

досконалість законодавства, висока вартість кредитів, неефективне управління державним майном, низька підприємницька культура, високий рівень корупції, відсутність науково обґрунтованої і ефективної стратегії і програми детінізації економіки України.

В цілому, в контексті проблеми зменшення об'ємів тіньового сектору в Україні, основна увага повинна бути надана таким напрямкам:

- зміцнення податкової системи і податкової служби на основі змін в податковому законодавстві;
- підвищення прозорості в податковій сфері і належному контролю операцій органів державного управління;
- створенню правового механізму і відповідної інфраструктури для протидії відмиванню засобів, отриманих незаконним шляхом, поверненню незаконно вивезених з України капіталів;
- зміцненню методів управління в державному секторі, а також удосконаленню функціонування державної влади в цілому.

1. Аналітична доповідь «Тіньова економіка в Україні: Масштаби та напрями подолання» – Національний інститут стратегічних досліджень, Київ, 2011. – 31 с.

2. Куди йдуть гроші. За обсягом тіньової економіки Україна вибилась у лідери Європи — Корреспондент (26 листопада 2012).

3. Мазур И. И. Условия возникновения и функционирования теневой экономики / И. И. Мазур // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – Економіка. – 2003. – № 66-67. – С109-112.

4. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

5. Енциклопедичний словник економіки і права (2005 р.): [Електронний ресурс] Режим доступу: economy.slovar-ekonomiki-i-prava.com.

6. Тіньова економіка в Україні Електронний ресурс http://uk.wikipedia.org/wiki/Тіньова_економіка_в_Україні.

УДК 339.9 (4-11)

СУЧАСНА ГЛОБАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА КРИЗА ТА ЇЇ ПРОЯВИ У КРАЇНАХ ЄВРОПИ

Проаналізовано, що світова економічна криза мала різний вплив на економіку кожної окремо взятої країни, що процес перебудови організації господарської діяльності в посткризовий період повинен враховувати специфіку кожної країни та вести до формування системи регулювання з трьома взаємопов'язаними і скоординованими рівнями: глобальним, регіональним і національним. Автор не виключає й альтернативний сценарій, пов'язаний з поверненням до системи перевічених національних регуляторів, що діють в умовах більшої закритості фінансових ринків і протекціонізму.

Ключові слова: сучасна глобальна економічна криза, антикризові заходи, Центрально-Східна Європа, спад економіки, банківська система, структурні та інституційні реформи.

Постановка проблеми. Будь-яка масштабна економічна криза – це завжди серйозна причина для чергового перегляду результатів соціально-економічних процесів у світі й окремих країнах, а водночас для переосмислення теоретичних шаблонів і перебільшених оцінок можливостей, які склалися в господарській системі. Сучасна глобальна економічна криза – не виняток. Її масштаби і наслідки яскраво свідчать про вступ світового господарства у період ґрунтовної корекції економічної моделі, що діяла до кризи. Тому цілком закономірно, що вона виявилася в центрі уваги міжнародної спільноти, економістів, політиків практично всього світу. Навіть в умовах ослаблення кризових лещат виявлення її причин і проявів як і раніше вимагає аналізу.

Причому найбільш складним питанням в даний час стає пошук ефективних антикризових заходів, завдяки яким повинні вирішувати

The problems of shadow economic activities in Ukraine are analyzed; different types of shadow economy and their impact on economic life are considered; methods of reduction the shadow economy are proposed.

Бурдяк О. М.

тись першочергові завдання подолання кризи з переведенням економіки у фазу зростання. Але й одночасно не можна не задуматися про те, чому прояви кризи в різних країнах різні, як в майбутньому не допускати нових кризових обвалів. А це вже фундаментальні питання про те, чи можна цього домогтися, якщо криза не стане переконливою причиною для розвитку сформованої господарської системи, зміни парадигми розвитку й оновлення самої економіки. Адже одне із значень поняття «криза» якраз пов'язане з його трактуванням як «поворотного пункту».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливе теоретичне і практичне значення вказані проблеми мають для української економіки, яка переживає складний, болісний період переходу до нової системи соціально-економічних відносин. Суттєву перешкоду для якісного завершення процесів трансформації в Україні створює недосконалість інституційного середовища. Український економіст, професор І. Й. Малий пише, що «усвідомлення політичною та науковою елітою України значимості інституційних чинників у розвитку національної економіки та розробки шляхів антикризового управління можливе лише за умов розвитку демократії, національної самосвідомості, економічної культури та довіри населення до суспільних інститутів... Тому, цільову спрямованість механізму державного антикризового управління в Україні потрібно підпорядкувати відновленню довіри з боку суб'єктів господарювання до державних та фінансових інститутів» [1, с. 90]. Вважаємо слушною думку І. Й. Малиго, щодо інституту держави, її дієздатності та інших функцій. Синергетичний ефект недовіри дезорганізує суспільство, що веде до архаїчності в організації й управлінні економікою, суттєво знижує її потенційну можливість до самовідтворення

та конкурентоздатності [1, с. 91]. Подібний стан в економіці кризового періоду відзначає і вчений з Росії О.І. Ананьїн [2, с. 113]. Вчені підкреслюють й те, що настанню сучасної світової кризи передувала криза економічної науки, яка активно обговорювалася економістами в останні 15-20 років в контексті нездатності неокласичної теорії достовірно і точно пояснити зміни у світовому господарстві. Мабуть можна погодитись, що є певна закономірність у тому, що згасаючий пояснювальний концепт домінуючої наукової школи, який породжує відчуття кризи самої економічної науки, став першою ознакою наближення масштабного економічного потрясіння. Тож потрібна нова теоретична парадигма, щоб сприяти одужанню економіки, її переходу в новий стан [3, с. 233-234; 4, с. 6; 5].

Метою дослідження є аналіз причин та проявів сучасної економічної кризи в окремих європейських державах.

Виклад основного матеріалу. Сучасну світову економічну кризу тому й називають світовою, що вона охопила практично всі країни, на всіх континентах. Не стали винятком і європейські країни. Та частина з них, які розміщені у Центрально-Східній та Південно-Східній Європі ще перебувають у процесі адаптації своєї економіки до ринкових умов, старанно вивчають досвід Заходу та впроваджують його у своє господарство. Після революцій 1989 р. західні банки кинулися в ЦСЄ зі своїми різноманітними пропозиціями і принесли в ці країни так необхідний їм капітал та досвід. Але в 2008 р. фінансова криза та проблеми в єврозоні довели, що кредитний бум виявився досить нестійким, чи, за словами С. Адама Кардіса, – навіть жорстким і безрозсудним [6]. У кінці 90-х рр. XX ст. і на початку XXI ст. західні банки, такі як Erste, почали скуповувати місцеві банки у посткомуністичній Європі, а згодом ліквідували переважну більшість банківських активів у Чеській Республіці, Словацькій Республіці та сусідніх країнах. Це викликало, значною мірою, перенесення кризи в посткомуністичні країни ЦСЄ через різні канали. Криза охопила всі країни ЦСЄ, різною мірою постраждали їх економічні системи, тож і подальший їх розвиток у сучасний період виглядає по-різному.

У 2008 р. значна частина політиків і економістів прогнозували швидке завершення кризи. У 2009 р. прогнози національних урядів щодо наслідків кризи для власних економік

у більшості випадків були оптимістичніші, ніж щодо економіки інших країн ЦСЄ і світу в цілому, а стосовно виходу з кризи найчастіше називали кінець 2009 чи початок 2010 рр. [7]. На відміну від 2008-2009 рр., коли більшість економістів-науковців та практиків вважала, що фінансово-економічна криза триватиме недовго і вже за рік показники життєдіяльності національних економік стрімко зростатимуть, у 2011-2012 рр. економісти частіше стали говорити про тривалий характер кризи, підкреслюючи, що криза далека від завершення і вона продовжує розвиватися [8]. У 2013-2014 рр. ці оцінки стали ще значно обережніші. Більшість фахівців вважає, що для остаточного подолання наслідків глобальної кризи знадобиться не один рік. А найбільш песимістичні прогнози зводяться до того, що світова економіка вступить у нову кризу, навіть не вийшовши з сучасної.

Розглянемо детальніше вплив кризи на країни ЦСЄ. «Ускладнення неминучі, – заявив у ході семінару, організованого Клубом Великої Європи Жан Лемьєр, радник президії НПБ «ПАРІБА» і колишній президент Європейського банку реконструкції і розвитку (ЄБРР). – Країни Центральної і Східної Європи побачать, як їх середній ріст скоротиться, але, очевидно, менше ніж в інших європейських країнах». Він прогнозував, що ріст, в середньому, повинен змінитися від 6% в 2007 р. до майже 2-3% в наступному. Це сповільнення Ж. Лемьєр пов'язував зі зниженням експортних поставок, інвестицій та з обмеженням видачі кредитів і наголошував, що криза торкнеться цих країн різною мірою [9, с.15].

Так, зрештою і сталося, але в досить складній динаміці. Зокрема, несприятлива ситуація на початку кризи меншою мірою зачепила Словенію, яка приєдналася до зони євро, а також Чеську, Словацьку Республіку та Польщу [9, с. 21]. Втім, Варшава зуміла вчасно прийняти превентивні заходи, отримавши від Європейського Центрального Банку кредит на пільгових умовах у розмірі 10 млрд євро. Польщі тоді вдалось досягти навіть незначного зростання, що також свідчить про нерівномірність впливу кризи на цей регіон [10]. У країнах Балтики, зокрема в Латвії економічний спад у першому кварталі 2009 р. склав 18,6 % ВВП, Естонія постраждала від скорочення ВВП на 16 %, а Литва – на 11 %. У другому кварталі 2009 р. у Литві відбулось падіння ВВП на

Таблиця 1

Динаміка ВВП країн ЦСЄ (% до попереднього року)

Країна	2011 / 2010	2010 / 2009	2009 / 2008	2008 / 2005
Угорщина	91,7	98,4	121,8	71,5
Чехія	91,9	99,2	114,9	57,7
Словаччина	90,8	100,3	108,3	50,7
Словенія	93,9	104,8	110,7	65,3
Румунія	86,6	99,9	124,3	48,5
Польща	91,3	91,7	122,9	57,4
Болгарія	89,3	101,7	107,2	55,6
Литва	85,5	101,5	128,2	54,9
Естонія	85,3	101,5	124,2	58,2
Латвія	85,0	107,7	129,4	47,7

Примітка: складено автором на основі джерел: National Income and Product Accounts. USA Gross Domestic Product The Bureau of Economic Analysis (BEA) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bea.gov>; Real GDP growth rate – volume [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tec00115>.

22,4 % (у порівнянні з попереднім роком) – цей показник був зафіксований, як найбільше падіння ВВП будь-коли у мирний час в Європі. У червні 2009 р. латвійський уряд і МВФ досягли угоди про фінансування на основі прогнозованого падіння ВВП у 2009 р. на 18 % [9, с. 49]. Тож кризові явища в країнах Балтики носили драматичний характер. Не менше в 2009 р. постраждала і Україна, рівень ВВП якої за даними ЄБРР впав на 14 %. Втім, у Білорусі був зафіксований порівняно незначний спад росту ВВП до – 3% [10].

Як свідчать дані представлені в Таблиці 1, значно важчою криза для цих країн виявилась у 2010-2011 р. Доволі складною виявилась ситуація в Угорщині. Труднощі в країні накопичувалися давно і були пов'язані найперше з бюджетним дефіцитом. Для підтримки Угорщини в кризовий період МВФ, Світовий банк і Європейський Союз надали Будапешту позику в сумі в 20 млрд євро в обмін на режим жорсткої економії. Проте, як показали результати 2012 р. і напружена ситуація в угорському суспільстві в 2013 р. це – не змінило, на жаль, ситуацію в країні на краще. Заяви прем'єр-міністра Угорщини Віктора Орбана про те, що в країні дискутується питання про вихід з Європейського Союзу – підтверджують драматизм ситуації.

Водночас найбільших труднощів, як вважають аналітики, зазнали країни Балтики, Болгарія та Румунія. Латвія попросила у МВФ і

Європейської комісії допомоги в розмірі від 1 до 3 млрд євро. Щоб пом'якшити удар, завданий кризою, Румунія, з свого боку, розраховувала на власні 27 млрд резерву і на фонди ЄС (32 млрд євро до кінця 2013 р.). Тож у 2013 р. фінансова криза продовжувала свій поступ у деяких країнах Центрально-Східної Європи, однак, не такою відчутною вона була в тих країнах, які, на думку Ж. Лем'єра, володіють «високоякісною банківською системою» [9, с. 16].

Вважаємо, що фактично труднощі, з якими стикаються країни ЦСЄ, залежать від двох факторів. Перший проявився ще до кризи. Рекордне зростання економіки, зареєстроване в останні роки в цих країнах, було викликане, головним чином, споживанням і частково – боргами у валюті. У 2006-2007 рр. пропозиція кредитів збільшилась на 6,5%, тобто найвищий відсотковий показник з усіх країн, що розвиваються. Кредити у валюті, які надавались приватним особам, є широко розвиненою практикою у цій зоні. Проте, в цю ситуацію надмірної економічної напруги ввели жорстку корекцію. У першому півріччі 2008 р. пропозиції кредиту склали лише 0,1%. Другий фактор ризику – прямо пов'язаний з кризою: деякі міжнародні банки, основні фірми яких знаходилися у скрутному положенні, почали скорочувати підтримку своїх східних філій.

Значне падіння ВВП за роки кризи в більшості країн ЦСЄ спричинило зростання ризику соціальної напруги, значне підвищення

безробіття. Від Польщі до Румунії зросли випадки зупинки підприємств. Ризик соціальної напруги посилює повернення в країни ЦСЄ частини громадян, з численної спільноти мігрантів, які працювали на Заході; скорочення грошових переказів в ці країни. Таким чином, у Румунії і Болгарії виникла загроза подвоєння рівня безробіття. Країни ЦСЄ на загал виявилися заручниками ситуації, коли уряди були змушені швидко до неї пристосовуватись. Зрозуміло, що споживання не могло бути єдиною рушійною силою розвитку (тим більше, якщо зростає рівень безробіття, а споживання, відповідно, спадало) і що потрібно було впливати на інші важливі параметри: конкурентоздатність, інновації, інфраструктуру чи професійну підготовку.

Багато науковців досліджують нерівномірності розвитку кризових явищ, що необхідно для з'ясування цілого ряду питань, які лежать в основі розробки антикризових заходів. Серед них наголосимо на наступних: у чому полягає причина нерівномірності розвитку кризи у різних країнах, що піддаються практично однаково впливу зовнішніх проявів світової кризи; які показники кризового стану економіки країн дозволяють найточніше оцінити ситуацію і стати базовими для розробки антикризової політики; у чому суть стійкості економіки країн до криз, чи можна говорити про різну стійкість економік досліджуваних країн до криз і чи можна використовувати їхній досвід?

Аналіз динаміки ВВП країн ЦСЄ у цьому ракурсі свідчить про те, що наслідки впливу кризи на їх економіку і суспільства мали багато спільного, отже, і більшість антикризових заходів, до яких вдались уряди країн, мали спільну природу. Основними інструментами регулювання стали: зменшення відсоткових ставок рефінансування, купівля державних та приватних цінних паперів, двосторонні угоди про свої, гарантії по боргах банківських боргів та міжбанківських кредитів, викуп акцій фінансових установ, викуп «проблемних» активів у банків тощо.

Очікування рецептів подолання кризи нині шернуті до політиків. Від їх розуміння ситуації залежить створення ефективної антикризової політики. Сучасна антикризова політика повинна відрізнятися від тих заходів, що застосовувались у 2008-2009 рр. і нагадували швидше латання дірок. На нашу думку, необхідно впроваджувати дворівневу стратегію, яка б за-

безпечувала можливість швидкого реагування на окремі кризові сплески і водночас уможлилювала запровадження заходів спрямованих на запобігання ескалації кризових явищ у майбутньому, розвивала б підвищення стійкості до кризи, гальмувала можливості переростання її у фінансово-економічну, тобто вихід за межі фінансового сектора і суттєвий вплив на динаміку ВВП.

Конкретні антикризові заходи повинні ґрунтуватися на врахуванні економічних умов і досяжних ресурсів для даної економіки. Втім, є й ряд спільних рекомендацій, яких повинні дотримуватись всі країни.

По-перше, необхідно уникати протекціоністських заходів і політики «експорту» проблем своїм сусідам, які здатні лише поглибити глобальну рецесію (як трапилось у 1930-х рр.). Це стосується не лише «класичного» торговельного протекціонізму, як підвищення імпортного мита чи посилення нетарифних заходів імпортного захисту, але також конкурентної девальвації валюти, субсидування й інших заходів державної підтримки вітчизняних виробників, обмежень в імпорті робочої сили тощо.

По-друге, уряди не повинні піддаватися спокусі націоналізації приватних підприємств (виявляючи в такий спосіб їм підтримку чи захист робочих місць) і розширення державного сектора на постійній основі, що викличе зниження продуктивності, надмірно збільшить податковий тиск у майбутньому, політизацію підприємницької діяльності, посилить корупцію й орієнтацію на рентні доходи.

Націоналізація може розглядатися лише як тимчасовий «пожежний» захід тільки стосовно банків і інших фінансових інститутів, які мають системне значення, а також лише в тих випадках, коли відсутні інші варіанти їх оздоровлення/рекапіталізації (наприклад, коли неможливо знайти досить швидко приватних інвесторів). Кожне рішення про націоналізацію має, з самого початку, супроводжуватись чіткою стратегією повторної приватизації, коли ситуація на фінансовому ринку стабілізується.

По-третє, багатьом країнам необхідно повернутися до структурних і інституційних реформ, забутих в роки зростання ВВП, щоб пом'якшити наслідки кризи і підвищити потенціал економічного зростання в посткризовий період. Такі пакети реформ повинні враховувати конкретні умови кожної країни, більше

того, їх стратегічним орієнтиром повинна бути спроба збільшення гнучкості ринків праці і товарів, покращення ділового клімату, боротьба з корупцією, приватизація державних підприємств, які ще залишилися і раціоналізація соціальної сфери.

По-четверте, варто детально переглянути систему фінансового нагляду, як на національному, так і наднаціональному рівні (наприклад, в середині ЄС, і в глобальному масштабі).

По-п'яте, теж можна сказати щодо глобальної і регіональної координації макроекономічної політики, а також успішного впровадження результатів переговорів «Дохійського раунду» про подальшу лібералізацію світової торгівлі. У зв'язку з цим оптимістичними представляються рішення G-20 щодо реформування структури МВФ і Світового банку, розширення їх мандатів і змін у системі квот, які підвищують силу голосу країн, що розвиваються.

Подальші рекомендації, особливо у сфері макроекономічної політики і фінансового регулювання, залежать від ролі даної країни в світовій валютній і фінансовій системі. До першої групи, як відомо, належать країни, валюта яких широко використовується поза їх національною юрисдикцією в якості міжнародного платіжного засобу і засобу накопичення. Це, в першу чергу, долар США, потім євро і, в дещо меншій мірі, японська ієна, швейцарський франк і британський фунт. На території цих країн знаходяться також штаб-квартири найбільших транснаціональних банків і інших фінансових інститутів. Ці країни можуть отримувати емісійну ренту від експорту своїх валют і значну частину прибутку, що виробляє фінансовий сектор. Втім, з іншого боку, вони несуть особливу відповідальність за задоволення попиту світової економіки на гроші і відновлення працездатності фінансового сектора в глобальному масштабі.

У 2009 р. лондонський саміт Групи двадцяти (G-20) прийняв рішення про збільшення ресурсів МВФ на 1,1 трлн доларів США, що дало цій організації можливість широкомасштабної боротьби з кризою в економіках, які розвиваються [6].

Другим провідним міжнародним актором, особливо в регіоні ЦСЄ, є Європейський Союз, хоч його фінансові можливості надати екстрену фінансову підтримку країнам, яких зачепила фінансова криза, більш обмежені, ніж в МВФ. Це стосується навіть країн-членів ЄС,

таких як Угорщина, Латвія і Румунія, країн – потенційних кандидатів в ЄС (Ховатії, Сербії, Боснії і Герцеговини) чи країн Європейського економічного простору, тісно пов'язаних з ЄС (Ісландія). Активна роль ЄС обмежена до відносно невеликих програм екстреної фінансової допомоги, на доповнення засобів МВФ і Світового банку, інколи додатковою мобілізацією засобів структурних фондів ЄС для даної країни і координацією допомоги з боку країн-членів. Відомі також прецеденти фінансової підтримки, яку надавав ЄЦБ національним центральним банкам країн ЄС, які не є члени Економічного і валютного союзу. Головна причина обмеженої ролі ЄС, навіть щодо його країн-членів, це відносно невеликий бюджет на союзному рівні (близько 1% ВВП країн-членів). Він спрямований на фінансування Спільної аграрної політики, структурних програм і т.зв. Фонду згуртованості, фінансової і технічної допомоги малорозвиненим країнам, європейських дослідницьких програм тощо. В інститутів Євросоюзу відсутній правовий мандат для зміни напряму цих видатків чи мобілізації додаткових ресурсів в екстрених випадках.

Висновки. Таким чином, виходячи з різного впливу світової економічної кризи на економіку кожної окремо взятої країни, варто наголосити, що процес перебудови організації господарської діяльності в посткризовий період повинен враховувати специфіку кожної країни та привести до формування системи регулювання з трьома взаємопов'язаними і скоординованими рівнями: глобальним, регіональним і національним. В принципі не виключений і альтернативний сценарій, пов'язаний з поверненням до системи перевірених національних регуляторів, що діють в умовах більшої закритості своїх фінансових ринків і протекціонізму. Світовому економічному співтовариству в найближчі роки слід прийняти відповідальні рішення, які за сприятливого розвитку подій можуть принципово змінити образ сучасної економіки.

1. Малий І. Й. Інституційні зміни та довіра в системі антикризового управління економікою України / І. Й. Малий // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. – Спец. вип. Державне антикризове управління національною економікою: світовий досвід та проблеми в Україні. – К.: КНЕУ, 2010. – С. 88-92.

2. Ананьин О. И. Структура экономико-теоретического знания: методологический анализ / О. И. Ананьин; Институт экономики РАН. – М.: Наука, 2005. – 224 с.

3. Кризис: альтернативы будущего (глобальный контекст и российская специфика): научное издание / Фонд Розы Люксембург, Фонд «Альтернативы»; ред.: А. В. Бузгалин, П. Линке. – М.: Культурная революция, 2010. – 367 с.

4. Федун Л. Страна и нефть: вступит ли в ОПЕК / Л. Федун // Ведомости. – 2008. – 17 ноября. – С. 6.

5. Кузнецова Т. Итоги года. Ч. 2 / Т. Кузнецова // Сайт «Finam.ru». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://www.finam.ru/analysis/newsitem3705A/default.asp>

6. Real GDP growth rate – volume [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=te00115>.

7. Спасут ли \$700 млрд кредитные рынки? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vlasti.net/news/24381>

8. Полсон набирает фондовых менеджеров [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.warandpeace.ru/ru/news/view/28075/>

9. Актуальные вопросы мировой экономики: 2010-2012: Глобальные дисбалансы. Долговой кризис. Энергетика / Под общей редакцией Григорьева Л. М., Ивашенко А. С. – М.: Европа, 2013. – 82 с.

10. Домбровски М. Глобальный финансовый кризис и его последствия для развивающихся рынков / Марек

Домбровски [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.case-esearch.eu/sites/default/files/publications/28772141_Crisis_EmergingMarkets_0.pdf

11. London Summit (2009): Global plan for recovery and reform: the Communiqué from the London Summit, April 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.londonsummit.gov.uk/en/summit-aims/summitcommuniqué/>

The article noted that the global economic crisis has had a different impact on the economy of each country, that the process of restructuring the organization of economic activity in the post-crisis period must take into account the specificities of each country and lead to the formation of control with three interrelated and coordinated levels: global, regional and national. The author does not exclude an alternative scenario, associated with returning to the system checked by national regulators operating in a more closed financial markets and protectionism. World economic community in the coming years should take responsible decisions in a favorable developments may fundamentally change the image of a modern economy.

Розділ 2. ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА ГАЛУЗЕЙ ГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ

УДК 338

Якубів В. М.

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті обґрунтовано основні напрями бізнес-адміністрування у забезпеченні розвитку підприємництва. Удосконалено методику проведення розширеного SWOT-аналізу із визначенням оцінки пріоритетних можливостей і загроз у стратегічному розвитку підприємств. Здійснено SWOT-аналіз розвитку підприємств на прикладі агроформувань Карпатського регіону.

Ключові слова: бізнес-адміністрування, підприємництво, стратегічне управління, розвиток, агроформування.

I. Вступ. Сучасний бізнес постійно перебуває в умовах ризику і невизначеності. Це зумовлено як особливостями прояву механізмів ринкової економіки, так і непередбачуваними і некерованими кризовими ситуаціями у фінансово-економічному середовищі. Тому задля забезпечення виживання підприємницьких структур у конкурентних умовах важливим є організація раціонального, системного та дієвого бізнес-адміністрування. Бізнес-адміністрування як процес є складним і багатограним, але саме від нього залежить успішність і прибутковість ведення підприємницької діяльності.

В економічній науці чимало вчених досліджують проблеми удосконалення процесу бізнес-адміністрування, а саме: І. Баланюк, Б. Гаврилишин, Г. Домарадзька, М. Лизун, А. Мазаракі, Ю. Наврузов, В. Онищенко, Є. Савельєв, С. Соболев, І. Сотник та ін. Проте враховуючи швидкі темпи змін у зовнішньому середовищі функціонування підприємницьких структур постійно виникають нові перепони у налагодженні ефективного бізнес-адміністрування.

II. Постановка завдання. Метою даної статті є обґрунтування напрямів удосконалення бізнес-адміністрування, зокрема у сфері

стратегічного управління та планування задля забезпечення розвитку підприємництва на основах інноваційності та конкурентоспроможності.

З метою досягнення поставлених завдань використовувались такі методи: аналіз, порівняння, розрахунково-конструктивний, графічний, узагальнення, моделювання та наукової абстракції.

III. Результати. Бізнес-адміністрування є систематичним впливом управлінського персоналу на виробничо-господарських процес певного підприємства задля забезпечення високої ефективності діяльності та ресурсовіддачі.

Погоджуємось з думкою І. Сотник, яка «відзначаючи важливе значення зовнішніх факторів вважає ключовою передумовою набуття та збереження конкурентоспроможності суб'єктом господарювання, виходячи з трактування конкурентоспроможності як продуктивності використання ресурсів фірми, є внутрішні фактори. Останні враховують такі характеристики як ринкова й екологічна ефективність виробництва, а також ефективність витрат та менеджменту» [1]. Насправді застосування методів та інструментів бізнес-адміністрування дозволяє забезпечити високу ефективність використання наявних ресурсів.

Оскільки бізнес-адміністрування є складним управлінським процесом, який має різні сторони та напрями, у статті розглянуто лише один з них – стратегічне планування розвитку.

Одним з важливих етапів стратегічного планування розвитку підприємств є детальний аналіз факторів, умов та ризиків, що його супроводжують. Оскільки лише на основі достовірного та повного уявлення про тенденції зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування досліджуваного об'єкта можна обґрунтувати раціональну і діючу систему заходів щодо стратегічного розвитку.

Виділення таких пріоритетних аспектів стратегічного планування є передумовою і запорукою досягнення кінцевих результатів у формуванні і реалізації комплексних планів розвитку. З цією метою використано метод SWOT та деякі елементи інших оціночних прийомів.

Задля досягнення поставленої мети, а саме: всебічного аналізу основних переваг і недоліків, можливостей та загроз процесу становлення аграрних підприємств у сільських територіях, SWOT-аналіз передбачає проведення таких основних етапів:

1) формування первинної матриці SWOT шляхом виявлення сукупності елементів сильних і слабких сторін, можливостей та загроз;

2) оцінка важливості встановлених потенційних переваг та ризиків з огляду на ступінь впливу й ймовірність настання;

3) обґрунтування загальних рис стратегічного розвитку на основі розробленої матриці.

Наступним етапом є оцінка рівня важли-

вості впливу кожного потенційного фактора можливостей на процес соціально-економічного розвитку села та ступінь ймовірності його настання.

Для наочності проведено оцінку пріоритетних можливостей і загроз розвитку підприємств на прикладні аграрних підприємств Карпатського регіону. Запропоновано проводити таку оцінку у матриці (табл. 1).

Це здійснено за допомогою використання методів порівняння, екстраполяції (минулого досвіду), моделювання, наукової абстракції та узагальнення.

В основі побудови даної матриці (табл. 1) лежить принцип розподілу основних можливостей розвитку сільських територій за двома критеріями: ступенем впливу та ймовірністю використання. У межах цих двох критеріїв виділено по три підгрупи щодо класифікації ступенів впливу та ймовірності використання можливості від найнижчого до найвищого рівня.

Таблиця 1

Матриця оцінки пріоритетних можливостей становлення
аграрних підприємств у сільських територіях

Ймовірність використання можливості	Ступінь впливу можливості		
	Сильний	Помірний	Низький
Висока	Поле ВС: 1) поширення інтеграційних процесів; 2) оптимізація організаційно-управлінського механізму	Поле ВП: 1) оптимізація структури сільськогосподарського виробництва; 2) диверсифікація виробництва	Поле ВН: 1) укрупнення агровиробників
Середня	Поле СС: 1) активізація процесу інвестування; 2) сприятлива державна політика у сфері кредитування, оподаткування, страхування	Поле СП: 1) екологічність виробництва; 2) удосконалення культурно-туристичної бази	Поле СН: 1) поширення дорадництва
Низька	Поле НС: 1) зменшення рівня безробіття і покращання якості життя населення; 2) впровадження інноваційних технологій; 3) врегулювання цінового механізму в економіці	Поле НП: 1) розширення напрямів та інтенсивності транскордонного співробітництва; 2) поглиблення співробітництва виробничих структур з науковими	Поле НН: 1) поширення агропромислової інтеграції

* Розроблено автором.

За I ознакою елементи аналізованої сукупності згруповано у три підгрупи: сильний, помірний та низький рівень впливу. Основну увагу зосереджено на двох перших підгрупах.

За II критерієм – ймовірністю настання та використання – виявлені можливості поділено на три сукупності. Віднесення можливостей до певної групи здійснювалось шляхом екстраполяції тенденцій, закономірностей та особливостей прояву конкретних процесів у минулому і на сучасному етапі функціонування сільської території регіону Карпат, а також моделювання та передбачення напрямів перспективи розвитку села, виходячи із задекларованих в нормативних актах та інших відповідних виданнях стратегій, заходів, векторів і пріоритетів визначених державною аграрною, економічною та соціальною політикою.

За аналогічною методикою, що використовувалась при аналізі можливостей, здійснено оцінку загроз, які можуть виникнути в процесі налагодження соціально-економічного розвитку сіл. Так, у табл. 2 основні потенційні загрози розподілено за двома критеріальними ознаками: ступенем впливу загрози та ймовірністю її настання.

Матриця оцінки загроз становлення аграрних підприємств у сільських територіях

Ймовірність настання загрози	Ступінь впливу потенційної загрози		
	Сильний	Помірний	Низький
Висока	Поле ВС: 1) фінансова нестабільність агроформувань; 2) поширення інфляційних процесів в економіці	Поле ВП: 1) нестабільність законодавства в країні; 2) поява нових іноземних та вітчизняних конкурентів	Поле ВН: 1) орієнтація іноземних інвесторів на сировину; 2) виробництво неконкурентоспроможної на зовнішньому ринку продукції
Середня	Поле СС: 1) незабезпечення умов відтворення ресурсного потенціалу галузі; 2) негативна природно-екологічна та соціально-політична ситуація	Поле СП: 1) поширення міжнародної міграції; 2) природні катаклізми	Поле СН: 1) повільні темпи соціально-економічного розвитку
Низька	Поле НС: 1) погіршення соціально-демографічного становища на селі	Поле НП: 1) ріст чисельності безробітних і погіршення якості життя населення	Поле НН: 1) виробництво неконкурентоспроможної на внутрішньому ринку продукції

* Розроблено автором.

Поділ потенційних загроз за виділеними ознаками здійснювався за допомогою детального аналізу сучасного стану сільського господарства та агроформувань з усіма їх недоліками та екстраполяції тенденцій і особливостей функціонування об'єкта дослідження у минулому.

На основі виявлених сильних і слабких сторін досліджуваного процесу, а також оцінених можливостей і загроз [2, с. 36-37], з метою розробки стратегічних заходів необхідно встановити зв'язки між визначеними елементами SWOT-аналізу (рис. 1).

Утворена матриця на рис. 1 показує цілісний методичний підхід до розробки і реалізації стратегії збалансованого розвитку сільськогосподарських підприємств. Зокрема відображено, що для досягнення бажаних результатів щодо забезпечення розвитку аграрних підприємств необхідною є побудова єдиної стратегії, яка комплексно врахує чотири тактичних заходи, що утворюються на перетині певних клітин матриці.

Застосування визначеного на рис. 1 методичного підходу до стратегічного планування, що полягає у виділенні пріоритетних факторів

Таблиця 2

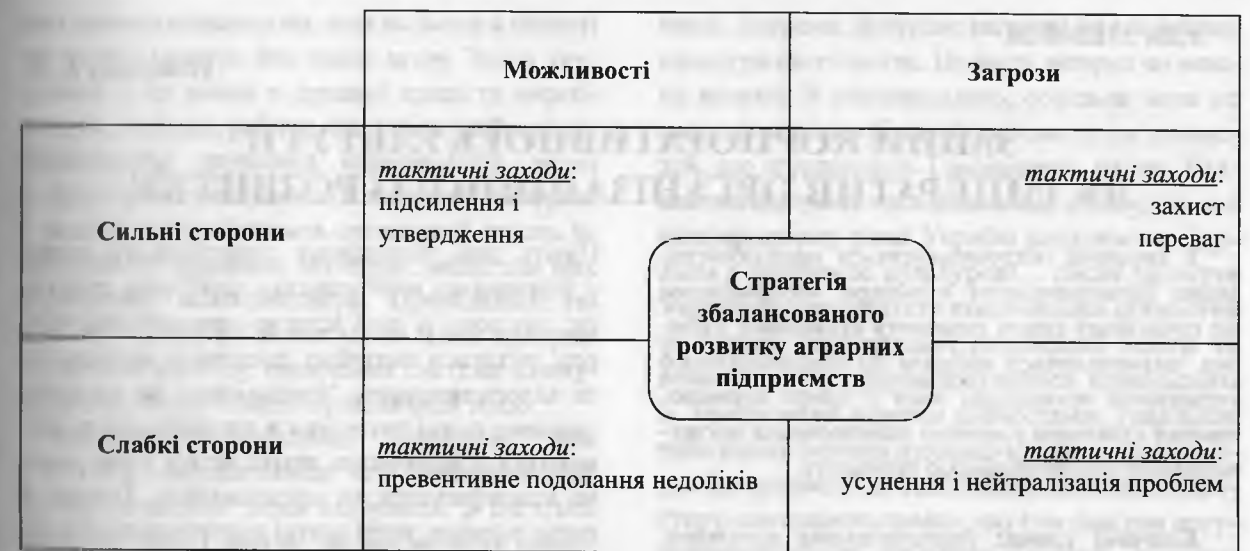


Рис. 1. Методичний підхід до формування стратегії збалансованого розвитку аграрних підприємств на основі SWOT-аналізу*

* Розроблено автором.

впливу і визначальних заходів становлення аграрних підприємств у сучасному середовищі на основі результатів SWOT-аналізу, передбачає необхідність врахування наявних сильних і слабких сторін у їх функціонуванні, а також ймовірних можливостей і загроз. При цьому важливим завданням є побудова системної стратегії, яка здатна підсилити сильні сторони підприємств, використати максимальну кількість можливостей, перетворити слабкі сторони на переваги або подолати їх і уникнути будь-яких загроз.

IV. Висновки. Отже методичний підхід, що базується на визначенні стратегічних пріоритетів у формуванні планів розвитку аграрних підприємств у сільському зростанні, здатний забезпечити очікуваний кінцевий результат у вигляді синергетичного ефекту від здійснюваних заходів, що взаємоузгоджені між собою. Така методика стратегічного планування як елемент бізнес-адміністрування потребує зосередження зусиль менеджерів різних рівнів, які змушені враховувати як фактори на макрорівні, так і на макрорівні. Застосування розширеного SWOT-аналізу у бізнес-адмініструванні є передумовою врахування перспектив-

них загроз і можливостей. Виявлення і врахування загроз потребує застосування превентивних заходів з метою недопущення їх реалізації, а оцінка можливостей передбачає необхідність формування передумов для перетворення цих можливостей у сильні сторони підприємства.

1. Сотник І. М. Дематеріалізація як чинник підвищення конкурентоспроможності виробництва / І. М. Сотник / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/doktor-ekonom-nauk-sotnik-i-m-kand-ekonom-nauk-mazin-yu-o-dematerializatsiya-yak-chinnik-pidvischennya-konkurentospromozhnosti-virobnitstva>.

2. Якубів В. М. Методичні аспекти побудови стратегії збалансованого розвитку аграрних підприємств / В. М. Якубів / Всеукраїнська науково-практична конференція з міжнародною участю молодих вчених та студентів "Розвиток економіки України в умовах глобалізації" 18 березня 2011 р. – Харків: Світ, 2011. – С. 36-37.

The article considers the main directions of business administration in ensuring the development of entrepreneurship. Improved methods of conducting a detailed SWOT analysis with determination of the priority opportunities and threats in the strategic development of the enterprises. Carried out a SWOT analysis of enterprise development on the example of the agricultural enterprises of the Carpathian region.

УДК 331.108.26

Петрова І. Л.

ЗМІНИ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ЯК ІМПЕРАТИВ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

У статті обґрунтовується необхідність зміни корпоративної культури підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України, визначаються підходи до стратегічного управління процесами змін у сфері корпоративної культури з метою забезпечення поступального організаційного розвитку.

Ключові слова: корпоративна культура, стратегія управління корпоративною культурою, організаційні зміни

Постановка проблеми. Наша держава потрапила в найдраматичнішу смугу своєї історії, що визначається гострою руйнівною кризою її політичних, економічних і соціо-культурних засад. Напрацьовані роками культурні цінності виявили повну неспроможність утримати цілісність та згуртованість українського суспільства, підтримати конкурентоздатність національної економіки, протистояти агресивним зовнішнім впливам. В такі часи важко думати про створення культурних елементів, але по-іншому не можна, оскільки будь-які позитивні перетворення можуть закріпитися лише на культурному фундаменті.

Феномен культури існує на трьох основних рівнях: особистісному, або на рівні окремої людини, корпоративному – на рівні окремих організацій, національному – на рівні всієї держави. При цьому серединний рівень – підприємства, на нашу думку, відіграє на даний момент вирішальну роль, оскільки засоби управлінського впливу тут мають найвагомішу силу і адресність впливу. Саме підприємства здатні започатковувати й розвивати нові цінності: ставлення до праці, до розвитку і саморозвитку, творче співробітництво, відкритість до спілкування, толерантність до протилежних думок тощо. Перед трудовими колективами наразі стоять завдання істотної трансформації наявної корпоративної культури, які можуть вирішуватися в межах загальної парадигми управління організаційними змінами.

Викладення основного матеріалу. У сучасному світі постійні всеосяжні зміни становлять формат розвитку кожної організації.

Навіть для збереження теперішнього стану у ближньому майбутньому необхідно рухатися; для того ж щоб істотно просунутися вперед, рухатися потрібно достатньо інтенсивно та цілеспрямовано. Усвідомлено чи не усвідомлено певні зрушення в організаціях відбуваються повсякчасно, проте не всі з них можна класифікувати як організаційні. Такими є лише ті зміни, котрі здатні підняти організацію на якісно новий рівень свого функціонування та розвитку, змінивши її глибинні основи та траєкторію руху.

Факторами організаційних змін можуть бути сили як зовнішнього, так і внутрішнього впливу. Перші пов'язані з викликами зовнішнього середовища: появою нових технологій, загостренням конкурентної боротьби, політичними подіями, змінами в законодавстві. Внутрішні сили є імпульсами розвитку самої організації, проявами свіжих поглядів, ідей, результатом боротьби старого й нового. В кожній організації закладена здатність до саморозвитку, самовдосконалення, тому, з нашої точки зору, схильність до змін є цілком природною. В реальному житті будь-яка організаційна зміна обумовлена комплексом причин, який важливо виявити, розробляючи стратегію управління змінами.

Основними напрямками змін можуть бути такі:

- зміни у меті й завданнях діяльності;
- зміни в застосовуваних технологіях;
- зміни в організаційних структурах й управлінських процесах – розподіл і перерозподіл функцій, нові технології прийняття рішень, впровадження інформаційних систем;
- зміни в організаційній культурі – цінності, традиції, неформальні відносини, мотиви й процеси, стиль керівництва;
- зміни в людях – компетентність, відносини, мотивація, поведінка й продуктивність праці;
- зміни в ефективності роботи організації використання нових можливостей розвитку;
- зміни в престижі й репутації організації, іміджі у суспільстві.

Зміни стратегії й структури звичайно відбуваються зверху вниз, тобто за розпоряджен-

ням вищого керівництва, тоді як зміни в області технології можуть йти знизу вгору. Зміна технології – це зміни в процесі праці та виробництва, методах роботи, способах управління. Технологічні зрушення спричиняють зміни у сфері праці, у тому числі в основних навичках і знаннях співробітників організації, дають їм можливість придбати особливу, лише для них характерну компетентність. Проведення таких змін потребує нових навчальних програм і критеріїв відбору, оновлення системи стимулювання, перерозподіл працівників тощо.

Особливістю реалізації програми змін є те, що її завершення ще не є критерієм того, що організаційні зміни відбулися. У багатьох випадках через деякий час організація повертається до попереднього стану. Необхідною і достатньою умовою безповоротності змін є закріплення їх в новій організаційній (у межах даної статті – корпоративній) культурі.

Поняття корпоративної культури продовжує викликати дискусії в наукових колах. Так, Д. В. Задихайло зазначає, що корпоративна культура – це сукупність правил і сталої практики в галузі корпоративного управління, що не отримала нормативного закріплення в законодавстві та базується на загальному культурному рівні суспільства, нормах моралі, діловій практиці тощо [1, с. 333]. З цього визначення випливає, що автор розглядає корпоративну культуру як неформальне явище. М. В. Семикіна характеризує організаційну культуру як сукупність певних цінностей, норм і моделей поведінки, які декларуються, поділяються і реалізуються на практиці керівниками підприємств та їх підлеглими (персоналом), доводячи свою ефективність в процесі адаптації до потреб внутрішнього розвитку організації та впливу зовнішнього середовища» [2, с. 9-10]. За думкою С.Р. Пасеки, до складових корпоративної культури, окрім правил та сталої практики, додаються звичаї в галузі корпоративного управління [3, с. 96]. На наш погляд, до цих визначень необхідно додати управлінський контекст корпоративної культури, зміст якого ми бачимо в тому, що корпоративна культура, по-перше, є окремою підсистемою сучасних засобів управління організацією, по-друге, процес її формування не може бути неформальним, на рівні довільного утворення цінностей та звичаїв, а має бути об'єктом доцільного управлінського впливу.

Як серединний рівень існування культури взагалі, корпоративна культура формується у взаємозв'язку з двома іншими, зазначеними

вище, зокрема, відчуває вагомий вплив з боку культури суспільства. На жаль, напевно чи можна назвати її національною, оскільки вона не має поки що необхідної цілісності та цінностей, що згуртовують і зміцнюють націю. Цілком погоджуюсь з дослідниками в тому, що «на міжнародному рівні Україна виступає як держава з архаїчною культурою... Після здобуття Україною суверенітету нівелювання цінностей та ідеалів уніфікованої радянської освіти та виховання не супроводжувалося одночасним їх заміщенням новими цінностями, унаслідок чого виник певний духовно-ідеологічний вакуум. Це призвело до заповнення життєвого простору «антицінностями», які є за змістом негуманними, несуть деградацію моралі, ставлять під загрозу розбудову української державності та становлення громадянського суспільства [4, с. 33]. За таких обставин в корпоративній культурі українських підприємств утворюються негативні риси відчуження та індивідуалізму, суцільної недовіри до керівників і співробітників. Проте саме на цьому рівні – підприємств, різних за сферою діяльності та формою власності, є реальні можливості для вирішальних змін культурного простору.

Для проведення **змін** корпоративної культури необхідно змінити:

- 1) пріоритети уваги та цінності менеджерів та колективу;
- 2) стиль управління кризою або конфліктом;
- 3) критерії найму нових працівників;
- 4) ролі та фокус у програмах навчання і критеріях кар'єрного просування у межах організації;
- 5) критерії розподілу винагород і стимулювання;
- 6) акценти в кадровій політиці;
- 7) організаційну символіку, церемонії та ритуали.

Яскравим прикладом змін слугують організації, що переходять на інноваційні рейки руху. Для них життєво важливо рішуче змінити ставлення до дій, пов'язаних з ризиком та ініціативою, скасувати принципи нагороди за уникнення ризику, всіляко розвивати шанобливе ставлення до творчої праці, запроваджувати командний підхід та самоуправління.

Стратегія запровадження змін у культурі організації потребує врахування таких *правил*:

- перш ніж вводити нову культуру, варто всебічно проаналізувати всі сильні та слабкі сторони наявної;

- підтримати тих менеджерів і співробітників, котрі мають нові ідеї і бажання втілити їх;
- віднайти найефективнішу субкультуру даної організації і взяти її за взірця для навчання працівників;

- не атакувати існуючу культуру, а знайти спосіб допомогти працівникам і командам працювати продуктивніше;

- заохочувати людей до змін.

Змінювати корпоративну культуру потрібно поступово. Для початку можна обрати один із структурних підрозділів організації, який переважно складається з молодих фахівців та керівника, прихильного до змін. Такий експеримент дає змогу виявити недоліки у стратегії або окремих елементах проекту нової корпоративної культури. У випадку наявності несприятливих для компанії нововведень, співробітники або самі нададуть зворотній зв'язок, або негативний вплив легко буде дослідити в процесі спостереження за змінами в їхній діяльності.

Для успішної реалізації стратегії зміни культури компанії необхідно здійснити наступні кроки:

- надання керівництву певних прав на проведення змін, заохочення менеджерів діяти енергійно і цілеспрямовано;
- визначення та чітке формулювання цілей, розбіжностей між старим та новим, опис змін;
- оцінка економії часу та ресурсів, якої треба дотримуватися;
- вчасне навчання людей, які задіяні для роботи над проектом змін культури;
- забезпечення відповідності змін інтересам більшості;
- забезпечення підтримки колективом проекту змін;
- створення консультаційної та інформаційної мережі з чіткими повноваженнями та можливістю вирішувати конфліктні ситуації;
- постійний контроль за вузькими місцями в проекті змін та швидке реагування на певні ускладнення;
- постійна корекція ходу реалізації проекту змін (планування, інформація, навчання);
- моніторинг отриманих результатів, систематична оцінка ходу реалізації змін в культурі організації.

Окремою складовою управління змінами корпоративної культури є подолання опору працівників. Важливе значення має **навчання і психологічна підготовка** всіх співробіт-

ників організації. Краще за все домогтись їх активного і самостійного включення до процесу змін. Проте це не завжди вдається. Опір змінам може мати різну силу й інтенсивність. Він проявляється як у формі пасивного, більш-менш схованого неприйняття змін, що виражається у вигляді зниження продуктивності або бажання перейти на іншу роботу, так й у формі активного, відкритого виступу проти перебудови (наприклад, у вигляді страйку, явного відхилення від впровадження нововведень). Його причинами можуть бути як особистісні, так і структурні. До перших належить страх перед невідомим, потреба в гарантіях власного робочого місця, заперечення необхідності змін і побоювання явних втрат, брак ресурсів і часу. Інші причини пов'язані з інертністю складних організаційних структур, труднощами переорієнтації мислення через сформовані соціальні норми, «живучістю» традицій, усталених цінностей і правил. Для подолання опору змінам корпоративної культури важливо забезпечити [5, с. 20-21]:

1. Обґрунтування необхідності впровадження змін корпоративної культури, викриття усіх спотворених форм недобросовісного підприємництва та конкуренції, корупції, непрозорості в розповіді доходів тощо.

2. Створення чіткого бачення майбутнього стану корпоративної культури і трансляція його до всіх учасників змін з визначенням ролі кожного у трансформаційних процесах.

3. Проведення оцінки готовності організації до впровадження змін корпоративної культури.

4. Створення системи інформаційної, ресурсної та кадрової підтримки процесу впровадження змін.

5. Розробка плану переходу до цільового стану: підготовка до реалізації запланованих змін – аналіз – планування переходу – управління переходом – оцінка й коригування.

6. Створення сприятливої соціально-психологічної атмосфери в процесі розробки та реалізації програми перетворень.

Необхідно наголосити, що зміни в культурі потребують часу, як правило від п'яти до десяти років. Однак уже через 6-12 місяців після початку реалізації стратегії управління корпоративною культурою можна оцінити довгостроковий вплив нової корпоративною культури на діяльність підприємства і виправити хід реалізації стратегії, якщо показники ефектив-

ності управління корпоративною культурою підходять до бажаних.

Висновок. Забезпечення організаційного розвитку вимагає проведення істотних трансформацій у сфері корпоративної культури, яка може як сприяти змінам, так і гальмувати їх. Без перетворень корпоративної культури організаційні зміни не набувають ознак безповоротності. Для здійснення проекту змін корпоративної культури потрібні ефективні управлінські рішення та залучення усіх співробітників організації до процесу змін. Вироблення нового «культурного коду», справа не лише часу, а й відкритості культурних процесів, звільнення їх від корупційності і закритих схем, порожніх декларацій, що не передбачають жодного розвитку [4, с. 34].

Впровадження нових цінностей повинно стати орієнтиром як стратегічних, так і оперативних завдань організації. При цьому жодний вииграш слід розглядати як неприйнятний, якщо він суперечить обраним ціннісним орієнтирам.

УДК 657.421.3

ДИФЕРЕНЦІЙОВАНИЙ ТА НЕДИФЕРЕНЦІЙОВАНИЙ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розроблено диференційований та недиференційований підходи до бухгалтерської оцінки нематеріальних активів підприємства. Застосування цих підходів до оцінки дозволить вирішити проблему інформаційної асиметрії в частині нематеріальних активів та підвищити релевантність фінансової звітності будівельних підприємств.

Ключові слова: нематеріальні активи, оцінка, диференційований підхід, недиференційований підхід.

I. Вступ. Бухгалтерська оцінка дозволяє виконувати завдання, які ставляться перед системою бухгалтерського обліку при її створенні – забезпечувати користувачів можливістю отримання релевантної інформації про активи, капітал та зобов'язання підприємства, яка дозволить їм приймати ефективні управлінські

1. *Задихайло Д. В., Кібенко О. Р., Назарова Г. В.* Корпоративне управління: Навчальний посібник. – Харків: Еспада, 2003. – 688 с.

2. *Семикіна М. В.* Організаційна культура як важіль інноваційної активності працівників підприємств регіону // Економіка и управление. Научно-практический журнал: Национальная академия природоохранного и курортного строительства. Симферополь: 2010. – № 1. – С. 9 – 13.

3. *Пасека С. Р.* Корпоративна культура в системі факторів забезпечення конкурентоспроможності банків / С. Пасека // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи [зб. наук. праць]. – 2006. – № 18. – С. 96-100.

4. Системна криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання: аналіт. доп. / Я. А. Жаліло, К. А. Кононенко, В. М. Яблонський [та ін.]; за заг. ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2014. – 132 с.

5. Управління змінами в умовах інноваційного розвитку. Монографія / І. Л. Петрова, Г. В. Макаркина, І. В. Терон та ін. За наук. ред. проф. Петрової І. Л. – К.: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2012. – 268 с.

In the article the need of changing the corporate culture of enterprise in present development stage of the economy of Ukraine is based, approaches to strategic management of the processes of changes in the field of corporate culture for guaranteeing the progressive organizational development are determined.

Пилипів Н. І., Вакун О. В.

рішення та виявляти перспективи розвитку будівельних підприємств. Лише за умови оцінки вищевказаних об'єктів може здійснюватись їх управління, оскільки ресурсами, що не піддаються вимірюванню, неможливо ефективно управляти.

Питанням оцінки нематеріальних активів в бухгалтерському обліку присвячували праці такі дослідники як Т. М. Банасько [1], І. А. Бігдан [2], М. І. Бондар [3], Л. В. Бражна [4], Н. М. Бразілій [5], І. І. Криштопа [6], Л. Г. Ловінська [7], Н. М. Малюга [8], С. В. Шульга [9], І. Й. Яремко [10] та інші.

II. Постановка завдання. Основна мета статті полягає в обґрунтуванні розробки диференційованого та недиференційованого підходу до оцінки нематеріальних активів підприємства.

III. Результати. Нами запропоновано два підходи до удосконалення оцінки нематері-

альних активів в бухгалтерському обліку: недиференційований та диференційований, які є можливими варіантами удосконалення бухгалтерських оціночних процедур щодо нематеріальних активів підприємства. Оскільки ці два підходи суперечать один одному, неможливим є їх одночасне використання в системі бухгалтерського обліку.

Застосування недиференційованого підходу передбачає можливість встановлення конкретних методів оцінки нематеріальних активів залежно від випадку застосування справедливої вартості. Цей підхід не враховує особливостей розвитку окремих активних ринків для різних видів нематеріальних активів в Україні, однак, в той же час, не потребує значних витрат для його впровадження в господарську діяльність конкретного підприємства.

При проведенні оцінки нематеріальних активів найбільш ефективно було б використовувати методи, які входять до складу ринкового та доходного підходів, адже дані підходи, на відміну від витратного підходу, який перш за все використовується при оцінці нематеріальних активів створених власними силами, є більш пристосованими для оцінки нематеріальних активів, які є предметом відносин між декількома заінтересованими сторонами.

Здійснюючи оцінку активу, який буде обмінаний, найефективніше було б використовувати ринковий підхід, адже даний підхід якомога більше підходить для оцінки активів, які виступають предметом угоди декількох сторін.

Визначаючи вартість нематеріального активу, який планується обміняти, слід обов'язково враховувати, що в процесі обміну беруть участь декілька суб'єктів господарювання, в результаті чого можуть виникнути конфліктні ситуації з приводу результатів оцінки того чи іншого об'єкту, який бере участь у обміні. Тому в такій ситуації найкраще користуватися послугами незалежних посередників або професійних оцінювачів. З їх допомогою можна буде уникнути більшості конфліктних ситуацій в процесі обміну. Але потрібно обов'язково залучати до оцінки декілька оцінювачів, щоб зменшити можливість фальсифікації результатів на користь будь-якої зі сторін.

Отримавши кінцеві результати оцінки нематеріального активу від кожного з оцінювачів, нематеріальний актив може бути оцінений за допомогою методу експертних оцінок.

Будь-який актив, який перебуває у власності підприємства, має приносити додатковий дохід та сприяти досягненню цілей, що вису-

ваються керівництвом. Це ж стосується й активів, які були передані у власність підприємству безкоштовно. Тому, оцінюючи нематеріальний актив безоплатно отриманий підприємством, необхідно враховувати економічні вигоди, які підприємство отримає від використання даного нематеріального активу. Найпростіше це можна зробити, якщо при визначенні вартості даного невідчутного активу користуватися доходним підходом.

У даній ситуації з поміж усіх методів, об'єднаних у доходний підхід, найдоцільніше було б використовувати метод економічного ефекту, адже за допомогою саме цього методу можна встановити, які доходи підприємство отримає використовуючи нематеріальний актив.

Визначаючи вартість нематеріального активу, який вноситься до статутного капіталу, потрібно враховувати те, що результат даної оцінки має бути максимально точним, щоб не завищувати частку будь-кого з засновників, адже від розміру внесеного майна залежить частка прибутку, яку буде отримувати учасник.

Для того, щоб оцінка відповідала зазначеній раніше вимозі вона повинна проводитися за допомогою простого за обрахунком та точного методу, результати обчислення за яким міг перевірити будь-хто з засновників, або заінтересованих осіб. Таким методом є метод порівняльних продаж.

В процесі використання нематеріального активу в діяльності підприємства його вартість на активному ринку може змінюватись, тому час від часу на підприємстві необхідно переоцінювати даний актив.

Розрахунок переоцінки здійснюється за допомогою наступних арифметичних дій:

- визначається індекс переоцінки – співвідноситься справедлива вартість та залишкова вартість об'єкта;
- переоцінюється залишкова вартість активу та його знос, дані величини множаться на індекс переоцінки.

В такому випадку слід використовувати метод співвідношення залишкової вартості до цін на активному ринку, який дозволяє надати суб'єктам, які приймають управлінські рішення, більш повну та достовірну інформацію про даний актив.

Переваги та недоліки запропонованих вище методів оцінки нематеріальних активів для кожного з вищерозглянутих випадків представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Запропоновані методи оцінки нематеріальних активів за справедливою вартістю

Випадки застосування оцінки за справедливою вартістю	Метод	Переваги методу	Недоліки методу
Обмін нематеріального активу на подібний (неподібний) актив	Метод експертних оцінок	Мінімізується можливість завищення результатів оцінки будь-якою зі сторін	Недоліком даного методу може бути "людський фактор", тому що у кожного з оцінювачів може бути свій підхід, при якому можуть бути невраховані певні важливі особливості нематеріального активу, що значно вплине на результат оцінки
Безоплатне отримання нематеріального активу	Метод економічного ефекту	Даний метод дає можливість визначити вигоди, які отримає підприємство від використання активу	Недоліком даного методу є те, що його досить складно застосовувати для оцінки нематеріальних активів, які не беруть участь у виробництві
Внесення нематеріального активу до статутного капіталу	Метод порівняльних продаж	Точність та простота розрахунку	Складність врахування індивідуальності нематеріального активу, відсутність та закритість необхідної для розрахунку інформації
Переоцінка нематеріальних активів	Метод співвідношення залишкової вартості до цін на активному ринку	Проводячи переоцінку нематеріального активу, керівництво отримує більш повну та достовірну інформацію про даний актив	Дозволяє переоцінювати лише ті нематеріальні активи, відносно яких існує активний ринок

Вище наведені пропозиції можуть використовуватись в господарській діяльності вітчизняних будівельних підприємств у випадках, коли нематеріальні активи слід оцінювати на основі їх справедливої вартості, що передбачено в П(С)БО 8 "Нематеріальні активи". Тобто у тих випадках, де вибір конкретного методу оцінки нематеріального активу законодавець залишив на розсуд бухгалтера, на його професійне судження.

Застосування диференційованого підходу передбачає можливість вибору методу оцінки нематеріального активу на основі запропонованого порядку їх черговості. Цей підхід враховує особливості розвитку активних ринків для різних видів нематеріальних активів в

Україні, що є одним із найбільш релевантних методів оцінки з позиції користувачів бухгалтерської інформації будівельних підприємств.

Певною проблемою використання методу в бухгалтерській практиці є необхідність наявності у бухгалтера, який здійснюватиме оцінку, глибоких спеціалізованих знань про нематеріальні активи, а також знань про методи і процедуру оцінки, які він застосовуватиме під час здійснення професійного судження.

Нами запропоновано використовувати диференційований підхід до оцінки нематеріальних активів з врахуванням існуючих зарубіжних напрацювань в даній сфері. Його застосування обґрунтовується тим, що кожен з об'єктів нематеріальних активів є оригіналь-

ним, а умови їх практичного використання в діяльності будівельних підприємств принципово відрізняються. В кожному окремому випадку використання нематеріального активу доцільно розробляти індивідуальну методику розрахунку вартості, яка дозволить найбільш повно врахувати всі ціноутворюючі фактори, що впливають на його ринкову вартість.

Слід зазначити, про неможливість першого чергового використання підходу (наприклад, затратного чи доходного) для оцінки всіх видів нематеріальних активів, всі активи в будь-якому разі повинні оцінюватись за справедливою вартістю. Це обґрунтовується наступним:

- існуванням значних відмінностей між окремими видами нематеріальних активів. На нашу думку, категорія “нематеріальний актив” має бути піддана більш глибокому аналізу та розчленована на окремі види нематеріальних активів із врахуванням концепції інтелектуального капіталу, для кожного з яких повинна бути розроблена своя методика оцінки та відображення в системі бухгалтерського обліку;

- стосовно конкретного нематеріального активу будівельного підприємства наявний власний обсяг інформації, лише на основі якого може бути проведена його оцінка. Чим більше детальної інформації про нематеріальний актив, специфіку його використання в діяльності підприємства, існування аналогів на ринку, можливість одержання доходів на його основі, тим більшою є ймовірність застосування для його оцінки різноманітних методів;

- здатність нематеріальних активів до зміни своєї вартості в часі, тобто незалежність вартості активів від понесених на їх створення витрат, зменшує цінність фінансової звітності для користувачів бухгалтерської інформації внаслідок зростання ролі нематеріальних активів в діяльності підприємств у XXI столітті.

Вважаємо за доцільне використовувати наступний чотирирівневий алгоритм встановлення справедливої вартості для окремих видів нематеріальних активів.

1-й рівень. Застосування ринкового підходу на макрорівні.

У випадку можливості використання бухгалтером інформації з ринку, на якому продаються (обмінюються, ліцензуються) аналогічні нематеріальні активи, на якому відомі ціни, які встановлюються на нематеріальні активи, що є основою для визначення їх справедливої вартості, застосовується ринковий підхід до оцінки нематеріальних активів.

2-й рівень. Застосування ринкового підходу на мікрорівні.

У випадку наявності інформації про ціни на подібні нематеріальні активи, наявні в балансі підприємства, використовується ринковий підхід на основі застосування відповідних коригувань.

Застосування ринкового методу оцінки нематеріальних активів на першому та другому рівні запропонованого алгоритму обґрунтовується можливістю використання бухгалтерських оцінок, які вже використовуються в діяльності підприємства. В результаті цього, вартість оцінених нематеріальних активів не відрізнятиметься від методик, які використовувались до аналогічних та подібних нематеріальних активів, що не змінюватиме правдивого та справедливого погляду користувачів інформації стосовно фінансової звітності підприємства.

3-й рівень. Застосування одного з підходів доходного чи затратного.

Віднесення доходного та затратного підходів до третього рівня за залишковим принципом обґрунтовується специфікою нематеріальних активів як об'єкта бухгалтерського обліку.

Зокрема, для застосування доходного підходу дуже важко встановити частку доходу, що генерується саме в результаті використання нематеріального активу в діяльності будівельних підприємств. Щодо затратного підходу, то він має значні обмеження у використанні на будівельних підприємствах, оскільки, по-перше, досить часто витрати на створення нематеріального активу неможливо визначити, а по-друге, такі витрати за своєю економічною сутністю не відображають справедливої вартості нематеріального активу.

4-й рівень. Застосування будь-якого можливого підходу до оцінки нематеріального активу, який дозволяє забезпечити його достовірну оцінку.

За умов, коли жоден із методів оцінки, які слід використовувати на трьох вищих рівнях запропонованої моделі, не дозволяють провести достовірну оцінку вартості нематеріального активу, слід використовувати інші, нетипові методи оцінки, які забезпечують можливість їх достовірної оцінки.

Застосування даного алгоритму визначення справедливої вартості дозволить деталізувати механізм розрахунку справедливої вартості нематеріальних активів при їх придбанні в ре-

зультаті обміну на подібний об'єкт; при придбанні нематеріального активу в результаті обміну (або часткового обміну) на неподібний об'єкт; при безоплатному отриманні нематеріальних активів; при внесенні нематеріальних активів до статутного капіталу.

Застосування такого підходу до оцінки дозволить вирішити проблему інформаційної асиметрії в частині нематеріальних активів та сприяє підвищенню релевантності фінансової звітності будівельних підприємств.

IV. Висновки. Враховуючи висунуті пропозиції, всі нематеріальні активи слід оцінювати за їх справедливою вартістю. Винятком лише є випадок, коли нематеріальні активи одержуються в результаті придбання. Вважаємо, що цей порядок визначення первісної вартості, що передбачений в п. 11 П(С)БО 8 “Нематеріальні активи”, є максимально наближений до справедливої вартості, зокрема, є подібним до порядку встановлення вартості нематеріального активу за ринковим підходом. Тому даний метод не потребує удосконалення та відповідає сучасним вимогам користувачів бухгалтерської інформації.

І Банасько Т. М. Оцінка нематеріальних активів для потреб обліку / Т. М. Банасько // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць / Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – Випуск 3 (15). / Відповідальний редактор д.е.н., проф. Ф. Ф. Бутинець. – Житомир: ЖДТУ, 2009. – С. 76-83 (0,57 друк. арк.).

УДК 334.138

СТЕЙКХОЛДЕРИ ЯК ОСНОВНІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: НЕОБХІДНІСТЬ ЇХ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ

Стаття спрямована на дослідження теорії стейкхолдерів, систематизацію основних груп стейкхолдерів економічного потенціалу підприємства як факторів впливу, а також на вивчення їх взаємодії. Обґрунтовано доцільність їх обліку та аналізу в процесі оцінювання економічного потенціалу підприємства.

Ключові слова: стейкхолдери, зацікавлені особи, економічний потенціал, структурні компоненти, взаємодія.

І. Вступ. В умовах ринкової економіки ефективність діяльності суб'єктів господарю-

1. Бігдан І. А. Питання оцінки вартості нематеріальних активів / І. А. Бігдан // Науково-практичний журнал “Регіональні перспективи”. – 2001. – № 2–3. – С. 78–80.

2. Бондар М. І. Оцінка та оцінювання в бухгалтерському обліку / М. І. Бондар; відп. ред. А. М. Мороз // Фінанси, облік і аудит : зб. наук. пр. – К. : КНЕУ, 2009. – Вип. 13. – С. 169-177.

3. Бражна Л. В. Оцінка нематеріальних активів для цілей відображення в бухгалтерському обліку та звітності / Л. В. Бражна // Агро Інком. – 2005. – № 2. – С. 90–92.

4. Бразілій Н. М. Особливості вартісної оцінки нематеріальних активів у бухгалтерському обліку / Н. М. Бразілій // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія “Економічні науки”. – Черкаси : ЧДТУ, 2006. – № 14. – С. 180–186.

5. Криштопа І. Оцінка нематеріальних активів / І. Криштопа // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1 (26). – С. 169–176.

6. Ловінська Л. Г. Оцінка в бухгалтерському обліку: [монографія] / Л. Г. Ловінська. – К.: КНЕУ, 2006. – 256 с.

7. Малюга Н. М. Шляхи удосконалення оцінки в бухгалтерському обліку: теорія, практика, перспективи / Н. М. Малюга. – Житомир: ЖІТІ, 1998. – 384 с.

8. Шульга С. В. Методи оцінки нематеріальних активів / С. В. Шульга // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Вип. 198 : у 4 т. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2004. – Т. II. – С. 307–314.

9. Яремко І. Й. Економічні категорії в методології обліку: [монографія] / І. Й. Яремко. – Львів: Каменяр, 2002. – С. 192.

A differentiated and undifferentiated approach to financial valuation of intangible assets of the company. The application of these approaches to assessment will solve the problem of information asymmetry in intangible assets and in general improve the relevance of financial reporting construction companies.

Шкроміда Н. Я.

вання залежить від багатьох факторів, які є динамічними і потребують постійного моніторингу та аналізу. Оцінка та аналіз будь-яких економічних явищ і процесів, а також їх результати в значній мірі залежать від рівня та якості інформаційного забезпечення. Особливо актуально це стосується оцінювання економічного потенціалу, який визначає та формує передумови економічного розвитку підприємства в цілому.

Для достовірної оцінки величини наявного економічного потенціалу підприємства необхідна повна інформація про всіх його учасни-

ків, які мають вплив на фінансово-господарську діяльність та формують величину його внутрішніх і зовнішніх складових. Саме тому дослідження основних стейкхолдерів підприємства, важелів їх взаємодії та впливу на економічний потенціал є необхідним елементом процесу управління господарської діяльності суб'єкта господарювання.

Питання інформаційного забезпечення оцінки, аналізу та управління економічним потенціалом підприємства досліджували в своїх роботах провідні вітчизняні та зарубіжні вчені, такі як В. Г. Герасимчук, М. О. Кизим, Л. С. Краснокутська, Є. В. Лапін, О. С. Федонін та інші. Дослідження теорії стейкхолдерів присвячені праці відомих зарубіжних вчених, таких як Р. Фрімана, М. Кларксона, Ф. Котлера, Дж. Поста, С. Сакса, А. Уїкса, Л. Престона, Т. Джонса, Ф. Спенса та ін. До основних вітчизняних дослідницьких праць можна віднести публікації О. М. Тригуба, О. В. Осипченко, Б. С. Батаєва, О. В. Ареф'євої, П. В. Комарецької та ін. Вчені Л. Н. Коновалова, М. І. Корсаков та В. Н. Якімець визначають взаємовигідні очікування стейкхолдерів у разі реалізації соціального партнерства [7]. С. Сімпсон, С. Туркін та С. Колліер аналізують нові проблеми з урахуванням бізнес-функцій [8]. Серед вітчизняних учених питанням механізму управління корпоративною соціальною відповідальністю присвячені роботи Ю. Є. Благова, О. А. Грішнєвої, А. Г. Зінченко, М. А. Саприкіної та ін. Аналізуючи існуючі теоретичні підходи щодо даних економічних категорій встановлено, що питання аналізу стейкхолдерів як основних факторів впливу на економічний потенціал підприємства потребують подальшого дослідження.

Передумовою подальшого розвитку стейкхолдер-менеджменту стає імплементований у 2010 р. в Україні стандарт ISO 26000, який визначає коло нових питань і нові шляхи їх вирішення.

II. Постановка завдання. Основною метою статті є визначення основних стейкхолдерів підприємства як факторів впливу та формування економічного потенціалу підприємства, важелів їх взаємодії, а також обґрунтування доцільності їх обліку та аналізу в процесі дослідження потенціалу підприємства.

III. Результати. Основною проблемою, з якою стикаються аналітики в процесі оцінювання економічного потенціалу підприємства,

є відсутність достовірної та повної облікової інформації про структурні компоненти об'єкта дослідження. Особливо це стосується отримання первинної і зведеної інформації про компоненти економічного потенціалу зовнішнього середовища підприємства та факторів, що мають на них вплив. Формування інформаційної бази для оцінки зовнішніх компонентів економічного потенціалу підприємства потребує низку заходів, пов'язаних зі збором необхідних даних, систематизацією, обробкою та підготовкою їх до аналітичних процедур.

Відомо, що функціонування і темпи розвитку економічного потенціалу підприємства залежать від ряду об'єктивних і суб'єктивних чинників, а також від кількості заінтересованих осіб та, відповідно, їх впливу. Вагомого значення в сучасній теорії і практиці вчені надають дослідженню впливу зацікавлених сторін на діяльність підприємства, його фінансові результати та економічний потенціал в цілому.

Основоположником концепції «зацікавлених сторін» («стейкхолдерів» від англ. слова *stakeholder*) вважається Е. Фрімен, який у своїй праці «Стратегічний менеджмент: концепція зацікавлених сторін» вперше ввів поняття «стейкхолдер», під яким слід розуміти «будь-які індивіди, групи або організації, які здійснюють суттєвий вплив на схвалювані фірмою рішення та/або які опиняються під впливом цих рішень». На початковому етапі дослідження даної економічної категорії перелік стейкхолдерів включав акціонерів, робітників, покупців, постачальників, кредиторів та суспільство [2].

Відповідно до таких міркувань ряд зарубіжних вчених (Дж. Пост, С. Сакс, А. Уїкс, Л. Престон, Т. Джонс та ін.) концептуально розвивають теорію стейкхолдерів і чітко обґрунтовують важливість аналізу їх впливу на діяльність підприємства. «Теорія стейкхолдерів» або «теорія зацікавлених сторін» (англ. *Stakeholder concept, stakeholder theory*) – одне з теоретичних напрямків у менеджменті, що формує і пояснює стратегію розвитку фірми з точки зору врахування інтересів так званих зацікавлених сторін. За даною концепцією при досягненні цілей діяльності організації слід брати до уваги різноманітні інтереси різних зацікавлених сторін (стейкхолдерів), які будуть представляти якийсь тип неформальної коаліції. Між стейкхолдерами також можуть існувати різні відносини, які не завжди носять

характер співробітництва, співпадання інтересів, а можуть бути і конкурентними. Однак усіх стейкхолдерів можна розглядати як єдине суперечливе ціле, що в сукупності визначатиме траєкторію розвитку організації. Таке ціле починається «коаліцією впливу» або «коаліцією учасників бізнесу» організації [1].

Таким чином, теорію зацікавлених сторін (*stakeholder theory*) аналітики розглядають як інструмент, на основі якого можна досліджувати та аналізувати відносини підприємства з внутрішніми та зовнішніми стейкхолдерами.

Ключові положення цієї теорії:

- інтереси всіх зацікавлених сторін мають право бути взяті до уваги і в кінцевому результаті – задоволені;
- в оточенні підприємства велика кількість стейкхолдерів, які впливають або на яких можуть вплинути рішення керівництва підприємства;
- предметом теорії є відносини між зацікавленими сторонами.

Основними стейкхолдерами підприємства є:

1. Інвестори, що інвестують у діяльність підприємства свій капітал з метою отримання стабільного доходу, який повинен зростати у довгостроковому періоді.
2. Менеджери підприємства, які управляють фінансово-господарською діяльністю підприємства, приймають рішення, контролюють та аналізують ефективність діяльності.
3. Працівники підприємства, основний мотив яких є гарантія зайнятості та стабільне отримання доходу.
4. Споживачі (клієнти підприємства), зацікавлені в отриманні високоякісної та безпечної споживчої вартості та стабільності поставок.
5. Постачальники – суб'єкти партнерських відносин, які зацікавлені в інформації, що дозволяє їм визначити, чи своєчасно виплатять належні їм суми.
6. Кредитори, котрі тимчасово надають підприємству ресурси в обмін на наперед встановлений дохід і зацікавлені в інформації, що дозволяє їм визначити, чи будуть своєчасно здійснені виплати.
7. Суспільні і державні органи та установи.

Відповідно до міжнародного стандарту ISO 26000 підприємства у процесі взаємодії із стейкхолдерами повинні:

- визначити зацікавлені сторони в рішеннях та діяльності, зважаючи на те, на кого ці

рішення та діяльність впливають чи можуть впливати;

- розуміти і поважати інтереси та потреби зацікавлених сторін підприємства, реагувати на їхню стурбованість;

- враховувати відносну можливість стейкхолдерів звертатися до підприємства та покладати обов'язки;

- враховувати взаємозв'язок інтересів стейкхолдерів з інтересами суспільства, підприємства та принципами сталого розвитку;

- враховувати переконання стейкхолдерів [10].

Побудова взаємовигідних відносин підприємства зі стейкхолдерами, які мають прямий вплив на його фінансово-господарську діяльність є одним із основних завдань ефективного управління підприємством. Саме тому питання необхідності їх обліку та аналізу не викликає сумніву.

Аналіз стейкхолдерів – це процес, на основі якого можна виявити та оцінити основні зацікавлені групи людей або організацій, які впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства.

Аналіз стейкхолдерів суб'єктів господарювання включає такі основні етапи:

- 1) ідентифікація – встановлення кола осіб та організацій, що мають інтерес і впливають на діяльність підприємства;
- 2) систематизація їх за однорідними ознаками, групами впливу та збір інформації про них;
- 3) оцінка їх цілей і завдань;
- 4) формування стратегії подальшої успішної діяльності та встановлення механізмів і способів господарювання, які б задовольняли всіх учасників.

Отримати необхідну економічну інформацію про всіх зацікавлених осіб, які є факторами впливу на величину економічного потенціалу підприємства, керівництво та менеджери можуть на основі достовірних та оперативних даних бухгалтерського обліку.

З огляду на це, визначено коло основних стейкхолдерів, які вважаємо вагомим впливають на процес формування та умови функціонування економічного потенціалу підприємства. На рис. 1 зображено перелік основних стейкхолдерів економічного потенціалу підприємства та важелів їх взаємодії.

Як бачимо, визначені стейкхолдери формують середовище, в якому здійснюють свою ді-

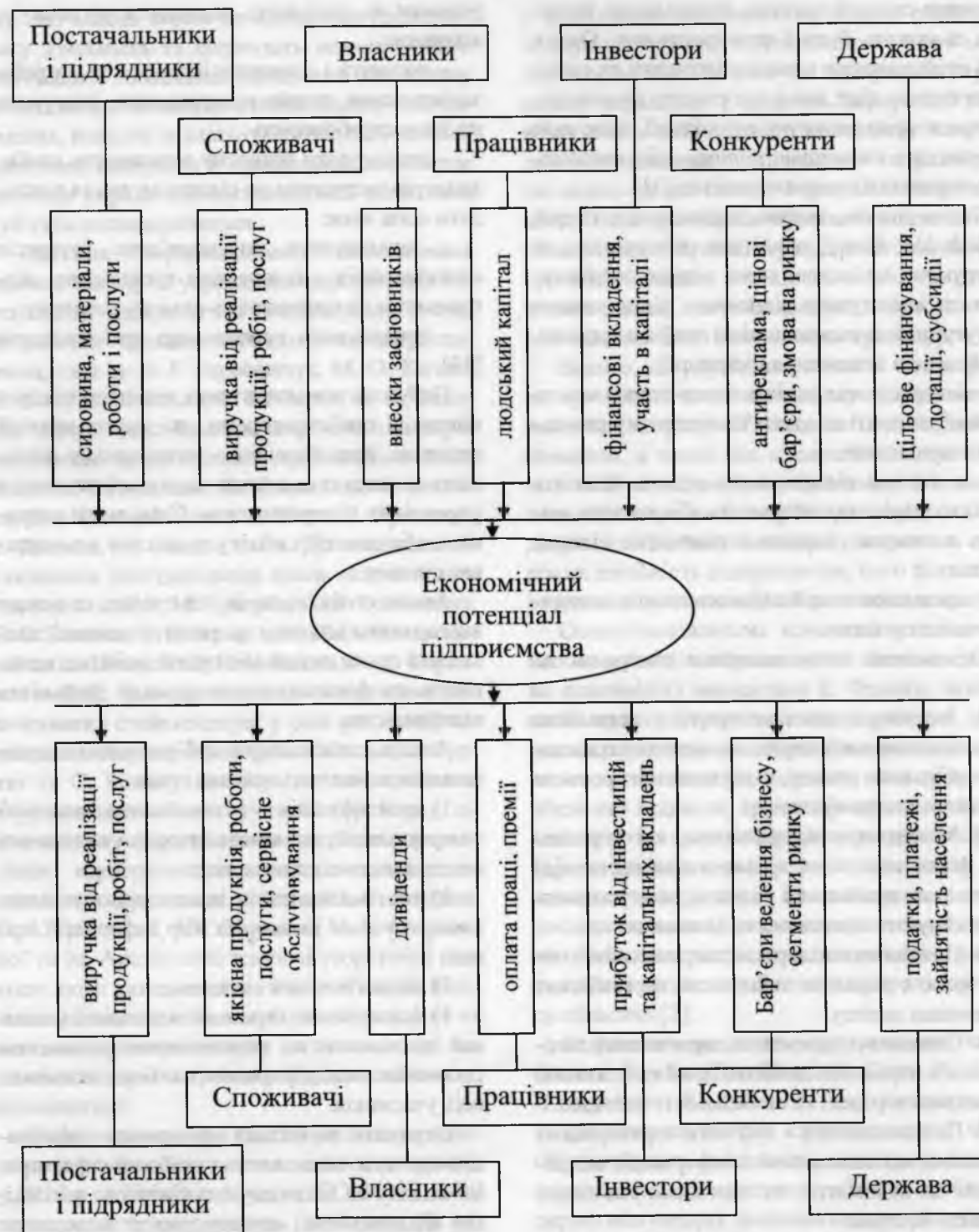


Рис. 1. Основні стейкхолдери економічного потенціалу виробничого підприємства та важелі їх взаємодії (розроблено автором)

яльність виробничі підприємства і, тим самим, визначають фактори впливу на їх економічний потенціал. Так, працівники і власники є факторами внутрішнього середовища підприємства, тобто в сукупності вони визначають і впливають на величину та рівень використання внутрішніх компонентів економічного потенціалу, а саме виробничого, фінансового, організацій-

ного, інноваційного та інших. Інформація про них повинна бути чітко відображена у фінансовій, податковій і статистичній звітності, аналітичному бухгалтерському обліку та інших внутрішніх відомостях, що формуються бухгалтерською службою.

В свою чергу, постачальники, споживачі, конкуренти, кредитори та інші формують зо-

нішнє середовище, яке також визначає умови функціонування зовнішніх структурних компонентів економічного потенціалу суб'єкта господарювання, а саме його ринковий потенціал. Однак, дані про них є вибіркові, іноді зигального характеру і, внаслідок, недостатні для проведення аналізу та формування відповідних висновків. Одним із варіантів вирішення вказаного питання, а саме підвищення рівня інформативності про зовнішні компоненти економічного потенціалу підприємства та факторів що на них впливають, вважаємо, може бути проведення на постійній основі маркетингового аудиту.

IV. Висновки. Враховуючи вплив зацікавлених осіб на фінансово-господарську діяльність підприємства та його потенціал, вважаємо, одним із основних завдань стратегічного планування є належна організація бухгалтерського обліку з метою формування достовірної інформації про існуючих стейкхолдерів та прийняття виважених управлінських рішень.

Таким чином, аналіз впливу зацікавлених осіб на величину і рівень використання структурних компонентів економічного потенціалу підприємства дозволить встановити сукупність найвагоміших стейкхолдерів, виявити та оцінити їх вплив на компоненти потенціалу і сформулювати ефективну стратегію діяльності, що забезпечить нарощення економічного потенціалу та, одночасно, дозволить досягти максимально можливого рівня задоволення інтересів всіх стейкхолдерів підприємства.

1. Ареф'єва О. В. Інтереси стейкхолдерів в організаційному забезпеченні стратегічного управління фінансовим потенціалом підприємств / О. В. Ареф'єва, П. В. Комарецька // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 9. – С. 80

2. Гросул В. А. Концепція стейкхолдерів в системі оцінки ефективності функціонування підприємства /

В. А. Гросул, Н. Е. Аванесова // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 2 (52). – С. 233–236.

3. Должанський І. З. Управління потенціалом підприємства : навч. посіб. для студ. ВНЗ / І. З. Должанський, Т. О. Загорна, О. О. Удалих. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.

4. Зуб А. Т. Стратегический менеджмент : теория и практика : Учебное пособие для вузов / А. Т. Зуб. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 34 с.

5. Зінченко А. Г. Соціальна відповідальність в Україні: погляди різних стейкхолдерів / А. Г. Зінченко, М. А. Саприкіна. – К. : Регіональний аспект, 2008. – 60 с.

6. Карачина Н. П. Економічна поведінка машинобудівних підприємств: теорія, методологія, практика управління : монографія / Н. П. Карачина. – Вінниця : Книга-Вега, 2010. – 416 с.

7. Социальное измерение в бизнесе / [С. Симпсон, С. Туркин] ; при участии Сари Коллиер. – М. : Красная площадь, 2001. – 96 с.

8. Саприкіна М. Діалог зі стейкхолдерами: рекомендації компаніям / М. Саприкіна, Д. Каба. – К. : ТОВ «Фарбований лист», 2011 – 475 с.

9. ISO 26000. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.csrjournal.com>.

In the article in theory the question of necessity of forming of infobase is reasonable for the evaluation of structural components of economic potential of enterprise. Conception of «parties» (theory of stakeholder) concerned is investigational, her key positions and groups of participants, that have an influence on financially-economic activity of enterprise. Principles of cooperation are considered enterprises with parties concerned, that carry out substantial influence on the decisions approved by a firm and that appear under act of these decisions. The most influential groups of stakeholder of economic potential of enterprise and levers of their cooperation are set. The basic stages of analysis of stakeholder subject of menage, the result of that must be establishment of mechanisms and methods of menage, that would satisfy all participants, are systematized. Expediency of their account and analysis is reasonable in the process of forming of mechanism of management of enterprise economic potential.

УДК 339.138

Баран Р. Я., Романчукевич М. Й.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ПОЗИЦІОНУВАННЯ ТОВАРІВ ДИТЯЧОГО СЕГМЕНТУ: НАПРЯМКИ ТА ОСОБЛИВОСТІ

Запропоновано алгоритм позиціонування на ринку товарів для дітей та визначено варіанти їх позиціонування в залежності від обраного вікового сегменту. Визначено напрямки та основні ознаки сегментації ринку дитячих

товарів. Проведено позиціонування підприємства та його конкурентів на основі чинників успіху за допомогою позиційних карт.

Ключові слова: позиціонування, дитячий сегмент, стратегії.

I. Вступ. Сьогодні в роздрібній торгівлі товарами для дітей спостерігаються помітні структурні зміни щодо її організаційних форм. По-перше, суттєво послабилися позиції стихійної, неорганізованої торгівлі (продаж дитячих товарів на речових та змішаних торгових ринках) і по-друге, посилюються позиції торговельних підприємств у стаціонарних торговельних мережах. На вітчизняний ринок виходять такі великі міжнародні роздрібні торгові мережі, як Mexx, GAP, Zara, Benetton, в яких велика увага приділяється дитячим лініям. На ринку дитячих товарів активізуються європейські компанії, вітчизняні виробники, відкривається безліч точок продажів і спеціалізовані магазини. Це означає зростання пропозиції, а також підвищення вимог до якості товарів і послуг торгуючих організацій. Зростаюча конкуренція на ринку дитячих товарів спонукає до пошуку нових способів завоювання лояльності споживача, орієнтованого в даний час на придбання якісних дитячих товарів.

Компанії повинні позиціонувати свої товари таким чином, щоб отримати максимальну конкурентну перевагу для себе на ринку. Основою успішного позиціонування є відмінні особливості товару. Суть позиціонування полягає в отриманні вигоди від звичайного споживання продукції, а не у спробах зміни самого способу використання.

II. Постановка завдання. Сучасні умови бізнесу вимагають від компаній швидкості і оперативності при прийнятті та реалізації стратегічних рішень. Зниженню невизначеності та чисельності можливих ризиків багато в чому сприяє маркетинговий підхід до управління. Маркетингова стратегія позиціонування і маркетингова програма повинні бути адаптовані до специфіки ринку товарів для дітей. Відсутність чіткої теоретичної бази ускладнює виробникам і постачальникам, що працюють з даною продукцією, вибір оптимальних варіантів дій.

Серед напрямків, які потребують вивчення, на нашу думку, варто виділити таку категорію як позиціонування. Воно суттєво впливає на розробку стратегії та тактики роботи підприємства на ринку. Посідаючи одне з базових місць в теорії та практиці маркетингу, дана категорія стала об'єктом дослідження зарубіжних та вітчизняних фахівців як в межах загальної теорії маркетингу (Котлер Ф., Багіс Г., Павленко А., Аакер Д. та інші), так

і в контексті окремих маркетингових напрямків: стратегічного маркетингу (Портер М., Ассель Г., Ламбен Ж.-Ж., Куденко Н.), маркетингового менеджменту (Войчак А., Соловйов Б.), маркетингових досліджень та промислового маркетингу (Голубков Є., Старостіна А.) тощо. Безпосередньо розробці питань позиціонування присвячені праці Траута Д., Дібба С., Хулея Г., Зозульова О. В працях даних науковців вивчено проблеми, що пов'язані з теорією, методологією та практикою позиціонування, зокрема, розглянуто види, чинники, рівні, стратегії, етапи, критерії та інші підкатегорії аналізованого поняття. Однак, проблемам визначення стратегії позиціонування товарів власне дитячого сегменту не було приділено достатньо уваги. Саме тому, метою даного дослідження є формування маркетингової стратегії позиціонування товарів дитячого сегменту та практичний аналіз вітчизняного ринку товарів для дітей.

III. Результати. Розробка стратегії позиціонування на ринку товарів для дітей має свої особливості, зумовлені специфікою цільової аудиторії аналізованого ринку.

При розробці алгоритму стратегії позиціонування товарів для дітей (рис. 1) необхідно приділяти особливу увагу прийняттю відповідальності за наслідки реалізації даної стратегії на кожному з її етапів.

Найважливішим етапом розробки стратегії позиціонування, як видно з рис. 1, є сегментація ринку. Ми пропонуємо виділити низку особливостей сегментування ринку товарів для дітей:

- чітке визначення вікових груп цільової аудиторії, з точністю до року або навіть декількох місяців, якщо мова йде про ринок продуктів харчування для дітей;
- врахування різниці у розвитку, сприйнятті і психічних установках хлопчиків і дівчаток;
- вивчення особливостей соціалізації для вибраної вікової групи;
- врахування впливу референтних груп: однокласників, старших і молодших дітей, вчителів, вчителів;
- окремий розгляд взаємодії з батьками.

Ми пропонуємо виокремити наступні п'ять основних ознак сегментації ринку товарів для дітей:

1. Мінімальна різниця у віці між цільовими аудиторіями дітей з різними інтересами, психологічними установками і сприйняттям, на

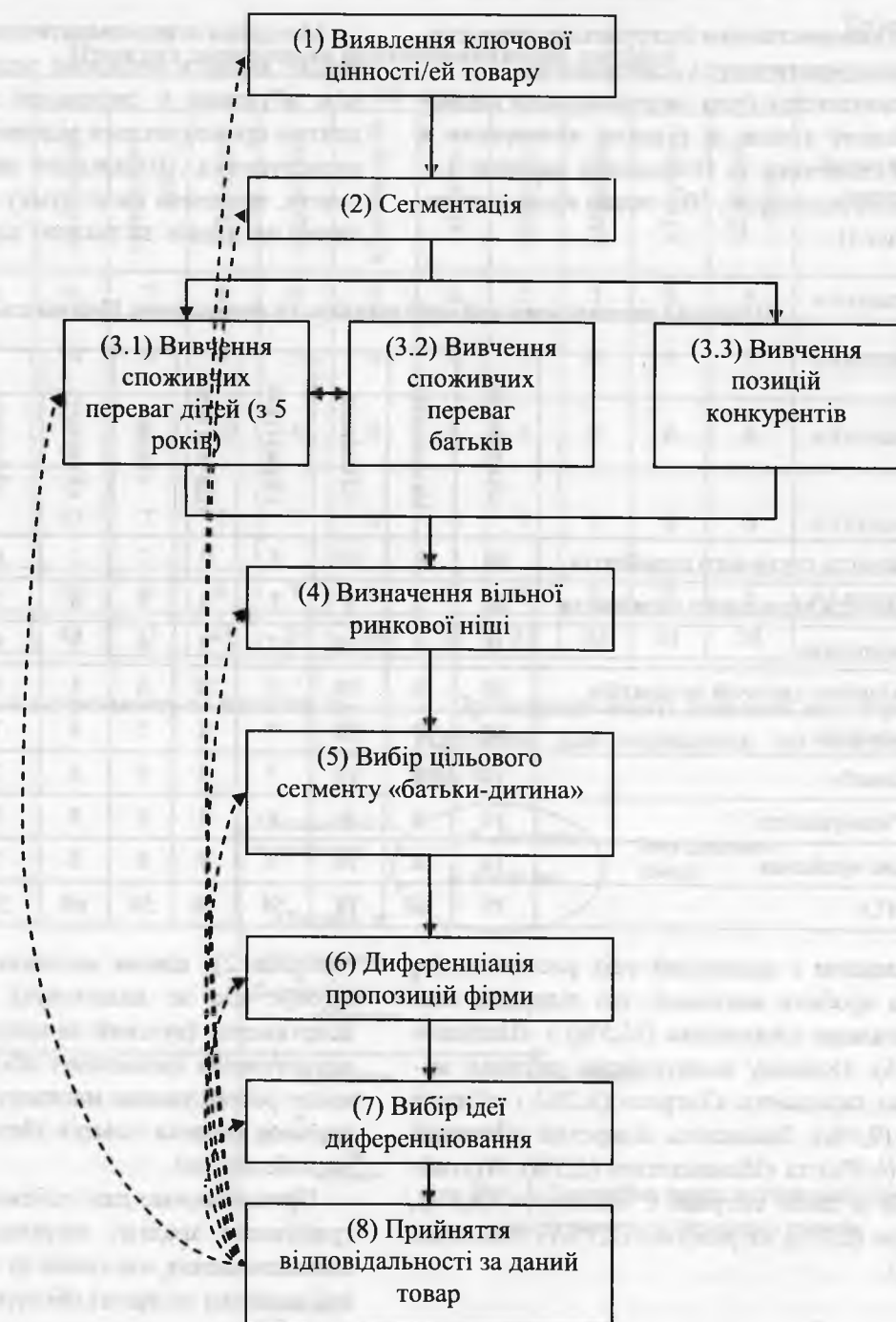


Рис. 1. Схема процесу позиціонування на ринку товарів для дітей

які впливають за допомогою маркетингового інструментарію.

2. Необхідність виділення первинної, вторинної та «іншої» аудиторії дітей в позначеному сегменті. Під первинною цільовою аудиторією дітей мається на увазі вікова група, для якої безпосередньо призначений продукт компанії.

3. Врахування впливу референтних груп.

4. Принципово важливо розглядати пару «батьки-дитина» при вивченні тієї чи іншої вікової групи дітей.

5. Поділ дітей за статтю.

На нашу думку, ці рекомендації дозволяють грамотно провести найважливіший етап розробки маркетингової стратегії позиціонування – сегментацію ринку дитячих товарів.

Для проведення позиціонування дитячих товарів на ринку було проведено відповідне дослідження. У процесі дослідження ринку дитячих товарів м. Івано-Франківська була застосована методика Неймінга [5] – комплекс робіт, пов'язаних із створенням звучних, тих, що запам'ятовуються і точних назв для підпри-

емств з використанням інструментів лінгвістики, фоносемантичного і психоаналізу.

Респондентам було запропоновано відзначити кожну з назв за різними критеріями в лівому стовпчику за 10-бальною шкалою: 1 – взагалі не відповідає, 10 – повна відповідність (таблиця 1).

Методика психосемантичних просторів дозволяє виявити несвідомі асоціативні зв'язки між об'єктами у свідомості людей. Респондентам пропонувалося відповісти на питання, користуючись 10-бальною шкалою і, таким чином, залишити свою думку про кожен з дитячих магазинів за такими характеристиками

Таблиця 1

Приклад заповнення таблиці аналізу за методикою Неймінга

	«Антошка»	«Немовлятко»	«Пелікан»	«Крихітка»	«Дитячі мрії»	«Немо»	«Кенгуру»	«Малеча»	«Тигрес»	«Дитячий світ»
Адекватність слухового сприйняття	10	8	10	8	9	7	7	6	9	8
Адекватність візуального сприйняття	10	7	9	8	8	9	8	7	10	9
Оригінальність	9	7	10	7	9	8	9	9	10	7
Відповідність «дитячій продукції»	10	8	10	6	8	6	5	8	9	7
Престижність	10	9	10	7	8	7	8	7	9	9
«Для мене!»	10	8	10	7	9	8	6	7	9	8
Запам'ятовуваність	10	8	9	8	8	6	9	8	9	9
Загальне враження	10	8	10	7	9	8	8	7	10	8
ВСЬОГО:	79	63	78	58	68	59	60	59	75	65

Виходячи з відповідей усіх респондентів, можна зробити висновок, що лідерами стали магазини «Антошка» (35,5%) і «Пелікан» (24,2%). Основну конкуренцію дитячих магазинах складають «Тигрес» (9,2%) і «Дитячі мрії» (9,1%). Замикають лідерство «Дитячий світ» (6,9%) та «Немовлятко» (5,3%). Аутсайдерами в даній ситуації є «Кенгуру» (3,8%), «Немо» (2,4%), «Крихітка» (2,1%) і «Малеча» (1,5%).

(таблиця 2): цінова політика магазину (власнотворе або не власнотворе); різноманітність асортименту (вузький чи широкий); якість обслуговування (власнотворе або не власнотворе); місце розташування магазину (зручно або незручно); безпека товарів (безпечна продукція чи небезпечна).

Проаналізуємо дані таблиці 2 з допомогою графічного аналізу, зокрема, проаналізуємо співвідношення магазинів за чинниками цінової політики та якості обслуговування (рис. 2)

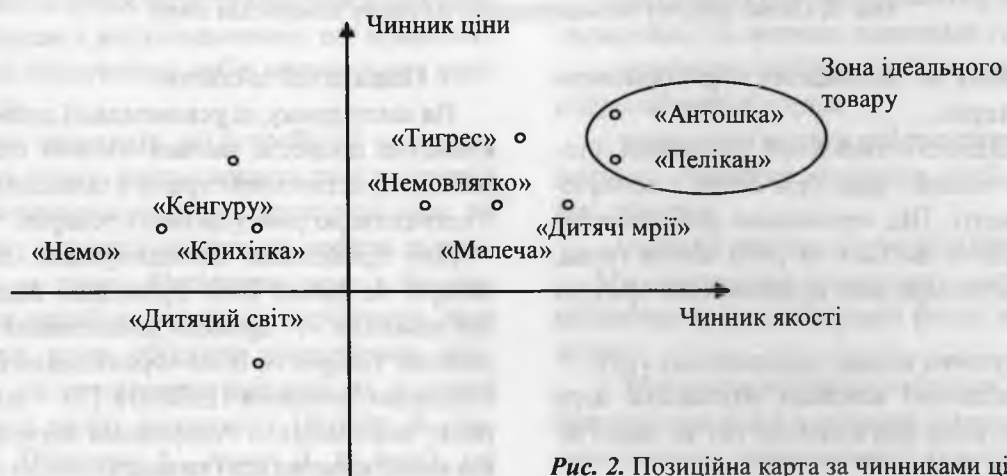


Рис. 2. Позиційна карта за чинниками ціни і якості

Таблиця 2

Приклад заповнення психосемантичної матриці

Характеристики (дескриптори)	Об'єкти										Ідеальний товар
	«Антошка»	«Немовлятко»	«Пелікан»	«Крихітка»	«Дитячі мрії»	«Немо»	«Кенгуру»	«Малеча»	«Тигрес»	«Дитячий світ»	
Цінова політика	9	7	8	6	7	6	7	7	8	5	«Антошка»
Різнороманітність асортименту	10	6	9	5	8	4	5	6	9	7	«Антошка»
Якість обслуговування	10	6	10	4	8	3	4	7	8	4	«Антошка»
Місце розташування магазину	10	7	9	7	8	4	3	5	8	6	«Антошка»
Безпека товарів	10	6	9	7	8	7	6	8	8	6	«Антошка»
ВСЬОГО:	49	32	45	29	39	24	25	33	41	28	

та різноманітності асортименту та безпеки товарів (рис. 3).

Проведений аналіз дозволив нам отримати підсумкові дані порівняння, які наведено на рис. 4.

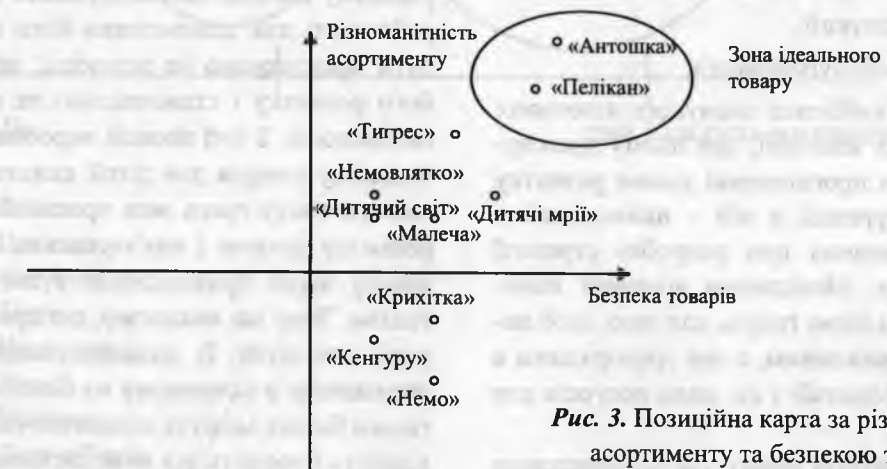


Рис. 3. Позиційна карта за різноманітністю асортименту та безпекою товарів



Рис. 4. Узагальнена позиційна карта магазинів за всіма параметрами

Таким чином, застосувавши методику психосемантичних просторів, з'ясувалося, що ідеальним магазином дитячих товарів для споживачів став «Антошка» (58,2%). Основну конкуренцію йому складає «Пелікан» (28,3%).

Найважливіше значення для будь-якої організації має вирішення проблеми розподілу обмежених ресурсів для досягнення конкурентних переваг. Для вирішення ж цієї проблеми необхідно виявити ті конкурентні можливості, які дозволять підприємству бути конкурентоспроможним і добитися фінансового успіху. Ці можливості сконцентровані в понятті «ключові чинники (фактори) успіху» (КФУ).

Ключовими чинниками успіху магазину «Антошка» є:

- 1) популярність бренду;
- 2) тривалість роботи на ринку;
- 3) асортимент;
- 4) рівень цін;
- 5) кількість точок продажів;
- 6) надійність і стабільність постачальника;
- 7) якість продукції;
- 8) культура обслуговування;

Виявлення найбільш значущих ключових чинників успіху компанії, при цьому враховуючи існуючі та прогнозовані умови розвитку галузі та конкуренції в ній – найважливіше аналітичне завдання при розробці стратегії позиціонування. Менеджери компанії повинні добре знати свою галузь для того, щоб визначити, що є важливим, а що другорядним в конкурентній боротьбі і які види ресурсів для цього потрібні.

Хороша стратегія припускає використання всіх ключових чинників успіху в галузі і досягнення очевидної переваги як мінімум за одним з них.

Позиційна карта стратегічних груп конкурентів дозволяє виявити сильних і слабких конкурентів. Розглянемо карту позиціонування стратегічних груп конкурентів в Україні за групами наступних критеріїв: рівень цін і кількість магазинів (рис. 5).

На основі даної карти позиціонування можна зробити висновок про те, що магазин «Антошка» виділяється з конкурентів і займає лідируючу позицію серед організацій, що реалізують подібну продукцію. Підприємству необхідно зберігати існуючу позицію, оскільки продукція володіє високою якістю,

має доступну ціну, випускається в широкому асортименті. Підприємство займає лідируючу позицію не тільки через унікальні властивості продукції, що випускається, але і завдяки пропозиціям, які підприємство надає своїм клієнтам.

Якщо підприємство збереже дану стратегію позиціонування, то ця стратегія дозволить досягти конкурентних переваг, які:

- конкуренти не зможуть повторювати;
- не захочуть повторювати;
- навіть якщо спробують повторити, то не доб'ються успіху.

Стратегія вимагає координації всіх маркетингових атрибутів для підтримки обраної позиції.

Ми також пропонуємо варіанти позиціонування товарів для дітей залежно від обраного вікового сегмента, з урахуванням впливу головної референтної групи – батьків (таблиця 3).

У кожному з виділених вікових періодів розвитку дитини позиціонування товару, розробленого для задоволення його потреб, має бути сфокусовано на аспектах, які сприяють його розвитку і становленню як самостійної особистості. З цієї позиції виробникові-постачальнику товарів для дітей важливо усвідомлювати тонку грань між прагненням сприяти розвитку дитини і нав'язуванням йому свого товару через прищеплення культури споживачства. Тому ми вважаємо, що просування товарів для дітей, їх позиціонування, має бути спрямоване в основному на батьків, оскільки, тільки батьки можуть адекватно оцінити необхідність і користь від використання даних товарів.

Наведемо пропозиції щодо оптимізації стратегії позиціонування досліджуваного підприємства:

– якісні та безпечні товари за середніми цінами (тобто за помірними, доступними цінами); це значить, що обслуговування найбільш масових покупців має найбільші можливості побудови широкого асортименту товарів за цінами, що задовольняють різні сегменти покупців;

– подальше підтримання широкого асортименту дитячих товарів, оскільки це залишить за підприємством відповідний імідж («всі товари – на будь-який смак»), запобігатиме зменшенню загальної прибутковості (падіння по-

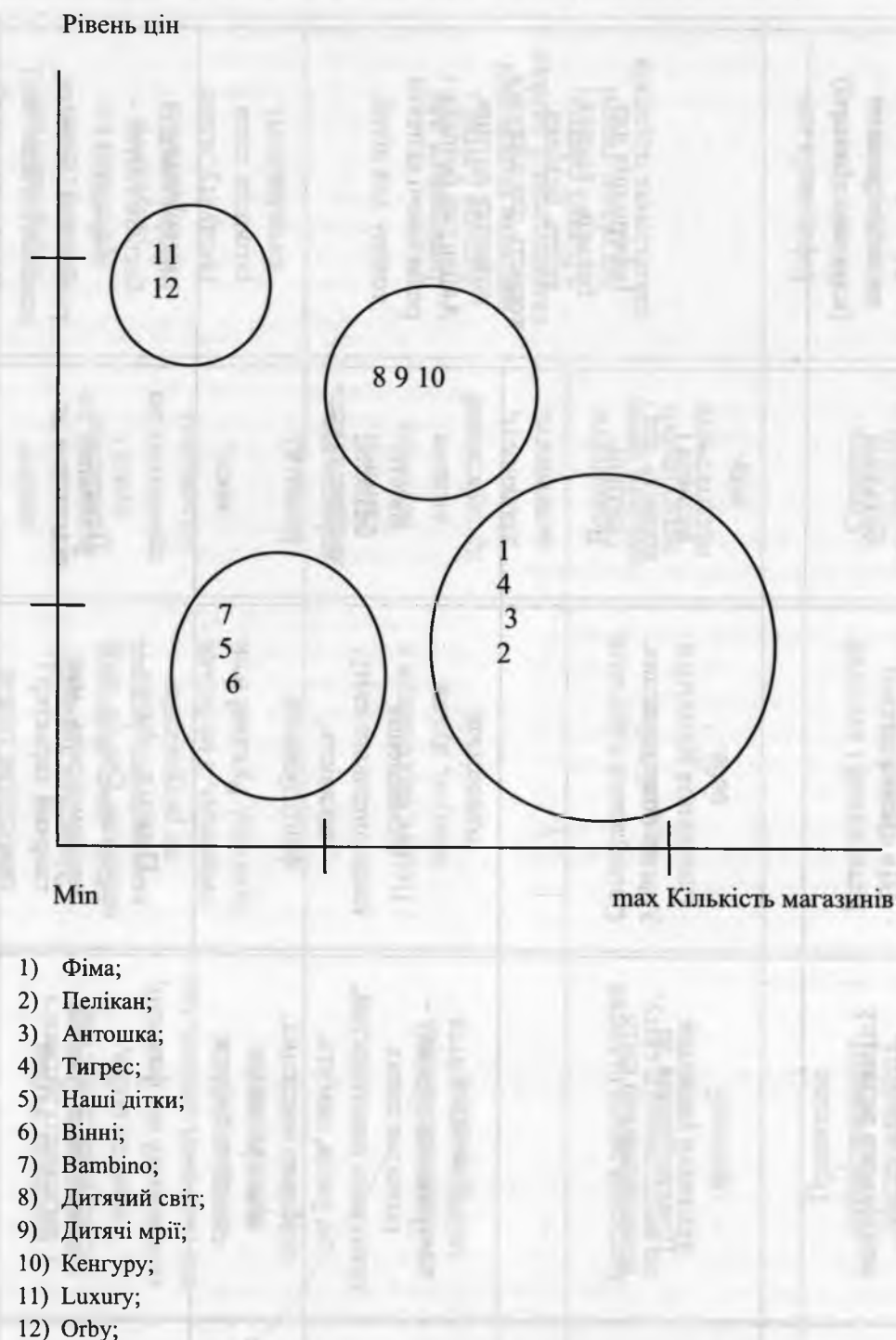


Рис. 5. Позиційна карта стратегічних груп конкурентів

питу на одні товари компенсуватиме зростання на інші сегментні групи), а також зменшити ймовірність проникнення на ринок конкурентів, що реалізують стратегію диференціації;

– підтримка належного рівня обслуговування;

– підписання ексклюзивних договорів з кращими постачальниками з метою закриття доступу до них конкурентів;

– постійний моніторинг дій конкурентів.

Реалізація цих пропозицій дозволить підприємству найбільш ефективно зпозиціонувати себе та свої товари на ринку в високому конкурентному середовищі.

IV. Висновки. Нами запропонована схема процесу позиціонування на ринку товарів для дітей, враховуючи особливості даних ринків, а також запропоновані варіанти позиціонування товарів для дітей в залежності від обраного вікового сегменту, з врахуванням впливу

Таблиця 3

Варіанти позиціонування товарів для дітей залежно від вибраного вікового сегменту

Вік дітей	Характеристика фізичного розвитку	Характеристика психічного розвитку	Що цікаво дитині	Що важливе батькам	Ключові характеристики позиціонування (ключові цінності)
1 рік	Дитина поступово вчиться користуватися органами чуття.	Прийняття до навколишнього світу.	Увага з боку дорослих.	Безпека і користь для дитини.	Інформація для батьків - висока якість, безпека, користь для здоров'я, розвитку дитини. Акцент на безпеку і розвиваючі аспекти товару для дітей.
2-4 роки	Удосконалюється діяльність органів чуття і систем: кісткової, м'язової, ЦНС. Розвиток мови.	Вивчення навколишнього світу - розвиток таких психічних властивостей, як увага, пам'ять, особливо мислення, плюс розвиток емоційної сфери.	Осмилення навколишнього світу, цікавість, фантазування.	Якість, безпека, користь для розвитку.	
5-6 років	Розвиток міміки і тілесної експресії, сприйняття форми, кольору, величини тощо	Свідоме наслідування близьких людей.	Перехід у фазу навчання. Гра, як засіб вивчення світу, має творчий характер і самостійне творче значення.	Попередня підготовка до школи.	Інформація для батьків і дітей - повчальні і розвиваючі аспекти, допомога в адаптації до навколишньої дійсності.

Продовження таблиці 3

7-10 років	Активний ріст: міцніють м'язи і зв'язки, росте їх об'єм, сила.	У свідомості дитини з'являється «сам по собі», незалежний від фантазії, від творчості дитини, що вимагає до себе пристосування.	Дізнатися для себе щось нове, отримати нові навички. Інтерес до результатів творчості, а не тільки процесу. Рухливі ігри.	Залучення до праці і привчання до відповідальності.	Інформація для батьків і дітей - орієнтація на результат використання продукту, плюс розвиток сили і витривалості.
11-12 років	Початок гормональної перебудови.	Перші програми майбутнього життя.	Пошук свого місця в соціумі, думка однолітків.	Зацікавленість дитини певними видами продуктивної діяльності, активності.	Інформація для батьків і дітей - варіанти позитивної самореалізації дитини в різних сферах, актуальні творчі захоплення підлітків
13-16 років	Статеве дозрівання.	Зміщення уваги підлітка до внутрішнього світу, активний розвиток фантазії.	Спілкування з друзями, однолітками. Прагнення зрозуміти себе.	Допомогти здолати кризу перехідного підліткового віку.	
17-18 років	Завершення фізичного розвитку, уповільнення темпів росту тіла.	Правильне співвідношення внутрішнього і зовнішнього світу, внутрішньої і зовнішньої свободи.	Естетичний і етичний ідеалізм, безкорисливість в усіх захопленнях.	Сприяти творчим захопленням підлітка.	Інформація для батьків і дітей - перспективи майбутнього життя, допомога в самореалізації, самовизначення.

головної референтної групи – батьків. Варто зазначити, що просування товарів для дітей, їх позиціонування повинно бути спрямовано в основному на батьків, оскільки батьки можуть адекватно оцінити необхідність та користь від використання даних товарів.

В дослідженні також було проведено позиціонування підприємства та його конкурентів на основі таких чинників успіху, як рівень цін, якість, різноманітність асортименту, безпека товарів та кількість магазинів, за допомогою трьох позиційних карт. На основі даних карт позиціонування можна зробити висновок, що магазин «Антошка» виокремлюється серед конкурентів та займає лідируючу позицію серед своїх конкурентів. Підприємству слід зберегти існуючу позицію, оскільки продукція володіє високою якістю, має доступну ціну, продається в широкому асортименті. Розроблені пропозиції щодо оптимізації стратегії позиціонування досліджуваного підприємства реалізація яких дозволить найбільш ефективно зпозиціонувати себе та свої товари на ринку.

1. Гуржій Н. М. Управління стратегічним маркетингом: парадигма, інструментарій, результативність [Текст]: монографія / Н. М. Гуржій; Донец. нац. ун-т еко-

номіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2012. – 559 с.

2. Длігач А. О. Стратегічне маркетингове управління [Текст]: монографія / А. О. Длігач. – К.: Алерта, 2012. – 270 с.

3. Каков рост на рынке детских товаров и игр?: [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://world-economic.com/ru/articles_wej-110.html

4. Коцарь А. Н. Детский маркетинг: что такое хорошо и что такое плохо / Коцарь А. Н. // Новый маркетинг. – № 9. – 2011 – с. 34.

5. Кузьмина Е. Е. Теория и практика маркетинга [Текст]: Учебник / Кузьмина Е. Е., Н. М. Шаляпина. – М.: КноРус, 2005. – 224 с.

6. Обзор рынка детских товаров та послуг: [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://franchising.ua/statystika/1358/oglyad-rinku-dityachih-tovariv-poslug/>

7. Офіційний сайт супермаркету дитячих товарів «Антошка»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.antoshka.com.ua/>

The article offers the algorithm of juvenile products positioning and defines the existing options for their market positioning depending on the selected age specific segment. It determines the directions and principle characteristics of juvenile products market segmentation. The research offers the findings of enterprise market positioning and market positioning of its competitors conducted on the basis of success factors by means of market positioning charts.

УДК 658:005:005.74:005.57

Устенко А. О.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У даній публікації розкрито сутність та описано компоненти системи управління підприємством – комплексу, що включає цільову, забезпечувальну, функціональну, керуючу, керовану, науково-методичну та зовнішню підсистеми, які сприяють ухваленню та реалізації конкурентоспроможних управлінських рішень, спрямованих на задоволення заданої ринкової потреби; комплексної системи забезпечення конкурентоспроможності підприємства в конкурентному середовищі.

Ключові слова: система, управління, система управління підприємством, компоненти системи управління.

Постановка проблеми. Функціонування сучасних підприємств стикається з безліччю проблем, частина з яких є типовими і мо-

жуть бути вирішені фахівцями за допомогою звичайних технологій розробки та реалізації рішень. Для вирішення нетипових проблем потрібні спеціальні технології для розробки рішень. Іноді рішення частини проблем може бути не під силу як керівникам, так і фахівцям. Набір таких проблем характеризує підприємство як один із найскладніших об'єктів для дослідження. Особливий інтерес представляє система управління промисловим підприємством, постійне вдосконалення якої є головним завданням керівника.

Проблемами системного управління підприємством цікавилися такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як О. Авер'янов, К. Адамс, М. Альберт, В. Афанасьєв, Л. Берталанфі, А. Богданов, О. Віханський, В. Герасимчук, Л. Довгань, П. Друкер, Г. Каплан, М. Кеннерлі, В. Кінг, Д. Кліланд, К. Крос, Г. Лінч, К. Мак-

Найр, Л. Мейсель, М. Мескон, А. Наумов, В. Немцов, Е. Нілі, Д. Нортон, Н.-Г. Ольвія, П. Робертс, Ж. Рой, Ю. Сурмін, Р. Фатхутдінов, Ф. Хедоурі, Ю. Черняк та ін. Ефективне системне управління залишається актуальною проблемою для будь-якої організації.

Мета даної публікації – розкрити сутність та описати компоненти системи управління підприємством.

Результати. Система управління представляє концепцію взаємопов'язаних і взаємозалежних частин – компонентів: наукових знань і практичних навичок щодо керування різними об'єктами (людиною, процесом, організацією) для забезпечення їх конкурентоспроможності в ринкових умовах і всебічного задоволення потреб при оптимальному використанні ресурсів.

Побудова ефективної системи управління включає наступні її основні підсистеми: 1) цільова; 2) забезпечувальна; 3) функціональна; 4) керуюча; 5) керована; 6) науково-методична; 7) зовнішня (рис. 1.1). Розглянемо виділені підсистеми детальніше.

1) Цільова підсистема системи управління

Цілевизначення – це процес створення і формулювання мети (цілей), один із важливих елементів процесу управління, що визначає вид цільової функції. Мета – плановий

результат, що виступає як єдність бажаного і можливого. Наявність мети – ознака, яка виключно стосується людської діяльності. Мета є генеральним імперативом дій, що описує майбутній стан або процес як об'єкти, бажані для досягнення.

Кожна мета має обмеження щодо її реалізації. Цілі та обмеження виконують 5 завдань: ініціатива (ознайомлення з проблемою шляхом співставлення існуючого стану з бажаним); інструмент управління (мета слугує управлінню в якості керованих вимог до дій); критерій прийняття рішень (критерій оцінки інформації та вибору альтернатив); інструмент координації (добре сформульована цільова система дозволяє здійснити безконфліктне існування осіб, що приймають рішення); інструмент контролю (дані, що задані цілями та обмеженнями, є передумовами для наступного контролю).

Види цілей представлені за різними критеріями: за сферою охоплення: загальні, часткові; за значенням: головні, другорядні; за грошовим виразом: комерційні, некомерційні; за кількістю змінних: моно- і багатозмінні (система); за предметом: орієнтовані на загальний результат, на виробничий результат; за місцем в ієрархії: вищі, проміжні, нижні; за взаємним співвідношенням: комплементарні, індиферентні, конкуруючі тощо.

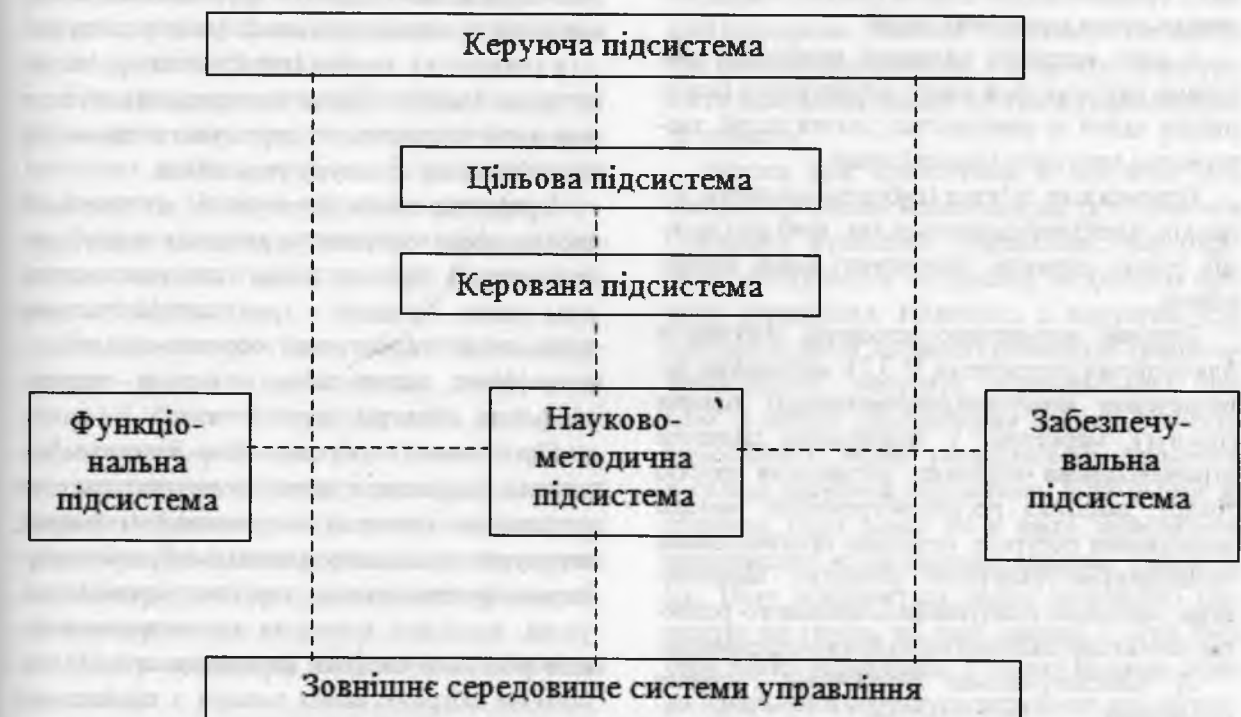


Рис. 1.1. Структура системи управління підприємством

В ринковій системі глобальною господарською метою (місією) є рівень задоволення ринкових потреб, що характеризується рівнем доходів, майновим станом, добробутом, рентабельністю, ліквідністю тощо. Серед негосподарських цілей розрізняють групові і суспільні цілі.

Формулювання цілей та обмежень є важливим завданням менеджменту і характеристикою компетентності керівників. При цьому звертають на себе увагу загальні вимоги до цілей і вимоги щодо їх деталізації. До загальних вимог слід віднести: кількісний вимір; реальність; сумісність; ієрархічність; гнучкість.

Коли встановлюється не одна (моноціль), а група (система) цілей, виникає проблема їх взаємодії, і формуються взаємозалежні відносини (горизонтальні зв'язки) та інструментальні відносини (вертикальні зв'язки).

Горизонтальні зв'язки характеризуються наступним чином: ідентичність (рівність) – реалізація однієї мети у таких же розмірах приводить до реалізації іншої мети; комплементарність (гармонія) – виконання однієї мети сприяє здійсненню іншої мети; індиферентність (нейтралітет) – виконання однієї мети не впливає на виконання іншої мети, оскільки зв'язків немає; конкуренція (конфлікт) – виконання однієї мети пропорційно ускладнює виконання іншої мети; антагонізм (протистояння) – виконання однієї мети робить абсолютно неможливим виконання іншої.

У двох останніх випадках конфлікти між цілями вирішуються через: домінування цілей, оцінку цілей за значимістю, злиття цілей, змішування критеріїв (діалог) тощо.

Вертикальні зв'язки (субоптимальність, ієрархія цілей) вибудовується так, щоб цілі нижніх рівнів сприяли здійсненню цілей вищих рівнів.

Основні нормативно-методичні документи для цільової підсистеми [1,3,7]: методичне забезпечення конкурентоспроможності товарів (послуг); маркетинг у формуванні ринкової стратегії; цінова політика; управління якістю товару; політика ресурсозбереження; методи нормування ресурсів; методика прогнозування організаційно-технічного розвитку виробництва; методика планування соціального розвитку колективу; охорона оточуючого середовища.

2) *Забезпечувальна підсистема системи управління*

Для отримання запланованих результатів цільової підсистеми слід визначити склад ком-

понентів щодо її здійснення. Забезпечувальна підсистема загалом включає такі види забезпечення: методичне; ресурсне; інформаційне; юридично-правове; техніко-технологічне. Розглянемо їх детальніше.

Методичне забезпечення. Свідомо діяльність людини характеризується взаємопов'язаними параметрами: методологією та організацією. Методологія – це логічна схема дій, побудована на інтуїції і здоровому глузді щодо визначення і розуміння шляхів, засобів і можливостей досягнення свідомо визначених цілей. Організація – це впорядкування дій у відповідності з їх особливостями, складом і структурою. Обидва параметри тісно пов'язані, оскільки методологія – це ідеологія діяльності, а організація – спосіб її впорядкування.

Методологія реалізується через концепцію управління і характеризується наступними ознаками: наукові підходи, орієнтири, пріоритети, критерії, альтернативи, електив (вибір), засоби, методи, обмеження. Методологія управління – це вміння бачити, розшукувати, розуміти, оцінювати і враховувати залежності, які розкривають зміст проблем і підказують шляхи їх вирішення. Методика – це сукупність методів, пов'язаних із задачею (групою задач), які вирішуються.

Ефективна методологія визначається рівнем підготовки (освіта) і ґрунтовними спеціальними знаннями (канони). Вона реалізується в тенденціях, темпах і складностях розвитку сучасного життя. Тільки безперервне системне навчання допомагає підтримувати адекватну методологічну культуру управління.

Ієрархічна логіка формування методичного забезпечення системи управління щодо проблематики і "вузьких місць" виглядає наступним чином: "людина – група людей (частина організації – підсистема) – організація як система (фірма, підприємство) – галузь – територія (місто, область) – країна – світ".

Приблизний перелік нормативно-методичних документів може включати: система управління (основні положення); глосарій; структура по підсистемам: цільова, забезпечувальна, функціональна, керуюча, керована, наукова, зовнішня; методика прогнозування циклів розвитку системи (продукти праці); економічне обґрунтування заходів з підвищення ефективності нової техніки, технології, нових продуктів праці, системи управління тощо.

Ресурсне забезпечення. До переліку основних ресурсів і похідних від них функцій належать: люди – мотивування, організація; ідеї – інновації, нововведення; споживач – маркетинг; культура – соціальний розвиток, стиль; зміни – регулювання, вдосконалення; дані – інформування; гроші – фінансування; технологія – виробництво; бізнес – підприємництво; час – планування; простір – регіональний ринок.

Інформаційне забезпечення. Сучасне інформаційне забезпечення – це динамічна система релевантної інформації і знань про природу об'єктів управління; їх минуле, сучасне і майбутнє, що може описуватися адекватною мовою, як засіб зв'язків і комунікацій між людьми, людиною і машиною, в процесі машинної обробки даних для цілеспрямованої реалізації відносин управління із використанням високорозвинутої комп'ютерної пам'яті та оптимальних систем циркуляції потоків інформації за користувачами.

Інформаційна система відображає аспекти: людські відносини; техніко-технологічний (процеси, фактори, режими); виробничий (процес праці і створення вартості; кругообіг фондів і його економіка); функціональний (процес управління, функції і задачі управління, структура управління); запаси (економіка запасів); техніко-економічні показники, параметри і критерії оптимального управління; інформаційні процеси управління (управління як інформаційний процес).

Юридично-правове забезпечення системи управління засноване на законодавчих і нормативних актів з проблем її вдосконалення та розвитку. Основні напрямки: правові закони функціонування економіки країни; закони і нормативні акти (підприємство, стандартизація, сертифікація).

Техніко-технологічне забезпечення представляє комплекс робіт щодо: діагностики ринкової стратегії, господарської діяльності і фінансової стійкості; формування структури системи менеджменту у відповідності з новими вимогами ринку; розробки програми пореалізації системи управління; планування і організації технічного обслуговування виробничих процесів.

3) *Функціональна підсистема системи управління*

Процес управління складається з основних і специфічних функцій і задач.

До основних функцій належать: аналіз-орієнтація; планування (стратегічне планування, прогнозування), в т.ч. прийняття рішень; організування; облік; контроль; регулювання. До спеціальних функцій – оперативне планування, організація процесів, реалізація продукції тощо. Кожна функція може бути описана як певна сукупність управлінських завдань.

4) *Керуюча підсистема системи управління*
Суб'єкт управління (СУ) – це керуюча ланка, елемент чи сукупність елементів системи управління, що впливає на керовану підсистему або її елементи в контексті свідомо вибраної мети.

Якщо управління – вплив то існує: форма впливу процесу (функції), методи (системи) і середовище (умови) [2,3,4].

До основних елементів СУ належать: менеджери: засоби управлінської праці (техніка управління); технологія управління; предмети управління (інформація, інформаційні виробни, інформаційні ресурси, інформаційні системи); організаційні структури; канони (релевантні знання і вміння для вирішення управлінських задач); рішення, впливи (інформаційні продукти управлінської праці).

Визначення структури та меж керуючої підсистеми залежить від елементного та функціонального поділу власне процесу управління. Елементом цієї підсистеми можуть бути вся установа цілком, певний відділ, сектор, окремий працівник. Головним чинником, що визначає цілісність елементів, є повнота та достатність виконання певної частини управлінського процесу.

Зв'язки між елементами в керуючій підсистемі зумовлені відповідними зв'язками між окремими функціями управління, між окремими складовими частинами загального процесу управління. Наявність в керуючій підсистемі великої кількості елементів зумовлює необхідність "керувати управлінською працею" з метою забезпечення єдності відносно самостійних видів управлінської діяльності в складі керуючої підсистеми. При цьому, як правило, одна ланка не в змозі здійснювати керівництво всіма іншими ланками управління. Тому відбувається поділ сукупності елементів на групи, на чолі кожної з яких буде своя ланка управління. В цьому полягає основа ієрархічної структури керуючих підсистем.

Таким чином, структуру системи управління можна визначити як форму поділу елемен-

тів (органів, ланок, рівнів) та їх взаємозв'язків, що певним чином ієрархічно організовані та пов'язані спільною управлінською діяльністю, спрямованою на підвищення ефективності функціонування (оптимізацію) керованої підсистеми. Кожний елемент керуючої підсистеми повинен забезпечити реалізацію певної частини сукупної управлінської діяльності і для цього набуває (уповноважується) відповідних функцій, прав, обов'язків.

До головних функцій керуючої підсистеми доцільно віднести: прогнозування, планування, впорядкування (організація), облік, контроль. По суті функції управляючої підсистеми і є відображенням її діяльності, яка являє собою здійснення власне процесу управління (циклу управління). А останній якраз і складається з таких частин (операцій, стадій), як аналіз, прогнозування, прийняття рішень та засобів їх втілення, контроль і регулювання. Тому зміст основних функцій керуючої підсистеми і полягає в здійсненні відповідних стадій управлінського циклу (процесу).

Особлива роль у функціонуванні керуючої підсистеми належить зв'язкам (відношенням) субординації та координації.

Велике значення має оцінка ефективності керуючої підсистеми, від якої залежить розвиток суб'єкта управління та досягнення його кінцевої мети. В цьому випадку ефективність оцінюється в двох аспектах: по-перше, наскільки обґрунтовано визначені цілі і завдання розвитку керованої підсистеми та критерії їх досягнення; по-друге, наскільки адекватно і достовірно керуюча підсистема оцінює розвиток об'єкта у відповідності з цими критеріями. При цьому керуюча підсистема суттєво впливає на такі характеристики, як кінцевий результат діяльності об'єкта та величину затрат на досягнення цього результату.

Виходячи з цього, основними критеріями оцінки ефективності суб'єкта управління є: ступінь впливу керуючої підсистеми на об'єкт, на досягнення мети його розвитку; ефективність функціонування власне об'єкта управління; передумови для успішного розвитку об'єкта в майбутньому, що створюються суб'єктом управління.

Загалом можна стверджувати, що ефективність керуючої підсистеми залежить від таких умов і факторів: а) ступінь дієвості комплексного впливу на об'єкт для оптимізації його багатоманітних внутрішніх зв'язків та відно-

шень; б) структурна та функціональна впорядкованість власне керуючої підсистеми, продуктивність і ефективність її діяльності; в) мінливість зовнішнього середовища об'єкта та ієрархічна підпорядкованість суб'єкта в системі управління вищого рангу.

Важливе значення має кількісна оцінка якості управління (або самокерованої системи). Вибір кількісного показника якості системи управління зумовлюється, наприклад, метою управління та змістом і особливостями функціонування самокерованої системи. Для жорстких технічних систем є можливість застосувати однозначні формальні показники (нормативи), для складних систем такі показники неможливо визначити з огляду на їх певну ентропійність та стохастичність. В останньому випадку застосовують функціональні залежності (формули) або кореляційні залежності. Управління кожною конкретною системою потребує специфічних показників якості, які б найповніше відображали як мету управління, так і властиві системи.

Ефективність управління великою мірою залежить від надійності керуючої підсистеми, що полягає в її здатності зберігати суттєві властивості і функції на заданому рівні впродовж певного часу незалежно від змін середовища та самого об'єкта управління. Надійність системи виявляється в явищах відмови, тобто коли система "відмовляється" від виконання функцій через неможливість їх здійснення або в результаті непереборності зовнішніх чинників, або в результаті вичерпання свого внутрішнього потенціалу функцій. Відмова може бути поступовою або раптовою. Поступова відмова – поступові зміни параметрів системи, що знижують її працездатність (ефективність), раптова відмова – різка зміна (одномоментна) параметрів та припинення виконання звичних функцій. Показниками надійності можуть бути: тривалість безвідмовної роботи, частота відмовлень (порушень, збоїв), ймовірність відмовлень.

Отже, можна зробити висновок про те, що суб'єкт управління є підсистемою самокерованої системи; він володіє усіма необхідними і достатніми системними ознаками (структура, функції, ієрархічність, автономність і т. ін.); його діяльність цілком підпорядковується системним принципам; його вдосконалення здійснюється (має бути) на основі системних критеріїв оптимізації.

5) Керована підсистема системи управління

Об'єкт управління (ОУ) – це ланка, елемент, сукупність елементів, що керуються системою управління (СУ); усе те, що сприймає керуючі впливи і певним чином на них реагує (у виробничих системах – це відокремлені ланки: цехи, дільниці, свердловина тощо).

Усе, на що спрямована діяльність керуючої підсистеми (СУ), представлено в ОУ. Серед основних аспектів слід визначити: засоби (процеси) досягнення цілей; фактори (нормативно-технологічні), що забезпечують раціональне досягнення свідомо поставлених цілей; умови (нормативно-правові чинники).

Оскільки процес управління розглядається як сукупність взаємопов'язаних операцій (аналіз – прогноз – план – рішення), то стадія аналізу об'єкта управління повинна бути у великій мірі зорієнтована на наступні стадії і, насамперед, на стадію прогнозування. Тобто попереднє вивчення (аналіз) об'єкта управління виступає своєрідною передумовою прогнозу його поведінки. Метою аналізу об'єкта управління є виявлення основних параметрів його структури і функцій, а також діагноз, який визначає міру відповідності характеристики об'єкта з метою управлінського впливу та засобам її досягнення.

В процесі аналізу об'єкта управління вирішуються такі завдання: формування початкового опису об'єкта; попереднє визначення завдань, вирішення яких забезпечить досягнення мети управляючого впливу; визначення тенденцій, залежностей в функціонуванні об'єкта, які в подальшому будуть використанні у процесі прогнозування.

Первинний, загальний опис об'єкта управління повинен містити відомості про найбільш загальні його показники (характеристики), про ймовірні лімітуючі умови його розвитку, про ймовірність постановки тих чи інших цілей управління. Важливою складовою опису об'єкта є детальне вивчення його структури (складу і взаємозв'язку елементів та їх параметрів) та зовнішнього середовища (факторів, умов), в якому функціонує об'єкт.

Деталізація структури об'єкта можлива за допомогою двох основних методів: 1) шляхом об'єднання часткових, дрібних характеристик у більш узагальнені (агрегування); 2) послідовним поглибленням деталізації структури шляхом переходу від узагальнених характеристик до все більш детальних (деагрегація).

Поряд з уточненням структури та характеристик об'єкта управління визначаються зовнішні фактори, ступінь їх впливу на досягнення мети розвитку об'єкта.

Діагноз, як завершальний етап аналітичного опису об'єкта, поєднує в собі узагальнення та синтез попереднього його вивчення.

Теоретичною основою аналізу об'єкта управління насамперед виступає теорія систем і системний аналіз. Системний підхід цілком справедливо формулює один з наріжних принципів управління – принцип системності, що зумовлено, перш за все, масштабістю та складністю об'єктів управління в сучасних умовах. Наявність великої кількості взаємопов'язаних характеристик, що описують сучасні об'єкти та процеси їх розвитку в техніці, економіці, соціології та багатьох інших областях, об'єктивно змушує дослідника приводити їх опис (для аналізу, прогнозу, управління) до системного виду.

Системний підхід до вивчення об'єкта управління диктує необхідність класифікації таких об'єктів. Цілком очевидно, що до різних класів, типів, видів об'єктів потрібно застосовувати адекватні методи управління (аналізу, прогнозу тощо).

До основних уніфікованих елементів підприємства (організації) як ОУ і як системи слід віднести: людей (персонал, процес праці); засоби виробництва матеріальних і нематеріальних благ (предмети і засоби праці); технологію (виробничі процеси); фінанси; дані (несистематизована інформація); запаси ресурсів і продуктів праці; продукти праці (вироби, послуги, ідеї, місця, організації).

Цілісність системи ОУ полягає в тому, що: підприємство (організація) є елементом регіональної і галузевої цілісності соціально-економічної інфраструктури; підприємство (організація) виступає компонентом зовнішнього середовища; підприємство (організація) як цілісність, елемент цілісної інфраструктури, є соціально-економічною системою (СЕС), якій властивий певний набір, сукупність уніфікованих компонентів, частин – факторів; підприємство (організація) як ОУ є складною соціально-економічною системою, яка може бути представлена уніфікованими підсистемами; компоненти, фактори даної системи породжують нові інтегративні, системні якості, не властиві її первинно утворюючим компонентам; при цьому кожний фактор (компонент), визначається певним набором і складом уніфікованих

параметрів; специфічна форма взаємозв'язку і взаємодії компонентів-факторів, що утворює цілісність, виступає як внутрішня організаційна структура – засіб досягнення поставлених цілей; підприємству (організації) об'єктивно притаманний процес управління, як антипод дезорганізації, що дозволяє збалансовувати і стабілізувати СЕС, зберігати її якісну визначеність, підтримувати динамічну рівновагу в середовищі, забезпечувати її вдосконалення і розвиток для досягнення можливо більшого ефекту при задоволенні суспільних потреб.

Кожне підприємство (організація) як СЕС представляє сукупність процесів (основних і допоміжних); кругообіг фондів (основних і оборотних); ресурсів і запасів, а також набором факторів, які можуть бути описані показниками і параметрами, в певному нормативно-правовому полі задля реалізації суспільно цінної місії. Під фактором ми розуміємо явище процесу суспільного виробництва, компонент виробничого процесу, якому властиві певна сукупність, склад загальних, основних властивостей і рис, достатніх для віднесення даних компонентів до визначеного класу цілісних явищ, речей. Крім того, фактор – це причина того чи іншого показника, що вимірюється як змінна величина, і яка приймає певне значення в певний момент часу.

Технологія представляє сукупність і засоби поєднання в просторі і часі процесів праці, засобів і предметів праці для створення продуктів праці.

Технологічний процес – закон, що встановлює послідовність дій по зміні предмета праці у виробничому процесі як сукупність усіх дій людей і знарядь виробництва, обумовлений свідомою метою процесу праці, що визначається способом і характером дій працівників (персоналу), якому він повинен підпорядковувати власну волю.

Під виробничим процесом ми розуміємо єдність процесу праці і процесу утворення вартості, тобто корисна праця для задоволення суспільних потреб конкурентоспроможними товарами і послугами, при оптимальному використанні факторів-компонентів, як умова його здійснення з однієї сторони, і процес праці, що розглядається виключно з кількісного аспекту суспільно-необхідних витрат уречевленої і живої праці і тривалості періоду, на протязі якого продуктивно використовується робоча сила.

Ф. Котлер зауважує: "Кожна нова технологія – це сила для "творчого руйнування". Вашу

компанію "поховає" скоріше нова технологія, а не конкуренти. Вашу карету зупинить не карета з конем, який кращий, а відсутність коня... Нова технологія може змінити соціальні відносини і стиль життя... Будемо сподіватися, що нові технології більшою мірою збільшать продуктивність, а не витрати. У будь-якому випадку відмова від нових технологій робить організацію застарілою. І це буде дорога застаріла організація" [5].

Зауважимо, що сучасними інноваційними технологіями визнані: нано-, біо-, інфо- і когнітивні технології (технології свідомості).

б) *Наукова підсистема системи управління*
Наука виступає загальним інтелектуальним і духовним продуктом суспільної людської діяльності, втіленим у системі знань про закони і закономірності функціонування та розвитку матеріальної системи.

Наука управління – це впорядкована сукупність знань про об'єкт управління та суб'єкт управління і процеси подальшого їх вдосконалення через науково-дослідницьку діяльність. Розрізняють фундаментальні і прикладні наукові дослідження. Результатом наукових розробок є вдосконалення процесів праці, засобів і предметів праці, технологій і продуктів праці. Ступінь науковості управління визначається мірою використання в практиці сучасних теоретичних досягнень як науки управління, так і суміжних наук.

Наукова підсистема забезпечує реалізацію продуктивних сил суспільства, забезпечує прогрес і здійснення науково-технічних революцій. Саме завдяки науково-дослідним роботам (пошуки, дослідження, експерименти) нагромаджуються нові знання, перевіряються гіпотези, обґрунтовуються закони і закономірності, зростає науковіддача (відношення обсягу реалізованої продукції і витрат на її науково-технічну розробку).

Науковість управління визначається наступними ознаками: використання об'єктивних законів, закономірностей, наукових підходів, залежностей; використання наукових методів, теорій, концепцій; залучення моделювання для вдосконалення системи управління; узгодження адміністративних, економічних, психологічних та інших методів в процесах і процедурах управління; багатоваріантні розрахунки при виборі альтернативного рішення; постійне розширення наукових досліджень для вдосконалення і розвитку систем управління; широке залучення в управління обчислювальної тех-

ніки і оргтехніки; автоматизація, механізація і комп'ютеризація процедур, інформатизація управлінських процесів.

Наукова підсистема складається із: теорій, законів, концепцій, гіпотез, закономірностей, методів, методик, методологій, процедур, завдань тощо.

7) *Зовнішнє середовище системи управління*

Середовище – це те, що: складається з елементів; оточує систему і впливає на неї; є життєво важливим для життєдіяльності системи; середовище і система не можуть існувати один без одного; відносини "система – довкілля" відносяться як сфера меншої комплектності до сфери більшої комплектності; кордони системи і середовища динамічні; середовище впливає на систему, а система впливає на середовище.

Середовище – сукупність об'єктів і сил, зміна яких впливає на підприємство як СЕС, а також тих об'єктів, чії властивості змінюються в результаті поведінки системи [7]. Середовище – це система, яка складається з об'єктів, що не належать системі.

Межі системи – сукупність об'єктів, які одночасно належать системі і середовищу.

Розрізняють: мікро, макро, мезо, мега – рівні середовища.

Етапи аналізу зовнішнього середовища наступні: виявлення потенційних релевантних змін; визначення природи, напрямків, розміру та важливості динаміки змін; прогнозування можливого впливу факторів та рейтинг важливості змін; формування адекватних внутрішніх змін.

Зовнішнє середовище може визначатися наступними показниками: стійкість, рівновага, адаптація, організованість, складність, гомеос-

таз, різноманітність, неоднорідність, динамізм тощо.

Висновки. Таким чином, система управління підприємством – це комплекс, що включає цільову, забезпечувальну, функціональну, керуючу, керовану, науково-методичну та зовнішню підсистеми, які сприяють ухваленню та реалізації конкурентоспроможних управлінських рішень, спрямованих на задоволення заданої ринкової потреби; це комплексна система забезпечення конкурентоспроможності підприємства в конкурентному середовищі.

1. Друкер П. Управління у час глибоких змін / П. Друкер // Синергія. – 2001. – № 1 (2). – С. 3–7.

2. Друкер П. Ф. Управление, нацеленное на результаты / П. Ф. Друкер; пер. с англ. – М.: Технологическая школа бизнеса, 1994. – 189 с.

3. Друкер П. Ф. Энциклопедия менеджмента / П. Ф. Друкер; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2004. – 432 с.

4. Друкер П. Ф. Эффективное управление / П. Ф. Друкер. – М.: Гранд, 1998. – 288 с.

5. Котлер Ф. Маркетинг 3D: от продуктов к потребителям и далее к человеческой душе / Ф. Котлер, Х. Картаджайя, И. Сетиаван; пер. с англ. А. Заякини. – М.: ЭК СМО, 2011. – 240 с.

6. Питерс Т. В поисках эффективного управления (опыт лучших компаний) / Т. Питерс, Р. Уотермен; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1986. – 423 с.

7. Устенко А. О. Управление интегративной социально-экономической системой предприятия (информационно-аналитический аспект): монография / А. О. Устенко, О. Я. Малинка. – Ивано-Франківськ: Фоліант, 2013. – 270 с.

This publication reveals the essence and describes the components of management system of an enterprise which is a complex that includes the target, interim, functional, managing, managed, methodological and external subsystems which facilitate competitive decision making, aimed at meeting wants and needs of a certain market; a complex system of enterprise's competitiveness in a competitive environment.

Шеленко Д. І.

УДК 338.43

ПЕРЕДУМОВИ СТАНОВЛЕННЯ Й РОЗВИТКУ УКЛАДІВ

У статті висвітлено об'єктивні та суб'єктивні передумови становлення й розвитку укладів. Доведено, що досліджувані передумови є важливим фактором економічного поступу та перспективним методом у системному розвитку укладів.

Ключові слова: сільське господарство, відносини власності, уклад, соціальні аспекти, передумови.

І. Вступ. Важливою особливістю дослідження сучасних проблем сільського господарства й села є поступальне підвищення уваги до формування укладів.

Поєднання різних укладів у систему повинно бути органічним та позитивно впливати на соціоекономічний характер діяльності на селі. Це забезпечуватиме усвідомлення місця та ролі укладів у системі аграрного розвитку. На нашу думку, характерними рисами укладів

є їх багатогранність, системність та соціально-економічний характер.

Дослідження передумов, які стимулюють поступальний розвиток укладів, останнім часом все більше привертає увагу українських науковців. Питання розвитку укладів та їх ролі в економічному та соціальному регулюванні сільського господарства досліджувалися багатьма вченими, серед яких вагомий внесок у розробку цієї проблематики зробили С. І. Баланюк, О. М. Бородіна, В. Х. Брус, В. М. Скупий, Л. М. Шевченко, В. В. Юрчишин, В. М. Якубів та ін. Проте деякі теоретичні аспекти розвитку укладів розкриті недостатньо. Зокрема дискусійним залишається питання про об'єктивні та суб'єктивні передумови їх становлення й розвитку.

II. Постановка завдання. Стаття має на меті визначення основних передумов, які сприяють розвитку та забезпеченню укладів, як важливих важелів економічного зростання.

III. Результати дослідження. Становлення й розвиток укладів слід розглядати в розрізі об'єктивних і суб'єктивних передумови їх формування. До них належать: соціальні, історичні, економічні, законодавчі, організаційні, наукові, політичні (рис 1).

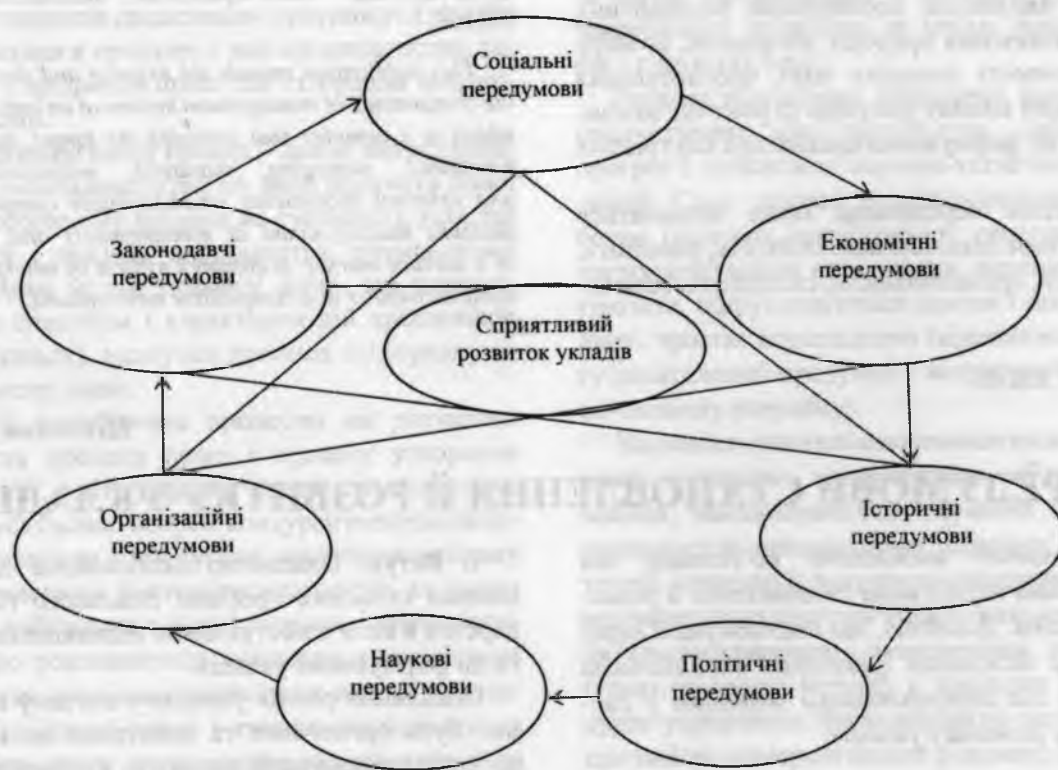


Рис. 1. Вплив об'єктивних і суб'єктивних передумов становлення й розвитку укладів*

* Власна розробка автора.

Соціальні передумови повинні охоплювати запровадження соціальної відповідальності, яка стимулює підвищення конкурентоспроможності, соціальний розвиток сільських територій та за збільшення інвестицій у людський капітал, зайнятий в тому чи іншому укладі. Особливої уваги потребує соціальна захищеність селян, яка має забезпечувати відчуття перспективи трудової діяльності та підвищення продуктивності праці. Створення сприятливих соціальних передумов стимулюватиме зростання самозайнятості сільського населення, зокрема шляхом розвитку сільського зеленого туризму, його популяризації в засобах масової інформації.

На думку С. І. Баланюка, досліджуючи процес соціально-економічного становлення укладів, їх потрібно розглядати в контексті загальної системи зумовлюючих факторів:

- впливу передумов певного явища чи процесу;
- впливу умов функціонування;
- причин становлення явища чи процесу [1, с. 141].
- Соціальні передумови функціонування укладів є істотною змінною безперервного господарського зростання, що зумовлене:

- настановами, які визначають трудову мораль і трудову поведінку працівників;
- настановами й життєвими планами сімей працівників, які приймають рішення і впливають на якісні характеристики трудового потенціалу суспільства;
- споживчою поведінкою сімей (їх діяльністю або бездіяльністю, пов'язаними з поліпшенням їхніх можливостей у сфері виробництва) [2].

Історичні передумови становлення укладів. Фундамент укладів був закладений ще давно, проте цей досвід не може бути недооцінений. Вони є внутрішнім змістом і динамікою розвитку укладів, що допомагають виділити та виокремити поняття, що аналізуються.

В будь-яку історичну епоху переважав один уклад, а інші були додатковими або менш вагомими. Термін "уклад" тривалий час залишався фрагментом загальної історії народу, більш чи менш відомим.

Історичні періоди характеризувалися трансформацією укладів. На це впливали зміни у відносинах власності (поміщицька, державна, колективна та приватна) та у виробничих відносинах. Фактор розвитку укладу – це, насамперед, зміна класичного уявлення про уклади в посткласичному глобалізованому просторі.

Економічні передумови становлення укладів характеризуються пошуком шляхів подальшого реформування аграрного сектора. В дослідженні даної проблематики особливої актуальності набуває формування вітчизняної концепції розвитку укладів на основі оптимального поєднання вітчизняного та міжнародного досвіду, що передбачатиме збереження спеціальних режимів пільгового оподаткування для селоутворюючих господарств; запровадження цільової підтримки на поворотній основі, за наявності відповідальних за результат господарів; остаточний перехід до гарантованих компенсаційних виплат взаємін виплат за заявочним принципом [3].

Важливою складовою економічних передумов є дефіцит фінансових ресурсів та недосконалість фінансового забезпечення, зокрема залучення банківського кредитування, запровадження пільг та дотацій для підтримки укладів і формування нового підходу до виробника, як до соціально забезпечуючого чинника.

Відсутність прозорих та вигідних для укладів каналів збуту виробленої продукції, занижені ціни на неї та знецінення сільськогоспо-

дарської праці справляють негативний вплив на розвиток укладів та на селі.

Стосовно *законодавчих передумов*, потрібно критично проаналізувати систему нормативноправових актів щодо регулювання укладів, зокрема в частині, що обумовлює на визнання та можливість функціонування укладів в Україні. На порядку денному постає запровадження низки законодавчих документів, головними з яких є Закон України "Про ринок земель". Саме ухвалення законів, як таке не дасть багато для розвитку укладів і буде тільки складовою формування їх системного розвитку. Стимулюючий вплив на розвиток укладів в Україні справляє чинне податкове законодавство та стабільність законодавчо-нормативної бази.

На думку Ш. І. Шапірова, на законодавчому рівні повинні бути прийняті однаково рівні правові та економічні умови функціонування різних укладів, при цьому кожна форма повинна функціонувати не за рахунок ліквідації інших форм або розподілу чужого майна, а шляхом примноження майна і створення структур, які б доповнювали одна одну [4, с. 25-26]. Організаційно-правові форми складають видиму основу аграрних укладів, від них залежить характер соціально-економічних відносин між членами сільської громади. Дослідник пропонує також виокремити дві важливі складові аграрних укладів: "сімейне господарство – несімейне господарство" і "державні кооперативи – корпоративні підприємства" [4, с. 24].

Організаційні передумови становлення укладів повинні сприяти збалансованому розвитку виробництва та об'єктивній оцінці умов функціонування різних укладів в аграрному секторі. За твердженням І. М. Титарчук, організаційні передумови повинні забезпечити мобілізацію всіх ресурсів і реальну оцінку власних потенційних можливостей. До них належать: розміри господарств, спеціалізація, концентрація та організаційна структура підприємства [5, с. 94-95].

Організаційні чинники складають основу розвитку укладів і від них залежать характер соціально-економічних відносин між укладами, тобто соціально-економічні передумови. Ефективно використаний організаційний чинник забезпечує успішне функціонування, взаємозв'язок і взаємодію кожного із видів укладу, що забезпечують системність їх розвитку.

Наукові передумови передбачають пізнання й осмислення різноманітних аспектів досвіду в розвитку укладів: історичних особливостей розвитку, факторів його динаміки; сутності та змісту, тенденцій та перспектив подальшого існування.

Стратегія розвитку аграрного сектора економіки має враховувати також *політичні передумови*, які полягають у встановленні низки вимог до виробництва як умови пріоритетного доступу до бюджетних коштів; поступової зміни співвідношення непрямої та прямої підтримки селоутворюючих господарств [5].

Що стосується політичних передумов, найчастіше вони оцінюються як політичне визнання несправедливості, допущеної щодо селянства в роки колективізації [6, с. 12]. На сучасному етапі завдання полягає в захисті прав різних укладів, забезпеченні безпеки їх власності, створенні нормативно-правової бази. Надзвичайно серйозний вплив справляє і характер податкової політики, яка повинна бути вигідною і державі, і багатоукладній економіці.

На думку В. В. Юрчишина, політичні передумови передбачають: розв'язок проблем селянства та аграрного комплексу загалом [6, с. 43]. Ефективне здійснення державної аграрної політики повинно відповідати вимогам, цільовим завданням та потребам укладів. Процес формування різноукладності повною мірою залежатиме від державної аграрної політики в частині її соціально-економічної результативності [7, с. 33].

IV. Висновки. Вищезазначені передумови становлення укладів розглядаємо як підґрунтя для утворення та розвитку укладів у досліджу-

ваному економічному процесі. Кожна з них має важливе значення для формування сприятливого розвитку укладів в Україні.

На нашу думку, дані об'єктивні і суб'єктивні передумови становлення й розвитку укладів дають можливість спростити механізм регулювання державної підтримки укладів в аграрному секторі економіки.

1. *Баланюк С. І.* Системна єдність розвитку господарств населення і сільських територій / С. І. Баланюк. – Івано-Франківськ: ЛІК, 2014. – 216 с.

2. *Матвеев С. О.* Економічна соціологія [Електронний ресурс]. / С. О. Матвеев, Л. І. Лясота – Режим доступу: http://tourlib.net/books_others/matveev74.htm.

3. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки (на період до 2020 р.) Проект [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/uk/gr-rada?page=175ifnode=6992>.

4. *Шарипов Ш. И.* Развитие многоукладной аграрной экономики в институциональной среде региона: Дис. на соискание уч. степ. докт. эконом. наук: 08.00.05 / Ш. И. Шарипов. – М., 2009. – 353 с.

5. *Титарчук І. М.* Організаційні умови функціонування сільськогосподарських підприємств / І. М. Титарчук // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону / [за ред. І. Г. Ткачук]. – Івано-Франківськ: Вид-во Прикарпат. нац. ун-т ім. В. Стефаника, 2013. – Вип. 9. – Т. 2. – С. 94-99.

6. *Юрчишин В. В.* Селяни України про себе і про них / В. В. Юрчишин. – К.: Інститут аграрної економіки та прогнозування, – 2011. – 73с.

7. *Брус В. Х.* Розвиток різноукладності у сільському господарстві регіону: Дис.: на здобуття вч. ступ. канд. екон. наук: 08.07.02. / В. Х. Брус – К., 2002. – 162 с.

The objective and subjective preconditions of foundation and development of social structures have been enlightened in this article. It has been grounded that the investigated preconditions are the important factor of economic development and perspective method in the systemic development of social structures.

Матієшин М. М.

СУТНІСТЬ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ ЕКСПЛУАТАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті обґрунтовано тлумачення поняття “обліково-аналітичне забезпечення” процесу експлуатації основних засобів будівельних підприємств із врахуванням їх галузевих особливостей, на основі аналізу розуміння його сутності різними вченими.

Ключові слова: обліково-аналітичне забез-

печення, інформація для управління, основні засоби, будівельні підприємства.

I. Вступ. Успішність діяльності суб'єктів господарювання значною мірою залежить від стану, наявності й ефективності використання основних засобів, що зумовлено визначальною часткою останніх в структурі активів й

особливим значенням основних засобів як необхідних засобів праці для виробництва продукції (робіт, послуг). Дослідження проблем підвищення ефективності використання основних засобів є особливо актуальним для будівельних підприємств, так як їх використання має суттєвий вплив на своєчасність і якість виконання будівельно-монтажних робіт.

Зважаючи на те, що основні засоби суттєво відрізняються між собою за своїм функціональним призначенням, прийняття ефективних управлінських рішень потребує достовірних даних про стан їх використання, одержання яких значною мірою залежить від наявності системи обліково-аналітичного забезпечення управління діяльністю будівельних підприємств.

Дослідженню проблем обліково-аналітичного забезпечення управління суб'єктами господарювання різних видів економічної діяльності, визначенню його сутності й складових присвятили свої праці такі вчені як: С. П. Барановська, І. А. Бланк, О. М. Брадул, Р. Ф. Бруханський, В. О. Волощук, О. Д. Гудзинський, Н. В. Голячук, В. М. Жук, А. Г. Загородній, Т. Г. Камінська, М. Д. Корінько, О. А. Кравченко, М. Д. Крамчанінова, Ю. Д. Маляревський, Б. Г. Маслов, Є. В. Мних, Т. М. Пахомова, А. А. Пилипенко, Пушкар М. С., І. Б. Садовська, Я. В. Соколов, В. В. Смирнова, Н. А. Тичиніна, Г. Б. Титаренко, Л. В. Усатова та ін.

Не применшуючи цінності існуючих досліджень, вважаємо справедливим твердження Л. О. Волощук [1, с. 329], яка вказує, що враховуючи одержані результати вітчизняних та зарубіжних вчених, потребують розгляду проблемні питання в частині методології обліково-аналітичного забезпечення управління діяльністю підприємств, яка має певні недоліки, зокрема, досі не існує категоріальної визначеності. Також недостатньо дослідженими є питання, пов'язані з обліково-аналітичним забезпеченням процесу експлуатації основних засобів будівельних підприємств із врахуванням їх галузевих особливостей.

II. Постановка завдання. Дослідження даної теми вимагає вивчення точок зору вчених-економістів щодо сутності такого поняття як “обліково-аналітичне забезпечення” та інших понять (“обліково-аналітична система”, “обліково-інформаційне забезпечення”, “інформаційне забезпечення” тощо), які вони із ним співвідносять чи отождествлюють. Слід пого-

дитись із Л. О. Волощук [1, с. 329], яка зазначає, що такі терміни за суттю мають одні й ті ж ключові завдання у системі управління, проте різні тлумачення, структуру та структуроутворюючі складові.

Відсутність єдиної точки зору у науковців й практиків не сприяє вирішенню багатьох проблем в процесі формування і використання обліково-аналітичної інформації про фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання, що свідчить про необхідність подальших досліджень у даному напрямі.

Метою даної роботи є обґрунтування сутності обліково-аналітичного забезпечення процесу експлуатації основних засобів будівельних підприємств та окреслення галузевих особливостей їх діяльності, які впливають на цей процес.

III. Результати. Дослідження показало, що в економічній літературі крім поняття “обліково-аналітичне забезпечення”, яке отримало широке трактування з точки зору його змістового наповнення (див. табл. 1), застосовують і інші пов'язані із ним поняття, для позначення яких використовують відповідні терміни. Щодо останніх, то найбільш поширеними в наукових джерелах є такі:

1) “обліково-аналітичне забезпечення” (А. А. Пилипенко; А. Г. Загородній; В. О. Волощук, Н. В. Голячук; Ю. Д. Маляревський; Н. А. Тичиніна, О. А. Кравченко, Т. Г. Камінська, В. О. Волощук та ін.);

2) “обліково-аналітична система” (О. Д. Гудзинський, Г. Г. Кірейцев, Т. М. Пахомова; С. П. Барановська, Я. В. Соколов; Г. Б. Титаренко, М. Д. Корінько, Л. В. Усатова, Л. В. Попова, Б. Г. Маслов та ін.);

3) “обліково-інформаційне забезпечення” (В. М. Жук, К. В. Гульпенко, Р. Ф. Бруханський; І. Б. Садовська та ін.);

4) “інформаційне забезпечення” (І. А. Бланк, В. В. Смирнова; М. Д. Крамчанінова та ін.) – застосування цього терміну характерне переважно для вчених і практиків із суміжних спеціальностей.

Слід зазначити, що окремі автори, не дотримуються єдиної термінології, оскільки навіть в межах одного дослідження, використовують різні терміни для визначення сутності понять “обліково-аналітичне забезпечення”, “обліково-аналітична система”, “обліково-інформаційне забезпечення”, “інформаційне забезпечення”, які характеризують одну і ту

ж систему формування інформації для забезпечення інформаційних потреб широкого кола користувачів.

Як видно з таблиці 1, всі наведені вище терміни, які використовуються для визначення сутності тотожних понять, характеризують процес акумулювання, обробки і передачі обліково-аналітичної інформації необхідної зовнішнім і внутрішнім користувачам різних рівнів управління з метою прийняття ними відповідних рішень. Це свідчить про те, що цілком можливо й необхідно використовувати єдиний термін.

На нашу думку, найбільш точно відображає сутність зазначеного процесу термін “обліково-аналітичне забезпечення”, так як показує взаємозалежність між інформаційною складовою системи – обліком і аналізом та взаємозв’язок цих елементів з користувачами обліково-аналітичної інформації з наявним між ними зворотнім зв’язком.

Для обґрунтування наведеної позиції доцільно розглянути досліджуване поняття з точки зору лексико-фразеологічної складової. Так, згідно з Академічним тлумачним словником української мови слово “забезпечення” це

Таблиця 1

Погляди вчених щодо трактування понять “обліково-аналітичне забезпечення”, “обліково-аналітична система”, “обліково-інформаційне забезпечення”, “інформаційне забезпечення”

Автор	Визначення
1	2
Обліково-аналітичне забезпечення	
А. Г. Загородній [2, с. 31]	система обліково-аналітичного забезпечення підприємства є формою організації всіх видів обліку й аналізу, метою якої є забезпечення менеджерів підприємства інформацією для прийняття поточних і стратегічних управлінських рішень та контролю за їхньою реалізацією
О. А. Кравченко [3, с. 1]	являє собою складний механізм, який об’єднує процеси обліку та економічного аналізу з метою створення обліково-аналітичного забезпечення, що дозволяє формувати об’єктивну інформацію відповідно до інтересів користувачів і напрямів розвитку галузі
Т. Г. Камінська [4, с. 3]	“... безперервне, цілеспрямоване формування відповідних інформаційних потоків, підпорядкованих вимогам аналізу, планування та підготовки і контролю фінансових управлінських рішень”
Н. Голячук [5, с. 408]	суть полягає в здійсненні облікових та аналітичних процедур у режимі реального часу, виявлення відхилень від запланованих показників і використання отриманих результатів для прийняття управлінських рішень
В. О. Волощук [1, с. 330]	слід розглядати як єдність підсистем обліку, аудиту та аналізу, взаємодіючих через інформаційні потоки в процесі формування і передачі оперативної та якісної обліково-аналітичної інформації для забезпечення обґрунтованості та ефективності прийняття управлінських рішень у системі управління підприємством, а також зовнішніми користувачами
Обліково-аналітична система	
Я. В. Соколов, Е. В. Негашев [6]	це система, яка базується на бухгалтерській інформації, включаючи оперативні дані, які використовуються для економічного аналізу, статистичної, технічної, соціальної та інших видів інформації
С. П. Барановська [7, с. 9]	це система, що ґрунтується на даних оперативного, статистичного, фінансового і управлінського обліку, включаючи оперативні дані, і використовує для економічного аналізу статистичну, виробничу, довідкову та інші види інформації
Л. В. Усатова [8, с. 12]	комплекс взаємодіючих і взаємопов’язаних елементів, що забезпечують процес безперервного цілеспрямованого збору, обробки та оцінки інформації, необхідної для планування діяльності, розробки, прийняття та реалізації ефективних управлінських рішень

Продовження таблиці 1

1	2
О. Д. Гудзинський, Г. Г. Кірейцев, Т. М. Пахомова [9]	це інтегрована система прийомів обліково-аналітичного забезпечення менеджменту шляхом здійснення специфічних внутрішньо системних та загальносистемних функцій
Л. В. Попова, Б. Г. Маслов, І. А. Маслова [10]; М. Д. Корінько, Г. Б. Тітаренко [11]	це система, що базується на даних бухгалтерського обліку, включаючи оперативні дані і використовує для економічного аналізу статистичну, виробничу, довідкову та інші види інформації. Тому обліково-аналітична система являє собою збір, опрацювання та оцінку всіх видів інформації, що використовується для прийняття управлінських рішень на макро- і макрорівнях
Обліково-інформаційне забезпечення	
Р. Ф. Бруханський [12, с. 32;33]	раціональна модель обліково-інформаційного забезпечення ... повинна враховувати як внутрішні, так і зовнішні інформаційні сфери, відображаючи комплексну консолідовану інформацію про діяльність підприємства і його перспективи. Основними джерелами обліково-інформаційного забезпечення є фінансовий облік і звітність; управлінський облік і звітність; результати моніторингу бізнес-середовища
Інформаційне забезпечення	
І. О. Бланк [13]	процес безперервного цілеспрямованого підбору відповідних інформативних показників, необхідних для здійснення аналізу, планування і підготовки ефективних оперативних управлінських рішень по всіх аспектах фінансової діяльності підприємства
В. В. Смирнова, А. О. Апостолов [14]	сукупність форм, методів та інструментів управління інформаційними ресурсами, необхідних і придатних для реалізації аналітичних та управлінських процедур, що забезпечують стабільне функціонування підприємства, його стійкий перспективний розвиток
М. Д. Крамчанінова [15]	підсистема в системі управління підприємством, що повинна включати три організаційних моменти: організацію масиву інформації, організацію потоків інформації, організацію переробки інформації

дія, яка означає: 1) постачати щось у достатній кількості, задовольняти кого-, що-небудь у якихось потребах; 2) створювати надійні умови для здійснення чого-небудь; гарантувати щось [16, с. 17-18].

Не викликає сумніву й те, що обліково-аналітичне забезпечення слід розглядати як систему оскільки в гносеологічному розумінні термін «система» означає певну єдність, яка утворюється із багатьох елементів, що перебувають у відносинах і зв’язках один з одним.

Як слушно зазначає Пушкар М. С. [17] в результаті об’єднання сукупності об’єктів відбувається отримання синергетичного ефекту (або емерджентності), так як такі об’єкти набувають властивостей, відмінних від властивостей кожного з них зокрема. Саме обліково-аналітичне забезпечення характеризується

емерджентністю за рахунок взаємодії й поєднання всіх видів обліку й аналізу для досягнення єдиної мети – формулювання обґрунтованої, якісної, достовірної й комплексної обліково-аналітичної інформації.

Досягати тактичних й стратегічних цілей, вижити в сучасних динамічних та конкурентних умовах можливо, володіючи системною й комплексною інформацією – обліково-аналітичною. Порядок її формування у системі обліково-аналітичного забезпечення й зв’язок з об’єктами обліку представлено на рис. 1.

Дуже слушно вказує у монографічному дослідженні А. А. Пилипенко [18, с. 32], що “обліковий процес слід організовувати на основі інтеграції, щоб усі складові (об’єкти обліку) були взаємопов’язані між собою єдиним масивом інформації. Більш того, структура функцій

Спирним вважаємо твердження І. М. Кірілова [19, с. 171] щодо того, що "...обліково-аналітична система ґрунтується тільки на бухгалтерській інформації...", так як вона є визначальною проте не єдиною. Навпаки характерною рисою обліково-аналітичного забезпечення як системи є її комплексність, що проявляється через взаємодію інформаційних потоків бухгалтерського, оперативного, статистичного обліку та інформації, яка формується за допомогою методів фінансового, управлінського та стратегічного аналізу (див. рис. 1).

Відповідно до вищенаведеного, елементи системи обліково-аналітичного забезпечення є облік й аналіз, які взаємодіють між собою, формуючи потужну інформаційну базу для прийняття рішень і здійснення контролю: внутрішнього (внутрішньогосподарський контроль, внутрішній аудит) чи зовнішнього (аудит, ревізія, судова економічна експертиза тощо).

Розглядаючи процес формування обліково-аналітичної інформації вважаємо за доцільне виділення окремих етапів, від якісного виконання кожного залежить результативність інформації на виході, а саме:

- виявлення, накопичення та реєстрація облікової інформації у первинних документах;
- узагальнення масиву первинної облікової інформації шляхом складання внутрішньої та зовнішньої звітності підприємства;
- здійснення аналітичної обробки сукупності облікових даних [20, с. 132].

Наведені етапи будуть однаковими незалежно від того щодо яких об'єктів обліку формується обліково-аналітична інформація. Водночас на методику й організацію обліково-аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень щодо певного об'єкта обліку мають значний вплив особливості фінансово-господарської діяльності видів економічної діяльності.

Серед основних галузевих особливостей будівельних підприємств, які необхідно врахувати при побудові обліково-аналітичного забезпечення управління процесом експлуатації основних засобів слід виділити: мобільність активних основних засобів, що зумовлено розташуванням об'єктів будівництва в різних місцевостях, а не в одному виробничому цеху; вплив кліматичних умов на знос основних засобів, які експлуатуються на відкритих будівельних майданчиках; залучення окремих основних засобів (наприклад, будівельних кранів) від сторонніх організацій тощо.

Оцінюючи практику діяльності будівельних підприємств з точки зору обліково-аналітичного забезпечення їх управління можна відзначити безсистемність та орієнтацію цього процесу переважно на виконання вимог нормативно-правових актів щодо нарахування та сплати податків і зборів, подання відповідної звітності тощо. В умовах динамічного розвитку економічних процесів обліково-аналітичне забезпечення повинне бути спрямоване не тільки на досягнення тактичних цілей, а наперед – стратегічних.

IV. Висновки. Отже, можна стверджувати, що обліково-аналітичне забезпечення процесу експлуатації основних засобів являє собою систему збору і передачі комплексної інформації, яка формується в результаті поєднання й взаємодії всіх видів обліку та економічного аналізу, що уможливило прийняття тактичних й стратегічних управлінських рішень, спрямованих на ефективне використання основних засобів для виконання будівельно-монтажних робіт. Крім того така інформація є підґрунтям для прийняття рішень щодо вибору альтернативних варіантів: придбати чи орендувати основні засоби, споруджувати їх підрядним чи господарським способом, брати в кредит чи в лізинг, модернізувати чи ремонтувати, продавати чи консервувати тощо.

Саме виходячи із запропонованого вище трактування поняття обліково-аналітичного забезпечення процесу експлуатації основних засобів із врахуванням галузевих особливостей діяльності будівельних підприємств будуть проводитись подальші дослідження в цьому напрямі.

1. Волощук Л. О. Обліково-аналітичне забезпечення управління інноваційним розвитком підприємства [Текст] / Л. О. Волощук // Праці Одеського політехнічного університету. – Вип. 2 (36). – 2011. – С. 329–334.

2. Загородній А. Г. Оцінювання ефективності системи обліково-аналітичного забезпечення менеджменту підприємства [Текст] / А. Г. Загородній // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції ["Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні"], (Тернопіль, 23-24 квітня 2010р.) / М-во освіти і науки України, ТНЕУ. – Т.: Крок, 2010. – С. 31–32.

3. Кравченко О. А. Учетно-аналитическое обеспечение управления основными средствами сельскохозяйственных организаций [Текст] / О. А. Кравченко / автореф. на соиск. уч. степени канд. эк. наук.: 08.00.12. – Ставрополь, 2011. – 22 с.

4. Камінська Т. Г. Обліково-аналітичне забезпечення фінансового менеджменту в сільськогосподарських підприємствах [Текст] / Т. Г. Камінська / автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук.: 08.06.04. – Київ, 2006. – 20 с.

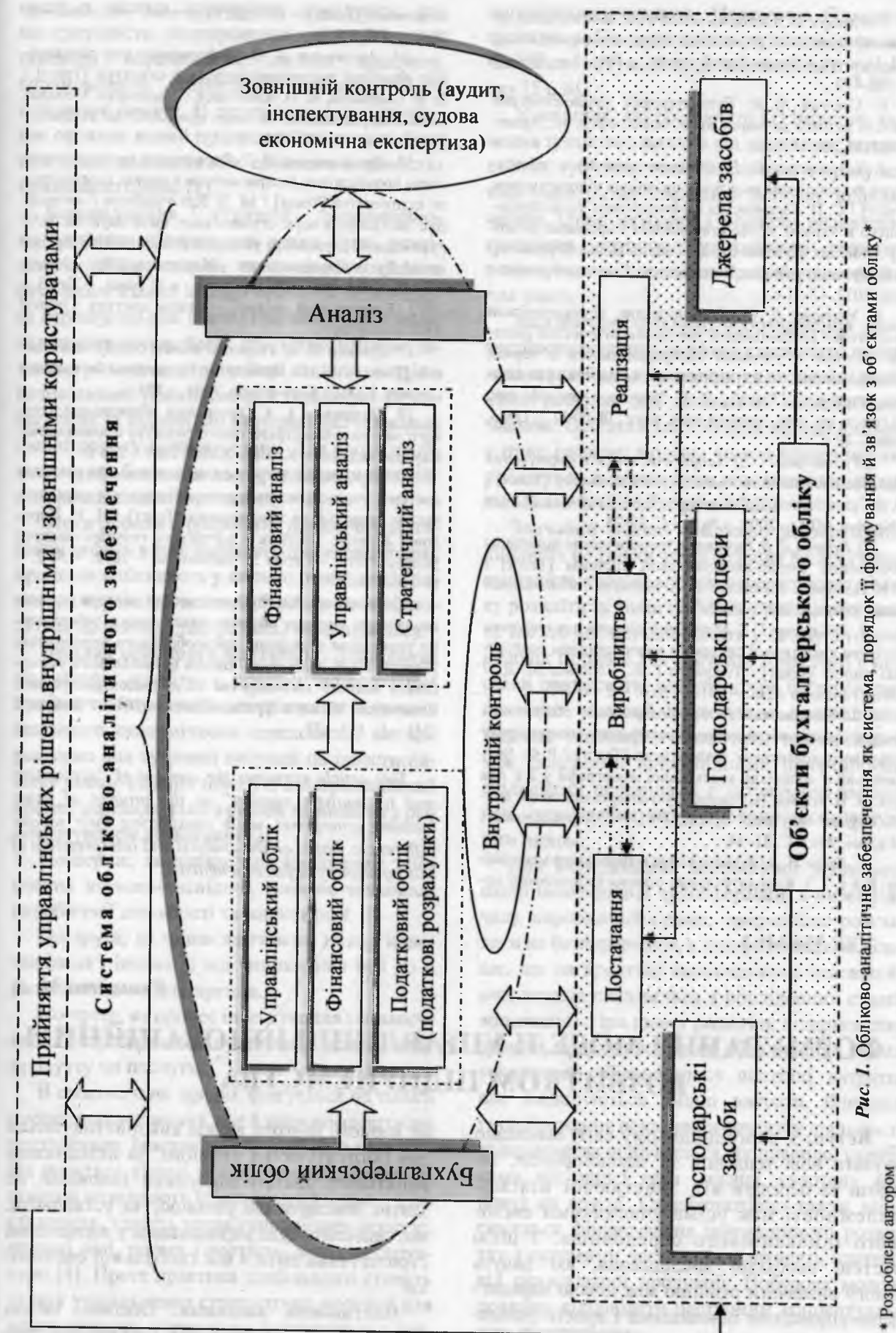


Рис. 1. Обліково-аналітичне забезпечення як система, порядок її формування й зв'язок з об'єктами обліку*

* Розроблено автором

5. Голячук Н. Обліково-аналітичне забезпечення як важлива складова управління підприємством [Текст] / Н. Голячук // Економічний аналіз. – Вип. 6. – 2010. – С. 408-410.

6. Соколов Я. В. Бухгалтерский управленческий учет: от истоков до наших дней: монография. М.: Аудит: ЮНИТИ, 2009. – 213 с.

7. Барановська С. П. Обліково-аналітичне забезпечення як невід'ємна складова управління підприємством [Текст] / С. П. Барановська // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: [збірник наукових праць] / відповідальний редактор О. Є. Кузьмін. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. – 8-11 с.

8. Усатова Л. В. Формирование управленческой и налоговой составляющей учетно-аналитической системы расходов в условиях неопределенности в период трансформации международных стандартов финансовой отчетности [Текст] / Л. В. Усатова / автореф. дис. на соиск. уч. степ. доктора экон. наук.: 08.00.12. – Орел, 2008. – 48 с.

9. Гудзинський О. Д. Теоретичні аспекти формування обліково-аналітичного механізму менеджменту [Текст] / О. Д. Гудзинський, Г. Г. Кірейцев, Т. М. Пахомова // Облік і фінанси АПК. – 2008. – № 3. – С. 89-93.

10. Попова Л. В. Основные теоретические принципы построения учетно-аналитической системы [Текст] / Л. В. Попова, Б. Г. Маслов, И. А. Маслова // Финансовый менеджмент. – 2003. – № 5.

11. Титаренко Г. Б. Методичні підходи для побудови обліково-аналітичної системи з використанням експертних оцінок [Текст] / Титаренко Г. Б., Корінко М. Д. // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 4. – С. 66-69.

12. Бруханський Р. Ф. Модернізація обліково-інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств [Текст] / Р. Ф. Бруханський // матеріали колективної монографії у 2 т. / за ред. П. Й. Атамас [Сучасний бухгалтерський облік, аналіз і аудит: галузевий аспект, 1 т.]. – Дніпропетровськ: «Герда», 2013. С. 21-34.

13. Бланк И. А. Энциклопедия финансового менеджера: В 4 т. Т. 1. Концептуальные основы финансового ме-

неджмента [Текст]. – 2-е изд., стереотип. – М.: Омега-Л, 2008. – 447 с.

14. Апостолов А. О. Информационное обеспечение развития предпринимательских структур [Текст] / В. В. Смирнова, А. О. Апостолов // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. 36. наук. праць СЛУ ім. В. Дала. – 2003. – Вип. 11. – С. 294-297.

15. Крамчанинова М. Д. Формування системи управління промисловим підприємством в умовах стратегічного партнерства [Текст] / М. Д. Крамчанинова / автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук.: 08.00.03 / Донецький державний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Маріуполь, 2005. – 20 с.

16. Словник української мови: в 11 томах. – Том 3. – 1972 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.sum.in.ua>.

17. Пушкар М. С. Розробка систем обліку: навч. посіб. [Текст] / М. С. Пушкар. – Тернопіль: Ін-т обліку і аудиту, ТАНГ: Карт-бланш, 2003. – 198 с.

18. Пилипенко А. А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства: Наукове видання. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2007. – 276 с.

19. Кирилов И. Н. Теоретические аспекты развития системы учетно-аналитического обеспечения управленческих решений на предприятии [Текст] / И. Н. Кирилов / Журнал: Вестник Адыгейского государственного университета. – Серия 5: Экономика. – 2012. – № 2. – С. 170-176.

20. Максимів Ю. В. Організаційні підходи до вдосконалення системи обліково-аналітичного забезпечення управління відходами деревообробного виробництва [Текст] / Ю. В. Максимів // Вісник національного університету водного господарства та природокористування. Економіка: зб. наук. Праць. – Рівне. – 2011. – Випуск 2 (54). – С. 131-138.

This article examines the concept of "accounting and its analytic support" in the process of using building enterprises while considering their unique differences, based on the analysis and interpretation of this concept by different scientists.

Кошлата М. А.

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Вступ. У сьогоднішньому світі необхідно шукати нові тенденції та закономірності, загрози та переваги від зростаючої взаємозалежності між усіма учасниками світового інноваційного середовища. З цією метою необхідні дослідження, які дадуть змогу визначати різницю між новою парадигмою управління інноваціями і просто розширеними активними міжнародними стосунками, що інтенсифікуються. Надто часто доводи

на користь другого явища використовуються для обґрунтування першого. За незначними винятками, завзяті захисники інновацій не здатні пояснити цю різницю, чи установити, яке свідчення буде вирішальним у визначенні стратегічних змін в бік глобальної економіки.

Постановка завдання. Основні засади інноваційного розвитку за допомогою системи економічних інструментів у відповід-

ності з цілями управління показують, що це сукупність конкурентних якостей – організація виробництва, дизайн продукту, спрямованість маркетингу, канали збуту і надання послуг. В результаті цього споживач отримає новий продукт з більш привабливим співвідношенням між споживчою цінністю і ринковою ціною [1].

Впровадження стратегії інноваційного розвитку підприємств може бути реалізовано лише шляхом виконання окремих взаємопов'язаних заходів протягом визначеного періоду, що пов'язано із часовою затримкою виконання операційних дій. Отже виникає завдання розподілу стратегії на ланцюг заходів з визначеними показниками і термінами їх досягнення та відповідно методами регулювання і моніторингу кожного етапу. Для цього необхідно розробити модель управління інноваційним розвитком підприємств.

Мета роботи – розробити динамічну імітаційну модель в якій формалізацію економічних процесів здійснюють у вигляді різницевого рівняння, а окремі значення доданків в яких відносяться до різних (дискретних) моментів часу.

Виклад основного матеріалу. Дослідження методів аналізу в процесі моделювання прийняття інвестиційного рішення в умовах мінливого економічного середовища, яке характерно для сучасної ситуації на інвестиційному ринку України показує, що інноваційний процес розглядається з різних позицій та з різним ступенем деталізації [2].

По-перше, як паралельно-послідовне здійснення науково-дослідної, науково-технічної, виробничої діяльності та маркетингу.

По-друге, як етапи життєвого циклу нововведення і інновації від виникнення ідеї до її розроблення та поширення.

По-третє, як процес інвестування і фінансування розроблення та поширення нового виду продукту чи послуги.

В економічних працях фіксується не тільки процес впровадження, але й широкомасштабне рентабельне використання нововведення [3]. На практиці відомі методи впровадження інновацій визначають їх межі через право – і дієздатність, єдність управління, бізнес-простір, спільні цілі, норми і вартість, а також структури [4]. Проте практика здебільшого ставить задачу узагальнення стандартних моделей для класу процесів управління інноваціями з врахуванням випадкових явищ у цілеспрямованих

виробничих системах. Переважна більшість відомих робіт, присвячена моделям окремих часткових ситуацій щодо інноваційного розвитку [5,6,8].

У моделях, які розглянуто [7] імовірне значення грошових потоків від діяльності інноваційних суб'єктів господарювання з врахуванням умов ринку знаходить неповне відображення. Отже методиці і моделям визначення грошових потоків інноваційного розвитку з врахуванням динаміки приділяється незначна увага.

Засадничою основою впровадження інноваційного розвитку повинні стати чітко визначені етапи його досягнення та визначені необхідні ресурси для виконання передбачених завдань. Оскільки ми розглядаємо економічну, а отже ринкову модель, то вся продукція виробляється з метою бути реалізованою за механізмами ринкових транзакцій.

Звичайно моделі обмежено відображають дійсність не тільки через дефіцит даних і недосконалість теорій, але насамперед через велику розмаїтість явищ і зв'язків у реальному житті. Багато дослідників бачать у цьому істотний недолік і привід для критики. Крім того є підстави припускати, що структура багатьох економічних моделей неадекватна поставленим задачам інновацій. Визначити взаємозв'язок між складними інноваційними причинно-наслідковими перемінами є актуальним завданням, розв'язання якого пропонується наступним чином.

Для моделювання операційної діяльності щодо інноваційної трансформації з перебігом часу, виробничий процес природніше розглядати не безперервним, а дискретним (тим більше, що на практиці впровадження інноваційних заходів складається з послідовних стадій або етапів). При цьому розвиток підприємства зростає за рахунок нового обладнання і нових технологій, збільшуються постійні витрати, але зменшуються змінні витрати. Фіксація і відображення показників розвитку діяльності підприємства відбувається, як правило, стрибками від однієї дати (місяця, кварталу або року) до другої. Стрибкоподібно також здійснюється фінансування інноваційного розвитку і окремими частинами надходять платежі від реалізованої продукції. Побудова моделі повинна відповідати наступним концептуальним положенням.

По-перше принципу однозначності тобто

наявності єдиної цільової функції (прибутку). Якщо задано ряд завдань то їх потрібно об'єднати в цільовий показник шляхом певної комбінації цільових показників окремих завдань.

По-друге необхідно розбити стратегічний план впровадження інноваційного процесу на сукупність взаємопов'язаних дискретних дій. Така схематична експозиція інноваційного процесу у вигляді дискретної сходиноквої діаграми спростить та унаочнить подальший аналіз впливу інвестицій на інноваційний розвиток виробництва.

По-третє обґрунтувати схему фінансування інвестицій щодо інноваційного розвитку. Для гармонійного інноваційного розвитку фінансування доцільно здійснювати рівномірними частками по кожному етапу, що надає ряд наступних переваг:

- спростити розроблення стратегічного та оперативного планів інноваційного розвитку;
- здійснювати розрахунок потреби в інвестиційних коштах на інноваційний розвиток;
- зменшити конфлікти які виникають через супротив інноваційним змінам.

Для аналітичної оцінки потреби в інвестиційних коштах на інноваційний розвиток виробництва у стаціонарному випадку зручно скористатися властивостями арифметичної прогресії. Якщо прийняти, що перший член арифметичної прогресії (a) дорівнює початковій сумі інвестицій, а різницю прогресії d , рівною інвестованим коштам на кожному етапі (n), то загальна сума інвестицій може бути розрахована як сума S_n перших n членів арифметичної прогресії:

$$S_n = (a + a_n) n / 2,$$

де: $a_n = a + (n-1)d$ – n -ий член арифметичної прогресії в інноваційному процесі з n етапів. На останньому етапі повністю оновлюють основні засоби, технологію і створюється нова продукція.

Для побудови моделі використаємо необхідну умову успішного функціонування підприємства на ринку в отриманні постійного грошового потоку від доходу протягом тривалого часу. Поряд із вищезазначеним реалізація стратегії інноваційного розвитку, в основному залежить від забезпечення інвестиційними коштами, тому важливою складовою успішного впровадження є аналіз та оцінка руху грошових потоків в процесі інноваційного розвитку.

При цьому зростання прибутку виступає не як мета, а як важлива умова і результат здійснення інноваційної діяльності — формування грошового потоку для фінансування створення нових продуктів, технологій і засобів, що впливають на розвиток.

Ефективне управління інноваційним розвитком потребує прогнозування фінансового стану для підтримки ліквідності і запланованої рентабельності. Такий стан організації можливо досягти і підтримувати в сучасних швидко змінних умовах України шляхом визначення динаміки грошових потоків і прогнозування його зміни внаслідок впливу чинників зовнішнього ринкового і внутрішнього середовища.

Для прогнозування динаміки грошових потоків щодо управління інноваційним розвитком необхідно розглянути витрати підприємства, що споживає ресурси переробляючи їх у кінцевий продукт. Результат діяльності реалізується на ринку. Взаємодія цих елементів системи є діловим процесом, який відбувається протягом певного часу, і залежить від початкових інвестицій, тривалості виробничого циклу, і часу необхідного для реалізації результату діяльності на ринку.

При перетворенні даної цільової установки в операційну діяльність її кількісний вимір є трудомістким і складним процесом. Найбільш складним моментом у процесі моделювання є кількісне відображення факторів впливу і розрахунку даних для випадків здійснення інвестицій з врахуванням в моделі ринкових показників. Отже, у процесі створення моделі здійснення інвестиційного процесу постає необхідність обґрунтувати вимоги до забезпечення повноти даних. При їхньому одержанні необхідна прогнозна інформація, тому доцільним є застосування методів складання прогнозів.

У відомих методах прогнозування щодо прийняття інвестиційного рішення використовують дані майбутніх надходжень і платежів, що відносяться до визначених періодів і термінів та розрахункові процентні ставки для конкретних періодів.

Завдання полягає в тому, щоб маючи незначний відрізок функціональної залежності досліджуваного процесу продовжити його за межі цього відрізка, опираючись на деякі апріорні дані про висхідні процеси виробничої системи, тому обираємо метод що базується на рекурентних співвідношеннях, який уможливорює функцію прогнозу продовжити за межі інтервалу спостереження.

Для побудови моделі виробничо-ринкової системи будемо враховувати три рівні її функціонування, що виражаються через грошовий потік інвестицій, товарно-матеріальних запасів і виробництва, та доходів від реалізації продукції. Для прогнозування значення грошового потоку в дискретні моменти часу з врахуванням зовнішніх надходжень через зворотній зв'язок вибираємо структурну схему моделі інноваційного розвитку, в якій вхідні інвестиційні впливи і результат виробничого процесу в дискретні моменти часу виражено сумою коштів, який, як правило, відрізняється від очікуваного випадковим чином, тому приймаємо що грошовий потік є випадковий процес. Задачу визначення найімовірніших значень випадкового процесу в будь який момент часу називають оцінюванням. Існує декілька методів розв'язання цієї задачі.

В даній роботі задача оцінювання грошового потоку інноваційного розвитку вирішується шляхом знаходження авто регресивного рухомого середнього значення грошового потоку в дискретні моменти часу.

При цьому випадковий процес – грошовий потік моделюється як реакція на відому суму інвестування. Така модель поєднує комбінацію двох підсистем прямої і рекурсивної дії, що дає можливість враховувати вплив – інвестицій і доходу на сукупний грошовий потік.

Параметри які ми одержуємо на основі цього аналізу системної функції в межах інтервалу спостереження повністю визначають поведінку системи за межами цього інтервалу.

Пропонується імітаційна модель для визначення грошових потоків в дискретні моменти часу, яку подано на рисунку 1.

При цьому процес оцінювання моделюється як вихід дискретної виробничої системи із зворотними зв'язками через ринок.

В запропонованій моделі затримки 1,2 імітують тривалість інвестиційного процесу, а 4,5 – затримки часу, щодо реалізації продукції. Зв'язок між інвестованими коштами на вході системи і результатом на виході визначається рішенням лінійного різницевого рівняння.

Лінійне різницеве рівняння N -го порядку з постійними коефіцієнтами, пов'язує вхідні дискретні дані $V[n]$ із вихідним $Y[n]$, наступним чином:

$$Y(nT) = \sum_{\mu=1}^p a_{\mu} Y(nT - T_{\mu}) + \sum_{\mu=1}^q b_{\mu} V(nT - T_{\mu}) + Am(nT) - Bt(nT)$$

де: $V(nT)$ – вхідна величина грошового потоку (інвестиції);

$Am(nT)$ – амортизаційні відрахування;

$Bt(nT)$ – податкові та інші відрахування;

$Y(nT)$ – результат – сумарний грошовий потік;

a_{μ}, b_{μ} – коефіцієнти, що характеризують структуру системи,

при цьому сума $b_{\mu} \leq 1$, а $a_{\mu} = -m \Leftrightarrow +m$, значення m визначаються інтерпретацією показників реального процесу організації.

Управління інноваційним розвитком на основі такої моделі можна досліджувати задаючи вхідний вплив $V(nT)$ і оцінюючи результуючий грошовий потік $Y(nT)$.

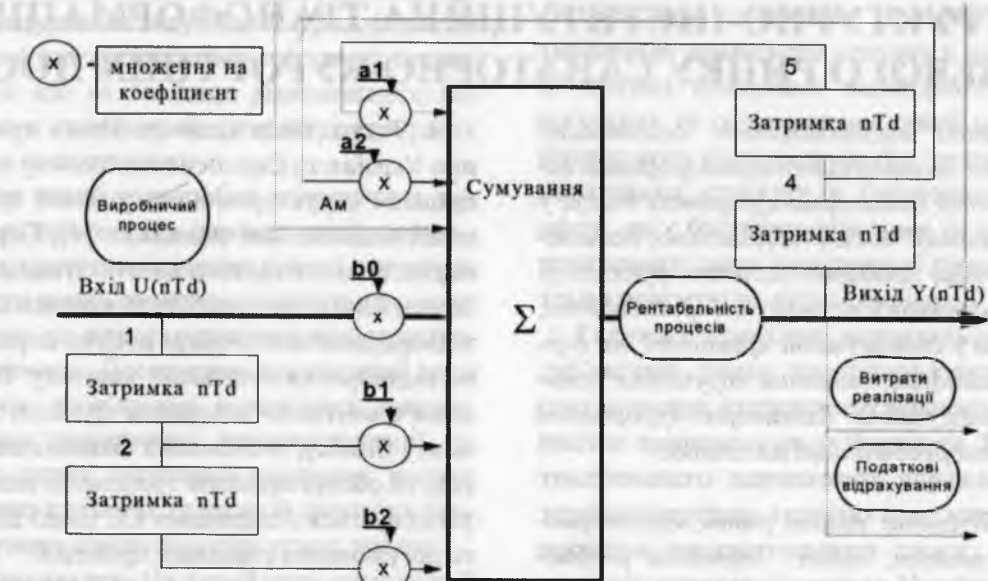


Рис. 1. Імітаційна модель реалізації для визначення грошових потоків в дискретні моменти часу

Висновки. Запропоновано стратегію впровадження заходів поетапного (покрокового) інноваційного розвитку підприємства на засадах нових рішень для ефективного трансферу технологій та функцій менеджменту інновацій, стосовно до умов України, яка на відміну від існуючих враховує можливості діяльності підприємства на ринку шляхом реалізації конвеєра дискретних дій які орієнтовані на ринок з різним цільовим сегментом споживачів.

Обґрунтовано методику визначення динаміки грошового потоку шляхом оцінювання його в дискретні моменти часу та імітаційну модель, яка забезпечує оперативне ймовірне прогнозування грошових потоків для стратегічного і тактичного планування і управління інноваційним розвитком. Модель уможливорює імітувати інноваційну діяльність підприємства як відкритої системи, що взаємодіє із зовнішнім середовищем. Основна перевага такої моделі в тому, що вона надає можливість оцінити наслідки одноразового інвестиційного впливу на технологічний процес в тривалому періоді. Таким чином, виробничий процес зі зміною рівня інноваційного розвитку переходить з одного рівноважного стану до іншого, але вже більш ефективного, що підтверджує імітаційна модель зростання динаміки грошового потоку. Як видно з моделі, в кінцевому підсумку рівень інноваційного розвитку виробництва визначається лише налаштованістю

менеджменту підприємства, а також усіх працівників щодо зменшення витрат та зростання доходу з подальшим інвестуванням у розвиток. Напрямок продовження досліджень може бути спрямований на удосконалення моделі прогнозування майбутнього стану інноваційного середовища на основі нових підходів, які забезпечуються і реалізуються на практиці автоматизованими системами опрацювання даних.

1. Адаменко О. А. Концептуальні засади інноваційного розвитку підприємств / О. А. Адаменко // Наукові праці Національного у-ту харчових технологій. – 2010. – № 35. – С. 5-10.

2. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці: монографія / за заг. ред. д.е.н., проф. С. М. Ілляшенка. – Суми: Університетська книга, 2005. – 582 с.

3. Федюлова І. В. Синергетична еволюційна модель інноваційного розвитку підприємства / І. В. Федюлова // Наук. пр. Нац. ун-ту харч. технологій. – 2010. – № 36. – С. 114-118.

4. Хучек М. Инновации на предприятиях и их внедрение / М. Хучек. – М.: Луч, 1992. – 148 с.

5. Погорелов Ю. С. Оцінювання та моделювання розвитку підприємства: монографія / Ю. С. Погорелов. – Луганськ: Глобус, 2010. – 512 с.

6. Поляков С. Г. Модель инновационного развития предприятия / С. Г. Поляков, И. М. Степнов // Инновации. – 2003. – № 2-3 (59-60). – С. 36-38.

7. Христиановский В. В. Экономико-математические методы и модели: практика применения в курсовых и дипломных работах: учебное пособие / В. В. Христиановский, Т. В. Нескорородева, Ю. Н. Полшков; под. ред. В. В. Христиановского – Донецк: ДонНУ, 2012. – 324 с.

8. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. д-ра екон. наук, проф. Л. І. Федюлової. – К.: Основа, 2005. – 552 с.

УДК 339.1+364-7

Гуменюк В. В.

СТРУКТУРНО-ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ГАЛУЗЕВОГО РИНКУ САНАТОРНО-КУРОРТНИХ ПОСЛУГ

У статті висвітлюються особливості структурно-інституційної трансформації галузевого ринку санаторно-курортних послуг у реаліях змішаної моделі національної економіки. Розглянуто проблемні аспекти функціонування узгодженого вільного підприємництва, протиріччя у співіснуванні приватної та державної власності, питання порушення принципів фінансування санаторно-курортного лікування та реабілітації населення.

Ключові слова: галузь, ринок, санаторно-курортні послуги, велнес, державне регулювання

I. Вступ. Відповідно до Угоди про асоціацію України та Європейського союзу неминучі процеси структурно-інституційної трансформації національної економіки [1]. Перехідний період не може тривати десятиліттями. Напрямок європейської інтеграції став каталізатором невідворотних змін у сфері послуг, спрямованих на відтворення людського капіталу. Роль держави в контексті виконання функцій департаменту бізнесу, лобювання економічних інтересів та обслуговування грошового капіталу не узгоджується з підходами ЄС щодо державного регулювання ринкових процесів.

В економічному просторі вкрай важливі узгоджені заходи України та ЄС щодо форму-

лювання і реалізації ринкової економічної політики в нашій державі, спрямованої на макроекономічну стабілізацію, підвищення ефективності державного регулювання в напрямі створення сприятливих умов для розвитку інституційних засад підприємництва, приватної власності, ефективного виробництва, високопродуктивної праці, належного відтворення людського капіталу. Побудова системи державного регулювання економіки відповідно до європейських цінностей дає змогу поставити в центрі уваги державних інтересів людину, її життя та здоров'я. В умовах європейської інтеграції української економіки, що в перспективі претендуватиме на статус ринкової, соціально-орієнтованої та конкурентоспроможної, необхідно враховувати сучасні тенденції розвитку сфери послуг, визначення місця, ролі, значення галузевого ринку санаторно-курортних послуг.

II. Постановка завдання. Підвищенням рівнем уваги в сучасному вимірі актуальних проблем структурно-інституційної трансформації національного ринку послуг користуються наукові праці українських вчених академічного рівня: В. Геєця, А. Гриценка, А. Мазаракі, В. Лагутіна. Зокрема, професор В. Гейєць зазначає, що проблема ефективного регулювання структурних змін в національній економіці все ще залишається на початковій стадії не лише розробки, але й усвідомлення [2, с. 8]. Актуальні проблеми підвищення ефективності функціонування курортно-рекреаційної сфери та шляхи їх розв'язання знаходять відображення у загальному руслі досліджень С. Мельниченко, С. Цюхли, однак саме питання структурно-інституційної трансформації галузевого ринку санаторно-курортних послуг в Україні ще не знайшло комплексного висвітлення в економічній літературі і потребує окремого дослідження.

Метою статті є розробка теоретичних положень та практичних рекомендацій, спрямованих на приведення інституційної структури галузевого ринку санаторно-курортних послуг відповідно до вимог сучасного конкурентного середовища. Досягнення поставленої мети передбачає розв'язання конкретних завдань: здійснення теоретичної концептуалізації галузевого ринку санаторно-курортних послуг, окреслення сучасних тенденцій динаміки позиції ринку санаторно-курортних послуг.

III. Результати. На даний час у дискусійній площині знаходиться питання господарської

ідентифікації та галузевої приналежності санаторно-курортних закладів, предметом діяльності яких є насичення внутрішнього ринку послугами санаторно-курортного лікування й оздоровлення та їх експорту на зовнішні ринки. Раніше це питання врегульовував класифікатор галузей народного господарства України (ЗКГНГ), зокрема визначав такі поняття, як: галузь, підгалузь, види діяльності. Підгалузь або вид діяльності завжди належали до головної галузі (наприклад, готельне господарство належало до галузі житлово-комунального господарства). Галузі розподілялись на сферу матеріального виробництва і невиробничу сферу за окремо визначеним алгоритмом. Зокрема, галузі невиробничої сфери діяльності формувались за кодом першого знаку – 9; охорона здоров'я, фізична культура, соціальне забезпечення – 91000; відпочинок і туризм – 91600; оздоровчі заклади і заклади відпочинку – 91610; туризм – 91620. При віднесенні суб'єкта господарювання до певної галузі визначався основний вид діяльності за такими критеріями відбору: 1) за кількістю зайнятих працівників; 2) за питомою вагою в загальному обсязі виробництва; 3) за питомою вагою в отриманому прибутку. Максимальне значення (в % згідно вибраного критерію) визначає основний вид діяльності суб'єкта господарювання. Другорядний вид діяльності – будь-яка інша діяльність, частка якої згідно вибраного критерію відбору [3].

Однак приналежність суб'єктів господарювання до галузевого ринку санаторно-курортних послуг за наведеним алгоритмом визначити практично неможливо. Це пояснюється активізацією приватного сектору у виробництві й торгівлі послугами санаторно-курортного лікування та оздоровлення, який не має господарського підпорядкування, розвитком корпоративних структур в санаторно-курортній сфері, які є багатопрофільними та здійснюють різноманітні види економічної діяльності і реально присутні на різних ринках.

Галузева ієрархічна вертикаль управління суб'єктами ринку санаторно-курортних послуг в умовах узгодженого вільного підприємництва приречена на руйнування. Криза централізованого державного управління санаторно-курортною галуззю стає каталізатором процесів горизонтального хаосу, нестійкого розвитку курортної справи в Україні. У контексті зазначеної проблеми вільний ринок як ін-

ститут детермінує саморегулятивний механізм подолання негативних тенденцій розвитку економічної системи. У зв'язку з цим ринкова кон'юнктура вимагатиме нових підходів до організації санаторно-курортної справи. При цьому державне регулювання повинно концентруватись на проблемах задоволення попиту, потреб, прав і вимог споживачів у санаторно-курортному лікуванні та оздоровленні населення, а не бути стримуючим фактором, що ускладнює трансформаційні процеси, створює перешкоди з формалізацією економічних відносин суб'єктів ринку санаторно-курортних послуг.

У міжнародній практиці саме вид економічної діяльності використовується як ознака галузевої приналежності до ринку, незалежно від форм власності і організаційно-правових форм господарювання, а галузевою ознакою віднесення до ринку визнається „сукупність всіх виробничих одиниць, які беруть участь переважно в однакових або подібних видах виробничої діяльності” [4]. До істотних переваг Класифікації видів економічної діяльності (КВЕД) належить те, що вона гармонізована з Класифікацією видів економічної діяльності Статистичної Комісії Європейського Союзу, Міжнародної стандартної галузевої класифікації видів економічної діяльності Організації Об'єднаних Націй, що дозволяє використовувати її для порівняння національних статистичних даних з країнами ЄС та іншими країнами світу. КВЕД 2005 регламентував „діяльність санаторно-курортних закладів” на рівні підкласу, визначеного кодом 85.11.3, що охоплював „діяльність бальнеологічних лікарень (включаючи дитячі), грязелікарень, курортних поліклінік, санаторіїв, санаторіїв-профілакторіїв, спеціалізованих санаторіїв (включаючи дитячі), санаторіїв для дітей з батьками, дитячих оздоровчих центрів [5]. На даний час відповідно до КВЕД 2010 функціонування санаторно-курортних закладів, дитячих оздоровчих таборів санаторного типу відображено в економічній типології як „діяльність лікарняних закладів” (код 86.10) [6].

Функціонування виробничого сектору галузевого ринку санаторно-курортних послуг забезпечує задоволення потреб людини в санаторно-курортному лікуванні, реабілітації, оздоровленні, відновленні життєвих сил, працездатності, відпочинку, організації дозвілля. У зв'язку з цим виробництво послуг забезпе-

чують різноманітні суб'єкти ринку: санаторії, профілакторії, лікувальні пансіонати, курортні поліклініки, грязелікарні, бювети мінеральних вод, басейни для лікувального плавання, аквапарки, курортні готелі, дитячі заклади оздоровлення та відпочинку. На основі організованих державних статистичних спостережень (звітні форми № 1-курорт, № 1-от, № 1-КЗР) автором розроблено класифікацію виробників санаторно-курортних послуг (рис.1).

Інституційна структура ринку санаторно-курортних послуг залежить від конкретних умов розвитку країни, природно-кліматичних, соціально-політичних, географічного розташування, рівня модернізації матеріально-технічної бази, розвитку інфраструктури. Трансформація галузевого ринку санаторно-курортних послуг характеризується інноваційною переорієнтацією діяльності суб'єктів господарювання: санаторно-курортні заклади перестають бути традиційним місцем для лікування та відпочинку населення, починаючи працювати як поліфункціональні рекреаційно-оздоровчі комплекси, предметом операційної діяльності яких, крім санаторно-курортних послуг, є значний асортимент послуг гостинності та організації дозвілля. При цьому готельні підприємства, що належать до сфери обслуговування, для яких санаторно-курортні послуги були невластиві, починають їх надавати, трансформуючись в інноваційну курортну індустрію.

Закордонні ринки стали більш доступними завдяки впровадженню інноваційних складових в пропозицію санаторно-курортних послуг. Цьому сприяють і спрощення візових формальностей, і поява більшої кількості туристичних операторів та агентств, що функціонують в конкурентних умовах і пропонують лікувально-оздоровчі тури на відомі курорти Європи та світу, використовуючи дисконтні та бонусні програми, оперуючи такими інструментами роботи на ринку, як сезонні знижки, „гарячі путівки” і т.д. Спостерігається активізація самодіяльних туристських подорожей завдяки розвитку інноваційних технологій, які не тільки дозволяють адекватно відобразити пропозицію санаторно-курортних послуг, а й укласти попередні угоди купівлі-продажу цих послуг, використовуючи системи бронювання.

На відміну від послуг санаторно-курортного лікування, які створювалися в державному секторі курортного господарства, послуги SPA та Wellness сформувалися в приватному сек-

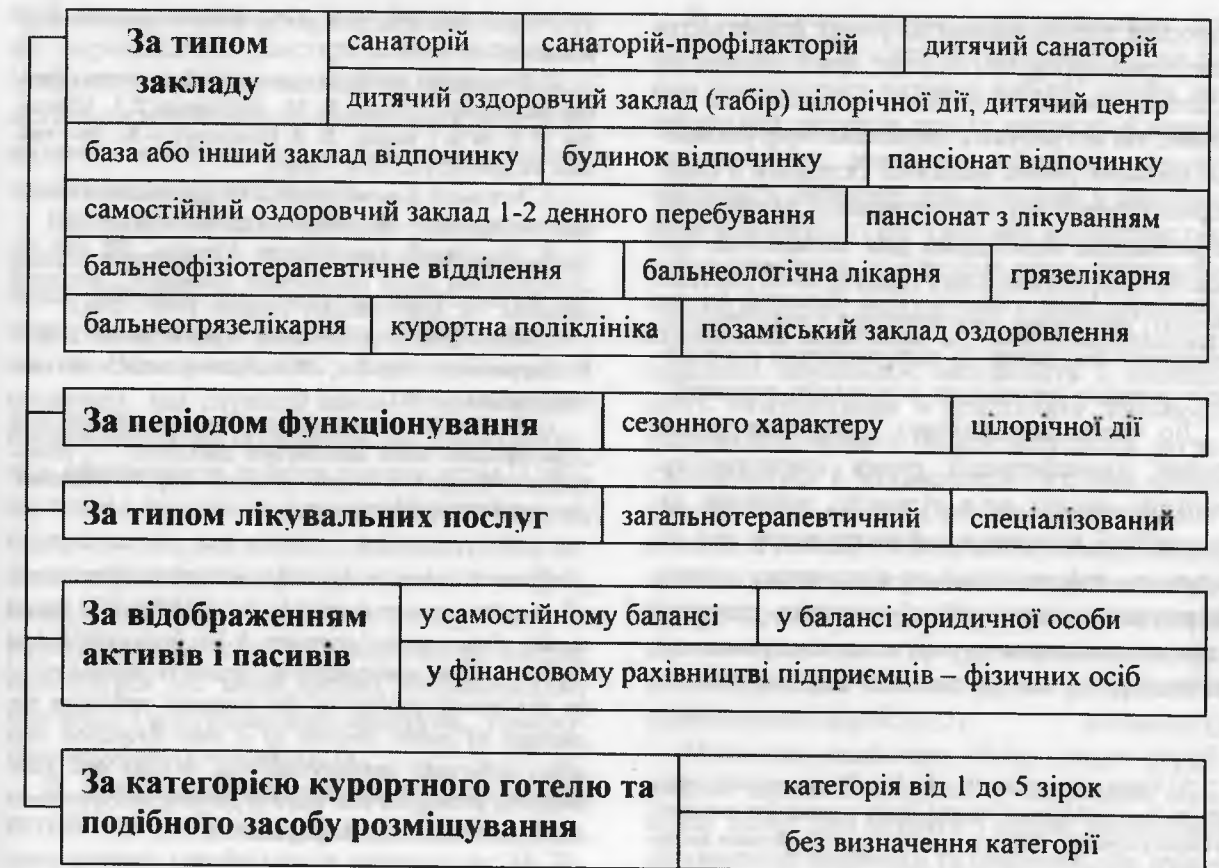


Рис. 1. Типологізація виробників санаторно-курортних послуг

торі економіки. Пропозиція на ці послуги генерується санаторно-курортними установами, медичними організаціями, дитячими дошкільними установами, готельними підприємствами, причому відсутність критеріїв державного регулювання створює ринкову нішу для підприємництва, що завдає шкоди здоров'ю людини. Легкість, з якою будь-який підприємець пропонує великий асортимент процедур з екзотичними назвами в загальному формулюванні „SPA-послуги”, „Wellness-послуги” є величезною проблемою, що зумовлює необхідність державного втручання в ці ринкові процеси.

Європейська SPA-асоціація (European Spas Association, ESPA) розробила правила стандартизації та сертифікації послуг, нею визначено критерії та умови їх застосування. ESPA застосовує диференційований механізм з міжнародної сертифікації послуг з терапевтичним ефектом „Europe Spamed” для установ лікувального профілю і окремо для оздоровчого профілю „Europe Spa Wellness”, що поширюється на готелі, аквапарки, заклади здорового харчування, салони краси та ін.

Таким чином, міжнародна сертифікація сприяє підвищенню конкурентоспроможнос-

ті суб'єктів господарювання на ринку послуг, оскільки створює для них своєрідну ринкову нішу, в зв'язку з формуванням інформаційного простору для туристів, туроператорів і медичних страхових компаній (в європейському каталозі EUROPESPA на офіційному сайті www.EuropeSpa.eu наведено пропозицію сертифікованих послуг „Europe Spamed” і „Europe Spawellness”). На даний час в цьому каталозі вже представлені ринкові пропозиції санаторно-курортних послуг з таких країн, як Німеччина, Ісландія, Литва, Польща, Румунія, Словаччина, Чехія, Туреччина, Угорщина.

IV. Висновки. Структурно-інституційна трансформація галузевого ринку санаторно-курортних послуг супроводжується кількома важливими проблемами: заміщення бюджетного фінансування надання санаторно-курортних послуг самофінансуванням санаторно-курортного лікування та оздоровлення населення; значною асиметрією попиту на ринку санаторно-курортних послуг для різних категорій українського населення.

Разом з позитивними тенденціями активізації інноваційних технологій, модернізації

курортів, впровадження на ринок нових видів санаторно-курортних послуг, орієнтованих на платоспроможність людини, залишаються питання, які потребують державного регулювання: низький рівень медичної складової в санаторно-курортному обслуговуванні, відмова від виробництва необхідних для споживачів, однак низькорентабельних санаторно-курортних послуг, проблеми забезпечення санаторно-курортного лікування та оздоровлення населення у порядку державних соціальних гарантій.

До числа інноваційних передумов структурної трансформації ринку санаторно-курортних послуг слід віднести: розвиток інноваційної курортної інфраструктури для лікування, оздоровлення та відпочинку людей, формування інноваційної системи ринкової торгівлі санаторно-курортними послугами, що відповідає сучасним запитам інформаційного суспільства.

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і його державами-членами, з іншої сторони. – [Електронний ресурс]. – Режим досту-

пу: // <http://comeuroint.rada.gov.ua/komevoint/doccatalog/document?id=56219>

2. Структурні зміни та економічний розвиток України: монографія / [Гесць В. М., Артємова Т. І., Шинкарук Л. В. та ін.]; за ред. Л. В. Шинкарук. – К.: Ін-т економ. та прогнозув., 2011. – 696 с.

3. Загальний Класифікатор „Галузі народного господарства України”. – К.: Мінстат України, 1996. – 67 с.

4. Державний класифікатор України. ДК 009-96 „Класифікація видів економічної діяльності”. Видання офіційне. – К.: Держстандарт України, 1996. – 249 с.

5. Національний класифікатор України. ДК 009:2005. – К.: Держкомстат України, 2005 „Класифікація видів економічної діяльності”. – 325 с.

6. Національний класифікатор України ДК 009:2010 „Класифікація видів економічної діяльності”. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10_i.html

The article has analyzed the institutional framework of a resort services market in the realities of a mixed model of the national economy. It has been established that the spa and resort sector of Ukraine is characterized by the transformation of the economy reflecting the changes of public vectors of a state-formation that affect differently entrepreneurship, private and state property, principles and ways of funding spa treatment and rehabilitation of the population.

Василюк В. В.

ВПЛИВ ОСОБЛИВОСТЕЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ПОБУДОВУ ОБЛІКУ ВИТРАТ

У статті розглядаються питання обліку витрат виробництва, їх особливості та вплив на структуру обліку витрат, удосконалення обліку витрат, що дає можливість підприємству посилити свої конкурентні переваги на ринку виробництва та збуту, мінімізувати витрати, що забезпечить ефективність господарській діяльності підприємства в цілому.

Ключові слова: витрати виробництва, собівартість продукції, калькуляція витрат, облік витрат, мінімізація витрат.

I. Вступ. На сьогодні в умовах ринкових перетворень, мають місце негативні явища, такі як нестабільність, невизначеність, непередбачені зміни основних показників господарської діяльності підприємств, тому актуальним є питання проблеми обліку виробничих витрат на підприємствах, які пов'язані із специфікою га-

лузі. З іншого боку, сучасні економічні умови значно розширюють можливості підприємств у визначенні правил ведення облікової політики, оскільки, вітчизняні підприємства, виходячи з вимог господарювання, можуть самостійно визначати конкретні методики та форми організації бухгалтерського обліку, методи оцінки виробничих запасів при їх віднесення на витрати виробництва, а також способи обчислення собівартості виробленої продукції.

На вітчизняних підприємствах, а саме підприємствах харчової промисловості, продовжується процес адаптації бухгалтерського обліку до ринкових умов господарювання та міжнародної системи бухгалтерських та аудиторських стандартів. Спостерігається широке розповсюдження орендування, поступове перетворення частини державних підприємств в акціонерні товариства, створення малих підприємств з приватною власністю. В про-

цесі змін, створюються нові форми організації виробництва, спостерігається залучення іноземного капіталу, відповідно постає більш актуальна проблема створення конкуренції та визначення виробниками доцільності виробництва видів продукції.

Під витратами виробництва розуміють виражені в грошовій формі витрати суспільної праці. Витрати виробництва мають місце завжди, не залежно від суспільної форми виробництва. Вони виступають у формі собівартості продукції, яка служить одним з найважливіших економічних показників, що характеризують ефективність роботи підприємства. Собівартість є вираження у грошовій формі витрат підприємства, пов'язаних з використанням коштів, сировини, матеріалів, палива й енергії, праці, а також інших ресурсів на виробництво й реалізацію продукції. До виробничих витрат відносяться усі види витрат, безпосередньо пов'язані з виготовленням продукції, утворюючи виробничу собівартість.

II. Постановка завдання. Питання обліку витрат на виробництво продукції досліджувались такими українськими вченими як: М. Білуха, Ф. Бутинець, З. Гуцайлюк, С. Зубілевич, М. Кужельний, Є. Мних, В. Сопко, М. Чумаченко та інші. Хоча, не дивлячись на масштабну кількість проведених досліджень та опублікованих праць, пов'язаних із обліком витрат на підприємствах харчової галузі, це питання залишається недостатньо висвітленим та потребує подальшого детального та практичного обґрунтування і дослідження. Так, в існуючих працях не враховано особливості господарювання в умовах розвинутої ринкової економіки та членства України в СОТ, а також зміни, які відбуваються внаслідок реформування системи бухгалтерського обліку.

III. Результати. Облік витрат виробництва продуктів харчування залежить від галузевих особливостей, технології й організації виробництва, складу і структури окремих калькуляційних статей витрат, можливості їх аналітичного роз'єднання тощо. Важливим є також значення окремих структурних підрозділів управління та технологічного процесу, способи переробки сировини в готову продукцію. Залежно від цих передумов встановлюються об'єкти обліку витрат, місця їх виникнення, центри обліку руху сировини, готової продукції, способи контролю та управління витратами і система узагальнення облікових даних.

В сучасних умовах господарювання для підприємств харчової промисловості важливим залишається питання вибору оцінки матеріальних ресурсів при їх відпуску у виробництво. Деякі вчені-економісти пропонують оцінювати сировину при списанні у виробництво в залежності від її якісних характеристик, тобто списувати по середніх цінах, розрахованих по кожному сорту певного виду сировини. Проте слід зазначити, що розвиток ринкових відносин обумовлює можливість і необхідність використання в практичній діяльності підприємств методів оцінки матеріалів, які застосовуються в міжнародній практиці обліку матеріальних витрат. При впровадженні національних стандартів в практику обліку витрат досліджуваних підприємств вирішення проблеми спрощення процедури обліку і поточної оцінки матеріальних ресурсів можливе за умови використання системи оцінки матеріалів за нормативною вартістю[5].

Основним завданням обліку витрат виробництва харчової продукції є одержання облікових даних про витрати з метою визначення собівартості продукції та прибутку, яке очікує підприємство від реалізації виробленої продукції. Відповідно до планування, обліку і калькулювання собівартості продукції виробничих підприємств, витрати можна розділити на прямі і непрямі. Прямими вважаються витрати, які можна віднести безпосередньо на відповідний об'єкт витрат або які розподіляються пропорційно до бази, з якою ці витрати знаходяться в близькій залежності, зокрема витрати матеріалів розподіляються пропорційно вартості основних матеріалів. Непрямі витрати – це витрати на виробництво, які не можуть бути віднесені до конкретного об'єкта витрат економічно доцільним шляхом і тому потребують розподілу. Кінцевою метою обліку витрат виробництва є формування системи взаємозалежних показників, що моделюють собівартість виготовленої продукції.

Витратами на виробництво харчової продукції, що включаються у собівартість продукції слід вважати:

- витрати, безпосередньо пов'язані з виробництвом продукції;
- витрати, пов'язані з використанням природної сировини;
- витрати некапітального характеру, пов'язані з удосконаленням технологій та організації виробництва, підвищенням рівня якості продукції, її надійності та довговічності;

– витрати на винахідництво та раціоналізаторство;

– витрати на обслуговування виробничого процесу, забезпечення виробництва сировиною, матеріалами, паливом, енергією, інструментом, обладнанням та ін.;

– витрати, пов'язані з управлінням виробництвом: утримання працівників апарату управління підприємства та його структурних підрозділів, витрати на відрядження, оплату консультаційних, інформаційних та аудиторських послуг та ін.;

– платежі з обов'язкового страхування майна підприємств;

– платежі з короткострокових кредитів банків в межах встановленої ставки;

– знос основних виробничих фондів та нематеріальних активів, інші види витрат згідно з встановленим порядком [2, 3].

Собівартість, як один з найважливіших економічних показників ефективності виробництва підприємств харчової промисловості, має велике значення для побудови системи обліку витрат, тому особливу увагу необхідно приділити дослідженню виробництва, систематизації основних технологічних та організаційних факторів, що впливають на формування собівартості продукції та організацію обліку витрат.

Процес формування собівартості досить складний і здійснюється під впливом як позитивних, так і негативних факторів. До собівартості продукції включаються різні види витрат, які залежать від роботи самого підприємства, обумовлюються характером даного виробництва або не пов'язані з ним безпосередньо. Слід зазначити, що виробництво продуктів харчування має ряд організаційних, технологічних, а також специфічних галузевих особливостей (виробничих специфікацій), які певною мірою впливають на формування собівартості і на організацію обліку витрат [1].

Досліджуючи дане питання, ми бачимо, що на підприємствах харчової промисловості України до цього часу майже не використовуються сучасні прогресивні методи і процедури зниження собівартості продукції, що не сприяє підвищенню рівня ефективності функціонування системи управління витратами виробництва. На даному етапі розвитку ринкової економіки Україна має серйозно розвинути систему ринкової конкуренції, тому виникає нагальна необхідність створення практичних

нововведень та їх галузевого розповсюдження щодо розробки системи методів та процедур ефективного управління собівартістю виробництва. Значною проблемою на підприємствах є необхідність розробки налагодженої системи організації, збору, обліку, оцінки та реалізації корисних зворотних відходів та їх залучення в господарський обіг. Орієнтуючись на занижену оцінку, маркетингові служби недостатньо приділяють увагу реалізації такої цінної сировини.

Для належної організації обліку виробничих витрат, також важливе значення має науково обґрунтована їх класифікація та групування. Під час планування, обліку, аналізу витрат, що формують собівартість продуктів виробництва, застосовують наступні групування:

– за місцем виникнення витрат (робоче місце, бригада, зміна, цех, дільниця, служба);

– за видами продукції;

– за видами витрат (статті або елементи);

– за об'єктами обліку витрат (позамовний, попроцесний, попередільний).

Відзначимо, що удосконалення методики бухгалтерського обліку на підприємствах харчової промисловості вимагає удосконалення первинних документів і бухгалтерських реєстрів, пов'язаних з обліком витрат. Дослідження порядку документального оформлення виробничих операцій дозволили б внести певні зміни до складу та структури форм документування витрат і запропонувати нові форми документів, використання яких, забезпечило б керівництво підприємств оперативною інформацією про витрати і прийняття відповідних управлінських рішень.

Вивчаючи теоретичні і практичні розробки щодо проблем удосконалення обліку витрат на виробництво та досліджуючи їх, варто зауважити, що вони мають велике значення для розвитку вітчизняної теорії обліку витрат і калькулювання собівартості продукції. Проте, дослідження діючої методики обліку виробничих витрат на підприємствах харчової промисловості свідчать, що вона не в повній мірі відповідає сучасним умовам господарювання. Вимагають практичної реалізації питання удосконалення обліку матеріальних витрат, зокрема вибору методу оцінки сировини і матеріалів, обліку витрат на оплату праці, обліку і розподілу непрямих витрат. Залишаються невирішеними проблеми вибору найбільш оптимального методу обліку витрат і кальку-

лювання собівартості харчової продукції. Крім того, потребують удосконалення діючі форми документації з обліку витрат з метою належного їх застосування в аналітичному та управлінському процесах.

IV. Висновки. Дослідивши питання обліку витрат на підприємствах харчової промисловості та особливості виробництва, можна стверджувати, що адаптація бухгалтерського обліку, зокрема обліку виробничих витрат на вітчизняних підприємствах до сучасних ринкових умов господарювання, вимагає зміни методичних підходів до визначення собівартості продукції. Впровадження сучасних прогресивних методів та способів зниження собівартості продукції, сприяло б підвищенню рівня ефективного функціонування виробництва на даному етапі розвитку.

1. Барабаш О. Майбутнє вітчизняного овочівництва / О. Барабаш // Урядовий кур'єр. – 27 серп. – 2008.

2. Гордополов Г. Ю. Основні напрями зниження собівартості реалізованих товарів на підприємствах торгівлі / Г. Ю. Гордополов // Вісник ЖДТУ. – 2007. – № 1. – С. 265-270.

3. Костецька Н. І. Класифікація витрат як основа формування стратегії зниження витрат підприємства / Н. І. Костецька // Вісник Хмельницького національного університету. – 2005. – № 6. – Т. 1. – С. 71-74.

4. Скрипник М. І. Розвиток бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю витрат та калькулювання собівартості продукції : монографія / М. І. Скрипник. – Житомир, 2011. – 732 с.

5. Трофимова Т. В. Пріоритетні напрями удосконалення обліку витрат на виробництво в умовах розвитку ринкових відносин // Тези X міжнародної науково-практичної конференції: "Сучасна інноваційно-промислова політика України: Інвестиційні пріоритети та інфраструктура". – Т. 3. – Чернівці: Рута, 2009. – С. 48-50. – 0,1 друк. арк.

6. Чернавин Д. А. Классификация издержек производства в контексте эволюционной экономики / Д. А. Чернавин // Вестник ВолГУ. Серия 3. – 2008 – № 1(12).

The question of account of charges of production of their feature and influence on the structure of account of charges, improvement of account of charges, which enables an enterprise to strengthen the competitive edges at the market of production and sale, is examined in the article, to minimize expense which will provide efficiency economic activity of enterprise on the whole.

Розділ 3. СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА, ДЕМОГРАФІЯ ТА ЕКОНОМІКА ПРАЦІ

УДК 331.55:364.442.6:314.18

Садова У. Я., Біль М. М., Теслюк Р. Т.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА НЕЗАХИЩЕНІСТЬ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ: ДО ПИТАННЯ СУПРОВОДУ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИМ РЕФОРМАМ УКРАЇНИ

Обґрунтовано необхідність формування Концепції соціальної захищеності трудових мігрантів в умовах глобалізації. За допомогою соціологічних методів виявлено головні економічні аспекти та можливості розвитку в системі соціально-економічної захищеності мігрантів. Запропоновано інституційний механізм додання соціально-економічної захищеності мігрантів.

Ключові слова: соціальна захищеність трудових мігрантів, зовнішня трудова міграція, територіальна міграційна система, інституційний механізм.

Постановка проблеми. Міграційна трудова активність населення стала візитівкою розвитку України початку ХХІ століття. Вона супроводжується виявом різноманітних соціальних, економічних, політичних й інших ризиків. Їхньому запобіганню та подоланню наслідків має слугувати ефективна політика держави в сфері соціального захисту трудових мігрантів. Держава – головний інститут, зобов'язаний забезпечувати контроль за дотриманням вимог Декларації загальних прав людини, незалежно від того, мігрант вона чи ні. Водночас, вона повинна відстоювати національні інтереси. На стику глобалізаційних суперечностей розвитку національних ринків праці держава не просто відповідальна за вирішення проблем життя та праці власних громадян на рідній землі, але повинна мати належне методоло-

гічне й методичне забезпечення заходів правового, соціально-економічного, інформаційного супроводу політики у сфері соціального захисту трудових мігрантів.

Стан розроблення проблеми. В Україні проблема захищеності трудових мігрантів, їхнього найближчого оточення традиційно відсувалася на другий план як така, що спричиняла додаткове навантаження на діяльність профільних органів держави, пояснювалася «бідністю» їхніх бюджетів тощо. Відповідно, тема підтримки та заангажованого позиціонування теорії й методології міграційної соціальної безпеки, міграційної ризикології не мала належного розуміння у середовищі науковців. Хоча не варто нехтувати активність роботи у плані наукових осередків Києва, Львова, Івано-Франківська, Рівного, Тернополя та інших міст. Вагомі дослідження представлені іменами Е. Лібанової, О. Малиновської, О. Позняка, М. Романюка, Б. Юськіва, ін. В останні роки показовими стали розробки Інституту регіональних досліджень НАН України¹. Загалом, незважаючи на зрушення у міграційній сфері (свідченням цього є виступи учасників міжнародних форумів та конференцій [1, с. 211-221]), у наукових колах нема достатнього розуміння потреби комплексного вивчення проблем соціального захисту мігрантів, передусім, крізь призму нового усвідомлення модернізаційних змін у сфері економіки, політики та культури.

Добрим підґрунтям для формування кон-

цепції соціального захисту мігрантів може бути досвід реалізації проекту «Розробка показників соціально-економічної захищеності населення в Україні», котрий реалізовувався за технічної та фінансової підтримки МОП, Програми розвитку ООН в Україні та Фонду Рокфеллера впродовж 2000 року та січня-травня 2001 року. Ідеологи проекту – експерти МОП Гай Стендінг та Ласло Жолдош, – запропонували авторський підхід щодо вимірювання основних форм соціально-економічного захисту працюючих в Україні. Їхні напрацювання можуть слугувати основою для дослідження системи захищеності прав трудових мігрантів, можливих шляхів вирішення проблем, математичного апарату розрахунку системи індексних показників захищеності працюючих, а також стратегії посилення захищеності населення загалом.

Отож, проблему соціальної захищеності трудових мігрантів слід розглядати у нерозривному зв'язку з моделюванням усієї соціальної політики держави, з використанням доктрини людиноцентричності при декларуванні прогресивних соціальних цілей суспільного розвитку. Лише з таких позицій слід переходити до концептуальних засад політики соціального захисту трудових мігрантів – від з'ясування суб'єктивної оцінки стану соціального самопочуття та соціальної безпеки трудових мігрантів у культурному середовищі того чи іншого геопросторового утворення до наукового обґрунтування підходів формування та реалізації політики їх соціального захисту.

Виклад основного матеріалу. Результати низки спеціальних обстежень проблем української трудової міграції вказують на масштабність та глибину «провалів» не лише міграційної, але й соціальної політики української держави у попередні роки. Відсутність уваги до питань соціального захисту трудових мігрантів – яскравий доказ самоусунення держави від виконання нею властивих їй у соціальній

сфері низки функцій. Якщо міграція внаслідок демографічних втрат, втрат людського капіталу, пов'язаних з відтоком людей економічно активного віку за кордон «забезпечила» зниження соціальних видатків державного бюджету України, «покращила» соціальну звітність державних органів, то це аж ніяк не індикатор ефективності руху держави до високих соціальних стандартів її громадян.

За даними Департаменту з народонаселення ООН, чисельність усіх (у т. ч. трудових) емігрантів з України (народжених в країні, але проживаючих в інших державах) становить 6,563 млн. осіб² (14,4%) [2]. Матеріали обстежень національної статистики України показують, що чисельність осіб, які емігрували з України на постійне місце проживання в 1991-2011 рр. склала 2,7 млн. осіб. Тобто, чисельність емігрантів з України з тимчасовим статусом перебування (ключова ознака, насамперед, трудового мігранта) у країні прибуття повинна бути скоригована на цю величину (становить в межах 3,8-4,4 млн. осіб) (рис. 1). Згідно з даними модульного загальнонаціонального обстеження населення (домогосподарств) України з питань трудової міграції, здійсненого Державною службою статистики України, Інститутом демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України за фінансової підтримки МОП та МОМ, кількість громадян України, які працювали або шукали роботу за кордоном лише у період між 01.01.2010 та 07.06.2012 рр. склала 1,2 млн. осіб (3,4% населення відповідного віку)³ [3].

Понад 2/3 усіх трудових мігрантів України (близько 70%) – представники населених пунктів західних її областей. Це потужна армія осіб економічно активного віку, які працюють на економіці зарубіжних держав, орієнтуються переважно на поточні економічні потреби, водночас позбавлені доступу до соціальних пакетів, страхових соціальних виплат на випадок каліцтва, втрати здоров'я, старості тощо.

² Довідково: Згідно з «Рекомендаціями щодо статистичних даних про міжнародну міграцію» (1998 р.) Відділу ООН по статистиці, особами, які перебувають в довгостроковій міграції, вважаються ті, що переїхали в країну, яка не є для них країною постійного проживання, на термін не менше 1 року, таким чином, країна призначення фактично стає для них новою країною постійного проживання. Особами, що перебувають у короткостроковій міграції, вважаються ті, які переїжджають у країну, що не є для них країною постійного проживання, на термін не менше 3 місяців, але не більше 1 року, крім випадків, коли переїзд пов'язаний з відпочинком, відпусткою, відвідуванням друзів і родичів, з комерційними цілями, лікуванням, паломництвом (англ. UN Statistics Division 1998).

³ Довідково: Серед населення працездатного віку частка трудових мігрантів у цьому періоді складала 4,1%. Статистика трудових мігрантів засвідчує, що на 2/3 її обсягів формуються чоловічим населенням. Майже третина трудових мігрантів – особи з вищою освітою. Більше половини – сільські мешканці. У географічному плані понад 70% – представники західних областей України.

¹ Довідково: Колективом науковців ІРД НАН України у складі Садової У. Я., Семів Л. К., Цапка С. О., Бідака В. Я., Риндзак О. Т., Андрусишин Н. І., Теслюка Р. Т., Біль М. М., Левицької О. О., Бачинської М. В., Мульської О. П., Махонюка О. В., Бараняка І. Є., Ковальчук Л. В. виконано низку науково-дослідних тем («Регіональна міграційна політика в умовах поліетнічного середовища», 2009-2010 рр.; «Регіональні особливості організації праці в умовах системної кризи», 2009-2011 рр.; «Соціально-демографічний потенціал розвитку Карпатського регіону України», 2011-2012 рр.; «Формування і використання територіальних міграційних систем для забезпечення сталого розвитку регіонів», 2012-2014 рр.; «Соціально-економічна захищеність мігрантів: загальнонаціональний та регіональний вимір», 2013-2015 рр.); «Розробка системи прогностичних розрахунків чисельності економічно активного населення гірських районів Львівщини на період 2012-2022 рр.» у рамках проекту «Олімпійська надія-2022», 2011 р.).

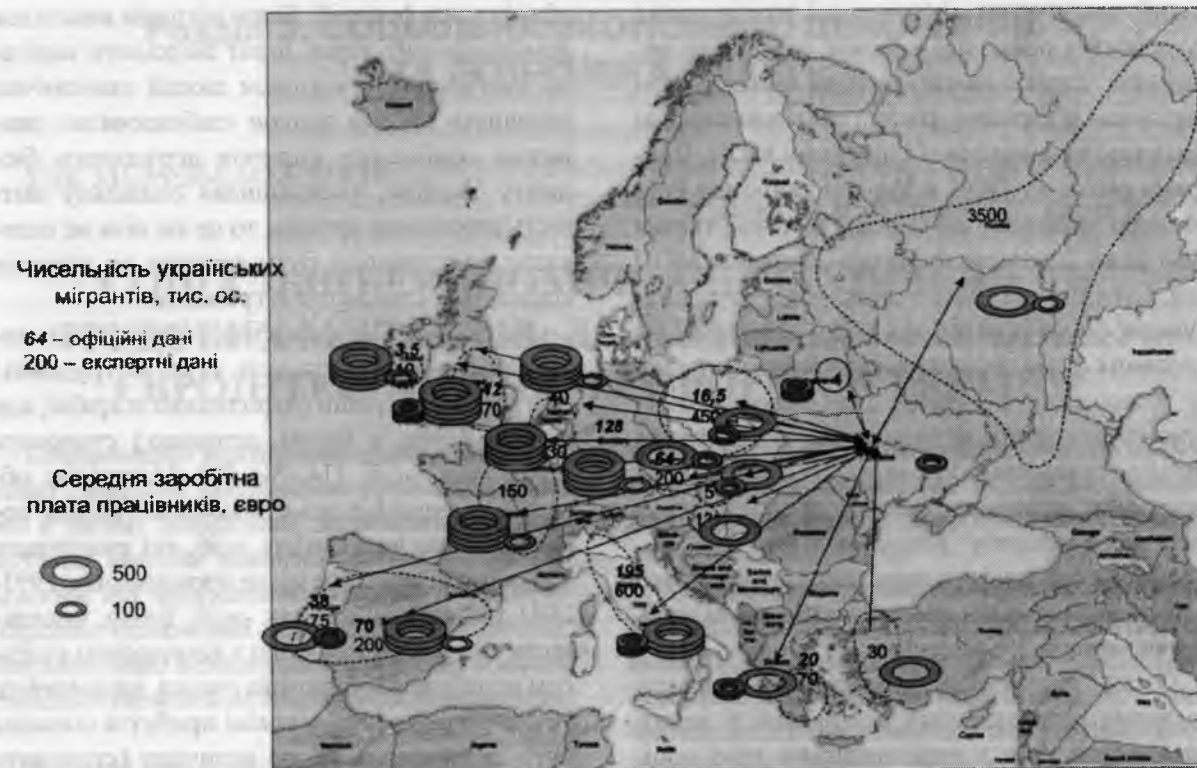


Рис. 1. Українська трудова міграція в контурах формування територіальних міграційних систем (2012 р.)*

* Складено Теслюком Р. Т.

Дослідження нашого колективу показують, що сучасні міграційно обумовлені перекося відтворення соціально-демографічного потенціалу населення Українських Карпат⁴ є детонатором, вибухонебезпечним механізмом сповільненої дії, який може спричинити майбутні порушення соціально-демографічної рівноваги у розвитку усієї держави.

Нині сучасна трудова міграція має значний внутрішній потенціал підвищення добробуту громадян України. Вона активно самоорганізовується, інституціоналізується. Інституціоналізовані форми організації громад трудових мігрантів відзначаються як соціально-економічною, політичною, фінансовою спроможністю до саморозвитку, обростають мережею керівних, виконавчих, представницьких, інформаційних й інших органів (комітетів, оргструктур, мас-медіа, Інтернет-ресурсу тощо), так і стають окремими суб'єктами державної політики України у міграційній сфері. Проте, наразі українська держава не приймає до уваги реальні обсяги потенціалу трудової міграції,

не «працює» над його імплементацією в нову систему економічних відносин. Звісно, попередньо слід приступити до формування політики соціального захисту трудових мігрантів, моделювання рееміграційних ситуацій, запуску ефективних механізмів соціального страхування міграційних ризиків людського розвитку. Саме держава має взяти на себе центральну контролюючу, регулюючу, трансформуючу та інші функції у сфері політики соціального захисту мігрантів.

У концептуальному плані державна політика соціального захисту трудових мігрантів повинна виходити зі стратегічних цілей загальнонаціонального розвитку України, опиратися на загальнонаціональну *доктрину соціальної безпеки*, враховувати глобальний погляд держави *на ідеологію добробуту* стосовно трудових мігрантів (добробут як тягар, як соціальна згуртованість, як принцип розподілу, як капіталовкладення, як мережа безпеки, як система заохочення до праці, як право). Вона повинна бути орієнтована на гарантування державою

норм правової й інституціональної захищеності життєво важливих інтересів особи мігранта. Така політика не може бути відокремленою від ще двох зрізів міграційної політики держави, зокрема, *політики чинників трудової міграції* (протекціонізму зон захисту кваліфікованої праці та зайнятості вітчизняної робочої сили, стимулювання попиту на ринку праці, забезпечення гідної оплати праці) та *політики державного регулювання ринку міграційних послуг*.

Політика соціального захисту трудових мігрантів орієнтована на категорію осіб, які вже втілили у життя міграційні наміри. В її основу повинна бути покладена ідея захищеності особи-мігранта як первинної, «атомарної» компоненти цілісного соціального організму територіальної міграційної системи (і як геопросторового об'єднання громад трудових мігрантів, і як регіонального ринку праці, позначеного дією додаткових договорів та угод), що формується і функціонує на різних рівнях організації соціуму. В сучасних умовах дослідження соціально-економічної захищеності особи мігранта виступає як органічне поєднання різних її інтересів (одиночного та множинного), не може існувати без включення її цілей у ширший соціальний контекст. Виходячи з об'єктивного та неминучого наростання глобалізаційних впливів на міграцію у світовому масштабі, необхідно відзначити варіативність та багатовимірність захищеності особи, яка до того ж постійно вимагає пошуку найадекватніших до поточного моменту важелів, управлінських механізмів, організаційних форм її реалізації. Отже, захищеність особи трудового мігранта, виступає як динамічна характеристика рівня задоволення певних потреб.

В якості базової компоненти концепції соціальної захищеності трудових мігрантів є захищеність їхнього природного відтворення. Вона є результатом поєднання біологічних, соціальних і інших чинників. Водночас – це основа розвитку людського потенціалу. Однаково значимою є захищеність мігранта як суб'єкта соціальних і трудових відносин на ринку праці, який в кінцевому підсумку залежить від ступеня задоволення потреб та інтересів суб'єкта праці, а також спрямованості конкретного суспільства на гарантування його прав і свобод, тобто його соціального захисту. Іншими словами, система соціальної захищеності трудових мігрантів повинна включати

базову захищеність особи, захищеність особистої свободи та рівності, захищеність життєвого рівня (доходу), захищеність юридичних та інституційних прав, захищеність особистих інтересів (етнічних та культурних), захищеність праці (робочого місця, оплати праці, доступу до роботи, професійних вмінь), захищеність сім'ї, народження дитини тощо.

Ідея створення в Україні системи соціального захисту мігрантів має втілюватися у життя паралельно на різних рівнях – як на загальнонаціональному, так і територіальному. У першому випадку вона передбачає створення відповідного міграційного законодавства, яке було б гармонізованим із положеннями міжнародних та національних нормативних актів соціально-захисного характеру. У другому – повинна бути узгоджена з національною та регіональною міграційною політикою, котра, будучи особливим інституційно й законодавчо оформленим видом діяльності органів державної влади й місцевого самоврядування, пов'язаним з системою суспільних відносин у сфері контролю (відстежування, моніторингу) за міграційною ситуацією в межах відповідної територіальної суспільної системи, територіальної організації та регулювання міграційної активності мешканців, може і повинна включати цілі та завдання соціобезпекового характеру.

Формування системи соціального захисту мігрантів має включати два органічно взаємопов'язані етапи: 1) з'ясування суб'єктивної оцінки соціально-економічної захищеності з боку самих мігрантів; 2) формулювання системи соціального захисту мігрантів як сукупності державних і регіональних інструментів запобігання появі та вирішення наслідків ризикових ситуацій. У першому випадку передбачається постійний соціологічний моніторинг основних параметрів соціально-економічної захищеності мігранта; у другому – корекцію вузьких місць в діяльності державних інституцій, відповідальних за регулювання міграційних процесів у соціумі.

Низку специфічних проблем щодо рівня соціально-економічної захищеності мігрантів дозволяють виявити результати наукових досліджень, одержані завдяки використанню *соціологічного інструментарію*. Відтак відділом соціально-гуманітарного розвитку регіону Інституту регіональних досліджень НАН України у 2013 році було проведене експертне

⁴ Довідково: Скорочення чисельності економічно активного населення в Івано-Франківській, Закарпатській, Львівській, Чернівецькій областях може сягнути 4 485 тис. осіб в 2015 р., 4 424 тис. осіб – в 2025 р., 3 967 тис. осіб – в 2050 р.) (за даними оптимістичного прогнозу). [Наведено за: Карпатський регіон: актуальні проблеми та перспективи розвитку: монографія у 8 томах. НАН України. Ін-т регіон. досл.; наук. ред. В. С. Кравців. – Львів, 2013. – Том 2. Соціально-демографічний потенціал / відп. ред. У. Я. Садова. – 2013. – 456 с.]

опитування з метою з'ясування ключових проблем життя українських трудових мігрантів, що перебувають у європейських країнах [4]. Серед них проблемність соціально-економічної захищеності виявилась достатньо окресленою. Одразу відзначимо, що лівова частка респондентів, за відповідями котрих зроблено висновки щодо проблем соціально-економічної захищеності трудових мігрантів, – це особи, які перебувають у легальному статусі. Таким чином, базові права даних осіб апіорі є більш визначеними. Так, майже 71% респондентів вказали, що мають дозвіл на проживання та роботу, і лише 4% з них не мають офіційного статусу (решта 25% мають інший офіційний статус). За своїм соціальним статусом більшість опитаних – наймані працівники (64%). Лише 8% є самозайнятими і менше 7% тимчасово не працюють. В основному це особи віком 35-44 років, які мають або повну вищу (44%), або професійно-технічну (24%) освіту.

Бачимо, що типовий портрет українського мігранта, який виступив у ролі експерта аналізованого опитування, засвідчує його достатню освіченість та націленість на легальну зайнятність. Відзначаються опитані особи і значним трудовим стажем: із загальної кількості 26,7% вказали на часову вимірність стажу в понад 15 років і 24% – 6-10 років. Наглядно, що трудовий стаж за кордоном також характеризується значною часовою пролонгованістю – для 60% респондентів він сягає меж 6-15 років. Тобто це люди, які мають достатній емпіричний багаж, певні світоглядні принципи, власне бачення проблем української міграції та можливостей її подальшого регулювання, адже вони на собі відчули численні проблеми захисту своїх прав та дотримання обов'язків, перебуваючи у статусі мігранта.

Отож, перейдемо до важливих, виявлених у ході експертного опитування, результатів, які прямо стосуються рівня соціально-економічної захищеності наших громадян за кордоном.

Означення ключових проблем соціально-економічної захищеності трудових мігрантів за кордоном одразу змушує звертатись до економічних аспектів. Фінансова складова прямо дозволяє здійснювати ресурсне забезпечення задоволення потреб як самої особи-мігранта, так і членів її родини. Відтак у ході дослідження було виявлено закономірне домінування економічних причин еміграції українських громадян за кордон – низький рівень оплати

праці, відсутність можливостей зайнятості, житлові проблеми тощо. 46,6% респондентів вказало, що для того, щоб наші громадяни не їхали працювати за кордон, середня щомісячна заробітна плата в Україні має сягати 601-1000 євро (при теперішньому рівні, станом на середину 2014 р., 212 євро). Таким чином, поріг в 600 євро – це той умовний вартісний вимірник забезпечення достатнього рівня захищеності економічно активного населення на батьківщині для можливості забезпечення гідного рівня життя для себе та членів своєї родини.

Новітні виклики переходу економіки до знаннєвого, інформаційного типу вимагають особливої уваги в системі соціально-економічної захищеності особи до можливостей розвитку. Для українських мігрантів це особливо важливий аспект. Він проявляється не лише через розвиток особистісних трудових потенційних характеристик, але й збереження національно-ідентичних характеристик у когорті діаспорних груп. Щодо можливостей розвитку трудових потенційних характеристик мігрантів, то тут вирізняються численні проблеми. На жаль, за результатами опитування, 50,7% респондентів вказало, що мають вищий рівень освіти, аніж виконувана ними робота, і заслуговують на кращу працю. Враховуючи, що це здебільшого особи з вищою або професійно-технічною освітою, котрі мають значний трудовий стаж, така тенденція підтверджує проблемність низькокваліфікованої зайнятості наших громадян за кордоном. Додаючи ключові мотиви до еміграції економічного характеру, очевидно вирізняється домінування в системі цінностей матеріальних орієнтирів, які нівелюють прагнення освітньо-кваліфікаційного зростання й розвитку. На фоні подальших труднощів реєстрації така ситуація призводить до неперервних втрат людського капіталу.

Згідно з висновками респондентів, перебуваючи у статусі мігранта наші громадяни найчастіше стикаються з наступними проблемами: труднощі пошуку першого місця праці та працевлаштування загалом (34,4%); складність розуміти і вивчити мову країни перебування (17,5%); невизнання дипломів про освіту (15,3%); брак юридичних знань для захисту своїх прав як трудового мігранта (7,9%); важка, виснажлива праця (6,9%); самотність, ізоляція, брак спілкування (6,9%); несправедлива система оплати праці (5,3%).

Таким чином, більшість проявів соціально-економічної незахищеності українських тру-

дових мігрантів мають місце в можливостях розвитку та відстоюванні власних прав, перебуваючи при цьому в легальному статусі. За таких умов важливо розвивати інституційний механізм підвищення соціально-економічної захищеності мігрантів, залучаючи при цьому державний та недержавний сектор. Змушені констатувати, що реально ключову роль мають відігравати саме недержавні структури, особливо церковні організації, адже рівень інституційної довіри трудових мігрантів до інших структур є надзвичайно мізерним. Це доводять результати експертного опитування: 44,8% опитаних стверджують про практику звернення наших громадян до соціальних служб при церквах, 31% – до Червоного Хреста. Ні органи державної влади, ні політичні структури, ні, на жаль, українські посольства та консульства тут не фігурують. Таким чином, роль держави у процесах забезпечення соціально-економічної захищеності наших громадян за кордоном у прикладному сенсі практично нівельована. Цей недолік слід негайно долати, орієнтуючись при цьому на пропозицію для українських трудових мігрантів найзатребуваніших послуг соціального (16,5% респондентів мали досвід споживання такого роду послуг), медичного (21,6%), психологічного (12,2%), фінансового (12,2%), інформаційного (10,8%), правового (10,1%) характеру. При цьому основна допомога має бути націленою на: сприяння пошуку

місця працевлаштування, зокрема 23,7% респондентів вказало, що цей напрям має бути ключовим у роботі емігрантських осередків українців; юридичне консультування емігрантів щодо їх прав та можливостей (20,6%); соціально-психологічну допомогу тим, хто знаходиться у складній життєвій ситуації (16%); просвітницьку діяльність (13,9%).

Враховуючи виявлені проблеми забезпечення соціально-економічної захищеності мігрантів за результатами експертного опитування, сформуємо схему цілісного інституційного механізму. Його функціонування має бути націленим на додання існуючих проблем з підвищенням вагомості держави як правового і соціального гаранта для трудових мігрантів (рис. 2).

Висновки. Таким чином, авангардна роль потреб українських трудових мігрантів у формуванні ідеологічного підґрунтя всезагальної Концепції соціальної захищеності їх життя та праці поза межами країни громадянства обумовлена реальностями сучасного світу. Адже саме українці нині представляють великі осередки закордонних трудових мігрантів – просторово відмежованих носіїв господарського досвіду і традицій та, водночас, підневільних «збирачів» соціального негативу, породженого порушеннями їхніх особистих соціально-трудових прав і свобод. Саме їхні життєві потреби є нині на тому рівні зрілості й актуалізова-

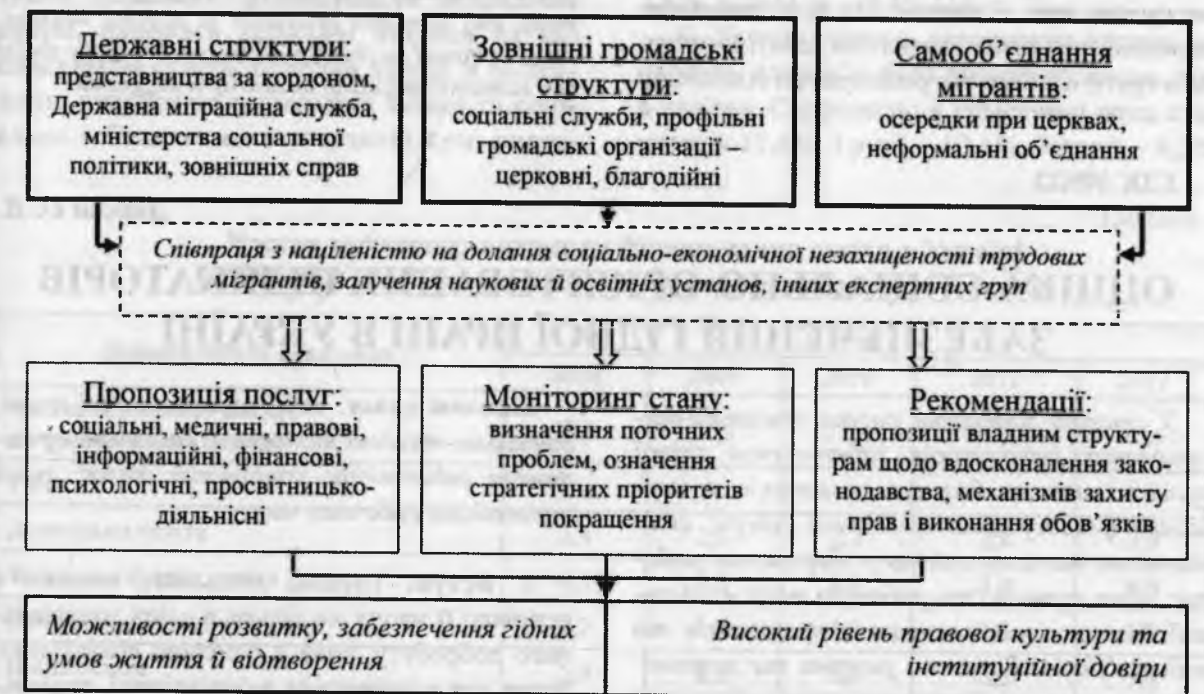


Рис. 2. Інституційний механізм додання соціально-економічної незахищеності мігрантів*

* Складено Біль М. М.

ності, що піддаються системному оцінюванню та аналізу. Більше того, вони структуровані і можуть бути використані при моделюванні соціально-економічної ситуації в міграційній сфері, сприяти виробленню не лише ефективної політики соціальної захищеності трудових мігрантів, але й політики соціальної безпеки у широкому її розумінні (як специфічного виду діяльності з регулювання соціальних процесів із метою збалансування соціальних пропорцій, реалізації соціальних пріоритетів та недопущення соціальних трансформацій, що призводять до соціально-політичної нестабільності й утруднюють соціально-економічний розвиток держави).

У випадку України – це великий заділ задля втілення у життя її євроінтеграційних реформ. Ще Євген Маланюк, достойно продовжуючи справу Івана Франка, вказував на існування геокультурного європейського круга, у якому місце України визначене історично. "...Наша бо земля, – писав він, – протягом довгих століть належала до антично-грецького кругу, до кругу античної культури Еллади – родовища пізнішої культури і Риму, і Європейського Заходу... знаходилася в крузі ... єдиної культури, до якої належав старовинний світ і з якого частини, варіанту, витворилася геть пізніше західна культура ... вся західна цивілізація сучасна і все те, що нині називаємо європейською культурою... До цього кругу не належала тоді ані середня, ані західня Європа, ані сусідні нам ... народи. Ми були північною окраїною, північним сегментом цього культурного кругу, що його так розширив ... Александр

Македонський. І так небезпечно розтягнув був той круг на південь і далеко на схід..." [5, с. 11]. Завдання сучасної економічної науки за даних умов – скерувати системні засади організації трудової міграції, потреб трудових мігрантів у русло таких соціальних стандартів, які б відповідали інтеграційним намірам України.

1. Садова У. Я. Міграційні процеси в Україні: сучасні виклики та регіональна специфіка (за результатами II Міжнародної науково-практичної конференції) / У. Я. Садова, М. М. Біль // Регіональна економіка. – 2013. – № 3. – С. 211-222.

2. Migration and remittances Factbook-2011. The International Bank Reconstruction and Development / The World Bank. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://siteresources.worldbank.org/INTLAC/Resources/Factbook2011-Ebook.pdf>

3. Модульне вибіркве обстеження населення (домогосподарств) України з питань трудової міграції // Проект ЄС «Ефективне управління трудовою та її кваліфікаційними аспектами», що реалізується МОП в Україні та Молдові, 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://iom.org.ua/ua/pdf/UKR%20FF_F.pdf

4. Проблеми організації життя та праці українських мігрантів (Західний вектор) : за матеріалами анкетного опитування / за ред. У. Садової. – Львів : Інститут регіональних досліджень НАН України, 2013. – 28 с.

5. Маланюк Є. Нариси з історії нашої культури / Євген Маланюк. – К. : АТ «Обереги», 1992. – 80 с.

The necessity of the concept formation of migrant workers' social protection in the context of globalization is considered. Using the sociological methods, it was identified the main economic aspects and development possibilities in the system of the social and economic protection of migrant workers. An institutional mechanism of the solution of the social and economic migrants' insecurity is suggested.

УДК 349.22

ОЦІНКА СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНИХ ІНДИКАТОРІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГІДНОЇ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

У статті проведена оцінка соціально-орієнтованих індикаторів забезпечення гідної праці за такими блоками показників як державне фінансування соціальної сфери; стабільність та впевненість у збереженні роботи; гідна тривалість робочого часу; соціальний діалог, представництво працівників та роботодавців. Виявлено резерви та запропоновано напрями підвищення рівня забезпечення гідної праці в Україні.

Ключові слова: забезпечення гідної праці, соціально-трудова відносина, соціально-орієнтовані індикатори, соціальний діалог, гідна тривалість робочого часу.

I. Вступ. Трудова діяльність людини є основою її життя не тільки в сенсі матеріального добробуту, вона є основою соціального буття, яке реалізується в соціалізації, соціальному визнанні та суспільному статусі, створює мотивацію для самовдосконалення та розви-

тку творчого потенціалу нації. Дослідження проблем гідної праці представлені в роботах О. А. Грішнєвої, В. М. Данюка, І. В. Калачової, А. М. Колога, Е. М. Лібанової, Л. С. Лісогор, О. В. Макарової, С. В. Мельника, І. М. Новак, М. В. Семикіної та інших вітчизняних та зарубіжних вчених.

II. Постановка завдання. Незаперечним є той факт, що роль держави при реалізації концепції гідної праці є дуже важливою, проте ситуація щодо зміни стану соціально-трудова відносин вимагає активної участі й самих роботодавців та найманих працівників. В Україні на рівні держави, регіону та підприємств можна спостерігати досить різні стани щодо реалізації принципів даної концепції. Тому важливо проаналізувати фактори, які відображають реальну картину рівня забезпечення гідної праці, виокремити основні проблеми та запропонувати шляхи їх вирішення.

III. Результати. До блоку соціально-орієнтованих індикаторів, які з огляду на цілі соціалізації й інтелектуалізації економіки, стійкого розвитку суспільства необхідно поступово нарощувати, ми відносимо: державне фінансування соціальної сфери; стабільність та впевненість у збереженні роботи; гідну тривалість робочого часу; соціальний діалог, представництво працівників та роботодавців.

До основних індикаторів, що характеризують державне фінансування соціальної сфери, належать державні витрати на фінансування освіти, охорони здоров'я та державні витрати на соціальний захист та соціальне забезпечення в загальній сумі видат-

ків зведеного бюджету (в порівнянних цінах 2012 р.).

Характеризуючи ситуацію в сфері фінансування освіти в Україні, варто зазначити, що до 2009 р. частка державних витрат на фінансування освіти зростала (табл. 1).

В структурі витрат на освіту найбільша частка державних інвестицій спрямовується в сферу загальної середньої освіти та вищої освіти, однак в абсолютному вимірі цих коштів недостатньо для забезпечення гідного рівня фінансового забезпечення навчальних закладів. Інвестиції в освітню сферу потрібно постійно нарощувати, адже в сучасних умовах саме людський капітал є основою економічного розвитку.

Охорона здоров'я в Україні здійснюється у формі загальної системи, основну частку у фінансуванні якої займають державні інвестиції та витрати домогосподарств. За даними Державної служби статистики України, загальні витрати на охорону здоров'я в Україні в 2005 р. склали 28,39 млрд. грн. У 2009-2011 рр. вони склали 71,4; 84,7 та 95,7 млрд. грн., що відповідно на 13,2 %, 18,7 % та 12,9 % більше, ніж у попередніх роках. Слід зазначити, що державні та приватні витрати на охорону здоров'я у 2005 р. становили 6,4% валового внутрішнього продукту, у 2006 р. – 6,4%, у 2007 р. – 6,4%, у 2008 р. – 6,7%, у 2009 р. – 7,8%, у 2010 р. – 7,8%, у 2011 р. – 7,4% [14, с. 7].

В Україні частка державних витрат на охорону здоров'я була значно нижчою, ніж в країнах Євросоюзу: в Німеччині вони становили 11,6%, Грузії – 10,1%, Іспанії – 9,5%

Таблиця 1

Частка державних витрат на фінансування освіти в Україні у 2008-2012 рр., % до загальної суми видатків зведеного бюджету

Найменування показника	Рік				
	2008	2009	2010	2011	2012
Частка державних витрат на фінансування освіти	19,5	21,5	21,1	20,5	20,5
з них:					
Дошкільна освіта	2,3	2,7	2,7	2,8	2,9
Загальна середня освіта	8,1	8,9	8,7	8,4	8,6
Професійно-технічна освіта	1,2	1,3	1,3	1,3	1,2
Вища освіта	5,9	6,8	6,6	6,3	5,9

Джерело: Складено автором за даними Статистичного збірника «Соціальні індикатори рівня життя населення у 2012 р.» [13, с. 17].

та Данії – 11,4%. Причому міжнародний досвід показує, що нормальним рівнем витрат на охорону здоров'я вважають 8 – 10% ВВП [16].

В рамках аналізу блоку показників «Державне фінансування соціальної сфери» також важливо розглянути індикатор «Державні витрати на соціальний захист та соціальне забезпечення».

Соціальне забезпечення ми розглядаємо як механізм, який повинен гарантувати доступ до медичного обслуговування, збереження доходу для людей пенсійного віку, у випадку безробіття, хвороби, інвалідності, виробничого травматизму, вагітності чи втрати годувальника.

Аналіз індикатора «Державні витрати на соціальний захист та соціальне забезпечення» на макрорівні можна здійснювати за допомогою такого показника як частка соціальних витрат у ВВП. В Україні цей показник з 2007 р. – 21% зріс до 23,8% – у 2011 р. Для порівняння, в середньому у 2011 р. в країнах Європейського Союзу видатки на соціальний захист склали 29,4% ВВП. До країн, в яких даний показник є найвищим, належать: Данія – 33,3%, Нідерланди – 32,1% та Франція – 33,8% [15].

Характеризуючи діючу в Україні систему соціального захисту, варто відзначити, що державну політику у сфері соціального захисту та соціального забезпечення визначають близько 30 нормативно-правових актів. В Україні налічується понад 130 категорій одержувачів різних видів соціальних виплат, з яких лише 70 отримують виплати за соціальною ознакою, та близько 50 – за професійною. Незважаючи на те, що реально фінансується лише незначна частина пільг, соціальний захист та соціальне забезпечення є найбільшою видатковою статтею зведеного бюджету України, обсяг якої перевищує навіть видатки на охорону здоров'я та освіту.

Варто зазначити, що державні витрати на соціальне забезпечення в Україні у 2005 р. становили 9,1 % валового внутрішнього продукту, у 2006 р. – 7,6 %, у 2007 р. – 6,7 %, у 2008 р. – 7,8 %, у 2009 р. – 8,6 %, у 2010 р. – 9,7 %, у 2011 р. – 8,1 %, у 2012 р. – 8,9 % [17, с. 9].

Основними індикаторами в рамках блоку «Стабільність та впевненість у збереженні роботи» є частка працівників, зайнятих

у неформальному секторі економіки, % до загальної чисельності економічно активного населення; частка осіб, які працювали за угодами цивільно-правового характеру, % до загальної чисельності штатних працівників; частка працівників, які не охоплені колективними договорами, % до загальної чисельності штатних працівників; частка працівників, що знаходились у відпустках без збереження заробітної плати (на період припинення робіт), % до загальної чисельності штатних працівників.

Зростання зайнятості у неформальному секторі економіки суттєво впливає на скорочення стандартних трудових відносин. Погіршення ситуації на ринку праці починаючи з другої половини 2008 р. досить негативно вплинуло на стабільність та впевненість у збереженні роботи. Дану ситуацію відображає такий показник як частка працівників, які вибули у зв'язку з скороченням чисельності персоналу за ініціативою адміністрації в їх загальній чисельності. У 2008 р. цей показник становив 0,8 %, у 2009 р. – 1,6 %, у 2010 р. – 1,4 %, у 2011 р. – 2,0 %, у 2012 р. – 1,9 % [2, 11]. У Івано-Франківській області даний показник у 2008 р. був вищим на 0,1%, ніж по Україні і становив 0,9 %, проте починаючи з 2009 р., в якому він склав 1,4%, є стійка тенденція до зниження до 0,9 % у 2012 р.

Вимушена неповна зайнятість, яка значно зросла після економічної кризи, також має значний вплив на стабільність та впевненість у збереженні роботи для працівника. Як видно з рис. 1., 2009 р. був критичним: як в Україні, так і в Івано-Франківській області, практично однакова частка працівників – 19,5 % були зайняті неповний робочий день.

В Івано-Франківській області, як в Україні загалом, починаючи з 2009 р. прослідковується динаміка щодо зниження даного показника, проте по області він набагато вищий, ніж по Україні.

У 2009 р. та 2010 р. частка працівників, які перебували в адміністративних відпустках, була найвищою як по Україні: 2,6 % та 3,4 %, так і по Івано-Франківській області: 2,9 % та 2,8 % відповідно. Хоча, порівнюючи такі показники як частка працівників, що працювали неповний робочий день за ініціативою адміністрації та частка працівників, які перебували в адміністративних відпуст-



Рис. 1. Частка працівників, які працювали неповний робочий день у 2007-2012 рр., % до загальної чисельності працівників

Примітка. Побудовано автором за даними Державної служби статистики [7-11].

ках в Івано-Франківській області, варто зазначити, що неповна зайнятість зростала за рахунок скорочення робочого дня, а не за рахунок адміністративної відпустки, як це відбувалось в Україні (табл. 2.).

надання вільного часу для виконання сімейних обов'язків, навчання чи можливостей вторинної зайнятості. [12].

В рамках блоку «Гідна тривалість робочого часу» аналіз доцільно проводити за таки-

Таблиця 2
Середня тривалість відпустки без збереження або з частковим збереженням заробітної плати за ініціативою адміністрації, год./особу

Рік	Знаходилися у відпустці без збереження заробітної плати		Переведені на неповний робочий день	
	Україна	Івано-Франківська область	Україна	Івано-Франківська область
2009	272	180	330	344
2010	251	209	305	358
2011	224	174	277	284

Джерело: Складено автором за даними Державної служби статистики [5].

Одним з принципів побудови соціально-трудових відносин, визначених МОП, які в подальшому були сформульовані в концепцію гідної праці, є гідна тривалість робочого часу. Належна тривалість робочого часу та його, в першу чергу, правове регулювання завжди виступали та будуть виступати однією з складових аспектів поліпшення умов праці найманих працівників. Тривалість робочого тижня в Україні становить 40 годин та регулюється Кодексом законів про працю.

Водночас слід розглядати питання гідної тривалості робочого часу з точки зору надання можливостей з боку роботодавця щодо більш гнучких графіків організації праці та

ми індикаторами як: частка працівників, що відпрацювали більше 40 годин на тиждень, % до загальної чисельності зайнятого населення; частка працівників, що переведені з економічних причин на неповний робочий день (тиждень), % до загальної чисельності штатних працівників; середня тривалість оплачуваної відпустки (основної та додаткової), годин; частка простоїв і втрат робочого часу, % до загального фонду робочого часу.

За офіційними статистичними даними, частка працівників, що відпрацювали більше 40 годин на тиждень у 2005-2012 рр. знаходилась в межах від 13,3 % до 16,4 % від загальної чисельності зайнятого населення (табл. 3).

Таблиця 3

**Частка працівників, що відпрацювали більше 40 годин на тиждень у 2005-2012 рр.
в Україні, % до загальної чисельності зайнятого населення**

Найменування показника	Рік							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Чисельність працівників, що відпрацювали більше 40 годин на тиждень, тис. осіб	3184,7	3275,4	3428,4	3376,5	2685,5	2695,4	2764,1	2890,3
Загальна чисельність зайнятого населення, тис. осіб	20680,0	20730,4	20904,7	20972,3	20191,5	20266,0	20324,2	20354,3
Частка працівників, що відпрацювали більше 40 годин на тиждень, % до загальної чисельності зайнятого населення	15,4	15,8	16,4	16,1	13,3	13,3	13,6	14,2

Примітка. Розраховано автором за даними Державної служби статистики [7-11].

Варто відзначити, що досить суперечливим заходом підприємств є переведення працівників на неповний робочий день (тиждень). З одного боку, це дозволяє пережити кризовий період, зберігши наявний кадровий потенціал підприємства, а з іншого – для забезпечення достатнього для життя рівня доходів змушує працівників одночасно працювати принаймні на двох роботах.

Однією з негативних тенденцій є значне зменшення середньої тривалості оплачуваної відпустки, так у 2012 р. порівняно з 2005 р. цей показник скоротився на 15,5 %. В періоди економічної кризи частка простой і втрат робочого часу значно зростала. Так, зокрема, у 2010 р. вона становила 17,5 % до загального фонду робочого часу при середньому значенні у 14,7 % [7-11].

До блоку індикаторів «Соціальний діалог, представництво працівників та роботодавців», ми відносимо: загальний рівень охоплення профспілками, % до загальної чисельності штатних працівників; кількість колективних трудових спорів на виробничому та територіальному рівнях; кількість вирішених колективно-трудових спорів; частка урегульованих колективних трудових спорів у загальній кількості, %; кількість підприємств та організацій, на яких відбувалися страйки; кількість працівників, які брали участь у страйках, тис. осіб.

На даний час роль профспілкових комітетів на підприємствах значно знизилась, а новостворені підприємства в більшості випадків взагалі їх не мають. Колективні переговори на рівні підприємства проводяться в основному на великих підприємствах, що в минулому були власністю держави. Дуже рідко укладаються колективні договори в приватному секторі, особливо на малих підприємствах, при чому працівники практично не в змозі впливати на прийняття управлінських рішень. В такій ситуації саме соціальний діалог слід вважати одним з перспективних методів формування відносин між соціальними партнерами.

Чинне законодавство сприяє, хоча й недостатньою мірою, повільному, але все ж таки удосконаленню соціально-трудових відносин в нашій країні. Закон «Про колективні договори та угоди» [3] є основним при регулюванні соціально-трудових відносин між найманими працівниками, роботодавцями та державою. Відповідно до нього регулювання трудових відносин та узгодження соціально-економічних інтересів учасників трудового процесу здійснюється на чотирьох рівнях: загальнонаціональному, регіональному, галузевому та виробничому, хоча прийняття угод на рівні галузі та регіону ще потребує врегулювання.

Соціальний діалог на національному рівні має значення як інструмент регулювання макроекономічних процесів, що відбуваються в країні. Для більшості країн ЄС характерним є те, що соціальний діалог на державному рівні має централізований характер, відповідно з яким домовленості, досягнуті на найвищому рівні, є обов'язковими і на рівні окремих підприємств. Саме таку роль має відігравати генеральна угода, як міжгалузевий і міжпрофесійний регулятор, тому що завдання, які вона розв'язує, стосуються інтересів не тільки соціальних партнерів, а й усього економічно активного населення.

У 2010 р. було підписано Генеральну угоду між соціальними партнерами про регулювання основних принципів і норм реалізації соціально-економічної політики і трудових відносин на 2010-2012 рр. [1]. Позитивним є той факт, що при підписанні даної угоди участь в колективних переговорах взяли всі всеукраїнські об'єднання організацій роботодавців, які були зареєстровані на той час. Порівняно з 2008 р. кількість організацій роботодавців – учасників обговорення та укладання Генеральної угоди у 2012 р. зросла з 24 до 45, що свідчить про активізацію участі роботодавців в соціальному діалозі.

На галузевому рівні в 2012 р. в Україні було укладено близько 90 галузевих угод (проти 75 у 2003 р.) за участю 63 органів державної влади, 38 асоціацій підприємців, 7 об'єднань роботодавців та 93 профспілкових організацій: 20 із них укладені в секторах промисловості, 10 – транспорту, 14 – будівництва, 3 – зв'язку, 7 – агропромислового комплексу, 10 – оборонного комплексу, лідером виступає невиробнича сфера – 29 галузевих угод (в освіті, культурі, охороні здоров'я). Починаючи з 2009 р. спостерігається збільшення кількості зареєстрованих галузевих угод, тобто відбувається поступова активізація колективно-договірного процесу, що має позитивний вплив на стан соціально-трудових відносин на підприємствах.

За даними Міністерства соціальної політики на кінець 2013 р. в Україні діє близько 30 регіональних угод. Регіональні угоди дають можливість встановлювати додаткові соціальні гарантії з урахуванням специфіки регіону. Проте серйозною проблемою на даний час є той факт, що чинним законодавством не визначено ієрархію норм галузевих і регіональних угод.

Враховуючи те, що в економічно розвинутих країнах укладання колективних договорів вважається загальноновизнаним засобом реалізації прав найманих працівників, в Україні, на жаль, цей факт ще не став правилом. Так, згідно даних Світового банку, в Україні близько 5 млн. працездатних українців працюють навіть без офіційного оформлення трудових відносин (здебільшого – на середніх та малих приватних підприємствах), що супроводжується виплатою заробітної плати в «конвертах». А це в свою чергу свідчить про те, що укладанням колективних договорів здебільшого нехтують, а якщо ні, то колективний договір має суто формальний характер.

Ситуація стосовно укладання колективних договорів в Україні донедавна мала позитивну динаміку. Так, з 2000 р. кількість колективних договорів зросла з 72089 до 10514 у 2010 р., проте, починаючи з 2007 р. спостерігається їх скорочення. Чисельність працівників, охоплених колективними договорами, починаючи з 2007 р. також знизилась з 9596,1 тис. осіб до 8967,6 тис. осіб у 2010 р. Згідно даних Федерації профспілок України станом на квітень 2011 р. укладено та зареєстровано понад 105 тисяч колективних договорів, якими охоплено майже 9 млн. штатних працівників (82,0 % їх облікової кількості) [7-11].

Важливим індикатором, який відноситься до блоку «Соціальний діалог», є кількість колективних трудових спорів. Цей показник має подвійне значення: з одного боку значна кількість колективних трудових спорів свідчить про непорозуміння між роботодавцем та найманими працівниками та неспроможність вирішити проблеми в сфері праці мирним шляхом; з іншого – наявність трудових спорів відображає можливість найманих працівників вільно висловити свою думку та відстояти свої законні права та інтереси в процесі здійснення трудової діяльності.

Указом Президента України від 17 листопада 1998 р. № 1258/98 «Про утворення національної служби посередництва і примирення» було створено інститут, метою діяльності якого, є сприяння поліпшенню трудових відносин та запобігання виникненню колективних трудових спорів (конфліктів), їх прогнозування та сприяння своєчасному їх вирішенню, здійснення посередництва для вирішення таких спорів (конфліктів) [12].

Кількість колективних трудових спорів на галузевому та національному рівні починаючи з 2008 р. і по 2011 р. включно коливалась в межах 4-5 випадків на рік. Щодо виробничого та територіального рівня, то тут ситуація дещо складніша, хоча й є тенденція до зниження кількості зафіксованих колективно-трудова спорів: так в 2008 р. їх кількість становила 105, а в 2011 р. – знизилась до 89.

Однак, незважаючи на те, що за сприяння Національної служби посередництва й примирення вирішено значну кількість колективно трудових спорів, частка врегульованих трудових спорів у загальній їх кількості невисока, хоча динаміка є досить позитивною на національному та галузевому рівнях. В 2008 р. частка врегульованих колективно-трудова спорів становила тільки 20,0 %, а в 2011 р. даний показник досягнув вже 50,0 %.

Ситуація на виробничому та територіальному рівнях за таким показником як частка врегульованих колективно-трудова спорів дещо відрізняється. Він не мав яскраво вираженої тенденції до зростання, як це відбувається на національному та галузевому рівнях, та коливався у 2008-2011 рр. в межах від 42,6% до 49,7% [7-11]. Це свідчить про те, що правові та інституціональні заходи, вжиті в Україні, ще недостатні для налагодження ефективнішого функціонування системи соціально-трудова відносин.

За даними Національної служби посередництва і примирення [4] починаючи з 2006 р. до 2012 р. включно в Україні відбулось більш ніж 500 акцій соціального протесту, страйків. В 2007 р. порівняно з 2006 р. кількість страйків суттєво скоротилась, проте під впливом кризи 2008-2009 рр. даний показник знову суттєво зріс. Основними причинами страйків працівників виступають невиконання положень законодавства України щодо оплати праці.

IV. Висновки. Результати проведеної оцінки соціально-орієнтованих індикаторів, свідчать, що в сфері забезпечення гідної праці в Україні ситуація залишається складною. Так, зокрема, низькими були фактичні обсяги соціальних виплат, працівники не мають достатніх гарантій щодо збереження робочого місця, досить складним є забезпечення балансу між роботою та особистим життям; практика соціального діалогу, який є одним з перспективних методів формування відносин між соціальни-

ми партнерами, одним з головних чинників забезпечення гідної праці, на жаль, не достатньо поширена в Україні. Тому пріоритетними напрямками удосконалення соціально-економічної політики слід вважати: забезпечення соціальної справедливості у сфері зайнятості; розширення сфери дії галузевих угод, яке забезпечить зростання рівня соціального захисту та оплати праці в Україні; вжиття заходів для збільшення рівня охоплення працівників колективними договорами; встановлення справедливого рівня державних соціальних стандартів, які відповідають реальним витратам населення на забезпечення гідного рівня життя.

1. Генеральна угода про регулювання основних принципів і норм реалізації соціально-економічної політики і трудових відносин в Україні на 2010-2012 роки [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/n0006120-10>

2. Економічна активність населення України у 2012 р. Стат. збірник. К.: Державна служба статистики України, 2013 р. – 204 с.

3. Закон України «Про колективні договори і угоди» № 3357-XII від 01.07.93 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3356-12>

4. Інформація про акції соціального протесту і страйки, які відбулись у період з 2006 року по 01 липня 2011 року та відповідали вимогам ст. 2 Закону України «Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nspp.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2126:-2006-01-2011-2-q&catid=4:2009-12-28-01-06-13&Itemid=7

5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

6. Правові засади та існуючі практики колективних переговорів в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---sro-budapest/documents/publication/wcms_205656.pdf

7. Праця України у 2008 році. Стат. збірник. К.: Державна служба статистики України, 2009 р. – 306 с.

8. Праця України у 2009 році. Стат. збірник. К.: Державна служба статистики України, 2010 р. – 341 с.

9. Праця України у 2010 році. Стат. збірник. К.: Державна служба статистики України, 2011 р. – 325 с.

10. Праця України у 2011 році. Стат. збірник. К.: Державна служба статистики України, 2012 р. – 323 с.

11. Праця України у 2012 році. Стат. збірник. К.: Державна служба статистики України, 2013 р. – 322 с.

12. Профіль гідної праці в Україні / Під ред. Іванкевича В. В. – генерального директора Інституту розвитку соціального страхування та кредитування. – Міжнародна організація праці, 2011. – 87 с.

13. Соціальні індикатори рівня життя населення у 2012 р. Стат. збірник. К.: Державна служба статистики України, 2013 р. – 221 с.

14. Статистичний бюлетень «Національні рахунки охорони здоров'я (НРОЗ) України у 2011 році». К.: Державна служба статистики України, 2013. – 170 с.

15. Статистичний бюлетень «Національні рахунки соціального захисту (НРСЗ) України у 2011 році». К.: Державна служба статистики України, 2013. – 166 с.

16. Статистичний щорічник України за 2012 рік / За редакцією О. Г. Осауленка. – Київ, 2013. – 552 с.

УДК 331.5

ФОРМУВАННЯ ЦІННІСНИХ ОРІЄНТИРІВ, НОРМ ТА ПЕРЕКОНАНЬ ЯК ШЛЯХ ДО СТВОРЕННЯ БАЗОВИХ ЗАСАД СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ

Бойко М. М.

Розглянуто проблеми формування цінностей організації як шлях до створення базових засад соціального капіталу підприємств сфери послуг. Досліджено взаємозв'язок цінностей і норм із загальнолюдськими цінностями та іншими компонентами соціального капіталу; запропоновано практичні інструменти формування цінностей в організації.

Ключові слова: соціальний капітал, цінності, ціннісні орієнтири, норми.

I. Вступ. Умовою формування соціального капіталу та відповідних довірчих відносин в організації дослідники визнають спільні ціннісні орієнтири, норми та переконання, які аксіоматично визнаються персоналом та якими він керується в будь-яких виробничих ситуаціях незалежно від посадового статусу. Сформульований як другий індикатор соціального капіталу цей компонент відіграє особливу роль в його формуванні. Довіра та соціальні контакти набувають реального змісту, на переконання Ф. Фукуями, саме за умови, «коли товариство розділяє певний набір моральних цінностей і його члени, як наслідок, можуть покластися на передбачувану та чесну поведінку один одного» [5, с. 257.] На підприємствах сфери послуг ця проблема особливо актуальна у зв'язку з тим, що ціннісні орієнтири персоналу безпосередньо впливають на реакцію споживачів і, як результат, на ринкову позицію фірми. Проблема формування цінностей у взаємозв'язку з довірою та соціальними контактами представлена в роботах Дж. Коулмана, Р. Д. Патнама, Ф. Фукуями, Е. Шейна. Вітчизняні науковці О. Грішнова, А. Колот, Л. Лісогор, О. Макарова, актуалізуючи соціальний капі-

The estimation of the socially oriented indicators of providing of deserving labour is conducted after such blocks of indexes as a state financing of social spheres. Found out backlogs and directions of increase of level of providing of deserving labour are offered in Ukraine.

тал як особливий ресурс, аналізують фактори його формування в контексті дослідження соціально-трудова відносин. Проблематика цінностей та норм розширює межі міждисциплінарного дослідження соціального капіталу і включає вивчення організаційної культури, яке представлено в роботах І. К. Адісеса, Л. Беррі, Г. А. Саймона,

II. Постановка завдання. Якщо загально-теоретичні аспекти формування соціального капіталу досліджено, то практичні аспекти на рівні підприємств сфери послуг вимагають уточнення. В цьому зв'язку завданням статті є узагальнення теоретичних аспектів формування цінностей в організації; вивчення та встановлення взаємозв'язку глибинних загально-людських цінностей з професійними та іншими організаційними цінностями; дослідження практичних інструментів формування цінностей для підприємств сфери послуг.

III. Результати. Одною з умов формування соціального капіталу в організації є цілеспрямована діяльність по визначенню спільних ціннісних орієнтирів, етичних норм взаємодії та переконань, які формується на основі традиційної та ділової культури і активізуються в межах організації як ключовий компонент її організаційної (корпоративної) культури. Ф. Фукуяма особливо наголошував, що «у суспільного капіталу, цієї матеріалізованої довіри, яка відіграє принципову роль в створенні здорової економіки, – культурне коріння.» [6, с. 64.] Даючи визначення культури, Ф. Фукуяма підкреслює, що культурою є «етичний навичок», який «може полягати як в певній ідеї або цінності, так і в діючій соціальній традиції» [6, с. 66.] Ф. Фукуяма підкреслював, що на відмі-

ну від егоїстичного інтересу і договору «найбільш дієві організації мають під собою іншу основу: колектив, об'єднаний спільними етичними цінностями. Членам таких колективів не потрібна деталізована контрактно-правова регламентація їх відносин тому що існуючий між ними моральний консенсус є базисом їх взаємної довіри» [6, с. 53]. І далі: «Надбання суспільного капіталу вимагає адаптації до моральних норм певного співтовариства і засвоєння в його межах таких чеснот, як відданість, ченність та надійність. Більше того, перш ніж довіра може стати знеособленою характеристикою групи в цілому, вона повинна мати деякі норми, спільні для всіх її членів» [6, с. 54]

Більш складну модель гармонізації інтересів в організації запропонував Г.А.Саймон. Сприйняття персоналом цілей розвитку організації є ключем до розуміння організаційних цінностей і як результат – ідентифікація себе з організацією. «Ідентифікація – це процес, за допомогою якого окрема особа приймає організаційні цілі (цілі пов'язані із службовими завданнями, або цілі збереження організації) за свої власні, як показники цінності, що визначають його організаційне рішення. За допомогою ідентифікації організована спільнота накладає на особу замість особистих мотивів систему суспільних цінностей» [5, с. 298]

Дослідник соціального капіталу Шихірев П. М. визначив цей компонент соціального капіталу як правила взаємодії, які обумовлені соціокультурним контекстом і, надаючи рекомендації спеціалістам з управління персоналом, наголошує: «Найближчим часом зросте роль морально-психологічної сторони соціальної взаємодії, етики соціальних відносин, які складають ядро соціального капіталу необхідною умовою усвідомленої зміни організації стане опора на соціокультурну специфіку контексту, в якому організація функціонує» І далі визначає роль цього компоненту як «етичне ядро» соціального капіталу. [8.]

Таким чином було сформовано загальну модель формування «етичного ядра» соціального капіталу – цінності організації, які повинні відображати:

релігійні цінності, культурні, етичні та традиційні етнічні цінності, традиції соціальної та професійної взаємодії, тощо. Цінності покликані відігравати роль контексту ділової культури організації та гармонізувати інтереси кожного співробітника зокрема та організації в цілому.

Особливі стратегічні цілі організації та тактичні завдання організації не повинні суперечити глибинним цінностям, навпаки, важлива їх деталізація та уточнення щодо реалізації в конкретних виробничих ситуаціях. Головна особливість формування організаційних цінностей полягає в тому, що з велетенського їх переліку треба обирати такі, які відповідають завданню формування соціального капіталу організації і сам процес формування цих цінностей повинен відображати закономірності взаємозв'язку людського, соціального, інтелектуального капіталів та їх змісту. О. Грішнова та Н. Поливяна підкреслюють, що «Подібно до інших форм капіталу, формування соціального капіталу вимагає певних інвестицій у формі витрат часу, грошей, фізичних, розумових та емоційних зусиль та генерує майбутнє повернення у формі кращого доступу до інформації та знань, послуг, матеріальних благ, кращої співпраці та погодження спільних дій, зменшення транзакційних витрат, емоційної підтримки тощо» [4, с. 21]

Принциповою основою формування ціннісних орієнтирів організації є визнання того, що взаємини людей не можна обмежити виключно організаційними межами та ізолювати від загальних закономірностей людської взаємодії, зокрема, власного попереднього досвіду. Формування цінностей організації починається з визначення їх фундаментальних засад, до яких, на думку Е. Шейна відносяться «Глибинні культурні уявлення про реальність і істину» [7, с. 117] Ф.Фукуяма цей взаємозв'язок визначає в такий спосіб: «соціальні чесноти, а саме чесність, відповідальність, здатність до співпраці, почуття обов'язку перед оточуючими, принципово важливі для зародження чеснот індивідуальних» [6, с. 79] Взаємозв'язок глибинних цінностей та їх організаційних аналогів представлено в таблиці 1.

Адаптація організаційних цінностей до загальнолюдських має ще декілька аспектів. Г.Саймон цю проблему визначає як «співвідношення між суспільними цінностями та цінностями організації» [5, с. 281] і, розкриваючи значення словосполучення «суспільна цінність» наголошує: «Суспільство визначає певні найбільш загальні цінності через свою базову інституційну структуру і прагне узгодити ці загальні цінності з організаційними цінностями» [5, с. 284] І далі: «Ця відмінність між загальною цінністю для суспільства та цінністю

Таблиця 1

Глибинні загальнолюдські цінності та їх організаційні аналоги*

Глибинні загальнолюдські цінності	Організаційні цінності аналоги
Гуманітарні	Людяність, право на здоров'я та якісне життя, гармонія з природою, соціальна відповідальність
Релігійні	Повага до релігійних почуттів персоналу та клієнтів, урахування циклу релігійного року при формуванні пропозиції та наданні послуг та товарів.
Вікові	Повага до старших, турбота про молодших.
Гендерні	Рівність персоналу в питаннях кар'єри та оплати праці.

* Таблиця розроблена автором.

для окремої організації веде, в свою чергу, до уявлення про правильність самого організаційного середовища. Інакше кажучи, суспільну цінність організаційної структури можна визначити за ступенем збігу рішень, правильних з погляду організації, та рішень, правильних з погляду суспільства». [5, с. 283-284] Проте Г. Саймон наголошує на існуванні певного обмеження щодо впливу на людину організаційних цінностей: «Існує прийнятна для індивіда сфера, в межах якої він діє «організаційно». Коли вимоги організації виходять за ці межі, знову утверджуються особисті мотиви і організація, цією мірою, перестає існувати» [5, с. 287].

Фактором, який впливає на формування організаційних цінностей є розуміння галузевої приналежності і в цьому зв'язку ціннісна складова соціального капіталу особливої актуальності набуває в сфері послуг. В фаховій літературі з питань функціонування підприємств сфери послуг ціннісні орієнтири та характеристики надання послуг аналізуються як такі, що синхронно визначають якість послуг. «Стійка та чітка система цінностей, яка включає бездоганність надання послуги, взаємоповагу чесність і єдність, – от що забезпечує блискучий сервіс, внутрішньо-фірмову гармонію і постійне вдосконалення» [2, с. 22.] В цитованому виданні цінності визначаються як «багатство компанії» [2, с. 23], які «одночасно спричиняють вигоду для всіх, кого торкається діяльність компанії: покупців, співробітників, розповсюджувачів, партнерів, суспільства, нації» [2, с. 25]. Соціальна складова послуги, або комунікативний супровід її надання відіграє на менш важливу роль ніж якість послуги, тому ціннісний компонент

спілкування персоналу з клієнтами вимагає ідентифікації і такої ж уваги до якості як і сама послуга.

Характеристики кадрового складу підприємства професійний рівень персоналу, його статевікова структура є наступним фактором, який впливає на формування ціннісних орієнтирів. Важливим фактором є визначення етапу життєвого циклу організації, характеристики якого модифікують цінності, але внутрішня інтеграція, на думку І. К. Адізеса, як умова здоров'я організації, необхідна на всіх етапах її розвитку: «Внутрішнє зчеплення визначається ступенем співробітництва всередині організації внутрішня інтеграція залежить від взаємної довіри і поваги, які існують в культурі організації» І далі: «Коли з'являється внутрішнє зчеплення – взаємна довіра і повага, які повинні стати невід'ємною рисою організаційної культури і постійно розвиватися, – організація насолоджується внутрішнім миром» [1, с. 303]

Цінності організації формуються на основі чітко визначеної місії та візії організації, їх дієвість і обумовлюється безпосереднім взаємозв'язком із стратегічними орієнтирами. Особливі стратегічні цілі організації та тактичні завдання не повинні суперечити глибинним цінностям, навпаки, важлива їх деталізація та уточнення щодо реалізації в конкретних виробничих ситуаціях. Організаційні цінності повинні втілюватись і всі аспекти діяльності організації, але головну роль мають відіграти їх інтегруючі прояви – імідж організації, позиція на ринку, заявлена конкурентна перевага, згуртованість персоналу, тощо.

Формування соціального капіталу організації – це процес двоєдиний, який включає

формування індивідуального соціального капіталу та організаційного соціального капіталу. Відповідно, існують організаційні та особисті цінності. Соціальний капітал належить кожній людині зокрема і активується в процесі взаємодії, тому організаційні цінності виступають інтегруючою потугою на шляху формування унікальної конкурентної переваги. Унікальність її обумовлюється тим, що цінності успішної організації практично не можна відтворити, навіть маючи їх перелік. Так само як і не можна відтворити взаємозв'язок трьох компонентів соціального капіталу, коли довіра зростає за умови утвердження спільних цінностей, які, в свою чергу, сприяють довірчим відносинам і активізації соціальних контактів та співпраці. Вибір та артикуляція цінностей – це перший крок на шляху їх застосування для формування повноцінного соціального капіталу. Так, для підприємств сфери послуг фахівці пропонують такий перелік базових цінностей: «Прагнення бездоганності, інноваційності, створення в колективі атмосфери задоволення від співпраці та досконало виконаної роботи, прагнення досконалості, людяність, повага, чесність, соціальна відповідальність та створення соціальних вигод для організації, її клієнтів, партнерів та суспільства в цілому» [2, с. 25-41]. В таблиці 2 представлено конкретизація цінностей від організаційних до особистих.

Селекція цінностей організації як головного інструменту формування соціального капіталу, базується на визначенні особливого призначення, яке покликані виконати цінності, трансформуючи місію організації в реальні дії персоналу. Призначенням цінностей є, по-перше, ідентифікувати ключову перевагу перед конкурентами. По-друге, визначення критеріїв правомірності діяльності персоналу, тобто чітке розмежування характеристик діяльності за принципом «правильно-неправильно» і саме цей ціннісний орієнтир має бути визнано мотиватором. По-третє – цінність повинна об'єднувати персонал всередині організації для спільної діяльності та одночасно перед зовнішньою загрозою з боку існуючих та потенційних конкурентів. Перелік обраних цінностей має бути невеликий, вони повинні бути чітко сформульовані, однозначні, несуперечливі, сумісні та прийнятні. Останнє має забезпечити уточнювання цінностей для кожного окремого підрозділу та рівня організації. Практична робота по формуванню ціннісних орієнтирів в фірмі «НАДІЯ» здійснюється цілеспрямовано в контексті адаптації до специфіки діяльності сфери послуг від моменту входження людини в організацію і впродовж всієї трудової діяльності. Базовими є спеціально розроблені процедури та документи, зокрема, це спеціальна «Інформаційна

Таблиця 2

Організаційні цінності та їх та особисті аналоги*

	Організаційні аналоги	Індивідуальні цінності
Професійні	Повага до компетенції, професійний розвиток та навчання,	Компетентність освіченість досвідченість майстерність працьовитість старанність
Ієрархічні	Регламентация стосунків між керівниками та підлеглими	Дисциплінованість відповідальність відданість організації
Соціальної взаємодії	Колективізм, співробітництво, взаєморозуміння, взаємодопомога.	Вміння працювати в команді Взаємна довіра і повага
Етичні	Стандарти професійної етики	чесність порядність відповідальність
Крос-культурні	толерантність	Ввічливість стриманість доброзичливість

* Таблиця розроблена автором.

папка», яка містить основні внутрішні регламентуючі офіційні документи. «Чотири Золотих стандарти, на яких базується політика фірми», «Мої принципи роботи в готелі «Надія», «10 заповідей обслуговування клієнтів» та декілька сторінок з базовими стандартами поведінки в різних ситуаціях – ці матеріали дають вичерпну інформацію щодо основних ціннісних орієнтирів та норм, які є базовими як у внутрішньо організаційній взаємодії персоналу, так і в роботі з клієнтами. Для кожного підрозділу зокрема розроблено документ «10 кроків до бездоганного сервісу», в якому чітко та детально сформовано перелік обов'язкових принципів поведінки персоналу від зустрічі та привітання гостей, їх обслуговування та прощання. Поточна практична діяльність проводиться у вигляді щотижневих тренінгів, які присвячено аналізу конкретних ситуацій, що дозволяє персоналу вдосконалювати навички роботи, набувати відповідного досвіду та усвідомлювати дієву силу цінностей. Особливе значення набуває своєчасне внесення відповідних змін в систему навчання та розвитку персоналу.

При формуванні цінностей організації фірма «Надія» виділяє три рівні їх прояву. Перший – візуально-вербальний – демонструє зовнішні прояви цінностей організації в поведінці, реакціях, мові, зовнішньому вигляді персоналу, організації робочих місць, професійних ритуалах, дизайні та оформленні організаційних просторів. Другий – базовий – виступає у формі регламентуючих документів: статут, правила внутрішнього розпорядку, посадові інструкції, тощо, які формують певні організаційні стандарти. Персонал співпрацює, базуючись на формальних правилах і нормах, які адміністративно визначаються, регулюються та відповідають правовим нормам і роблять ділові стосунки прозорими та зрозумілими. Третій – латентний – стосується як формальних, так, особливо, неформальних відносин в організації і вимагає особливої уваги оскільки саме тут може відбуватися модифікація цінностей організації під впливом багатьох факторів внутрішніх та зовнішніх, які існують поза адміністративним контролем і вимагають прискіпливої уваги. Про проблеми латентного рівня можуть частково свідчити скарги клієнтів. Своєрідним способом перевірки того, наскільки персонал керується цінностями в повсякденній праці є програма «утаємничений

клієнт». Загальний соціально-культурний контекст простежується і діє на всіх трьох рівнях і саме він здатний забезпечити збалансованість взаємин в організації. Формування загальнокультурного контексту є ключовим завданням фірми «НАДІЯ», оскільки вона працює на глобальному ринку.

Адаптація соціально-трудових відносин в організації до ціннісних стандартів вимагає встановити чіткі взаємозв'язки цінностей з мотивацією персоналу, активації інформаційного забезпечення та пропаганди ціннісних орієнтирів в діяльності управлінського складу, встановлення дієвої системи зворот нього зв'язку, гармонізації індивідуальних та організаційних цінностей, спрямованості цінностей на вирішення завдань зростання та розвитку. Фірма «НАДІЯ» постійно опікується гармонізацією ціннісних орієнтирів, пов'язуючи їх з мотивацією персоналу.[3, с. 20-24] Великої уваги заслуговує адаптація цінностей і вчасне сприйняття нових, адекватних викликам часу.

IV. Висновки. Основою життєвого потенціалу організації є її соціальний капітал, одною із складових якого є цінності організації, саме вони визначають яким чином будуються стосунки між співробітниками, які стійкі норми і принципи визначають дії персоналу в рутинних щоденних діях та будь-яких нестандартних ситуаціях. Організаційні цінності покликані кодифікувати розуміння «правильно-неправильно» та «справедливо-несправедливо», визначити зміст діяльності персоналу організації та встановити певні обмеження в діях для захисту гармонізованих інтересів. Цінності організації як основа соціального капіталу підприємств сфери послуг суттєво впливають на виживання підприємств та є джерелом їх конкурентних переваг. Особливі цінності є унікальним здобутком організації, відтворити їх не в змозі ні ті конкуренти, які діють в галузі, ні ті, які можуть в неї ввійти. Саме нагромаджений підприємством соціальний капітал перетворює вибагливих покупців та постійних клієнтів, а тиск постачальників на гармонійні партнерські стосунки. Соціально-трудові відносини в межах організації дозволяють реалізувати свої права та інтереси сторонам та суб'єктам цих відносин і цінності організації повинні слугувати збалансуванню та гармонізації цих інтересів.

1. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2007. – 384 с.

2. Берри Леонард Л. В поисках души сервиса. / Пер. с англ. К.: Companion Group, 2007. – 304 с.

3. Бойко М. WOW – эффект! Роль маркетинга в жизнедеятельности ресторанов при гостинице // Отельер @ ресторатор. – № 2, 2012. – С. 20-24.

4. Грішнова О. А. Соціальний капітал: сутність, значення, взаємозв'язок з іншими формами капіталу / О. А. Грішнова, Н.А.Полив'яна // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 5. – С.19-24.

5. Саймон Г. А. Адміністративна поведінка. Пер. з англ. вид. – К.: АртЕк, 200. – 392 с.

6. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: пер с англ. / Ф. Фукуяма. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА, 2008. – 730 с.

7. Шейн Э. Организационная культура и лидерство. 3-е изд. / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2012. – 336 с.]

8. Шихирев П.М. От капитала физического к капиталу социальному. «Со-Общение» – 2002. – № 6 «Человеческий капитал» [Электронный ресурс.] Код доступа – www.soob.ru/n/2002/6/a/8

The article is about company values formation as I way of creation the basic principles of social capital in the hospitality industry. Discovered the interrelation between the company's values and human values and other components of social capital; suggested practical tool of values formation in the organization.

УДК 314.15 (4/9)

Осташа О. М.

МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В ЗАХІДНІЙ УКРАЇНІ: АНАЛІЗ ТА СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ

У статті проаналізовано міграційні процеси на території Західної України в розрізі внутрішньої та міжнародної міграції за 2008-2012 рр. Зроблено акцент на особливостях міграційного руху на заході України та необхідності створення нової системи обліку і контролю міграції органами державної влади відповідно до змін у міграційній ситуації та суспільстві.

Ключові слова: міграція, міграційний рух, міграційні процеси, внутрішня міграція, міжнародна міграція, міграційний приріст, міграційне скорочення.

I. Вступ. Міграційні процеси і проблеми їх регулювання стали предметом наукового дослідження зарубіжних і вітчизняних вчених ще наприкінці XIX ст., однак, феномен міграції з'явився набагато раніше, виступаючи, головним чином, у формах кочування та військових переселень. Вперше поняття «міграція» запровадив у науковий обіг у кінці XIX ст. англійський вчений Е. Равенштейн. У роботі «Закони міграції» він розглянув міграцію як безпосередній процес, зумовлений взаємодією чотирьох основних груп чинників (тих, що діють у початковому місці проживання мігранта, на стадії його переміщення, в місці в'їзду і чинників особистого характеру) та сформулював одинадцять законів міграції, які не втратили свою актуальність й на сьогодні [1].

Серед провідних зарубіжних вчених, які акцентували свою увагу на дослідженні міжнародних міграційних процесів можна виділити: Ж. Зайончковську, Л. Рибаківського, І. Івахнюк, В. Іонцева, М. Міллера, Д. Мессі, С. Рязанцева, С. Метелева, Дж. Борхаса, Р. Брубейкера, Д. Елтіса, А. Золберга, С. Каслза, М. Пайора, С. Сассена, В. Сатцевіча, Дж. Солта, П. Стокера.

II. Постановка завдання. Провести аналіз міграційного руху населення Західної України за 2008-2012 роки, показати приріст/скорочення населення досліджуваних областей в результаті міжнародної міграції.

III. Результати. Сьогодні роль пускового механізму сучасної міграції України відіграють ринкові трансформації, поява можливості виїзду за кордон, наслідки економічна криза в країні, масова втрата роботи і зниження реальної заробітної плати українців [2].

Неможливість працевлаштування та невелика заробітна плата стали основною причиною, що спонукала і надалі спонукає працездатне населення до пошуку роботи в інших регіонах нашої держави та за її межами [3, с. 44]. Важливою складовою міграційних процесів країни виступає внутрішня міграція. Внутрішня міграція є першим проявом незадоволення потреб людини на певній території проживання, що вирішує змінити її у пошуках кращого.

Внутрішня міграція присутня, фактично у всіх країнах світу, але різниться за принципа-

ми пересування. В Україні, маємо внутрішню міграцію доволі таки активну. Люди переїжджають, здебільшого, з сіл до міста, з меншого міста до більшого, з одного регіону в інший. Примушують людей покидати насиджені місця різні причини, але найголовнішою є – пошук роботи, заробітку. Люди, які переїжджають зі сіл до міста, намагаються знайти роботу на підприємствах, фабриках, заводах, установах, бо робота, як правило, престижна і більш оплачувана [4].

Внутрішня міграція на території України протягом 2008-2012 років була досить чисельною, охопивши мігрантів різних вікових категорій. Загалом за п'ять років учасниками внутрішньої міграції виступили 3223586 українців. Найчисельніша міграція внутрішнього характеру за 2008-2012 рр. була зафіксована у 2008 році, учасниками якої були 673457 осіб [5]. Натомість, найменша кількість осіб, що мігрувала в межах України була у 2009 році – 609902 особи (табл. 1).

Відкриття завіси на кордоні та можливість вільно покинути державу сприяла стрімкому розвитку міжнародної міграції. Нині рівень міграційної рухомості, а особливо міжнародної міграції набув загрозливої ситуації в державі та її регіонах [6, с. 44].

Головною рисою нинішньої міжнародної міграції людей є постійне збільшення її масш-

табів, втягнення у світовий міграційний процес практично всіх країн. Сьогоднішня міждержавна міграція людських ресурсів носить по-справжньому безпрецедентний характер, стаючи типовим явищем соціально-економічного розвитку сучасної цивілізації, перетворюючись із тимчасового феномену в постійну складову світового господарства. За підрахунками авторитетних міжнародних організацій та окремих учених, у перші роки XXI століття в світі постійно понад 190 млн. осіб (3% населення Землі) перебували за межами своїх країн. Загалом в міграційному обігу було задіяно 218 держав світової співдружності. При цьому найбільшу кількість іммігрантів щороку приймали США (близько мільйона), Німеччина (понад 800 тис.) та Росія (понад 600 тис.) [7].

3 січня 2010 року по середину червня 2012 року закордоном з метою заробітку перебувало 1,2 мільйона громадян, тобто 3,4% населення країни. Про це йдеться в результатах дослідження трудової міграції українців, проведеного Держстатом та Інститутом демографії НАН України.

За даними опитування, проведеного кадровим холдингом АНКОР в Україні, готовність до переїзду в Росію висловили 63% українців, охочих працювати за кордоном. Іншими найбільш привабливими для переїзду країнами стали Польща (23%), Канада (14%), Німеччи-

Таблиця 1

Найактивніші області внутрішньої міграції за 2008-2012 роки в Україні

Рік	Загальна кількість осіб, що мігрували в межах України	Найбільше українці приїжджали в такі області:	Найбільше українці виїжджали з таких областей:
2008	673 тис. 467	Донецьку (57 тис. 271), м. Київ (51 тис. 330), Харківську (46 тис. 426)	Донецької (59 тис. 144), Дніпропетровської (46 тис. 689), Харківської (43 тис. 754)
2009	609 тис. 902	Донецьку (49 тис. 200), м. Київ (43 тис. 690), Харківську (40 тис. 501)	Донецької (51 тис. 768), Дніпропетровської (41 тис. 248), Харківської (39 тис. 39)
2010	652 тис. 639	Донецьку (55 тис. 343), Дніпропетровську (44 тис. 366), м. Київ (43 тис. 144)	Донецької (57 тис. 473), Дніпропетровської (45 тис. 441), Харківської (41 тис. 409)
2011	637 тис. 713	Донецьку (48 тис. 503), м. Київ (44 тис. 977), Дніпропетровську (43 тис. 888)	Донецької (50 тис. 592), Дніпропетровської (45 тис. 234), Харківської (40 тис. 131)
2012	649 тис. 865	м. Київ (50 тис. 483), Донецьку (49 тис. 178), Дніпропетровську (44 тис. 74)	Донецької (53 тис. 627), Дніпропетровської (45 тис. 638), Харківської (40 тис. 432)

Джерело: <http://www.ukrstat.gov.ua>

на (13%), Чехія (11%), Грузія (9%), але з умовою, що роботодавець має оплачувати житло і підвищити зарплату [8].

Найбільша кількість мігрантів на заході України – 10,8%, в інших чотирьох регіонах їх частка становить 1-1,9% [9].

Тобто, на заході міграційна активність в п'ять разів вища, ніж по всій Україні загалом. Насамперед це пояснюється близькістю Західної України до кордонів інших країн, а саме: Польщі, Молдови, Румунії, Білорусії, Угорщини, Словаччини.

За останні п'ять років чисельність населення Західної України за рахунок міжнародної міграції збільшилася на 23029 осіб, що становить 0,22 % від загальної чисельності населення Західної України (табл. 2). Тобто, протягом 2008-2012 років населення Західної України зросло на 0,22 % за рахунок іноземних мігрантів (табл. 3).

Найменше число мігрантів на територію Західної України прибуло у 2010 році – 3594 особи. У 2011 році чисельність прибулих іноземних громадян значно не зросла – 4003 особи, але вже у 2012 році ця цифра зросла більш як у двічі – 8011 осіб. На основі даних наведених у таблиці 3 видно, що за останні п'ять років найбільша кількість мігрантів прибула до Львівської (4673 особи), Івано-Франківської (4056 осіб), Чернівецької (3944 особи) та Хмельницької (3044 особи) областей. Найменша кількість мігрантів за останні п'ять років прибула до Закарпатської області – 1462 особи та Тернопільської області – 1865 осіб.

Протягом 2012 року найбільш активною серед мігрантів була зафіксована Львівська обл., куди прибуло 2478 іноземних громадян. Трохи менше мігрантів прибуло до Івано-Франківської (1784 особи) та Чернівецької областей (1542 особи). Найменше мігрантів у 2012 році прибуло до Рівненської обл. – 295 осіб.

Таблиця 2

Чисельність населення Західної України станом на 1 грудня 2012 року

	Все населення
Західна Україна, області:	10673433
Івано-Франківська	1381220
Тернопільська	1077691
Львівська	2541128
Чернівецька	907133
Рівненська	1156964
Волинська	1040083
Хмельницька	1314818
Закарпатська	1254396

Джерело: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Таблиця 3

Чисельність прибулих осіб до Західної України в результаті міжнародної міграції протягом 2008-2012 років

Рік	2008	2009	2010	2011	2012
Західна Україна, області:	3856	3615	3594	4003	8011
Івано-Франківська	519	522	567	664	1784
Тернопільська	331	336	409	374	415
Львівська	549	529	516	601	2478
Чернівецька	548	614	596	644	1542
Рівненська	388	313	196	221	295
Волинська	590	470	479	485	598
Хмельницька	636	580	529	724	575
Закарпатська	295	251	302	290	324

* Складено автором на основі [5].

Згідно з даними наведеними у таблиці 4, складеними та розрахованими на основі офіційної статистики, починаючи з 2008 року чисельність мігруючого населення із Західної України спадає. Так, якщо у 2008 році кількість вибулих із областей Західної України налічувала 3828 осіб, то вже у 2012 році – 2642 особи, що на 1186 осіб менше (табл. 4).

Протягом останніх п'яти років із Західної

Україні складає 2642 особи, що є найменшою за останні п'ять років. Найменше число жителів вибуло із Рівненської (206 осіб), Чернівецької (230 осіб), Волинської (261 особа) областей. Найактивнішими за кількістю вибулих мігрантів стали Закарпатська (475 осіб), Львівська (473 особи) області.

Починаючи з 2008 року приріст міжнарод-

Таблиця 4

Чисельність вибулих осіб із Західної України в результаті міжнародної міграції у 2008-2012 роках

Рік	2008	2009	2010	2011	2012
Західна Україна, області:	3828	3276	2893	2774	2642
Івано-Франківська	319	392	426	396	384
Тернопільська	330	329	332	361	318
Львівська	582	636	574	563	473
Чернівецька	298	219	233	258	230
Рівненська	654	448	273	246	206
Волинська	541	437	372	289	261
Хмельницька	452	335	321	301	295
Закарпатська	652	480	362	360	475

* Складено автором на основі [5].

Україні емігрувало 15413 осіб, що у відсотковому співвідношенні до загальної чисельності населення Західної України складає 0,14 %. За 2008-2012 роки найбільша кількість осіб вибула із Закарпатської (2329 осіб) та Львівської (2828 осіб) областей, що відповідно складає 15%:18% до загальної чисельності вибулих осіб за останні п'ять років із Західної України. Найменше число осіб вибуло із Чернівецької обл. – 1238 та Тернопільської обл. – 1160, що у два рази менше у порівнянні із Закарпатською та Львівською областями. Аналізуючи 2012

ної міграції набирає все більшого позитивного значення. Якщо у 2008 році по Західній Україні налічувалося 28 осіб з позитивним значенням міграційного руху, то вже через рік це число зросло у 12 раз (339 осіб). І вже починаючи з 2009 року приріст міжнародної міграції зростає майже у два рази щороку (табл. 5).

Найбільше міграційне скорочення за останні п'ять років було зафіксоване у 2008 році у Закарпатській обл. (357 осіб), Рівненській обл. (266 осіб), Львівській обл. (33 особи). Загалом Закарпатська обл. протягом останніх п'яти

Таблиця 5

Міграційний приріст/скорочення міжнародної міграції в Західній Україні у 2008-2012 роках

	2008	2009	2010	2011	2012
Західна Україна, області:	28	339	701	1229	5369
Івано-Франківська	200	130	141	268	1400
Тернопільська	1	7	77	13	97
Львівська	-33	-107	-58	38	2005
Чернівецька	250	395	363	386	1312
Рівненська	-266	-135	-77	-25	89
Волинська	49	33	107	196	337
Хмельницька	184	245	208	423	280
Закарпатська	-357	-229	-60	-70	-151

* Складено автором на основі [5].

років характеризується міграційним скороченням, де найбільше міграційне скорочення відбулося у 2008 році – 357 осіб, а найменше у 2010 році – 60 осіб. Рівненська обл. протягом 2008-2011 років також мала від'ємне saldo міжнародної міграції, і тільки у 2012 році відбувся міграційний приріст – 89 осіб. Протягом 2008-2012 років найбільший приріст міжнародної міграції відбувся у Чернівецькій, Хмельницькій, Івано-Франківській областях. Приріст міжнародної міграції 2012 року є найбільшим за останні роки і становить 5369 осіб.

З огляду на активну інтеграцію України до системи міжнародних економічних відносин, зокрема до світового ринку робочої сили, дослідження визначальних тенденцій міжнародної міграції становить особливий інтерес [7].

Міграційна ситуація, яка формується на сьогоднішній час у світі носить дещо інший характер і відрізняється своїми особливостями. Сучасна міграція і надалі має економічну мету, проте акценти в ній із необхідного змістилися у розкіш. Відбувається фемінізація міграційних процесів та диверсифікація її напрямків. Найважливішою складовою міграційних потоків виступає трудова міграція та постійно зростаючий обсяг нелегальних мігрантів.

Одночасно треба відзначити, що рівень досліджень міграційних процесів наразі досить низький. Особливої гостроти набувають проблеми визначення реальних масштабів трудової міграції, налагодження повноцінного дослідження цього явища, оцінка взаємовпливу ситуації на ринку праці та процесу формування обсягів і напрямків міграційних переміщень, оптимізації міграційних потоків, удосконалення системи заходів щодо соціального захисту мігрантів, прогнозування майбутніх масштабів міграційних переміщень [10, с. 40].

IV. Висновки. Міграційний рух є невідворотним процесом природного характеру, який повністю зупинити практично неможливо. Проте створити умови для того, щоб міграційні процеси були більш контрольовані та регульовані цілком реально. Зміни, що відбувають-

ся з розвитком суспільства у міграційній картині потребують відповідних змін у системі їх реєстрації, обліку та аналізу з боку органів державної влади та відповідних структур з метою їх належного контролю, регулювання та прогнозування майбутньої міграційної ситуації та її вплив на подальший розвиток країни.

1. Кучера І. В. Зовнішня трудова міграція в сучасному українському суспільстві: стан та соціальні наслідки / І. В. Кучера [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_gum/Gileya/2012_62/Gileya62/F31_doc.pdf

2. Юськів Б. М. Закономірності розвитку міжнародної трудової міграції в сучасній Європі / Б. М. Юськів [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/slv/2010_10/st48.pdf

3. Хомин О. Й. Міграційно-демографічна безпека / О. Й. Хомин // Науковий вісник Львівського університету внутрішніх справ. – 2011. – Вип. 1. – С. 43-52.

4. Яка вона – внутрішня міграція? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://maidanua.org/2012/04/yakavona-vnutrishnya-inihratsiya/>

5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

6. Хомин О. Й. Міграційно-демографічна безпека / О. Й. Хомин // Науковий вісник Львівського університету внутрішніх справ. – 2011. – Вип. 1. – С. 43-52.

7. Ромащенко Т. І. Міждержавна міграція населення: провідні тенденції сучасного розвитку / Т. І. Ромащенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2009_3/1483.pdf

8. Українцы откликнулись на зов родины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kommersant.ua/doc/2199654>

9. Кількість українців, що виїжджають за кордон на заробітки, зменшилася [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/news/2013/05/29/6990927/>

10. Світайло Н., Костенко А. Аналіз сучасного стану трудових міграційних потоків та напрямки їх державного регулювання / Н. Світайло, А. Костенко // Економічний часопис – XXI. – 2009. – Вип. 3-4. – С. 40-44.

The article analyzes the migration in Western Ukraine in the context of internal and international migration for 2008-2012 focuses on the characteristics of migration in western Ukraine and the need for a new system of accounting and control migration by public authorities in response to changes in the migration situation and society.

ПРОФЕСІЙНА ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ЯК ЧИННИК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТИФІКАЦІЇ В КОНТЕКСТІ РОЗШИРЕННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

У статті досліджено проблеми соціально-економічної стратифікації через призму професійної диференціації. Автор аргументує тезу про те, що характер професійної стратифікації впливає в тій чи іншій мірі на розширення можливостей людського розвитку. Аналізуючи підходи до професійної стратифікації запропоновано застосовувати додаткові критерії у процесі професійної диференціації, що дасть можливість встановити більш чіткий характер детермінації професійної зайнятості населення на розширення можливостей людського розвитку.

Ключові слова: соціально-економічна стратифікація, професійна стратифікація, професійна диференціація, індекс людського розвитку, розширення можливостей людського розвитку, характер професійної зайнятості.

I. Постановка проблеми. Стратифікаційний розподіл населення базується на врахуванні тих чи інших ознак, функцій, ресурсів, якими володіють індивіди і які визначаються як соціальна цінність у даний період. Історія людства демонструє, як переваги щодо фізичної сили і витривалості, швидкості реакцій механічного типу, визначали умови доступу до основних соціально-економічних благ на більш ранніх етапах суспільного розвитку. За сучасного постіндустріального суспільства, вирішальними детермінуючими факторами стали розумово-інтелектуальні можливості індивідів та груп людей, їх здатності до сприйняття інновацій та адаптації у мінливому технологічному й економічному середовищі.

Нинішній етап соціально-економічного поступу характеризується й тим, що в умовах багатоукладної економіки високих технологій, за переважно корпоративної форми організації значної частини власності, самі відносини власності певною мірою втрачають свою визначальну стратифікаційну силу. У суспільстві з високою продуктивністю праці і загальним достатнім рівнем матеріального добробуту не-

рівність, звісно, залишається, проте втрачає своє колишнє значення нерівність щодо розподілу матеріальних благ, натомість у центр нерівності стає розвиток особистості, у першу чергу професійний.

Трансформаційні процеси, притаманні сучасному суспільству, супроводжуються соціально-структурними перетвореннями, формуванням нових прошарків, зміною місця вже існуючих груп у стратифікаційній системі. Ці процеси детермінують формування нових статусно-рольових відносин індивідів, маргіналізацію та зміну соціальної самоідентифікації [2, 44].

II. Аналіз останніх джерел чи публікацій. Дедалі більш важливим критерієм стратифікації сучасних суспільств й дедалі стає така статусна ознака як професія. Стратифікація на основі професійних критеріїв розглядалася в роботах О. Данкена [7], Д. Фітермана [8], Р. Хаузера [8], Д. Спефа [13] та інших. Їхні дослідження базуються на соціально-економічному статусі, у які дослідники вкладають різноманітні рівні, притаманні індивідам у відповідності з багатьма іншими соціальними характеристиками, але з особливим виділенням професії, як критерію стратифікації.

Особливої популярності цей критерій стратифікації набув в межах структурно-функціонального підходу, представники якого розглядали професію як важливий ресурс, що детермінує соціальну позицію індивіда в постіндустріальних суспільствах. Професія в якості критерію стратифікації розглядається і в межах так званого реалістичного підходу, представниками якого є Е. О. Райт та Дж. Голдторп [14]. Вони зазначають, що зайнятість і професія стали одним з найважливіших чинників не лише доходу, але й власності, одним з основних капіталів, що маскує ефекти всіх вторинних форм капіталів [3, 61].

Загалом, розглядаючи професію, можна говорити про ті можливості, які надає та чи інша професійна зайнятість для здобуття певних ресурсів, в першу чергу, економічних, а також

рівень поваги та престижу, який приписується громадськістю певній статусно-професійній позиції [9, 213].

III. Виклад основного матеріалу дослідження. Уже починаючи з 1960-х років при описі та аналізі соціальної стратифікації, дослідники в основному користувалися об'єктивними матеріальними критеріями (професія, дохід, освіта). Але й особливу увагу науковців, які вивчали стратифікацію та мобільність населення, привернула знову ж професійна диференціація. Вона може впливати на дохід та престиж, обмежувати можливості як самого індивіда, так і його близького оточення. Професійні ознаки стали одними із провідних критеріїв соціальної диференціації не тільки тому, що представники професійних груп демонструють подібну соціальну поведінку і займають близькі, часом ідентичні соціальні позиції, чим пояснюється та причина, за якої вони потрапили до цієї групи, але й тому, що в сучасному організаційному стратифікаційному суспільстві члени професійних груп значною мірою схильні до впливу «свого» середовища.

Важливу роль у професійній стратифікації відіграє: 1) професія, як сукупність певних функцій та завдань, які виконуються на даному робочому місці, а також співвідношення розумових та фізичних навантажень і 2) професійний престиж, як суб'єктивний показник ставлення людей до даного виду діяльності, який встановлюється опитуванням та визначається у спеціальному рейтингу. Престиж (або репутація), як суб'єктивний чинник, виражає суспільну думку щодо оцінки статусних позицій.

Професійна диференціація є найбільш загальним критерієм стратифікації більшості сучасних суспільств. Вона базується на соціально-економічному статусі, під яким розуміють різноманітні рівні, приписані людям відповідно до безлічі їх соціальних характеристик, але з особливим виділенням самої професії та рівня її доходів. Професії можуть ранжуватися за багатьма змінними (показниками).

У зв'язку з цим необхідно зупинитися на розумінні того, що таке професія. Існує значна кількість визначень цього терміну. Але найбільш вдалим, на нашу думку є таке: професія – відокремлений у рамках суспільного поділу праці комплекс дій та відповідних знань, що вимагають відповідної освіти чи кваліфікації, які особа може виконувати відносно по-

стійно, це особлива діяльність індивіда, яка має свою ринкову вартість й ця діяльність зумовлює соціальний статус для індивіда.

Дослідження професійної диференціації та її ролі в системі соціально-економічної стратифікації безпосередньо пов'язані з роботами Т. Парсонса.

Професійний характер зайнятості, на противагу комерційному, був охарактеризований Парсонсом в деталях, включаючи такі основні елементи, як: раціональність, розподіл функцій та універсалізм.

Значення професійної зайнятості для соціальної структури в трактуванні Парсонса залежить від підтримки інституціональної структури, яка створює комплексний баланс соціального руху [1, 62].

Визначний науковець О. Данкен розробив ідею інтегрального соціо-економічного індексу професійного статусу (SEI шкали).

Мабуть, ця ідея набула найбільш широкого розповсюдження в другій половині двадцятого сторіччя. Класифікація професій на основі соціально-економічного індексу професійного статусу О.Д. Данкена визначила ту обставину, що здійснювати класифікацію професій на основі прямих престижних оцінок, як це робилося до цього, недоцільно. Така методика охоплювала невелике коло професій та не була надійною. Він запропонував використовувати дані переписів населення по повному списку професій, а останні класифікувати двома параметрами: доходу (частка осіб серед професій із рівнем заробітної плати не нижче певної суми) та рівня освіти (частка осіб серед професій з вищою освітою тощо). Обидва ці показники корегуються також за віком. Однак, О.Д. Данкен на основі проведених розрахунків звернув увагу на те, що віковий аналіз є не надто важливим у цьому контексті [7, 129].

Індекс шкали розраховується на основі рівняння регресії. Досить цікаві зауваження автора цієї методики, що навряд чи може існувати єдиний індекс, придатний для різних цілей та умов його застосування. Сам Данкен та його послідовники інтерпретують індекс як непряму оцінку престижу професій, але більш надійну, ніж її безпосереднє вимірювання. [7, 116].

Головним досягненням роботи О. Данкена став акцент на тому, що розподіл професій значною мірою співпадає з відповідним розподілом рівнів доходу, освіти, витрат на споживан-

ня, з відмінностями у здібностях, політичних орієнтаціях, місці проживання тощо.

Г. Гензбум, Д. Трейман, П. Де Грааф вважали багатокритеріальні підходи оптимальними дослідницькими інструментами. Використовуючи ієрархічний підхід до професійної стратифікації, вони перебудували шкалу соціо-економічних індексів (SEI) О.Данкена шляхом усунення впливу чинника престижу професій, тобто суто «суб'єктивного». Нова шкала передбачала такі стратифікаційні порядки: статус зайнятості, рівень освіти, особистий (або сімейний) дохід. Контрольними змінними були стать, вік, громадянський стан тощо. Ця дослідницька модель оптимально відображала та пояснювала зв'язок між рівнем освіти та доходом. Розроблена нова міжнародна шкала соціо-економічних індексів (ISEI) була апробована на великому емпіричному масиві (31 комплексі даних, що охоплювали 16 країн у різні роки) і довела свою надійність [10, 9-10].

Р.Ходж з колегами запропонували вимірювати професійні нерівності через рейтинги соціального становища і престижу конкретних професій. Високий рівень стабільності і надійності даних рейтингів давав змогу їх використовувати для вимірювання соціальних дистанцій між класами професій. Тому доволі активно стали застосовуватися багатовимірні лог-лінійні моделі стратифікації [7, 115].

Сучасна класифікація професій, які вимагають інтелектуальних чи фізичних здібностей та навичок, яка прийнята сучасними дослідниками, передбачає такий розподіл: нагорі професійної ієрархії знаходиться група професій, що включає високопоставлених посадових осіб і великих бізнесменів; за нею випливає клас "напівпрофесіоналів" із дрібних бізнесменів і службовців; нижче знаходиться клас "кваліфікованих працівників"; далі йде клас "напівкваліфікованих працівників"; і, нарешті, клас "некваліфікованих працівників". Легко можна побачити, що ця класифікація заснована на принципі зменшення ролі професійних та інтелектуальних навичок працівників, що одночасно збігається зі зменшенням оплати праці та зі зниженням соціального статусу професії в ієрархії. Це підтверджується і "шкалою професійного статусу", побудованою з точки зору рівня інтелекту, необхідного для задовільного заняття професією.

На процес професійної диференціації населення має істотний вплив освітній рівень працівників. Те, наскільки набула населенням

освіта конвертується у професійні навички, певний кваліфікаційний рівень та професіоналізм, а останні, у свою чергу – у доходи й матеріальний добробут, залежить від умов включення індивідів у економічну діяльність, надалі – від їх професійно-посадової позиції в сфері зайнятості. Зайнятість економічною діяльністю являє собою основний спосіб і водночас середовище використання освітньо-професійних ресурсів, той «передаточний механізм», що пов'язує якість людського капіталу з результативними маркерами стратифікації (дохід, обсяг влади й контролюючих функцій тощо). Саме умови зайнятості визначають ефективність використання освіти, знань і вмінь працівників і, відповідно, можливості подальшого нарощування якісних людських ресурсів, місце їх носіїв у соціально-економічній структурі.

Мірою просування до постіндустріальної стадії суспільного розвитку, тобто мірою того, як «центром влади стає розум людей», соціально значущою групою зайнятого населення стають професіонали, які, власне, й утворюють ядро нового «класу знання». Їх професійна влада базується на володінні інформаційним ресурсом, технічній компетенції, інтелектуальних досягненнях. Саме представники групи «професіоналів» володіють професіями у сучасному розумінні цього поняття (що передбачає наявність формальної підготовки, включаючи її інтелектуальний компонент, у рамках освітніх інститутів; уміння щодо прагматичного застосування даної формальної підготовки; інституціональні механізми, які гарантують, що дана компетентність і вміння будуть використані соціально значущим способом) [1, 58].

Відмінності між групами зайнятого населення, пов'язані з характером праці, виявляються одночасно з розбіжностями в інших площинах соціально-економічної диференціації, причому найтісніше вони пов'язані з розбіжностями в освітньому рівні.

У цілому ж нині ті працівники, що відносяться до освітньо-професійної верхівки суспільства (керівники вищої ланки, державні службовці, які обіймають посади вищих категорій, «нові» професіонали, управлінці приватного сектора) переважно представлені жителями великих міст, особами з вищою освітою (однією або й з двома), які часто мають сімейну базу і традиції накопичення освітньо-

професійних ресурсів, нерідко — науковий ступінь, досвід навчання за кордоном та (або) робоче місце у цивілізованому зарубіжному бізнесі, добре володіють сучасними навичками професійної діяльності (робота на персональному комп'ютері, знання іноземних мов, нова спеціальність або зайнятість у інноваційному виді діяльності тощо). При цьому серед представників інноваційних професій, пов'язаних з появою нових технологій, а також у складі керівників приватного сектора переважають працівники молодого та середнього працездатного віку, а серед законодавців, вищих державних службовців та й в окремих підгрупах професіоналів — помітно старші працівники.

Отже, в умовах все більшого переважання вагомості інтелектуальних ресурсів над фізичними, професійна диференціація все більше детермінує соціально-економічну стратифікацію населення.

Встановлюючи вагомість та значення різноманітних критеріїв стратифікації для сучасних суспільств, роль професійних критеріїв є одним із найбільш актуальних та вагомих в цих умовах. Вони включають в себе такі процеси як підвищення ролі кожної окремої людини в суспільстві, розширення її можливостей самостійно визначати свою долю, тобто приймати рішення і відповідати за них; забезпечувати соціальну справедливість кожної людини у розподілі доходів та оплаті праці залежно від її якості та інтенсивності, у доступі до освіти, охорони здоров'я, розподілу соціальних благ; досягнення ефективної зайнятості, яка б забезпечувала працюючим не тільки відповідний статус, але й добробут; досягнення екологічної безпеки навколишнього середовища.

Професійна диференціація є найбільш загальним критерієм стратифікації більшості сучасних суспільств. У сучасному суспільстві мала би чітко проявлятися пряма залежність матеріального достатку і соціального статусу від рівня професійного розвитку індивіда. Винагорода за працю мала б дозволяти певний соціальний стратифікації підтримувати відповідний рівень, спосіб і якість життя. Розширення обсягів виробництва товарів та послуг, а відповідно й рівня економічного добробуту може сприяти розширенню можливостей людини, а може й ні. Часто витрати держави на освіту, зміцнення здоров'я та інші аспекти розвитку людей дають більший економічний ефект, ніж вкладення у фізичний капітал. Тому за логікою

саме люди стають центром теорії розвитку, оскільки вони є водночас і головною метою суспільного розвитку, і найважливішим його чинником.

Аналізуючи основні елементи професійної диференціації у контексті стратифікаційних процесів, можна виділити наступні найбільш значимі групи факторів, як: 1) формування професійних груп на основі поділу їх за характером праці — функціями та завданнями, що виконуються на робочому місці (розумові, фізичні) та 2) статусом професійного напряму діяльності (професійного престижу).

У розумінні соціально-економічної стратифікації та людського розвитку, економічні ресурси є лише засобом прогресу (хоча й дуже важливим), в той час як кінцева мета полягає у використанні цих ресурсів у сталий спосіб для гарантування найкращих перспектив задоволення прагнень суспільства. Крім того, людський розвиток необхідно також розглядати як процес, що дозволяє людям безперервно розширювати свої здібності.

Зростання значення проблем людського розвитку в сучасному світі обумовлено, перш за все, посиленням соціальної орієнтації економіки у розвинутих країнах та загостренням проблем нерівномірності розвитку населення як розвинутих країн, так і тих, що розвиваються. Професійна диференціація з орієнтацією на зростання добробуту народу зумовило обрання концепції сталого людського розвитку як основи подальшого розвитку суспільства.

Оскільки у сучасному суспільстві економічні і соціальні умови характеризуються нестабільністю, невизначеністю, для того, щоб зайняти свою позицію в соціальній структурі і на ринку праці, необхідно постійно підтверджувати свій професіоналізм, компетентність та конкурентноздатність.

Належність того чи іншого індивіда до соціальної групи у суспільстві за професійною ознакою в основному детермінує його рівень доходу та відповідно впливає на розширення можливостей людського розвитку. Дослідження професійної стратифікації суспільства дає змогу визначити характер та рівень взаємозалежності та взаємозв'язку між професійною стратифікацією та розширенням можливостей людського розвитку. Ураховуючи, що мета людського розвитку полягає в забезпеченні належної якості життя для всіх людей, вона повинна охоплювати викорінення бідності та

всіх форм економічної та соціальної нерівності.

IV. Висновки з проведеного дослідження. Найвідоміша класова типологія, що диференціює класові позиції індивідів виходячи із професійної ознаки, іменується EGP-схемою — за прізвищами її творців — Роберта Еріксона, Джона Голдторпа й Люс'єн Портокаро.

Класові позиції тут диференційовані за двома підставами: згідно з володінням засобами виробництва (роботодавці, самозайняті та найняті працівники); а серед останніх — згідно з характером їхніх відносин з роботодавцем (позиції регульовані трудовим контрактом і службовими відносинами) [5, 87]. Щоб пояснити зв'язок різних професійних груп найманих працівників з формою регулювання їхньої зайнятості, Голдторп у новій теоретичній версії своєї схеми виокремив 11 класів, які в конкретних дослідженнях зазвичай агрегують в укрупнені класи.

EGP-класи (Рис. 1), агреговані автором статті за теорією контрактів у чотири класи: службовий, проміжний, робітничий і дрібна буржуазія [9, 212]. Так, за даними міжнародного дослідження "Європейські цінності — 2008" [12] за EGP-схемою, наймасовішим у класовій

структурі України є робітничий клас, представлений кваліфікованими (VI) і малокваліфікованими (VIIa) працівниками фізичної праці, сільськогосподарськими робітниками (VIIb), а також працівниками конторської нефізичної праці нижчого рівня (IIIb), чиї відносини зайнятості регулюються трудовим контрактом. Цей клас становить 51,9% зайнятого населення України (для країн Європейського Союзу в середньому він становить 46%). Службовий клас, представлений професіоналами і держслужбовцями, менеджерами великих і середніх промислових підприємств, великими власниками (класи I і II), відносини зайнятості яких регулюються службовими відносинами, становить 32,6% зайнятого населення (для країн ЄС — 33,2%). Частка проміжного класу (класи V і IIIa), якому властивий змішаний тип відносин зайнятості, дорівнює 9,7% (для країн ЄС цей показник становить 12,7%). Частка власників, представлених в цій схемі дрібною буржуазією (класи IVa,b,c) залишається в межах 6% (для країн ЄС — 8%).

Здійснюючи порівняльний аналіз класової структури України за схемою EGP з середнім значенням цих показників серед країн Європейського Союзу, доходимо висновку,

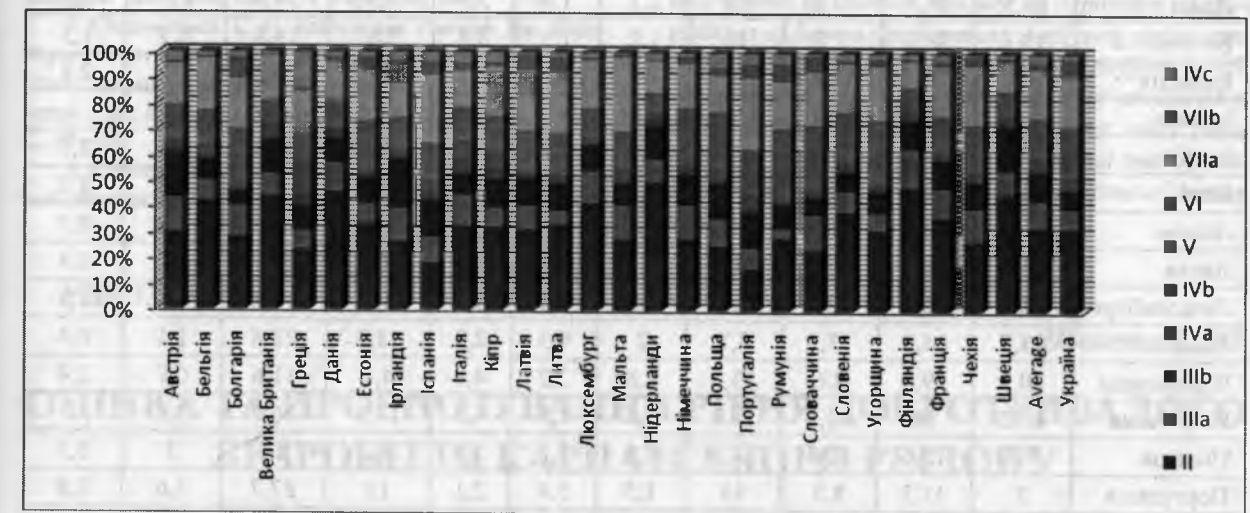


Рис. 1. Класові схеми країн Європейського Союзу та України за методикою EGP у 2008 р., %

I. Верхній службовий клас (професіонали, адміністратори й держслужбовці вищого рівня; менеджери великих промислових підприємств; великі власники); **II. Нижній службовий клас** (професіонали, адміністратори й держслужбовці нижчого рівня; техніки вищого рівня; менеджери невеликих промислових підприємств; супервайзери в сфері нефізичної праці); **IIIa** Працівники, зайняті конторською нефізичною працею, вищий рівень (у сфері адміністрації й комерції); **IIIb** Працівники, зайняті конторською нефізичною працею, нижчий рівень (у сфері торгівлі й послуг); **IVa**. Самозайняті з на-

йманими робітниками (дрібні власники, кустарі й т.д. з найманими робітниками); **IVb**. Самозайняті без найманих робітників (дрібні власники, кустарі й т.д. без найманих робітників); **IVc**. Самозайняті фермери й т.д. (фермери й дрібні власники; інші самостійні хазяї в первинному виробництві); **V**. Техніки нижчого рівня й супервайзери в сфері фізичної праці (бригадири, майстри); **VI**. Кваліфіковані працівники фізичної праці; **VIIa**. Напів- і некваліфіковані працівники фізичної праці (не в сільському господарстві); **VIIb**. Напів- і некваліфіковані працівники фізичної праці в сільському господарстві.

що існують певні відмінності у співвідношенні показників різних професійних класів (табл. 1). Представників робітничого класу в Україні станом на 2008 рік було на 13% більше, ніж в середньому в країнах ЄС, службового класу на 2% менше, проміжного класу більше аж на 31%, а класу дрібної буржуазії менше на 25%. Чітко простежуються й те, що частка зайнятих працівників кваліфікованої та некваліфікованої фізичної праці в Україні є більшою, ніж в аналогічних професійних групах країн ЄС.

Отже, ми бачимо, що є певні відмінності у професійній структурі України та країн Європейського Союзу, але загалом, вітчизняна професійна структура у пропорціях є наближеною до структури країн ЄС [6, 59]. Згідно із «Звітом з людського розвитку 2013», який

був оприлюднений ООН, Україна у 2012 році посіла останнє місце серед країн ЄС з індексу людського розвитку з показником 0,740 (середнє значення ІЛР для країн ЄС в 2012 році становив 0,864). А значить проблема низького рівня стану людського розвитку в Україні полягає не у характері професійної структури як такої, а у тому, що зайнятість та рівень заробітної плати в Україні не виконують покладених на них функцій.

А тому, в процесі дослідження професійної стратифікації на основі класичних теорій в контексті розширення можливостей людського розвитку, необхідним є доповнити ці дослідження критеріями, які враховують фактори характеристики професійної діяльності та зайнятості населення, а саме: інтенсивністю праці, рівнем заробітної плати,

характером компенсаційного пакету, умов праці та, зокрема, тривалості робочого дня.

Усі елементи, що складають систему характеристики професійної діяльності та зайнятості потенційно детермінують розширення можливостей людського розвитку. Тому найбільш доцільним було б надати кожному з цих елементів свою «вагу» та попрацювати у майбутньому над створенням нового зведеного коефіцієнту. А тоді, здійснивши професійну стратифікацію населення враховуючи додаткові критерії, ми зможемо встановити наскільки ефективно професійна зайнятість у тому чи іншому суспільстві виконує свою функцію щодо розширення можливостей людського розвитку.

1. Абрамов Р. Н. Профессиональный комплекс в социальной структуре общества (по Парсонсу) // Социологические исследования. – 2005. – №1. – С. 54–65.

2. Гвелесіані А. Г. Диференціація грошових доходів населення: аналіз, прогноз та механізм регулювання: монографія; відп. ред. В. М. Новіков. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. – 155 с.

3. Классовое общество. Теория и эмпирические реалии / Под. ред. С. Макеева. – К.: Институт социологии НАН Украины, 2003. – 258 с.

4. Куценко О. Д. Общество неравных. Классовый анализ неравенств в современном обществе: Попытки западной социологии / О. Д. Куценко – Х.: Изд. центр Харьков. нац. ун-та им. В. Н. Каразина, 2000. – 316.

5. Оксамитная С. Н. Концепция классов Дж. Голдторпа: опыт применения в Украине // Классовое общество. Теория и эмпирические реалии / Под ред. С. Макеева. – К.: Институт социологии НАН Украины, 2003. – С. 82–115.

6. Симончук Е. Классовые структуры в сравнительной перспективе // Украинское общество в европейском

пространстве / Под. ред. Е. Головахи и С. Макеева. – К., 2007. – С. 33–104.

7. Duncan O. D. Socioeconomic Index for all Occupations (Occupations and Social Status) // №4. 1961. P. 109–138

8. Featherman, David, and Robert M. Hauser. 2008. "A Refined Model of Occupational Mobility." In Social stratification: class, race, and gender in sociological perspective edited by David B. Grusky, Manwai C. Ku and Szonja Szelenyi. 426–436. Boulder, Colo.: Westview Press.

9. Goldthorpe J. Social Class and the Differentiation of Employment Contracts // Goldthorpe J. On Sociology: Numbers, Narratives and the Integration of Research and Theory. – Oxford: Oxford University Press, 2000. – P. 206–229.

10. H. B. Ganzeboom, P. M. De Graaf, D. J. Treiman, J. Leeuw // Standard International Socio-Economic Index of Occupation Status/ Social Science Research. – 1992. – № 21. – P. 1–56.

11. Human Development Report 2013. The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World. hdr.undp.org

12. Research program «The European Values Study (EVS)» – 2008. <http://www.europeanvaluesstudy.eu>

13. Spaeth Joe L. Vertical Differentiation among Occupations // American Sociological Review. 1979, Vol. 44. № 5 (October). – P. 746–762.

14. Wright E. O. A Few Comments on Comparative Class Schema Paper // Personal correspondence with H. Leiulfsrud. – Dept. of Sociology, University of Wisconsin-Madison. – April 17, 2005.

In the article probed problems of socio-economic cpmamuфикації are through the prism of professional differentiation. An author tries to argue a thesis that character of professional cpmamuфикації can influence in one or another measure on expansion of possibilities of human development. Analysing going near professional cpmamuфикації an author suggests to apply additional criteria in the process of professional differentiation which will enable to set more clear character of демарминації of professional employment of population on expansion of possibilities of human development.

Шекета Є. Ю.

ОЦІНКА ТА ПРОГНОЗУВАННЯ РІВНЯ ДОВГОТРИВАЛОГО БЕЗРОБІТТЯ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ

Здійснено оцінку та проаналізовано динаміку показників загального і довготривалого безробіття на ринку праці Карпатського регіону. Представлено деякі методологічні аспекти прогнозування рівня довготривалого безробіття, визначено довірчі інтервали прогнозу, розраховано середню квадратичну помилку лінійного рівняння тренду.

Ключові слова: ринок праці, зайнятість, безробіття, довготривале безробіття, тру-

довий потенціал, робоча сила, економічно активне населення, регіональна політика зайнятості.

І. Вступ. Питання безробіття є винятково актуальним для української економіки, адже мова йде про необхідність збереження, примноження та раціонального використання трудового потенціалу суспільства. Не вирішення поставленого питання є істотним бар'єром

Країна	Професійні групи за методикою EGP										
	I	II	IIIa	IIIb	IVa	IVb	V	VI	VIIa	VIIb	IVc
Австрія	11,8	18,7	12,9	17,7	3,2	2,4	3,2	9,8	15,5	1,6	3,2
Бельгія	14,2	28,3	7,7	8,6	1,6	3,7	3,7	9,9	19,9	1	1,4
Болгарія	13,1	15,9	11,7	5,5	1,3	2,3	1,9	18,8	19,3	8,5	1,8
Велика Британія	18,6	25,6	8,7	13,3	2,6	3,5	1,4	7,7	17,1	0,4	1
Греція	9,9	13,8	7,1	9,6	4,7	13,4	1,5	8,3	17,1	0,9	13,8
Данія	19,3	26,7	11,2	9,8	2,3	1,6	3,1	7,5	14,6	1,6	2,2
Естонія	13,7	20,3	7,5	10	1,2	1,5	3,4	16	19,8	5,3	1,3
Ірландія	8,8	18	12,6	19,4	2	1,9	2,1	10,1	20,2	2	2,8
Іспанія	6,4	11,9	10,1	14,5	2,8	4,8	3,3	11,4	26,2	5,7	3
Італія	10,9	22,1	11,8	8,6	5,5	7,2	4	9	13,8	3,4	3,7
Кіпр	13,2	19,2	7,3	11,6	4,2	6,8	3,6	9,5	19,2	1,8	3,5
Латвія	11,1	20,6	9	11	0,8	1,6	2,5	13,2	23,5	5,8	0,7
Литва	13,1	20,3	5,3	11,1	2,1	1,3	0,8	15,1	23,7	5,7	1,4
Люксембург	15,2	26,8	12,3	9,8	1,5	1,5	3,2	8,7	18,4	1,1	1,5
Мальта	13,7	14,3	13,2	8,7	2	4,3	2,3	11,3	28,8	1,1	0,4
Нідерланди	20,7	29,6	8,6	13,3	2,8	2,2	4,1	4,1	11,6	0,7	2,4
Німеччина	10,2	18	13,2	11,8	1,8	1,8	4,9	17,6	16,7	3,1	1
Польща	9,7	15,6	10,4	14,3	1,5	3,2	2,4	20,5	14	3	5,3
Португалія	5	11,3	8,5	14	1,5	5,4	2,1	15	27,7	5,6	3,8
Румунія	11,4	16,9	3,9	9,3	0,8	2,2	1,9	24,6	18,2	7,1	3,5
Словаччина	7,6	16,4	13,6	6,9	1,1	3,2	2,1	21,7	20,7	6,1	0,6
Словенія	14,8	24	8	7,6	2,3	1,9	4,8	14,2	18,9	1,3	2,1
Угорщина	10,2	21,4	6,6	8,6	1,2	2,2	4,4	19,8	21	3,1	1,4
Фінляндія	23,6	24,5	15,1	11,4	1,9	3,1	0,4	7,4	10	1	1,6
Франція	12,3	24,2	11,2	11,2	1,8	2	4,9	8,7	19,1	2,1	2,5
Чехія	7,7	19,5	12,7	10,7	0,9	3,5	2,1	15,8	22,8	3,5	0,7
Швеція	14,1	31,7	9,2	16,9	2,4	2,4	0,5	9	11,4	1,3	1,2
Average	12,6	20,6	10	11,3	2,1	3,4	2,8	12,8	18,9	3,1	2,5
Україна	16,8	15,8	7,6	7,3	1,1	3,9	2,1	17,7	19,3	7,2	1,2

на шляху інтеграції України до системи міжнародних економічних відносин, де головним елементом конкурентоспроможності країни є висококваліфікована та інтелектуально розвинена робоча сила, яка має всі необхідні умови для продуктивної зайнятості.

Погоджуємось з думкою професора Романюка М.Д., що відсутність активної державної соціально-економічної регіональної політики протягом усього часу державної незалежності України призвела до посилення дезінтеграційних тенденцій, послаблення міжрегіональних економічних зв'язків та порушення ефективної взаємодії "центр-регіон", диференціації регіонів за рівнем конкурентоспроможності та якості життя людей. Як наслідок, це призвело до соціальної нерівності регіонів України [7, ст. 3].

Специфіка і нерівномірність природно-кліматичного, історичного, демографічного та соціально-економічного розвитку окремих регіонів країни відкриває нові аспекти в дослідженні проблем безробіття. Ринок праці окремого регіону характеризується рядом властивих тільки йому факторів, що деколи унеможливує вирішення регіональних проблем у сфері зайнятості на державному рівні. Ця проблема є вкрай гострою, оскільки регіон – це частина держави, а наявність безробіття на регіональному ринку праці спричиняє негативний вплив на ринок праці в цілому, таким чином лиш підсилюючи його ерозію. Зокрема, Рейнольдс Л., Ластерс С., Моузер К. при дослідженні регіональних ринків праці підкреслювали існування тісного зв'язку між місцевим, національним та міжнародним ринками праці, приділяючи значну увагу саме регіональним ринкам праці як первинному елементу цього ланцюга [8, ст. 26].

Незважаючи на наявне теоретичне підґрунтя вітчизняних та зарубіжних науковців, існує достатньо невирішених питань при дослідженні регіональних ринків праці, пов'язаних з їх специфікою. Значний внесок щодо вирішення зазначених проблем внесли такі науковці як Бандур С. І., Брич В. Я., Васильєв О. М., Волківська А. М., Волкова О. В., Лібанова Е. М., Онікієнко В. В., Романюк М. Д. та інші. Вкрай актуальним є питання прогнозування рівня безробіття, оскільки воно дозволяє визначити його вектор руху та сформувати основні тенденції та зміни у майбутньому.

II. Постановка завдання. Ціль даної статті полягає в оцінці та аналізі ринку праці Карпатського регіону з метою розрахунку прогнозних значень рівня довготривалого безробіття на 2014 – 2015 роки.

III. Результати. Карпатський економічний регіон розташований на крайньому заході України і до його складу входять чотири області: Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська і Чернівецька. Основою господарського комплексу регіону є промисловість, сільське господарство, транспорт, будівництво, туризм. Прикордонне його положення, специфічні природні умови вплинули на формування народногосподарського комплексу і визначили місце в загальнодержавному територіальному поділі праці. Карпатський регіон повністю забезпечує себе власними трудовими ресурсами. Проте, високий рівень загального та довготривалого безробіття і складні умови зайнятості, які притаманні всій Україні і даному регіону зокрема, змушують велику кількість працездатного населення виїжджати за кордон з метою пошуку роботи та відповідного заробітку. Основні показники якості функціонування ринку праці Карпатського регіону подано на рис. 1.

Важливим етапом дослідження є SWOT-аналіз ринку праці Карпатського регіону, тобто дослідження його сильних і слабких сторін, з метою вироблення ефективних стратегічних і тактичних цілей у боротьбі з безробіттям (рис. 2). Зазначений метод дослідження, на нашу думку, дає можливість охарактеризувати внутрішні і зовнішні фактори, які мають безпосередній та опосередкований вплив на рівень загального та довготривалого безробіття в регіоні. Поряд з цим такий аналіз дозволяє сформувати сильні та слабкі сторони ринку праці, що дасть можливість використати його певний потенціал переваг та передбачити і оминати труднощі на шляху розвитку.

Здійснюючи аналіз показників безробіття за 2008 – 2012 роки (рис. 3.) бачимо, що збільшення чисельності безробітних відбулося у 2009 році як в цілому по Україні, так і в Карпатському регіоні. Це спричинене масштабною світовою фінансово-економічною кризою, яка супроводжувалася деструктивними змінами на ринку праці та примусовими звільненнями працівників з підприємств. Як наслідок, це призвело до зростання рівня довготривалого безробіття через рік, тобто в 2010 році, по Україні на 0,6%, в Карпатському регіоні на 0,5%. За допомогою рис. 1.3. маємо змогу по-



Рис. 1. Особливості функціонування ринку праці Карпатського регіону*

* Власна розробка автора

бачити, що показники безробіття, розраховані Державною службою статистики за методологією МОП, значно відрізняються від показників безробіття зареєстрованого Державною службою зайнятості.

Така невідповідність показників зареєстрованого безробіття та розрахованого службою статистики є однією з парадоксальних характеристик ринку праці України. Оскільки не існувало та не існує жодного регіону та жодного періоду, де і коли б показники зареєстрованого безробіття співпадали з відповідними "мопівськими" показниками. Беззаперечним є і той факт, що показники зареєстрованого безробіття набагато нижчі від показників, розрахованих за методологією МОП, через недостатній рівень ефективності державної інфраструктури, призначеної для обслуговування ринку праці, у зв'язку з чим значна частина населення має недовіру та не розраховує на державну допомогу у пошуках роботи, намагаючись працевлаштуватися самостійно [6, ст. 230].

Наявність стійкого та довготривалого безробіття в Карпатському регіоні дає підстави

для занепокоєння. Ця проблема турбує всі країни світової спільноти, оскільки завдає масштабних економічних та соціальних втрат і являє собою надзвичайно важкий тягар для економіки та суспільства в цілому. В такому випадку звичайних заходів боротьби з безробіттям недостатньо для вирішення проблеми довгострокового безробіття, так як особи, що тривалий час знаходяться без роботи, є абсолютно неконкурентоспроможні на ринку праці, перебувають осторонь процесів ринкового механізму та потребують негайної уваги та допомоги з боку органів влади. Щоб запропонувати ефективні та дієві механізми боротьби з таким надзвичайно складним і проблемним видом безробіття попередити його наслідки, необхідно вміти оцінити перспективи його розвитку майбутньому.

Проведемо розрахунок прогнозних показників рівня довготривалого безробіття в Карпатському регіоні України на 2014–2015 роки застосовуючи лінійну функцію, оскільки абсолютні прирости рівня довготривалого безробіття практично стабільні.

Ринок праці Карпатського регіону

Сильні сторони:

- значні ресурси кваліфікованої робочої сили;
- високий рівень освіченості населення;
- виробництво високоякісних продуктів харчування;
- значний промисловий потенціал;
- сприятливі умови для розвитку туризму;
- багата культурно-історична спадщина;
- вигідне територіальне розміщення регіону;
- сприятливий інвестиційний клімат;
- працелюбність та старанність населення, любов до землі та природи, шанобливе їх використання.

Слабкі сторони:

- професійно-кваліфікаційна незбалансованість попиту і пропозиції робочої сили;
- зростання безробіття, збільшення терміну пошуку роботи;
- зростання прихованої зайнятості та нелегальної трудової міграції;
- несприятливі умови кредитування для заснування власної справи;
- відсутність підтримки малого та середнього підприємництва з боку органів влади;
- низькі темпи створення нових робочих місць через відсутність інвестицій;
- недоліки законодавства у сфері праці, бюрократизація, корупція, надмірний адміністративно-фіскальний тиск.

Можливості:

- розвиток високопродуктивних та конкурентоспроможних підприємств, орієнтованих на використання місцевого інноваційного потенціалу та робочої сили;
- сприяння зайнятості, зменшення безробіття, подолання деструктивних соціально-економічних наслідків;
- економічне піднесення завдяки закордонним та вітчизняним інвестиціям.

Загрози:

- високий рівень безробіття;
- поширення прихованої зайнятості, недовіра до влади та служби зайнятості;
- дестабілізуюча ситуація на ринку праці;
- поширення мітингів, страйків, протестів;
- зростання міграції, відтік трудових та інтелектуальних ресурсів;
- економічний занепад, бідність тощо.

Рис. 2. SWOT-аналіз ринку праці Карпатського регіону*

* Власна розробка автора

Параметри трендового рівняння $Y_t = a_0 + a_1 t$, обчислимо за допомогою розв'язання системи двох нормальних рівнянь:

$$a_0 n + a_1 \sum t = \sum y; \quad (1)$$

$$a_0 \sum t + a_1 \sum t^2 = \sum y t. \quad (2)$$

На основі даних таблиці 1, розрахуємо параметри обраного рівняння тренду a_0 та a_1 припустивши, що $\sum t = 0$:

$$a_0 = \frac{\sum y}{n} = \frac{9,7}{7} = 1,39; a_1 = \frac{\sum y t}{\sum t^2} = \frac{-2,2}{28} = -0,08. \quad (3)$$

Отже, $Y_t = 1,39 - 0,08t$. Це означає, що

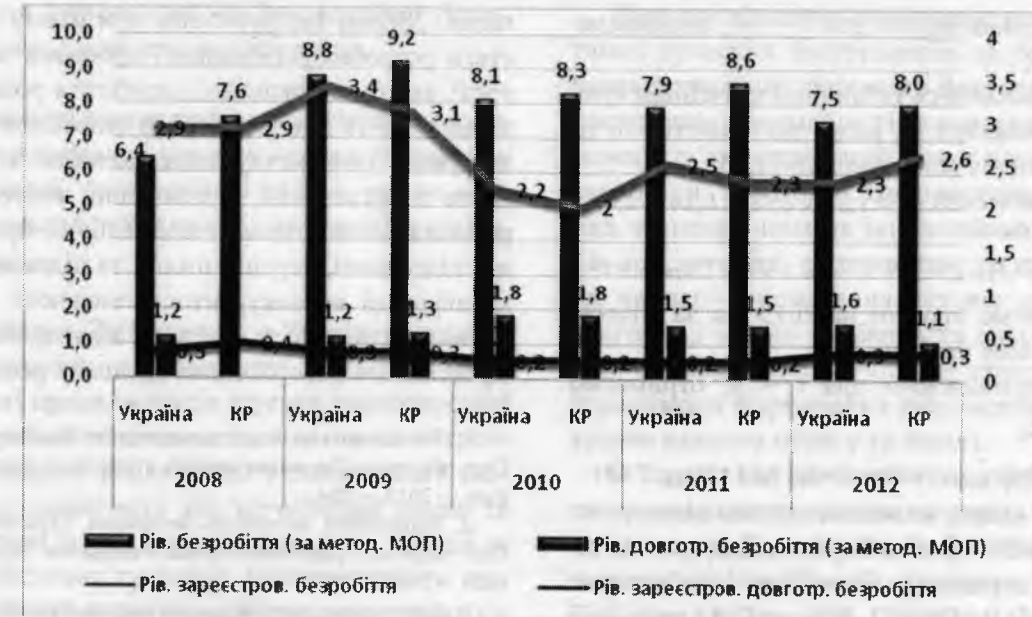


Рис. 3. Динаміка рівня загального та довготривалого безробіття в Україні та Карпатському регіоні у 2008-2012 роках*

* Складено автором на основі [1-5].

рівень довготривалого безробіття в Карпатському регіоні щороку зменшувався на 0,08%.

Проте, при прогнозуванні користуються не точковою, а інтервальною оцінкою прогнозу. З цією метою розрахуємо довірчі інтервали

Таблиця 1

Первинні та розрахункові параметри рівня довготривалого безробіття в Карпатському регіоні у 2007 – 2013 роках

Роки	y (РБ, %)	t	T ²	y _t	Y _t	Y _t - y	(Y _t - y) ²
1	2	3	4	5(2×3)	6	7(6-2)	8
2007	1,6	-3	9	-4,8	1,63	0,03	0,0009
2008	1,4	-2	4	-2,8	1,55	0,15	0,0225
2009	1,3	-1	1	-1,3	1,47	0,17	0,0289
2010	1,8	0	0	0	1,39	-0,41	0,1681
2011	1,5	1	1	1,5	1,31	-0,19	0,0361
2012	1,1	2	4	2,2	1,23	0,13	0,0169
2013	1,0	3	9	3	1,15	0,15	0,0225
Σ	9,7	-	28	-2,2	9,7	-	0,2959

Припустивши, що причини, за яких сформувалася така тенденція не зміняться, ми продовжимо тенденцію за межі динамічного ряду, тобто екстраполюємо тренд. Таким чином розрахуємо точкову оцінку прогнозу на 2014 – 2015 роки.

$$Y_{2014} = 1,39 - 0,08 \times 5 = 1,07\%; Y_{2015} = 1,39 - 0,08 \times 5 = 0,99\%. \quad (4)$$

прогнозу та середню квадратичну помилку лінійного рівняння тренду:

$$S_y = \sqrt{\frac{\sum (Y_t - y)^2}{n - 2}} = \sqrt{\frac{0,3}{5}} = 0,24 \quad (5)$$

Величина відносної помилки становить 0,24 п.п.

Складемо прогноз на 2014 рік за рівнянням лінійного тренду:

– екстраполюючи для $t = 4$, отримаємо $y_1 = 1,07\%$;

– скористаємось табличним значенням критерію Стюдента за рівня значущості 5% та числа ступенів вільності $n-m-1,86$;

– таким чином $t_a = 1,86 \times 0,95 \times 0,24 = 0,42$;

$1,07 - 0,42 \leq Y_{2014} \leq 1,07 + 0,42$; $0,65 \leq Y_{2014} \leq 1,49$.

Складаємо прогноз на 2015 рік за рівнянням лінійного тренду:

– екстраполюючи для $t = 5$, отримаємо $y_1 = 0,99\%$;

$0,99 - 0,42 \leq Y_{2015} \leq 0,99 + 0,42$; $0,57 \leq Y_{2015} \leq 1,41$.

Таким чином ми визначили, що з імовірністю 95%, в 2014 році в Карпатському регіоні рівень довготривалого безробіття перебуватиме в межах від 0,65% до 1,49%, а в 2015 році – від 0,57% до 1,41%.

IV. Висновки. Недосконалі економічні реформи у нашій країні призводять до спаду виробництва, погіршення добробуту населення, безробіття, соціального занепаду тощо. Такі негативні тенденції висувають на перший план питання регулювання ринку праці, що є основою для природного відтворення населення та підвищення його добробуту. Перенесення рівня значущості у керуванні зазначеними процесами на регіони, а саме на первинне середовище їх функціонування, дозволяє завчасно виявити особливі, притаманні саме даному регіону, причини вимушеного безробіття населення та розробити індивідуальний регіональний план продуктивної зайнятості. Розрахований прогнозний рівень довготривалого безробіття для Карпатського регіону дає підстави для занепокоєння, оскільки він матиме доволі високі значення. Вирішити зазначену проблему допоможе структурна перебудова економіки та розвиток пріоритетних галузей господарства регіону, що сприятиме створенню високоєфективних та рентабельних робочих

місць. Дієвим інструментом при цьому може стати розробка регіональної програми зайнятості, яка буде покликана запобігати розвитку загального та довготривалого безробіття; підвищувати економічну зацікавленість підприємств і організацій у створенні додаткових робочих місць; сприяти професійній орієнтації, підготовці, перепідготовці та підвищенню кваліфікації неконкурентоспроможного населення; поліпшувати систему відтворення та ефективного використання трудових ресурсів.

1. Економічна активність населення України 2012: Стат. збірник. / Державна служба статистики України. – Київ. – 2013. – 204 с.

2. Економічна активність населення України 2011: Стат. збірник. / Державна служба статистики України. – Київ. – 2012. – 207 с.

3. Економічна активність населення України 2010: Стат. збірник. / Державна служба статистики України. – Київ. – 2011. – 205 с.

4. Економічна активність населення України 2009: Стат. збірник. / Державна служба статистики України. – Київ. – 2010. – 205 с.

5. Економічна активність населення України 2008: Стат. збірник. / Державна служба статистики України. – Київ. – 2009. – 228 с.

6. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз (колективна монографія) / За ред. Е. М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 367 с.

7. Романюк М. Д. Економіка регіону: сучасні тенденції та особливості розвитку в контексті соціальних пріоритетів / М. Д. Романюк // Вісник Прикарпатського університету. Економіка. – Івано-Франківськ: Плай. – 2012. Вип. 9. – С. 3-10.

8. Reynolds L., Masters S., Moser C. Labor Economics and Labor Relations. Eleventh edition. Englewood Cliffs. New Jersey. Prentice Hall. – 1978.

The dynamics of indicators of total and long-term unemployment in the labor market of Carpathian region are estimated and analyzed. Some methodical aspects of forecasting of level of total and long-term unemployment are presented, and confidence intervals of forecast are defined, and mean square error of the linear equations of trend are calculated.

УДК 331.101.262:37:00176

Шурпа С. Я.

ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ ШЛЯХОМ ІНВЕСТИВАННЯ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ НА ОСНОВІ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДХОДУ

У статті запропоновано використання інноваційних механізмів регулювання освітнього процесу, впровадження інноваційної

моделі фахової підготовки студентів за для узгодження інтересів усіх зацікавлених сторін освітньо-виробничого процесу та забез-

печення готовності до інноваційної діяльності ще з навчального закладу.

Ключові слова: людський капітал, інвестування в людський капітал, освіта, інноваційні технології, інноваційний підхід, ринок праці, система зайнятості, інноваційна зайнятість.

I. Вступ. Здійснювані в Україні радикальні економічні перетворення, динамічні інноваційні процеси в усіх сферах господарської та виробничої діяльності, а також загострення ринкової конкуренції і глобалізація економіки вимагають від вітчизняної науки та практики управління застосування заходів та використання сучасних інструментів та технологій задля активізації людського фактора з метою досягнення ефективності та конкурентоспроможності як організацій, так і національної економіки в цілому.

Сучасні тенденції управління людським капіталом мають глобальний характер і відображають пошуки передових компаній у створенні високоефективних систем реалізації творчого і продуктивного потенціалу. Відтак перехід на ринкові відносини, глобалізація, ускладнення економічних зв'язків, науково-технічний прогрес вимагають інноваційного шляху підвищення ефективності інвестування в людський капітал.

Інноваційні інструменти підвищення ефективності інвестування в людський капітал розглядаємо як активне використання та впровадження сучасних технологічних та інноваційних форм забезпечення, прискорення, розширення та якісного покращення (порівняно з існуючими методами) процесу формування активів людського капіталу з метою надбання та використання вищого (або навіть необхідного) рівня якісної освіти, більшого запасу міцного здоров'я і та ін.

II. Постановка завдання. Прагнення до змін та інновацій, що нині проявляються практично в усіх сферах вітчизняної економіки, поєднуються зі зростаючим інтересом економічної науки до людського потенціалу, який реалізується у формі людського капіталу. Розуміння того, що саме людина, її здібності, вміння та можливості, рівень інноваційно-інтелектуального розвитку є основою формування інноваційного суспільства, стає запорукою конкурентоспроможності економіки, умовою економічного зростання.

Дане дослідження спрямоване на використання сучасних інструментів та технологій задля активізації людського фактора з метою досягнення ефективності та конкурентоспроможності як організацій, так і національної економіки в цілому. Впровадження сучасних технологічних та інноваційних підходів до прискорення, розширення та покращення процесу формування активів людського капіталу з метою надбання та використання вищого рівня якісної освіти створюватиме передумови формування людського капіталу країни певного обсягу та якості.

В Україні над вдосконаленням формування та нагромадження людського капіталу успішно працюють В. Антонюк, В. Близнюк, Л. Безтелесна, О. Бородіна, О. Грішнова, Т. Заяць, Т. Кір'ян, А. Колот, Е. Лібанова, Л. Лісогор, Л. Любохинець, О. Левченко, Л. Михайлова, Г. Назарова, О. Новікова, І. Петрова, У. Садова, М. Семикіна, Л. Шевчук та ін. Важливі аспекти в розвитку людського капіталу досліджують фахівці з близького зарубіжжя, зокрема О. Добринін, С. Дятлов, Р. Капелюшников, А. Корицький, В. Марцинкевич, Є. Циренова та ін.

III. Результати. Важливою складовою інвестицій в людський капітал є інвестиції в освіту. У ході досліджень переконаємося, що оцінка якості вищої освіти визначається передусім набуттям під час навчання можливості та спроможності випускника самостійно знайти своє місце на ринку праці та самореалізуватися у суспільстві.

Як безпосередній споживач кваліфікованої робочої сили, підприємство може прямо чи опосередковано впливати на процес підготовки та підвищення кваліфікації працівників у вітчизняних навчальних закладах. Опосередкований (непрямий) вплив на процес підготовки фахівців полягає у виборі підприємством одного чи кількох профільних навчальних закладів, випускники якого найбільше відповідають вимогам та критеріям даного підприємства щодо кваліфікації, напрямку підготовки та рівня знань працівників. Подальша співпраця з такими навчальними закладами може проявлятися також у виборі їх базовими навчальними закладами для підвищення кваліфікації співробітників. Безпосередній (прямий) вплив на процес підготовки фахівців вітчизняними закладами освіти, на жаль, дещо ускладне-

ний через високий ступінь централізації та уніфікації процесу розробки на рівні Міністерства освіти і науки освітніх стандартів та навчальних програм підготовки фахівців вищими навчальними закладами. Нemoжливість забезпечення єдності теорії (навчання) та практики (виробництва) є причиною невідповідності знань, які отримують сучасні студенти, вимогам, які пред'являють до сучасних фахівців на робочому місці.

Відтак за сучасних умов проголошення інноваційного шляху розвитку економіки

доцільним є пошук можливостей для узгодження інтересів усіх зацікавлених сторін освітньо-виробничого процесу та забезпечення готовності до інноваційної діяльності ще з навчального закладу. Ми пропонуємо використання перспективної моделі співпраці вищого навчального закладу та підприємства на основі розвитку інноваційного підходу (рис. 1).

Розвиток інноваційного циклу від стадії фундаментальних досліджень до випуску і реалізації наукомісткої продукції та тех-

нологій повинна забезпечити система вищої освіти. Інноваційна складова діяльності сучасних ВНЗ передбачає реформування як організаційних, так і інституційних аспектів. Подальшими напрямками цих перетворень є, зокрема, розвиток технологічно-наукових парків, інноваційно-технологічних центрів, що можуть бути асоційовано об'єднані ВНЗ або входити до його структури.

З метою підвищення ролі ВНЗ як центрів інноваційної активності в регіонах України необхідно створювати центри науково-інноваційної співпраці, покликані забезпечити інтеграцію ВНЗ з реальним сектором економіки для вирішення соціально-економічних проблем регіонів і реалізації державних цільових програм, пов'язаних з технологічним розвитком країни та її інтеграцією у світовий освітній простір. Подібний зв'язок з практикою забезпечить високий рівень формування «реального» людського капіталу, тобто тих знань, умінь та навичок, яких потребує сучасний роботодавець.

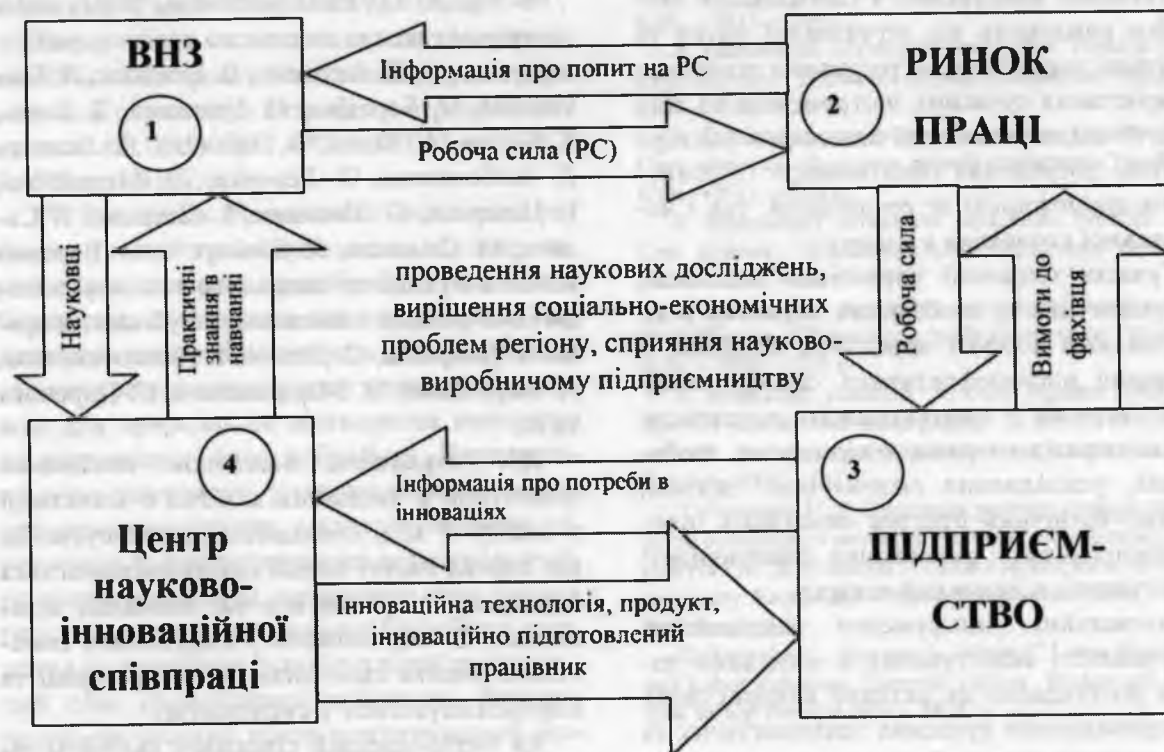
Стратегія реформування вищої школи повинна забезпечити передумови для використання інноваційних механізмів регулювання освітнього процесу, розробку нової концепції її саморозвитку, яка забезпечить впровадження сталого використання нововведень як основоположного принципу системи науки і освіти. Інструментом реалізації цієї стратегії має стати соціальне проектування, креативність технологій використання якого може забезпечити як реформування системи управління вищим навчальним закладом, так і новий формат організації процесу навчання.

Забезпечення високого професійного рівня випускників ВНЗ має бути реалізоване також завдяки впровадженню інноваційної моделі фахової підготовки студентів, яка розробляється та впроваджується у навчальний процес відповідно до сучасних вимог ринку праці України та новітніх результатів наукових досліджень в обраній сфері діяльності [1, с. 42]. Інноваційний підхід до моделі фахової підготовки обумовлений її побудовою на принципі всебічної професіоналізації навчання студента, яка розглядається як багаторівневий, тривалий, динамічний та цілісний процес професійного становлення особистості й набуття нею соціальної зрілості з метою швидкого та якісного перетворення студента на висококваліфікованого професіонала та фахівця.

Інноваційна модель підготовки фахівців також передбачає планомірне цілеспрямоване бажання кожного студента формувати власні активи людського капіталу з метою забезпечення конкурентних переваг після закінчення навчання. Інструментом узагальнення здобутків та досягнень може стати формування власного портфоліо, до якого варто додавати опис досягнень у навчальній, науковій, громадській сфері, а також супроводжувати власними оцінками стосовно бажання та можливостей виконання поставлених завдань, рівня відповідальності та загальної результативності. Прагнення до ведення подібної «папки досягнень» формує у майбутнього фахівця інноваційний тип мислення – намагатися якомога більше досягти, опанувати, засвоїти. Подібна практика в студентські роки дозволяє набути першопочаткові професійні знання з їх конкретизацією та визначення у майбутньому при вході на ринок праці одразу вищих стартових позицій порівняно з іншими випускниками ВНЗ.

Перспективним та визначальним напрямом трансформації національної системи працевлаштування повинні також стати новітні тенденції зайнятості, що нині набули поширення в Європі. Європейська Стратегія зайнятості характеризується переходом до економіки знань і базується на використанні новітніх елементів, що мають безпосередній вплив на зайнятість. Серед них слід відзначити, наприклад, інформаційні й комунікаційні технології. Завдяки їх розвитку значно підвищується швидкість обробки даних та інформації, відтак функціонально змінюється наповнення багатьох видів діяльності в економіці, а отже виникають зміни в професії, оновлюються вимоги до фахівців, які проводять збір, обробку та зберігання інформації.

Важливими напрямками подальшої трансформації системи зайнятості є вміння та здатність отримувати й застосовувати нові знання. Однією з основних ознак інноваційної моделі економіки є інноваційний тип зайнятості населення, який характеризується: зростанням кількості зайнятих у сферах, пов'язаних з наданням послуг і виробництвом інформаційних технологій; збільшенням частки інформатизації у трудовій діяльності, що веде до інтелектуалізації праці; новим змістом трудової діяльності, резуль-



умовні позначення:

- 1 навчання із застосуванням інноваційної моделі фахової підготовки студентів;
- 2 врахування сучасних вимог до інноваційної готовності персоналу, інноваційна зайнятість;
- 3 управління інноваційною готовністю персоналу підприємства;
- 4 виконання інноваційних замовлень, розробка інноваційних пропозицій.

Рис. 1. Перспективна модель співпраці вищого навчального закладу та підприємства на основі розвитку інноваційного підходу

татом і метою якої стають інновації; набуття робочою силою нових якостей, таких як високий освітній і професійний рівень, новаторське і економічне мислення, висока техніко-технологічна культура, здатність до зміни професії, цілеспрямованість, психологічна стійкість.

Важливими елементами державної політики щодо сприяння інноваційній зайнятості і як чинника інноваційного розвитку, зокрема, мають бути запровадження стимулів до індивідуальних інвестицій у людський капітал. Йдеться про передбачення особистих витрат на заходи з охорони та зміцнення здоров'я, освіти для себе та членів сім'ї, виплат до фондів пенсійного та медичного страхування тощо; запровадження податкових стимулів до інвестицій у самозайнятості; регулювання пропозиції робочої сили на ринку праці щодо забезпечення професійної підготовки та підвищення якості робочої сили відповідно до структурних змін, які відбуваються в економіці; недопущення зниження освітнього рівня населення України та зменшення охоплення населення (насамперед дітей шкільного віку) освітніми послугами; всебічний розвиток системи просвіти населення, професійної підготовки та перепідготовки, підвищення кваліфікації та післядипломного навчання, популяризації новітніх знань у науковій та науково-технологічній сферах тощо; створення сприятливих умов для вітчизняного та іноземного інвестування в пріоритетні наукоємні галузі; стимулювання створення нової інноваційної інфраструктури: бізнес-інкубаторів, технополісів, технопарків (на базі університетів, наукових лабораторій, інноваційних підприємств); консорціумів промислових компаній, освітніх установ і наукових лабораторій [2].

Сьогодні власники та керівники великих підприємств, орієнтованих на стратегічний успіх, прийшли до розуміння того, що головним ресурсом в умовах інноваційних перетворень є людина з її знаннями, досвідом, професійними якостями. Людські здібності, кваліфікація, професіоналізм, освіта – все це дуже цінний капітал підприємства, здатний приносити високий дохід при правильному його використанні.

IV. Висновки. Проведені теоретичні дослідження та практика сьогодні доводять, що сучасна державна політика повинна орієнтуватись не на здійснення політики «під-

тримувального» рівня витрат у основні активи людського розвитку, а на створення передумов для підвищення ефективності формування потенціалу особистості та активності національних людських ресурсів. Реалізація державної політики щодо збереження і розвитку національного людського капіталу має бути спрямована на використання не соціального підходу, який передбачає державне гарантування кожному членові суспільства доходів, не нижчих за прожитковий мінімум, а насамперед ринкового підходу, який передбачає створення для кожного члена суспільства умов для розвитку своїх продуктивних здібностей, ефективної їх реалізації та належного доходу.

Неспроможність держави забезпечити основні гарантії, права та свободи громадян щодо формування, розвитку та використання ними можливостей у реалізації ключових аспектів людського розвитку змушує вдаватися до пошуку альтернативних шляхів та нових джерел у напрямі забезпечення ефективності інвестування в людський капітал. Таким, що набуло розвитку в останні роки та може бути визначене як альтернативний шлях, зокрема здобуття освіти, є активне використання досвіду міжнародної співпраці. Перш за все мова йде про можливість отримання грантів міжнародних організацій на навчання за кордоном або використання ресурсів як зарубіжних, так і вітчизняних громадських фондів та організацій, що сприяють отриманню освіти, поліпшенню здоров'я в Україні як шляхом часткового або повного фінансування, так і шляхом створення спеціальних закладів. Подібні альтернативні шляхи підвищують ефективність інвестування у людський капітал на макрорівні, оскільки держава в даному випадку не несе прямих витрат на формування людського капіталу, проте вигоди отримує у процесі його використання.

1. Кузнецова Н. Освіта, наука і виробництво як ключові компоненти механізму формування людських ресурсів інноваційного типу / Н. Кузнецова // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 4. – С. 39-42.

2. Перспективи інноваційного розвитку України [Електронний ресурс]: Режим доступу – <http://old.niss.gov.ua/Table/Zhalilo21/003.htm>

3. Курило І. О. Людський вимір інноваційного розвитку / І. О. Курило // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 6. – С. 46-51.

4. Левченко О. М. Професіональний потенціал: регу-

ляторні механізми інноваційного розвитку. Монографія / О. М. Левченко. – Кіровоград: КОД, 2009. – 375 с.

5. Орлова І. Реформа освіти в Україні. Проект «Популярна економіка: моніторинг реформ» (№8) 17 лютого 2013 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.eba.com.ua/static/members_reviews/Case_Study_17_02_2013_UKR.pdf

6. Людський розвиток в Україні: соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки (колективна монографія) / [Лібанова Е. М., Макарова О. В., Курило І. О. та ін.]; за ред. Е. М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2012. – 320 с.

7. Здіорук С. І. Формування єдиного відкритого освітньо-наукового простору України: оптимальне вико-

ристання засобів забезпечення випереджального розвитку. Аналітична доповідь / С. І. Здіорук, А. Ю. Іщенко, М. М. Карпенко. – К.: Національний інститут стратегічних досліджень, 2011. – 43 с.

The paper proposes the use of innovative mechanisms to regulate the educational process, implementation of innovative models of professional training for students to reconcile the interests of all participants of the educational production process and preparedness to innovation from a higher educational institution.

Романюк Х. В.

ІННОВАЦІЙНІ ФОРМИ ЗАЙНЯТОСТІ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

У статті розглядаються проблеми ефективного використання інтелектуального капіталу. Автор розкриває роль розвитку інноваційних форм зайнятості у цьому процесі.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, ринок праці, зайнятість, інноваційні форми зайнятості.

I. Вступ. У сучасних умовах на більшості національних ринках праці проходить докорінна трансформація змісту, основних форм та видів зайнятості населення, що неухильно веде до запозичення загальносвітових тенденцій. Принциповим інноваціям піддається сфера зайнятості, а також нової якості набуває зміст і структура соціально-трудових відносин. Особливого значення тема наукової статті набуває внаслідок збільшення ролі інтелектуального капіталу на виникнення інноваційних форм зайнятості. З урахуванням зазначеного актуальність обраної тематики є доволі важливою для української практики.

II. Постановка проблеми. Науковий інтерес до проблематики утворення інноваційних форм зайнятості та ефективного використання інтелектуального капіталу прикутий як з боку іноземних науковців (Н. Вишневецької, Н. Волгіна, Б. Генкіна, І. Заславського та ін.), так і вітчизняних (А. Колота, Е. Лібанової, Л. Лісогор, Л. Шевченко, С. Бандура, В. Онікієнка та ін.). Й надалі не вщухають дискусії щодо визначення класифікаційних ознак виокремлення форм

і видів інноваційної зайнятості, адже в умовах зміни пріоритетів суспільного розвитку розкривають нові можливості більш повного та результативного використання трудових ресурсів, залучення до праці тих груп населення, для яких традиційні форми зайнятості, доволі тривалий час були неприйнятні або незручні.

III. Результати дослідження. Наукові пошуки вчених останніми роками дещо поглибили уявлення про детермінанти зміни форм зайнятості, проте питання, пов'язані з уточнення та доповнення переліку факторів, що впливають на активізацію населення до інноваційної трудової діяльності все ще залишаються найменш дослідженими.

Право на працю належить до основоположних прав людини. Участь у ринку праці та зайнятість створюють необхідні умови для забезпечення економічного зростання, матеріального добробуту і достатнього життєвого рівня, відкривають широкі можливості соціалізації і належать до основних форм участі в суспільному житті.

Економічна активність та зайнятість забезпечують не лише матеріальний добробут і незалежність, а й можливості соціалізації та задоволення духовних потреб людини. Якщо у традиційних суспільствах лише деякі види занять (військова, державна, церковна служба) давали змогу здобути певне соціальне становище, то нині зайнятість і професійна кар'єра належать до провідних каналів висхідної соціальної мобільності. Участь у ринку праці та

професійно-кваліфікаційний статус на сьогоднішній день великою мірою визначають місце людини у суспільній стратифікації, є системоутворюючими ознаками соціального статусу [4, 119].

Якщо конкурентні переваги у традиційній економіці забезпечував доступ до природних джерел і сировини, зручні транспортні маршрути, місткий ринок, дешева робоча сила, то в економіці знань запорукою успіху стали інновації та підприємництво, які ґрунтуються на знаннях, розвиненій інфраструктурній інформації (Інтернет, бази даних, телекомунікації, мобільний зв'язок). У постіндустріальних країнах основними виробничими ресурсами є знання, інтелект, інноваційно-інформаційні технології, «high tech», які формують рейтинг знаннємісткої економіки. А джерелом економічного зростання стає продукування ідей як конкурентоспроможного товару.

Нині активно розвиваються такі наукомісткі галузі, як біотехнологія, генна інженерія, комп'ютерне програмування тощо. Інтелектуальна економіка стимулює отримання достатньо високих прибутків на малій базі капіталу та кількості працюючих. Слід зазначити, що ринок є «вимірювальним пристроєм» людської праці. Енергія людської праці в кінцевому підсумку знаходить свій вираз у формі числа (вартості товару, ціни товару) в ринковому середовищі. Елементами товарності є не лише матеріальні речі, предмети і послуги, а й результати інтелектуальної праці – ідеї, управлінські рішення, винаходи, сорти рослин тощо. Ось чому в динамічному ринковому середовищі по відношенню до результатів інтелектуальної праці використовують терміни «інтелектуальна власність», «інтелектуальний потенціал», «інтелектуальний капітал», «комерціалізація інтелектуальної власності» тощо [6, 41].

Глибоким є дослідження сутності інтелектуального капіталу О. Бутнік-Сіверського, в роботі якого «інтелектуальний капітал – це один із різновидів капіталу, який має відповідні ознаки капіталу і відтворює, одночасно, властиву лише йому (інтелектуальному капіталу) специфіку і особливості. Як економічна категорія «інтелектуальний капітал розглядається з позиції авансованої інтелектуальної власності, що під час свого руху приносить більшу вартість за рахунок додаткової вартості». Сутність інтелектуального капіталу як економічної категорії визначається як система

відносин різних економічних суб'єктів з приводу раціонального, стійкого його відтворення на основі прогресивного розвитку науки з метою виробництва конкретних товарів, послуг, доходу, підвищення життєвого рівня, рішення проблеми нерівномірності світового й регіонального розвитку на основі персоніфікованих економічних інтересів суб'єктів.

Інтелектуальний капітал є складним системним утворенням, яке можна структурувати за різними критеріями. Це багатоаспектне поняття, яке об'єднує об'єкти інтелектуальної власності, знання, вміння і навички працівників, різноманітні системи, мережі, процедури, які при включенні до господарського обігу приносять дохід. Водночас складові інтелектуального капіталу неоднорідні. Одні з них є породженням людського інтелекту, інші створюють специфічні умови його застосування із метою підвищення конкурентоспроможності компанії. Разом з тим необхідно зазначити, що інтелектуальний капітал не існує поза контекстом, стратегією розвитку організації, оскільки найважливішою конкурентною перевагою є здатність до інновацій та умінь пристосовуватись до умов що швидко змінюються [2, 197].

Інтелектуальному капіталу властивий більш високий рівень розвитку в порівнянні із функціональними формами капіталу, критерієм чого є більш стійкий рівень економічного росту суспільства, ефективності його структур. Інтелектуальний капітал, розвиваючись на основі попередніх форм капіталу, вбирає в себе їхні основні властивості й одночасно має власний зміст. Інтелектуальним капіталом у сучасних умовах можуть володіти люди будь-яких професій, здатні до творчого мислення, тому що їхнім капіталом стає здатність до неординарних вчинків і дій. Але присвятити себе науковій або будь-якій іншій інтелектуальній діяльності вони вирішують тільки тоді, коли вони можуть очікувати від цього вигоди, як грошової, так і морально-психологічної, переважачою вигоди простих носіїв робочої сили.

Для підвищення ефективності професійної підготовки кадрів необхідно забезпечувати орієнтацію усіх ланок відповідної системи на реальну потребу (поточну і перспективну) в робочій силі тієї чи іншої підготовки. Не менш важливим є налагодження моніторингу працевлаштування робочої сили та закріплення на робочому місці, можливостей систематичного

підвищення рівня кваліфікації. Це сприятиме забезпеченню динамізму системи підготовки кадрів, її адаптованості до вимог структурно-технологічних зрушень в економіці, і, в кінцевому рахунку, посилюватиме залежність результатів економічного стимулювання від якості підготовки та сприятиме зниженню нерівності за професіями й сферами діяльності [5, 121].

Збільшення обсягів інвестицій в організацію професійної підготовки, навчання та підвищення кваліфікації персоналу, в профілактичні заходи із забезпечення охорони здоров'я працівників та поліпшення умов їх праці спрямовано на підвищення конкурентоспроможності робочої сили, забезпечення належного рівня доходів. Оскільки поширення інноваційних технологій потребує значних витрат, пов'язаних з систематичним оновленням знань, здобуття формальної освіти та початок трудової діяльності має стати не завершенням процесу освіти, а лише закінченням її первинної стадії і початком більш тривалого процесу набуття професійної кваліфікації та компетентності.

В цілому, існуюча система освіти та підготовки кадрів відзначається повільними темпами адаптації до умов ринкової економіки. Це проявляється, насамперед, через слабкість зв'язків між інтересами навчальних закладів і потребами підприємств; протиріччя між економічними інтересами роботодавців і системою професійно-технічної освіти; відсутність координації діяльності між органами виконавчої влади, спілками роботодавців та освітніми закладами щодо сприяння працевлаштування випускників.

В умовах постіндустріального суспільства впровадження нових технологій входить у суперечність з існуючими традиційними технологіями, широке застосування яких призводить до поступового звуження сфери застосування робочої сили. Досконаліші технології, що потребують високих рівнів кваліфікації та якості праці, створюють сприятливі умови до розширення сфери прикладання праці. За цих умов має відбуватися зростання попиту на висококваліфікованих працівників, які характеризуються наявністю розвинутих новаторських здібностей, сильною мотивацією до підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня, здатністю обслуговувати високотехнологічне виробництво. Розвиток системи професійно-

технічної освіти, безпосередньо пов'язаної з обслуговуванням виробничої сфери, передбачає, перш за все, удосконалення існуючої системи підготовки кадрів з метою наближення їх якісних параметрів робочої сили до потреб сучасного виробництва [1, 37].

До основних напрямів розвитку інноваційних форм зайнятості та удосконалення системи професійного навчання слід віднести:

- необхідність узгодження структури випуску кадрів із вимогами промислового виробництва (з урахуванням структурної перебудови промисловості, впровадження технологічних нововведень та реструктуризації зайнятості з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняного промислового виробництва);
- визначення сфер зайнятості (в т. ч. неформальних), які залучають робочу силу зі сфер традиційного застосування фахівців;
- визначення рівня насиченості працівниками відповідного професійного та кваліфікаційного рівня національного та регіональних ринків праці, для яких традиційно здійснюється підготовка кадрів;
- прийняття рішень про розширення професійного профілю, внесення змін і доповнень у зміст підготовки відповідно до реальних потреб виробництва.

Серед основних напрямів підготовки конкурентоспроможних спеціалістів слід виділяти забезпечення доступності професійної освіти; необхідність переходу від вузької спеціалізації у підготовці спеціалістів до підготовки багатопрофільного спеціаліста, забезпечення універсалізації підготовки; формування нових державних освітніх стандартів, які ґрунтуються на гнучкому змісті освіти та організації навчального процесу.

Реалізація державної політики зайнятості повинна базуватися на удосконаленні нормативно-правової та законодавчої бази державної молодіжної політики з метою сприяння розвитку інноваційних форм зайнятості; забезпечення ефективної фахової підготовки спеціалістів, спрямованих на підвищення рівня підготовки спеціалістів, зростання конкурентоспроможності освітніх послуг; сприяння розвитку молодіжного підприємництва; оптимізації мережі навчальних закладів вищої, професійно-технічної, післядипломної освіти всіх форм власності; здійснення систематичного перегляду та актуалізації переліку профе-

сій, за якими відбувається підготовка кадрів, відповідно до потреб розвитку економіки; удосконалення діючого механізму формування державного замовлення в системі вищої та професійно-технічної освіти для забезпечення можливостей працевлаштування молоді та попередження виникнення значних структурних деформацій у молодіжному сегменті ринку праці; розширення обсягів надання освітніх послуг вищими та професійно-технічними навчальними закладами за одночасного підвищення їх якості [7, 24].

IV. Висновки. Технологічний прогрес, революція в комп'ютерних та інформаційних технологіях, швидкість масштабного розвитку сфери послуг, розповсюдження малого бізнесу потребують працівників, які можуть функціонувати в умовах гнучкого робочого режиму, бути мобільними, здібними та готовими працювати в нестандартних ситуаціях, що часто змінюються, поєднуючи в трудовій діяльності виконавчі та підприємницькі функції.

Інноваційні форми зайнятості є вагомою складовою трансформації трудових відносин. Останнім часом набула поширення дистанційна зайнятість, масштаби і темпи поширення якої, передусім у розвинутих країнах світу, є значними і мають тенденцію до прискореного зростання. Нині консенсусу в розумінні основних рис та ознак дистанційної зайнятості в науковому співтоваристві поки не існує, так само, як не досягнуто згоди з питань, які характеристики має містити це поняття. Форми застосування дистанційної зайнятості надзвичайно різноманітні, а хаотичність і швидкість поширення цього явища тягне за собою появу нових термінів і понять. Найбільш повним вважаємо визначення дистанційної зайнятості, запропоноване відомим українським вченим – економістом А. М. Колотом, який стверджує, що саме: «Дистанційна зайнятість – це нестандартна форма зайнятості, яка заснована на гнучких соціально-трудових відносинах між працівником та роботодавцем і відбувається у віртуальному середовищі з використанням інформаційних та комунікаційних технологій» [3, 82].

Самостійна зайнятість є однією із провідних інноваційних форм зайнятості. Зростання самостійної зайнятості населення, на сучасному етапі розвитку суспільства, є проявом економічних змін. Завдяки такій формі зайнятості населення може швидше реагувати та пристосовуватися до перемін, що відбуваються в період трансформації економіки країни.

Завдяки розвитку самостійної зайнятості, особливо в умовах трансформаційної економіки, створюються додаткові робочі місця для себе, членів сім'ї та інших осіб, з'являється можливість проявити власну ініціативу й отримати доходи. Така форма зайнятості не потребує державних капітальних вкладень, має мобільну організаційну структуру, базується на сильній мотивації праці та орієнтується на потреби споживача й оперативно задовольняє їх.

1. Бобиль В. Розвиток малого та середнього підприємництва як складова соціально-економічної стабільності сучасної України // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 3. – С. 35 – 38.

2. Эдвинсон Л., Мэлоун М. Интеллектуальный капитал: определение истинной стоимости компании // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология. – М., 1999. – С. 434.

3. Колот А. М. Соціальна згуртованість як доктрина забезпечення стійкого розвитку суспільства в умовах глобальних викликів / А. М. Колот // Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України. – Тернопіль: Економічна думка, 2009. – Вип. 14. – С. 76–84.

4. Курило І. О. Соціально-економічна структура населення: еволюція, сучасність, трансформації (монографія). / Відповід. ред. В. С. Стещенко. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2006. – 472 с.

5. Леонтьев Б. Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе / Б. Б. Леонтьев. М.: Издательский центр «Аксионер», 2002. – 200 с.

6. Мельник Л. Г. Экономика информации и информационные системы предприятия: учебн. пособ. / Л. Г. Мельник, С. Н. Ильяшенко, В. А. Касьяненко. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2004. – 400 с.

7. Риннок праці та зайнятість населення: проблеми теорії та виклики практики: [монографія] / [ред.-координатор М. В. Туленков]. – К.: ІПК ДСЗУ, 2010. – 363 с.

This paper addresses the problem of effective use of intellectual capital. The author reveals the role of innovative forms of employment in the process.

УДК 314.7: 351 746: 477

Романюк Т. М.

РЕГУЛЮВАННЯ МІЖДЕРЖАВНИХ МІГРАЦІЙ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Розглянуто теоретичні основи та практичні аспекти регулювання інтенсивних міждержавних міграційних переміщень населення України. Проаналізовано обсяги та спрямованість зовнішньої міграції. Сформульовано пропозиції, які стосуються вдосконалення державної міграційної політики щодо управління еміграцією та імміграцією.

Ключові слова: міждержавні міграції населення, закордонна трудова міграція, еміграція, імміграція, державна міграційна політика, шляхи та методи регулювання зовнішніх міграцій.

I. Вступ. Висока активність міжнародної мобільності населення України, що відбувається за умов глобалізації викликає необхідність врегулювання міграційних процесів, надання їм організованого, безпечного та неконфліктного характеру. Досконала міграційна політика необхідна як для мінімізації зумовлених міграцією ризиків так і для використання значного позитивного потенціалу міграції в інтересах розвитку країни та її регіонів. Вплив міграційних процесів на демографічну динаміку в Україні та її соціально-економічний розвиток на початку ХХІ ст. які і протягом всього часу набуття нею статусу незалежної держави був і залишається досить вагомим. Нині особливо це актуально у зв'язку з підписанням Угоди про асоціацію України з ЄС.

II. Постановка завдання. Як відомо, не маючи своєї державності Україна досить тривалий історичний період перебувала у складі колишнього СРСР, а тому була відірвана від загальноєвропейських і міжнародних правових норм та організаційних форм державного регулювання міграційним рухом населення в країні. Виходячи із географічного розташування у центрі Європи та перебуваючи внаслідок свого геополітичного становища на перехресті різноманітних легальних і нелегальних міграційних потоків, наша країна відчула гостру потребу у вивченні світового досвіду регулюван-

ня як внутрішніх, так і зовнішніх міграційних процесів.

До того ж значні зовнішні міграційні перетворення відбуваються на тлі поглиблення економічної та соціально-політичної кризи в країнах СНД. Одразу після розпаду СРСР ряд міжнародних політиків та спеціалістів прогнозували масові нерегульовані переміщення населення зі сходу на захід. Хоча очікуваних масових втеч та пересувань не сталося, однак з України й здебільшого з інших країн СНД (Казахстану, Узбекистану, Азербайджану, Грузії) значних обсягів набули переміщення етнічних росіян та російськомовних осіб до Росії. Так, зокрема, в 1997 р. згідно з даними Держкомстату Росії чисельність прибулих росіян до Російської Федерації з Казахстану становила 167,5 тис. осіб, з Узбекистану – 23,8 тис. осіб, з Таджикистану – 11,0 тис. осіб, з Туркменістану – 10,6 тис. осіб.

III. Результати дослідження. Зовнішні міграційні процеси відрізняються від внутрішніх не тільки за формою, а й змістом. Якщо мігрант залишає країну з соціально-економічних причин, то вірогідність його повернення в рідні краї досить висока. Слід враховувати на який час вибувають люди за кордон, їдуть вони на постійне проживання чи тимчасове.

Міграційні процеси впливають на природне відтворення населення шляхом зміни вікової структури регіонів виходу та населення, трансформацію репродуктивної поведінки контингентів населення, зміни умов життя переселенців, що відбувається на стані їх здоров'я. Міграція впливає і на функціонування та розвиток ринку праці; міграційні процеси сприяють розвитку розширеного світогляду особи, зумовлюють підвищення пристосованості до різноманітних умов життя, а також обмін навиками та досвідом між жителями різних регіонів, поширення корисних знань. Вони призводять до перерозподілу виробників та споживачів матеріальних благ і платних послуг між регіонами та їх підрозділами, змінюють якісні характеристики робочої сили

різних регіонів внаслідок нерівномірної участі в міграційних процесах представників різних соціально-демографічних груп.

Починаючи з 1994 р. по 2004 р. в Україні склалося від'ємне сальдо зовнішньої міграції, яке щорічно складало 100 тис. осіб. Протягом цих одинадцяти років з України на постійне проживання до інших країн емігрувало 1 млн. 568 тис. осіб, а іммігрувало в Україну 903,8 тис. осіб., тобто від'ємне сальдо зовнішньої міграції склало за період 1994–2004 рр. – 664,6 тис. осіб.

Разом з тим слід відзначити позитивні тенденції в зовнішніх міграціях населення України. Вони полягають в тому, що починаючи з 2005 року в міждержавному обміні населенням з іншими країнами Україна має позитивне міграційне сальдо, яке склало в 2005 році 4583 особи, у 2006 році – 14245 осіб., у 2007 – 16,8 тис., а у 2008 – 14, 8 тис. осіб., а за 2009 – 2013 рр. додатне міграційне сальдо склало 140,3 тис. осіб.

Привертає увагу і та особливість, що якщо раніше значний природний убуток населення через зменшення народжуваності та збільшення смертності, який розпочався ще в 1991 р. і триває ось уже вісімнадцять років поспіль, компенсувався завдяки високому міграційному приросту населення, і чисельність населення країни протягом 1991–1993 рр. не зменшувалась, то починаючи вже з 1994 року має місце зменшення загальної чисельності населення. Так, за 1991–2013 рр. чисельність населення України із-за посилення депопуляційних і міграційних процесів зменшилась більш ніж на 7 млн. чол. і становила на 1.01. 2014 р. 45,4 млн. осіб. Тобто Україна за роки державної незалежності із за еміграції втратила маже 500 тис. осіб переважно молодого і середнього віку.

Варто також зауважити, що трудова міграція у великих масштабах може значно зашкодити розвитку економіки та соціальної сфери в Україні, тому необхідно ретельно стежити за змінами міграційних потоків в країні та за необхідності скорочувати міграцію за допомогою низки заходів.

На початковому етапі становлення міграційної політики України почалося після здобуття країною незалежності в складних умовах перехідного періоду та за відсутності досвіду, кадрів, ресурсів, Гарантії прав на свободу пересування та вибір місця проживання, вільний виїзд та повернення до країни, захист громадян з боку держави під час їхнього тим-

часового перебування за кордоном, а також недискримінація іноземців, можливість в рамках закону набути притулок в Україні були закріплені в Конституції України, яка була прийнята 1996 році.

Процедури реалізації цих прав були деталізовані в низці законів, які забезпечили повернення та відновлення громадянства депортованим та репресованим за тоталітарного режиму, вільний перетин громадянами кордонів країни, надання захисту біженцям тощо. Відповідно склалися основні напрями міграційної політики держави, актуальні й понині. Вони сприяють у репатріації осіб, в т.ч. депортованих за національною ознакою, наданні захисту біженців, регулюванні імміграції іноземців, у т.ч. запобіганні нелегальної міграції, захисті прав та інтересів громадян, працевлаштованих за кордоном.

У перший період державотворення, коли міграційна політика формувалась в рамках загального курсу на демократизацію суспільного життя, її цілі були ясні і зрозумілі. Коли на рубежі віків їх було в основному досягнуто, постало питання щодо стратегічного напрямку подальшого розвитку політики держави в сфері міграції.

Неодноразово впродовж кількох років на розгляд Верховної Ради України виносились різні варіанти законопроектів, якими робили спроби визначити основні засади міграційної політики. Однак жоден із них не був підтриманий, що означало, що ні влада, ні суспільство не сформували достатньо чітких завдань в сфері міграції, не досягли консенсусу в їх розумінні.

Цей невтішний висновок підтвердила Рада національної безпеки і оборони України (РНБО), яка двічі. В 2007 і в 2008 рр. розглядала питання міграційної політики та її удосконалення. Як зазначалося у рішенні РНБО, міграційна політика держави залишалася концептуально невизначеною; її принципи, стратегічні завдання, поточні цілі, стандарти захисту прав людини відсутні. Прогресу у вирішенні питань щодо стратегічних напрямів міграційної політики заважало, тогочасне протистояння гілок влади.

У грудні 2010 р. в ході адміністративної реформи створено Державну міграційну службу (ДМС)², тобто спеціальний орган виконавчої влади, покликаний реалізовувати державну міграційну політику. У травні 2011 р. Ука-

зом Президента країни затверджено Концепцію державної міграційної політики України³, а згодом і План заходів з її реалізації⁴.

У тому ж 2011 р. парламент схвалив нові редакції законів «Про правовий статус іноземців та осіб без громадянства»⁵ та «Про біженців та осіб, які потребують додаткового чи тимчасового захисту»⁶. У липні 2012 р. було прийнято нову редакцію Закону України «Про зайнятість населення»⁷, низка положень якого стосується регулювання трудової міграції, а у жовтні 2012 р. – закон «Про Єдиний державний демографічний реєстр та документи, що підтверджують громадянство України, посвідчують особу чи її спеціальний статус»⁸, яким, крім іншого, встановлено документи для виїзду українців за кордон та перебування іноземців на території України, а також порядок їх видачі. На виконання Плану заходів з реалізації Концепції державної міграційної політики Мінсоцполітики України розроблено законопроект «Про зовнішню трудову міграцію», який станом на листопад 2013 р. подано для узгодження заінтересованими міністерствами та відомствами.

У червні 2011 р. розпорядженням Кабінету Міністрів України було затверджено План заходів щодо інтеграції мігрантів в українське суспільство на 2011–2015 роки.⁹ А в серпні 2012 р. Уряд схвалив План заходів щодо інтеграції біженців та осіб, які потребують додаткового захисту, в українське суспільство на період до 2020 року¹⁰, чим вперше українська нормативно-правова база поповнилася документами, які стосуються питань інтеграції мігрантів.

Така активізація законотворчості у сфері міграції очевидно є позитивною. Проте уваги вартий не стільки кількісний, скільки якісний аспект нововведень. Адже правового закріплення набула низка практичних напрацювань, до законодавства було введено норми, які тривалий час обговорювалися і необхідність яких була очевидною.

Як свідчить перебіг подій останнього десятиліття, пов'язаних з формуванням міграційної політики України, невирішеність багатьох законодавчих проблем великою мірою була наслідком відсутності належних управлінських структур, здатних розробляти та лобювати просування відповідних законопроектів, формувати громадську думку, забезпечувати координацію діяльності центральних та місцевих органів влади в міграційній сфері, співпрацю з громадянським суспільством. Про створення

єдиного органу виконавчої влади з регулювання міграційних процесів дискутувалося в Україні роками, проте рішення не приймалося.

Лише в грудні 2010 р. Президентом України було підписано Указ, відповідно до якого створювалася Державна міграційна служба України. Вона перебрала на себе функції з питань громадянства, міграції та реєстрації фізичних осіб, які виконувалися Міністерством внутрішніх справ, а також у сфері захисту біженців, що належали Державному комітету у справах національностей та релігій, ліквідованому в ході адміністративної реформи.

У квітні 2011 р. було затверджено Положення про Державну міграційну службу¹¹, відповідно до якого її основні завдання полягають у такому: 1) надання послуг у сферах громадянства, реєстрації місця проживання та документування фізичних осіб; 2) робота з іноземцями та особами без громадянства, а саме оформлення та видача дозволів на імміграцію в Україну, посвідок на постійне та тимчасове проживання, запрошень для отримання української візи, прийняття рішень про видворення, притягнення до адміністративної відповідальності порушників правил перебування в державі тощо; 3) робота з шукачами притулку, розгляд заяв щодо надання статусу біженця, а також інтеграція біженців в українське суспільство; 4) контроль за дотриманням законодавства у сфері міграції, моніторинг міграційної ситуації, здійснення заходів щодо запобігання та протидії нелегальній міграції.

Для забезпечення реалізації цих функцій у червні 2011 р. Урядом схвалено рішення щодо утворення 2-ми територіальних органів міграційної служби (управлінь). ДМС передано пункти тимчасового розміщення біженців, що належали Держкомнацрелігій, а також пункти тимчасового перебування іноземців та осіб без громадянства, які незаконно перебувають в Україні і підлягають видворенню за межі держави, що раніше перебували у віданні МВС¹².

На цьому реформування органів державного управління у сфері міграції не завершилося. Оскільки функції з управління трудовою міграцією громадян за кордон Державній міграційній службі передані не були, хоча потреба у посиленні регуляторної діяльності в цій сфері не викликала сумнівів, відповідно до нового Закону України «Про зайнятість населення» функції з реалізації державної політики у сфері трудової міграції було покладено на Державну службу зайнятості. Відповідно до Положення

про цей орган¹³, Служба видає роботодавцям дозволи на застосування праці іноземців та осіб без громадянства, веде облік таких дозволів; здійснює ліцензування діяльності посередництва у працевлаштуванні за кордоном та контроль за дотриманням суб'єктами господарювання відповідних ліцензійних умов; сприяє адаптації на ринку праці громадян України, що повертаються з-за кордону; бере участь у здійсненні міжнародного співробітництва для розв'язання проблем трудової міграції, у підготовці відповідних міжнародних договорів України та виконанні зобов'язань України, які з них випливають.

Отже, проблеми зовнішньої трудової міграції в контексті загального соціально-економічного розвитку диференціюються залежно від того, з якого боку вони розглядаються: з позиції країни-донора чи країни-реципієнта. Наслідком зовнішніх міграцій є, як правило, зростання загальної чисельності трудової сили населення в країні-реципієнті і відповідно її скорочення в країні-донорі. Причому негативне міграційне сальдо переважно притаманне країнам та регіонам, де сукупна пропозиція робочої сили перевищує потребу в ній тими, хто з певних причин не в змозі брати участь в закордонних трудових поїздках або за інших обставин.

Одними з завдань в організації збалансованого державного механізму у сфері трудової міграції мають бути:

- "фінансування з державного бюджету України видатків для проведення статистичного обліку зовнішніх трудових мігрантів;
- подання урядом на розгляд Верховної Ради України проекту Закону України "Про державну програму зайнятості населення на найближчі роки";
- активізація розробки механізмів реалізації угод про взаємне працевлаштування та соціальний захист трудових мігрантів, стороною яких є Україна.

Щодо нелегальної міграції, то вона є набагато більшою. Нелегальна трудова міграція з країн Центральної та Східної Європи, у тому числі й з України, останнім часом набула глобальних масштабів. Зарубіжним роботодавцям вигідно мати справу з нелегальними трудовими мігрантами, бо особи, які прибули в країну з метою заробітку на незаконних підставах, не мають юридичного та соціального захисту. Більше того вони змушені погоджуватись на будь-яку роботу – сезонну, важку і небезпечну, тарифні ставки, що встановлюються

їм значно нижчі, ніж громадянам своєї країни. Такого тимчасового працівника закордонний роботодавець звільняє без попередження, оскільки трудовий мігрант не може оскаржити це рішення, бо порушує законодавство країни де тимчасово перебуває. Зовнішні трудові мігранти з України в багатьох країнах вимушені працювати продовжений робочий день (12-14 годин) та за шкідливих умов праці, мають обмежений або зовсім не мають доступу до медичної допомоги і соціального захисту, незахищені від низької оплати праці, професійних травм, хвороб тощо. Нелегальні мігранти часто експлуатуються роботодавцями, за них дають хабарі особам або фірмам, що організовують їх нелегальну зайнятість за кордоном, вони страждають від рекету за місцем праці та проживання.

Ініціатором розробки та депозитарієм багатосторонніх угод у сфері трудової міграції виступає структурний підрозділ ООН — Міжнародна організація праці (МОП).

Головний зміст своєї діяльності МОП вбачає в тому, щоб сприяти прийняттю державами світу таких програм, що спрямовані на вирішення найактуальніших для людей праці проблем. Це їхня робота і побут, здоров'я й освіта, відпочинок, культура тощо.

Вирішення цих завдань є предметом багатосторонніх угод у сфері трудової міграції:

- Конвенція про сприяння зайнятості та захист від безробіття (1988 р.);
- Конвенція МОП № 97 про трудових мігрантів (1949 р.);
- Конвенція МОП № 143 про зловживання у сфері міграції та забезпечення трудовим мігрантам однакових можливостей і однакового ставлення (1975 р.);
- Конвенція МОП № 179 про найм та працевлаштування моряків (1996 р.);
- Конвенція МОП №181 про приватні агентства зайнятості (1997 р.)

Розроблення та прийняття зазначених документів проводиться за безпосередньої участі представників професійних спілок, отже, в однакові умови поставлено урядовців, що захищають інтереси держав, та юридичних осіб, які опікуються захистом прав трудящих, тобто найманих працівників.

Звідси випливає необхідність розробки методології і побудови дієвого механізму регулювання міграційного руху населення за нинішніх умов, яка передбачає нове становище людини в сфері

зайнятості, що обумовлене, перш за все, конкурентним середовищем, структурними зрушеннями в економіці. Разом з тим уже в даний час стає очевидним той факт, що процес формування і становлення ринку праці в Україні є складним і тривалим, його розвиток і функціонування супроводжується напруженістю в соціальній сфері, гострота і глибина якої визначаються багатьма факторами, в тому числі і міграційною активністю населення та соціально-демографічною структурою міграції. Методологія як дослідження, так і регулювання міграційного руху населення за ринкових умов передбачає комплексний підхід до аналізу природи міграційного буття у всій його сукупності і тих економічних, соціальних, правових та інших умов, що притаманні саме цьому періоду, його причин та суб'єктів міграційних процесів, методів регулювання міграцій.

Нинішні зміни кількісних і якісних параметрів міграції, що проявляються в її зростаючих масштабах та інтенсивності, змінах статеві-вікової і кваліфікаційної структури мігрантів, різкому зростанні чисельності біженців серед іммігрантів та набутті міграцією глобального характеру, змусили уряди розвинутих країн усвідомити потребу захиститися від потоків міграції, здатних посилити виявлені вже конфлікти і викликати різного роду нові соціальні напруження, спонукали до практичних заходів задля захисту державних та регіональних інтересів своїх країн.

IV. Висновки. Нині не можна обминути того, що еміграція та імміграція якраз і є тією реальністю у суспільстві, яка має задовольнити запити та потреби широких верств населення України. Бо прикрі невдачі з реформуванням її економіки, що призвели до жорсткої економічної кризи, негативно позначалися на інтенсивності і внутрішніх, і зовнішніх міграційних потоків, різною мірою стимулювавши їх, спричинили загрозливий відтік працересурсного потенціалу, кваліфікованих наукових і робітничих кадрів. І від того, наскільки еміграція не поступиться своїм місцем у діяльно-рухливій структурі населення України, залежатиме втрата чи здобуття нею власних висококваліфікованих працівників, які зможуть успішно вирішувати національні проблеми країни, безпосередньо створювати матеріальні, культурні та духовні цінності, керувати соціально-економічним розвитком, вирішувати державотворчі завдання.

Оптимізація міграції виступає одним із важливих резервів соціально-економічного розви-

тку країни. Оптимальна міграція населення – це міграція, яка в економічній сфері сприяє отримати максимум результатів при заданих витратах або задані результати за найменших витрат. Оптимальна міграція сприяє вирівнюванню рівнів економічного розвитку областей і районів, частковому подоланню соціально-економічних та культурно-побутових відмінностей між містом і селом, вирівнюванню умов та життєвого рівня населення різних регіонів, збалансованості трудових ресурсів як в галузевому, так і територіальному аспектах.

Провідними в системі заходів міграційної політики з управління міграційним рухом населення за перехідної економіки є відносини власності на засоби виробництва, землю, житло, інше рухоме і нерухоме майно, розподілу і споживання валового національного продукту та інші соціально-економічні відносини, а також сімейно-побутові, родинні, духовні, національно-етнічні відносини.

Іншими словами, міграційну політику можна назвати практикою теорії міграції. В більш широкому тлумаченні сутність міграційної політики країни зводиться до того, що це є система заходів, ресурсів та механізмів, з використанням яких держава і суспільство цілеспрямовано впливають на соціальні переміщення та міграційну мобільність населення своєї країни.

Регулювання соціально-економічних умов міграцій робочої сили має передбачати проведення цілої системи заходів, інженерію і технологію, які, будучи адаптовані до нинішніх умов господарювання, мають широке коло взаємопов'язаних комбінаційних можливостей, здатних менш болючо, ніж директивне управління, впливати на розвиток постійних і тимчасових трудових міграційних процесів, явищ та тенденцій, що визначають спрямованість і характер просторової мобільності трудових ресурсного потенціалу України.

Таке державне управління має спиратися на відповідні нормативно-правові засади, які враховували б міжнародно-правові норми з міграції та національні особливості і з допомогою яких здійснювалося б регулювання кількісного і якісного складу міграційних потоків, їх обсяги, параметри та спрямування.

1. Про Концепцію Державної міграційної політики. Указ Президента України № 622/2011 від 30.05.2011 [Електронний ресурс] – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/622/2011>

2. Ионцев В. А. Международная миграция населения: теория и история изучения. – М.: Диалог-МГУ, 1999. –

370 с. – (Международная миграция населения: Россия и современный мир; Вып. 3).

3. Міграційні процеси в сучасному світі: світовий, регіональний та національний виміри (понятійний апарат, концептуальні підходи, теорія та практика). Енциклопедія / за ред. Римаренка Ю. І. – К.: Довіра, 1998. – 912 с.

4. Прибыткова И. Современные миграционные исследования: в поисках новых теорий и концепций // Международная миграция населения: Каир + 10: Научная серия: Международная миграция населения: Россия и современный мир – М.: МАКС-Пресс, 2004. – Вып. 12. – С. 39-49

5. Причини та наслідки міжнародної міграції робочої сили для України [Текст] / І. І. Ковалик // Стратегія розвитку України. – 2011. – 278 с. – Т. 2.

6. Романюк М. Д. Міграції детермінанти національної безпеки України: теоретико-методологічні та практичні аспекти. // Демографія та соціальна економіка. – ІДСД НАН України – 2009. – Вип. 1(11). – С. 50-60.

7. Романюк Т. М. Теоретико-методичні засади зовнішніх міграцій населення. // Вісник Прикарпатського університету // Вісник Прикарпатського університету Економіка – Івано-Франківськ: Плай, 2009. – Вип. 7. – С. 190-195.

8. Стещенко В., Рудницький О., Хомра О., Стефановський А. Демографічні перспективи України до 2026 року. – К.: Видавництво Інституту економіки НАН України, 1999. – 65 с.

9. Трудова міграція з України до ЄС: макроекономічний вимір [Текст]: монографія / М. М. Відякіна, Р. Д. Стаканов; Ін-т міжнар. відносин, Київ. нац. ун-т ім. Т. Г. Шевченка. – К.: ДКС, 2011. – 196 с.: іл., табл. – Бібліогр.: с. 162-179.

10. Міжнародна організація з міграції Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://iom.org.ua/ua/>

11. Безвізовий діалог між Україною та ЄС. План дій з лібералізації візового режиму [Електронний ресурс]. – <http://www.kmu.gov.ua/document/244813925/...20для%20Украин.pdf>

The theoretical basis and practical aspects of intensive regulation of interstate migration movements in Ukraine. Analyzed the amount and direction of emigration. Suggestions concerning the improvement of the state migration policy control emigration and immigration.

УДК: 331.582

Томашевська А. В.

ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ФОРМУВАННЯ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ

У статті розглянуті фактори та сучасні особливості, що впливають на формування трудового потенціалу регіону, проаналізовано кількісні та якісні характеристики трудового потенціалу Карпатського регіону у 2006-2011 рр.

Ключові слова: трудовий потенціал регіону, фактори та чинники трудового потенціалу, формування та використання трудового потенціалу регіону, кількісні та якісні характеристики трудового потенціалу.

І. Вступ. За нинішніх умов побудови соціально-орієнтованої ринкової інноваційної моделі розвитку економіки України особливо актуальною є проблема якнайповнішого пізнання трудового потенціалу, особливостей процесу регулювання його трансформації.

Розбудова національної економіки в Україні супроводжувалася погіршенням демографічних параметрів трудового потенціалу, посиленням міграційних процесів, зниженням життєвого рівня переважної більшості населення

країни. Тенденція до економічного зростання, яка намітилася протягом останніх років, суттєво не змінила ситуації з відтворення трудового потенціалу.

Дослідженню проблем, пов'язаних з формуванням та використанням трудового потенціалу присвятили наукові доробки багато вітчизняних учених і, зокрема: С. Бандур, Д. Богиня, І. Боднар, М. Долішний, Е. Лібанова, І. Лукінов, В. Онікієнко, С. Пирожков та багатьох інших науковців. Водночас багато питань, які стосуються сучасних особливостей формування трудового потенціалу регіону ще недостатньо досліджені.

ІІ. Постановка завдання. Звертаючи увагу на наявність достатньо великої кількості наукових праць та досліджень, поки що відсутня універсальна комплексна класифікація факторів, що впливають на формування трудового потенціалу в регіональному аспекті даної проблеми, що обумовлює необхідність комплексного аналізу цієї проблеми і визначає її актуальність. Поставлена проблематика, вимагає, теоретико-методичного обґрунтування

класифікації чинників, що впливають на реалізацію трудового потенціалу на рівні окремих регіонів.

ІІІ. Результати. Дослідження трудового потенціалу передбачає збір, систематизацію, узагальнення й аналіз інформації. Отже, точність і повнота вивчення об'єкта аналізу залежить перш за все від джерел інформації. Детальну демографічну та соціально-економічну характеристику населення дають переписи населення, поточний облік природного і механічного руху населення, спеціальні вибіркові обстеження населення, а також реєстри, які ведуться далеко не в усіх країнах. При вивченні трудового потенціалу важливими є не тільки демографічні характеристики населення, а й економічні. Поява в країні такого явища, як безробіття диктує необхідність систематичних вибіркового обстежень населення і забезпечення вільного доступу до результатів цих обстежень.

Слід зазначити, що абсолютна й відносна чисельність перспективного з позиції демографічного відтворення трудового потенціалу населення, вікових контингентів в Україні скорочуватимуться, що загрожує появою дефіциту кваліфікованої робочої сили через активізацію міграційних процесів. Посилення інтенсивності трудової еміграції обумовлено низьким рівнем оплати праці в Україні, наявність безробіття перетворює трудові міграції на основний засіб забезпечення прийнятного рівня життя значної частини населення країни. Трудові міграційні поїздки з України до країн СНД, Західної і Центральної Європи стали масштабним явищем: їх обсяги, за найбільш вірогідними оцінками, становлять близько 3,5 млн. осіб у середньорічному обчисленні. Але це тільки експертні оцінки, оскільки точні статистичні дані відсутні. В умовах глобалізації трудова міграція є природним явищем, але не у таких масштабах, як в Україні, де вона передусім має економічні передумови. Зокрема, зросла інтенсивність трудової міграції від 2,5 млн. до 6,5 млн. осіб працездатного віку, із них 70,2 % – у віці 30–55 років.

Щодо динамічних характеристик забезпечення трудовим потенціалом країни, то слід відзначити щорічне скорочення загальної кількості населення країни. Якщо порівняти фактичну кількість населення України із прогнозованими показниками, що розроблялися в Україні і за кордоном на початку дев'яностих

років, то можна дійти висновку, що країна втрачає свій трудовий потенціал швидше, ніж прогнозувалося найбільш песимістичними прогнозами. Крім того, прогнозується погіршення статево-вікової структури населення, що також негативно вплине на обсяг сукупної пропозиції на ринку праці України.

Як бачимо із табл. 1, для всіх регіонів України без виключень характерним є скорочення населення, абсолютний та відносний приріст населення для всіх регіонів України є від'ємним.

Значення відносно-порівняльного показника демонструє, що в Закарпатській області відбулося збільшення населення на 2,0 тисяч осіб, а у Івано-Франківській, та Чернівецькій областях процес скорочення населення іде значно повільніше, ніж в середньому по Україні.

При дослідженні соціально-економічної категорії "трудова потенція" в економічній літературі можна виокремити такі основні підходи: демографічний, трудоворесурсний, політекономічний, факторний.

Авторами трудоворесурсного підходу були: В. Костаків, Г. Сергєєва, Л. Чижова. Вони розглядали трудовий потенціал виходячи з трудових ресурсів, приділивши значну увагу їх якісним характеристикам. Так, Г. Сергєєва та Л. Чижова вважали, що трудовий потенціал – це ресурси праці, якими володіє суспільство. Чисельність працездатного населення та його якісні характеристики (стать, вік, освіта, професійна підготовка, кваліфікація тощо) окреслюють його реальне значення [1].

Трудовий потенціал країни та її регіонів – це відповідні трудові ресурси, які розглядають в єдності їх якісного й кількісного аспектів [2]. Трудовий потенціал вміщує всіх громадян, здатних брати участь у процесі суспільного виробництва, з урахуванням їхніх фізичних можливостей, наявних знань та професійно-кваліфікаційних навичок. Онікієнко В. стверджує, що під трудовим потенціалом слід розуміти сукупність працездатного населення, яке має відповідну професійно-кваліфікаційну підготовку [3].

Автори демографічного підходу (І. Лукінов, С. Пирожков, О. Хомра, В. Піскунов) зосереджували увагу на ролі та місці окремих поколінь у функціонуванні трудового потенціалу. Зокрема, І. Лукінов підкреслює, що дуже важливою є оцінка можливості впливу нашого суспільства на процеси відтворення та вико-

ристання робочої сили з урахуванням різних стадій життєвого циклу людини, що дасть змогу порівняти та співставити ці періоди з позицій участі людини у виробництві та споживанні [4].

На соціально-економічну систему регіону трудовий потенціал може впливати залежно від конкретних умов. Значний його вплив на формування системи відбувається в тому випадку, якщо це стосується трудомістких виробництв; середній рівень впливу трудовий потенціал має на систему, в основі якої знаходяться виробництва з середнім рівнем трудомісткості; невеликий вплив спостерігається тоді, коли система формується на основі природних ресурсів. Активність впливу трудового потенціалу на розвиток регіональних соціально-економічних систем залежить від спеціалізації їх виробництва, від особливостей розміщення трудового потенціалу.

Трудовий потенціал регіону залежить від індивідуальних трудових потенціалів; він формується під впливом їх якостей з таких складових, як: матеріально-технічна, демографічна, інтелектуальна, культурна. Усі складові трудового потенціалу тісно взаємодіють і тому не варто відмовлятися від певної впорядкованості його елементів.

Суть демографічної складової полягає в тому, що трудовий потенціал регіону можна підвищити стимулюванням демографічних процесів, які в свою чергу вступають у суперечність із забезпеченням людей засобами існування. До демографічної складової належить

також здоров'я, оскільки це один з визначальних чинників у добробуті індивіда.

Заслуговує також на увагу складова культури у розвитку трудового потенціалу – культури взагалі та етнокультури. В Україні існують доволі відчутні регіональні відмінності у національній свідомості населення. Мають місце й відмінності релігійні, що мусить враховувати практика управління. Релігія нині має велику соціальну силу, яку слід спрямувати на формування й ефективне функціонування трудового потенціалу.

Інтелектуальна складова трудового потенціалу формується під впливом і на основі вроджених та набутих властивостей (рівень кваліфікації, освіти, досвіду). Розумова діяльність людей є основою науково-технічного та будь-якого іншого поступу. Від кваліфікації робітників в першу чергу залежить внесок трудового потенціалу регіону в суспільне виробництво, тобто ефективність його використання.

Сутність матеріально-технічної складової полягає в тому, що трудовий потенціал регіону безпосередньо пов'язаний з соціально-історичною природою суспільного поділу праці, що проявляється передусім у виробничо-галузевій структурі його соціально-економічної системи.

Формування, розвиток і відтворення трудового потенціалу відбувається під дією чинників, які в конкретних умовах місця і часу (за характером, напрямком і силою впливу) можуть діяти по-різному.

Економічна система України ще не в змозі включити трудовозберігаючі механізми, що ді-

Таблиця 1

Динаміка загальної чисельності населення по Україні та областях Карпатського регіону у 2006–2011 рр. (на початок року)*

Територія	Роки						Приріст		
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	абсолютний, тис. осіб	відносний, %	відносно-порівняльний, %
Україна	46929,5	46646,0	46372,7	46143,7	45962,9	45778,5	-1151,0	-2,453	x
Закарпатська	1245,4	1243,8	1242,6	1243,4	1244,8	1247,4	2,0	0,161	2,614
Івано-Франківська	1388,9	1385,4	1382,6	1381,1	1380,7	1379,8	-9,1	-0,655	1,798
Львівська	2577,1	2568,4	2559,8	2552,9	2549,6	2544,7	-32,4	-1,257	1,196
Чернівецька	908,2	906,3	904,5	904,1	904,4	904,3	-3,9	-0,429	2,024

* Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [9]

ють як об'єктивні принципи ринкової економіки. Нині не тільки зберігаються, але й посилюються трудовозатратні тенденції, що були започатковані самою природою тієї економіки, від якої ми відходимо.

Застосовуючи суспільно-географічний підхід Заволоки Ю. Ю. виділила фактори формування та використання трудового потенціалу за рівнем і сферою їх дії.

Економіко-географічна група факторів передбачає територіальний та галузевий розподіл працездатного населення в кількісному та якісному аспекті, формування попиту на працю, потоків трудового потенціалу між центрами виробництва тощо.

Фактори соціально-географічної групи забезпечують освітньо-кваліфікаційний рівень трудового потенціалу, можливість працевлаштування, здатність витримувати конкуренцію тощо.

Функціонування трудового потенціалу через геодемографічну групу факторів визначає загальні межі та якість трудового потенціалу, специфіку окремих груп працездатного населення, трудову активність, мобільність, створює підґрунтя до відтворення трудового потенціалу, відображає просторову диференціацію та потенційну можливість трудової діяльності тощо.

Інституціональні фактори забезпечують алгоритм реалізації трудового потенціалу, адаптацію нових працівників та підвищення кваліфікації кадрів, створюють умови включення в процес суспільного виробництва тощо [5].

В роботі Згалат-Лозинської Л. В. розглянуто існуючі підходи до визначення якості трудового потенціалу та запропоновано багатокomпонентну її структуру, яка складається з чотирьох взаємопов'язаних підсистем: природно-біологічної; освітньо-професійної; економіко-мотиваційної; соціальної [6].

У числі чинників трудового потенціалу населення Д. П. Богиня і М. В. Семікіна виділяють трудовий менталітет, в якому відбиваються результати соціально-економічного, культурного і духовного розвитку населення. Вони розглядають його як соціально-економічну категорію, що істотно з погляду розуміння суті показника на рівні суспільства [7].

Спробу дати повнішу схему класифікації чинників зробила А. В. Калина [8]. Вона виділила дві основні їх групи: екстенсивну і інтенсивну.

До екстенсивних віднесені чинники демографічного характеру. Їх кількісна оцінка проводиться по ресурсах праці і фонді робочого часу. Вони характеризують трудову активність населення. Це: населення в працездатному віці, що розрізняється по вікових групах; по статі; фізичному стану працездатного населення; міжрегіональній міграції.

Інтенсивні чинники А. В. Калина класифікує по двох підгрупах:

1. Соціально-економічні чинники, якісна оцінка яких визначається тривалістю робочого часу, інтенсивністю праці, збагаченої знаннями і що має творчий зміст. До них вона відносить і працездатне населення по групах тих, що працюють, що виражає структуру екстенсивної частини трудового потенціалу, трудових ресурсів і не може кваліфікуватися як група інтенсивних чинників (продуктивної сили праці).

2. Техніко-економічні і організаційні чинники, що визначають економію робочого часу, підвищення продуктивності праці: науково-технічний прогрес; структура народного господарства; галузева структура матеріального виробництва; продуктивність праці; розвиток виробництва без приросту чисельності персоналу; стимулювання економіки праці.

IV. Висновки. Формування та використання трудового потенціалу регіону відбувається під дією різноманітних факторів і, зокрема, таких як: економічні, соціально-економічні, демографічні та інституціональні фактори. Дослідження специфічних особливостей трудового потенціалу регіону, вивчення чинників, що впливають на його якісні характеристики та відтворення загалом, визначення перспективних напрямків розвитку останнього стають невід'ємною умовою ринкових перетворень. Розвиток трудового потенціалу в умовах поступової інтеграції до світового співтовариства є обов'язковою умовою його існування загалом, а також реалізації кожним громадянином держави права на працю та гідне життя.

1. Сергеева Г. П. Трудовой потенциал страны. – М.: Знание, 1982.

2. Костаков В., Попов А. Интенсификация использования трудового потенциала // Социалистический труд. – 1982. – № 7. – С. 61.

3. Онікієнко В. Методологічні питання дослідження відтворення трудових ресурсів регіону // Зайнятість та ринок праці. – Випуск 2. – К.:1994.

Розділ 4. ФІНАНСИ. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК. МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 658.589

Кузнецова І. О.

ТЕХНОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ ЯК ДЖЕРЕЛО КЛЮЧОВОЇ ЗДІБНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Доведено, що технологія управління є головною складовою формування стійких конкурентних переваг підприємства. Обґрунтовано головні складові технології управління. Запропоновано технологію моніторингу як стадії процесу управління. Наведено результати апробації технології моніторингу.

Ключові слова: технологія управління, конкурентна перевага, моніторинг.

Постановка проблеми. Відмінною рисою сьогодення є процес глобалізації, який поступово стирає регіональні й національні межі. Прихід на вітчизняний ринок могутніх глобальних компаній докорінно змінив умови й способи ведення бізнесу та поставив проблему формування стійких конкурентних переваг вітчизняних підприємств. Засновком їх адаптивної дифузії в конкурентне середовище за умов швидкоплинних змін зовнішнього середовища стає конкуренція не тільки товарів і послуг, а й інноваційних способів управління.

В останнє десятиріччя домінуючою парадигмою в стратегічному управлінні з питань формування конкурентних переваг став ресурсний підхід завдяки якому в широкий науковий обіг було введено поняття „ключової здібності організації“ як сукупності бізнес-процесів [1, с. 519; 2, с. 156-181; 3, с. 20-30].

Повністю поділяючи думку теоретиків ресурсного підходу стосовно стійких конкурентних переваг як вмілого використання ресурсів, ми розглядаємо „здібність організації“ не як сукупність бізнес-процесів, що створюють можливість досягати успіху, а як вміння ефективно виконувати будь-який вид діяльності (бізнес-процес). Тобто, на нашу думку, здібність виявляється не у складі бізнес-процесів, а через їх виконання. У попередніх дослідженнях нами обґрунтовано дві складові здібності організації: технологія та особиста компетенція персоналу [4, с. 55].

Сучасні методичні підходи стосовно ідентифікації ключової здібності організації [2,

с. 156-181; 3, с. 20-30] спираються на концепцію ланцюга цінності М. Портера, яка діяльність підприємства представляє у вигляді низки ланок типових видів діяльності, що утворюють цінність [5, с. 38]. В запропонованій моделі автор ідентифікує п'ять первинних видів діяльності, що безпосередньо відносяться до фізичного створення продукту та чотири вторинних або підтримуючих види діяльності, які забезпечують фактори виробництва.

Згадана модель стала підґрунтям багатьох сучасних концепцій: конкурентних переваг, реінжинірингу, ланцюга утворення вартості, здатності організації. Проте, вона має суттєву ваду: серед процесів ланцюга цінності відсутній процес управління.

На наш погляд управління є найважливішим процесом в системі створення цінності організації. Всі матеріальні і нематеріальні активи фірми активізують працею менеджерів, які виконують управлінські функції. В результаті менеджери об'єднують всі види ресурсів (природні, капітальні, матеріально-сировинні, людські, фінансові, інформаційні, інтелектуальні) у єдине ціле, що дозволяє виконувати операційні процеси – проектувати нову продукцію, досліджувати ринок, забезпечувати постачання матеріалів, виробляти продукцію, збувати її та здійснювати післяпродажне обслуговування.

Таким чином, можна дійти висновку, що управління є тим видом діяльності, який приводить у дію механізм отримання цінності продукції у ланцюгу її створення і дозволяє це зробити краще конкурентів, тобто підвищити конкурентоспроможність організації.

Активи перетворюються на конкурентні переваги певного підприємства під впливом управління, отже воно виступає фактором, який за рангом вищий ніж інші матеріальні та нематеріальні активи. Враховуючи те, що в управлінні певну роль відіграє людська складова, можна стверджувати, що воно є фактором складним для імітування конкурентами.

4. Лукинов И. И. Некоторые проблемы воспроизводства и использования трудового потенциала // Соц. труд. – 1981. – № 8. – С. 101-110.

5. Заволока Ю. Ю. Суспільно-географічні аспекти використання трудового потенціалу Харківської області: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня кандидата географічних наук за спеціальністю 11.00. – Київ, 2008. – 19 с.

6. Згала-Лозинська Л. О. Економічний механізм ефективного використання трудового потенціалу за умов формування ринкових відносин: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук. – К., 2002. – 18 с.

7. Богиня Д. П., Семікіна М. В. Трудовий менталітет

у системі мотивації праці: Монографія. – Кіровоград: Поліграфія – Терція, 2002. – 226 с.

8. Каліна А. В. Організація і оплата праці в умовах ринку (аспект ефективності): Навчальн. допомога. – 3-є видавництво, перераб. і доп. – К.: МАУП, 2001. – 312 с.

9. Державна служба статистики України Електронний ресурс. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

Factors and modern features are considered that influence on forming of labour potential of region, quantitative and high-quality descriptions of labour potential of Carpathians region are analysed in 2006-2011.

Два ключових положення:

по-перше, управління є двигуном механізму ланцюга отримання цінності;

по-друге, жоден вид діяльності з ланцюга цінності не може відбуватися без управління дозволяють нам обґрунтовано стверджувати, що управління у ланцюгу отримання цінності за рангом стоїть вище за інші види діяльності.

Таким чином, ми доходимо висновку, що розгляд управління як ключової здібності організації дозволить отримати джерело створення унікальної конкурентної переваги, для чого у першу чергу потрібно визначити його складову – технологію управління.

Основний матеріал. Вирішення завдання з проектування технології управління, перш за все, потребує визначення змісту цієї дефініції. На сьогодні поширеною точкою зору є ототожнення технології управління з процесом прийняття управлінського рішення [6, с. 237; 7, с. 5]. На наш погляд воно є неправомірним й виникає через:

- змішування понять „процес“ та „технологія процесу“;
- відсутність чіткого визначення згаданих понять та границь процесу управління.

Технологію в широкому значенні можна визначити як сукупність формалізованих знань про виконання процесу. Дж. Генрі умовно розділяє технологію на три основні складові [8, с. 139]:

- матеріально-енергетичну – являє собою технічне й енергетичне забезпечення. Її розглядають як комплекс технічних засобів, інструментів, оснащення, приладів, енергетичного устаткування, що мають певні параметри і характеристики, які відповідають стандартним вимогам даної технології;
- інформаційну – представляє сукупність знань про засоби технологічного, енергетичного й інформаційного забезпечення, та про оброблювані матеріали. Ці знання втілені у формі описів, креслень, вимог, стандартів, нормативів, інструкцій щодо використання перелічених активів та їх ремонту, програмного забезпечення, ноу-хау та іншого, що у вигляді знань адресовано до даної технології і в кінцевому разі втілюється у загальне поняття використання даної технології;
- людську – сукупність вимог до користувачів даної технології за рівнем загальної та фахової освіти, кваліфікації, професійних

навичок, користувацької готовності та інше.

Треба зауважити, що в даному разі автор розглядає технологію операційних процесів. Вони охоплюють етапи перетворення вхідної сировини на продукцію, які можуть мати характер: фізичного перетворення як результат виробництва, зміни місця розташування як результат транспортування та складське зберігання як результат складського обслуговування.

Базовими складовими технології операційних процесів дійсно виступають формалізовані вимоги до: обладнання завдяки якого відбувається процес; сировини, напівфабрикатів та засобів їхнього оброблення на кожній технологічній операції та до кваліфікації персоналу, що виконує технологічні операції.

Виходячи з того, що процес представляє собою послідовність виконання набору операцій для перетворення входів в бажані виходи, головним завданням будь-якої технології є визначення структури процесу та прийомів за допомогою яких виконуються його окремі операції, що в кінцевому разі підвищить ефективність процесу.

Процес управління суттєво відрізняється від операційних процесів, тому важливою його характеристикою є склад та способи перетворення інформації.

– Враховуючи все вищесказане можна обґрунтовано надати таке визначення дефініції **технологія управління** – об'єктивний склад стадій та операцій процесу, що забезпечує найкоротший шлях перетворення вхідної інформації;

– спеціалізація, тобто закріплення однорідних процедур чи оброблення однорідної інформації за певними стадіями та операціями процесу управління;

– мінімум зв'язків між складовими процесу;

– встановлення раціональних методів виконання стадій та операцій процесу управління.

Виходячи з визначення технології управління та вимог до її раціональності можна стверджувати, що формалізація знань управлінської технології, перш за все, повинна здійснюватися у логічних схемах безпосередньо процесу управління та його стадій. Такі схеми повинні відбивати структуру процесу управління та взаємозв'язок між його складовими.

– На нашу думку, технологія виконує своє основне призначення – встановлення

раціональних прийомів виконання операцій, не тільки завдяки з'ясуванню певних методів, а й ще завдяки встановленню адресності методів: тобто виявленню які методи і для яких операцій необхідно застосовувати. З цієї метою ми пропонуємо запровадити особливу форму інформаційної моделі – ідентифікація слабких сигналів;

– оцінювання впливу слабких сигналів на інтенсивність окремих галузевих силових полів;

– визначення можливих змін в інтенсивності галузевих силових полів.

Все вищесказане дозволяє обґрунтовано запропонувати склад операцій стратегічного моніторингу та логіку їх виконання:

1. Сканування зовнішнього середовища прямого впливу.

Операція полягає у нагромадженні та систематизації інформації стосовно середовища прямого впливу.

Збирання інформації з первинних та вторинних джерел здійснюють відомими методами: спеціальні та документальні спостереження, опитування, анкетування, контент-аналіз. Систематизацію накопичених даних доцільно проводити відповідно до запропонованої нами карти галузевих силових полів та їхніх характеристик.

2. Інтерпретація інформації стосовно зовнішнього середовища прямого впливу.

В ході виконання операції необхідно оцінити інтенсивність впливу кожного галузевого силового поля.

Запропоновані нами характеристики галузевих силових полів дозволяють описати їх, що є підґрунтям такого оцінювання. Подальші дії повинні бути спрямовані на безпосереднє вимірювання силових полів. На цьому кроці виникає проблема, пов'язана з відсутністю шкали вимірювання полів подібної природи. Інтенсивність їх впливу можна лише виразити в термінах: сильне, слабке, середнє, що представляє труднощі для ідентифікації.

У цьому зв'язку для вирішення питання вимірювання галузевих силових полів ми пропонуємо використати теорію нечітких множин та нечіткої логіки. Нижче з використанням згаданого апарату нами розроблено метод виміру силових полів, який дозволяє у повному обсязі виконувати дану операцію.

3. Сканування зовнішнього середовища непрямого впливу.

Через те, що середовище непрямого впливу є дуже широким та його дія на підприємство проявляється опосередковано через галузеві силові поля, то в процесі його сканування на відміну від аналогічної операції щодо середовища прямого впливу в якій збирається інформація стосовно характеристики кожного поля, ми пропонуємо виявляти лише так звані слабкі сигнали. Їх розпізнають як зміни у відповідних сегментах зовнішнього середовища, що можуть зрушити інтенсивність впливу галузевих силових полів.

Операцію здійснюють з використанням тих же методів, що й операцію „сканування зовнішнього середовища прямого впливу“.

4. Ідентифікація значущих слабких сигналів.

Не всі виявлені слабкі сигнали можуть бути значимими для галузі, що досліджується. Отже, виникає потреба у вирішенні питання: чи можуть виявлені сигнали виступати рушійними силами по відношенню до системи галузевих силових полів.

Вирішити таке завдання ми пропонуємо через ітеративний запуск процедури оцінювання інтенсивності галузевих силових полів з використанням запропонованого нами методу. Процедура передбачає перегляд характеристик силових полів, які можуть змінитися під впливом окремого слабого сигналу й повторне оцінювання інтенсивності впливу галузевих силових полів. Отриману оцінку галузевих полів з урахуванням дії слабого сигналу треба порівняти з результатами операції „інтерпретація інформації стосовно зовнішнього середовища прямого впливу“. Якщо результати не відрізняються, то виявлений сигнал не є значимим для галузі. І навпаки, при виявленні зрушень у силових полях слабкий сигнал потрібно розглядати як значимий.

Процедура повторюється для всіх виявлених слабких сигналів.

5. Розробка сценаріїв.

Слабкі сигнали є лише індикаторами потенційних змін у середовищі непрямого впливу, які можуть розвиватися за кількома ймовірними варіантами. Тому виникає необхідність у їхньому прогнозуванні. Ефективним методом у даному разі є розробка сценаріїв – „опис майбутніх ситуацій та шляхів, що ведуть до неї“ [13, с. 28].

В процесі розробки сценаріїв експерти визначають чинники, що можуть посилювати

або послабляти виявлений сигнал, на підставі чого й формують варіанти майбутнього. У кінцевому разі зміст сценарію завжди будується на підставі відповідей на питання „що буде, якщо“. У такий спосіб вносяться допущення, що описують умови виникнення майбутніх подій.

Можна припустити, що розроблені сценарії потрібно використовувати для наступного багатоваріантного планування. Проте практика планування доводить, що такий шлях є досить трудомістким й витратним, та у кінцевому разі суперечить принципу планування економічності. Тому буде правомірним оцінити ймовірність сценаріїв та у подальшому використовувати найбільш ймовірний. Його називають базовим.

Інші сценарії є альтернативними. Вони описують можливий розвиток зовнішнього середовища за умов суттєвих відхилень окремих впливових факторів від закладених у базовому сценарії.

При розробці сценаріїв використовують методи: причинно-наслідкові діаграми, морфологічний аналіз, ситуаційне моделювання, а також спеціальні – перехресного впливу подій, калібровки й сортування, посилення, логіки можливого розвитку (Сааті), метод Байєса.

6. Формування складу галузевих факторів успіху.

Результатом виконання операції повинен бути перелік галузевих факторів успіху, який є однією з складових формування ключових конкурентних переваг і в кінцевому разі конкурентної стратегії підприємства.

Виходячи з карти галузевих силових полів [14] ГФУ доречно формувати як протидію сумарному впливу останніх.

Вхідною інформацією на даній операції є характеристики силових полів, що отримані з урахуванням слабких сигналів та закладені у базовий сценарій.

Безпосередньо склад ГФУ можна встановити в процесі проведення „мозкового штурму“ з використанням методів формалізації його результатів:

- діаграми спорідненості (метод „Кей Джи“) – дозволяє систематизувати велику кількість асоціативно зв'язаної інформації (думки членів групи, що були висказані);
- діаграми зв'язків – дозволяє виявити логічні зв'язки між основною ідеєю та різно-

манітними даними та систематизувати велику кількість логічно зв'язаної інформації;

- матричної діаграми – дозволяє виявити важливість різноманітних взаємозв'язків.

Також використовують методи загального наукового пізнання: аналізу, синтезу, індукції, логічний.

Розроблений, вибраний за найбільш можливою ймовірністю та узгоджений з стратегічними цілями базовий сценарій, а також сформований склад галузевих факторів успіху, є вихідною інформацією стадії моніторинг, що передається на вхід стадії формування плану діяльності підприємства. На цьому закінчується перший цикл моніторингу, що передуює стадії формування стратегічного плану й відповідно здійснюється на початку циклу стратегічного управління.

Проте моніторинг необхідно здійснювати безперервно з метою збирання та оброблювання інформації стосовно можливостей й загроз зовнішнього середовища. Тому із заданою періодичністю, яка відповідає ступеню рухливості зовнішнього середовища потрібно виконувати повторні цикли моніторингу в яких здійснюють спостереження двох типів:

- за середовищем непрямого впливу для виявлення нових слабких сигналів;
- за розвитком допущень, що були закладені в основу базового сценарію і можуть посилювати або послабляти виявлений слабкий сигнал.

В останньому випадку для розуміння тенденцій розвитку слабкого сигналу події необхідно систематизувати в хронологічному порядку.

Якщо в ході операцій „сканування“ та „інтерпретація інформації“ виявиться, що події у зовнішньому середовищі істотно відрізняються від закладених у базовий сценарій, то виникає необхідність переходу на альтернативний сценарій і відповідно корегування плану діяльності.

Все вищесказане дозволяє запропонувати логічну схему виконання стратегічного моніторингу (див. Рис. 1) та його інфограму (див. Табл. 1). Запропонована нами технологія моніторингу як стадії процесу управління, по суті, формалізованим знанням його здійснення або організаційною рутинною, яка описує послідовність стандартних операцій, котрі надають можливість координувати діяльність управлінського персоналу без додаткових вказівок та розпоряджень.

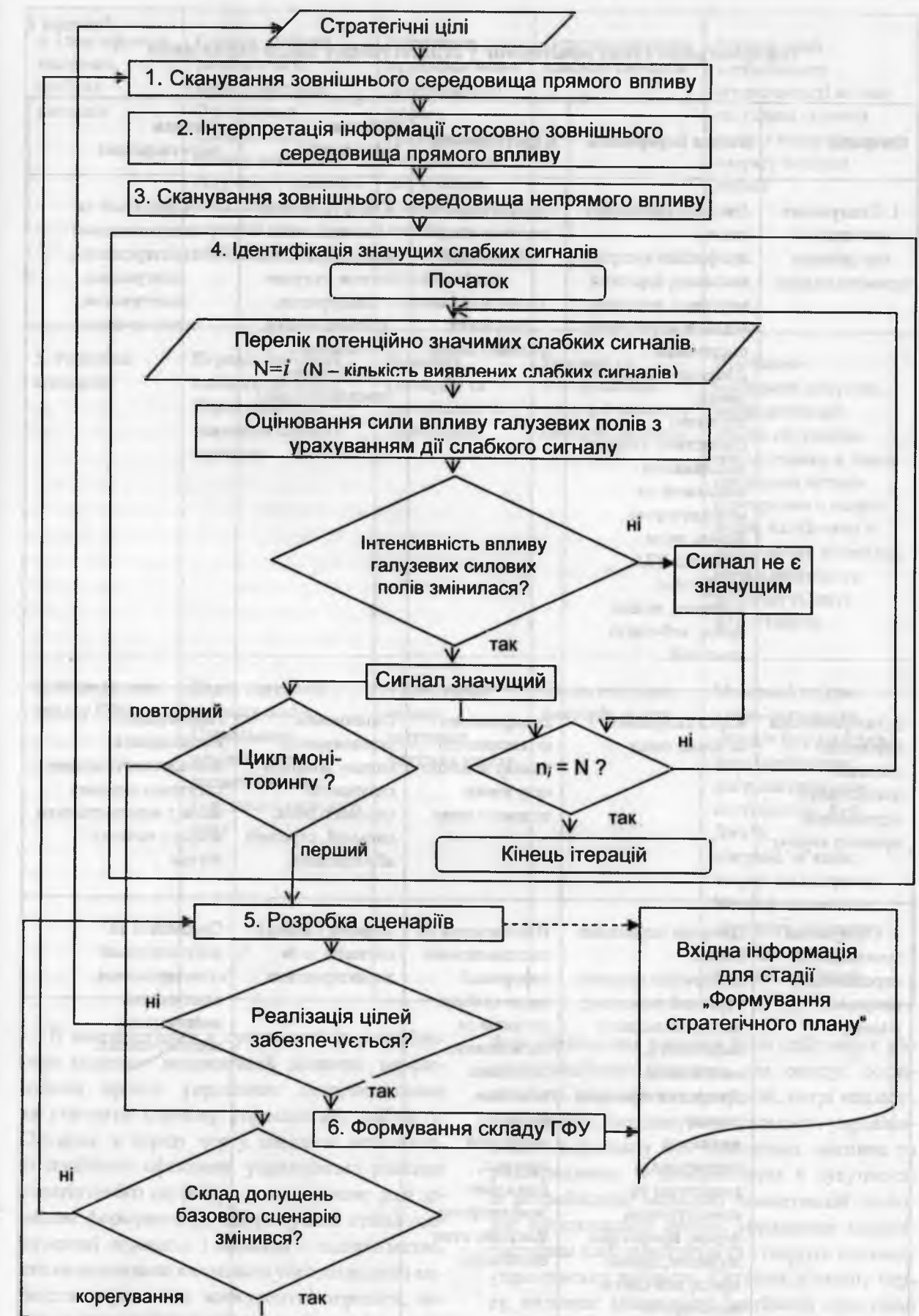


Рис. 1. Логічна схема стратегічного моніторингу

Таблиця 1

Інформограма стадії моніторинг у стратегічному циклі управління

Операції	Вхідна інформація	Перетворення	Вихідна інформація	Методи перетворення
1. Сканування зовнішнього середовища прямого впливу	Джерела первинних даних: професійні зустрічі; виставки; торговий персонал; персонал відділів маркетингу, постачання. Джерела вторинних даних: державна статистика, галузеві дослідження, аналітичні та консалтингові фірми, звіти асоціації УЗА, професійні журнали, ділова преса, веб-сайти компаній	Накопичення та систематизація інформації щодо характеристик галузевих силових полів	Карта галузевих силових полів (характеристика полів: галузеві конкуренти, постачальники, покупці, субститори, компліментори)	Спеціальні та документальні спостереження, опитування, анкетування, контент-аналіз.
2. Інтерпретація інформації стосовно зовнішнього середовища прямого впливу	Карта галузевих силових полів	Вимірювання інтенсивності впливу кожного галузевого силового поля	Оцінювання інтенсивності впливу кожного галузевого силового поля: сильний, середній або слабкий	Рекомендації з оцінювання інтенсивності впливу галузевих силових полів з використанням апарату нечіткої логіки
3. Сканування зовнішнього середовища непрямого впливу	Джерела первинних даних: професійні зустрічі; торговий персонал; персонал відділів маркетингу, постачання. Джерела вторинних даних: державна статистика, аналітичні та консалтингові фірми, професійні журнали, ділова преса, веб-сайти міністерств	Накопичення та систематизація інформації щодо слабких сигналів за сегментами: державна політика. Науково-технічний прогрес, соціально-демографічні фактори, стан економіки	Перелік слабких сигналів та їх характеристика	Спеціальні та документальні спостереження, опитування, анкетування, контент-аналіз.

4. Ідентифікація значимих слабких сигналів	Перелік слабких сигналів та їх характеристика; Оцінювання інтенсивності впливу кожного галузевого силового поля: сильний, середній або слабкий	Ітеративна перевірка зміни інтенсивності впливу галузевих силових полів для кожного слабого сигналу та порівняння з попередньою оцінкою	Перелік значимих слабких сигналів	Рекомендації з оцінювання інтенсивності впливу галузевих силових полів з використанням апарату нечіткої логіки
5. Розробка сценаріїв	Перелік значимих слабких сигналів; Характеристика значимих слабких сигналів	Розробка сценаріїв та оцінювання їх імовірності	Базовий та альтернативні сценарії розвитку слабких сигналів	Причинно-наслідкові діаграми, морфологічний аналіз, ситуаційне моделювання, а також спеціальні методи: перехресного впливу подій, калібровки й сортування, посилення, логіки можливого розвитку (Сааті), метод Байєса
6. Формування складу ГФУ	Карта галузевих силових полів; Оцінювання інтенсивності впливу кожного галузевого силового поля	Формування складу галузевих факторів успіху	Склад галузевих факторів успіху	Мозковий штурм з використанням методів формалізації його результатів: діаграма спорідненості (метод „Кей Джи“); діаграма зв'язків; матрична діаграма. Методи загального наукового пізнання: аналізу, синтезу, індукції, логічний

Її використання в сукупності із розробленою моделлю компетенцій дозволяє вдосконалити процес управління підприємствами та створити ключову управлінську здібність. Остання, в першу чергу, визначає можливість приймати ефективні управлінські рішення стратегічного характеру та в кінцевому разі дозволяє формувати та підтримувати стійкі конкурентні переваги. І навпаки – підприємство, яке не опанувало ключовою управлінською здібністю втрачатиме конкурентні переваги, навіть у тому випадку, якщо воно їх мало раніше.

Запропонована нами технологія моніторингу та процесу управління в цілому є, по суті,

формалізованим знанням його здійснення або організаційною рутинною, яка описує послідовність стандартних операцій, котрі надають можливість координувати діяльність управлінського персоналу без додаткових вказівок та розпоряджень. Її використання в сукупності із розробленою моделлю компетенцій дозволяє вдосконалити процес управління підприємствами хлібопродуктів та створити ключову управлінську здібність. Остання, в першу чергу, визначає можливість приймати ефективні управлінські рішення стратегічного характеру та в кінцевому разі дозволяє формувати та підтримувати стійкі конкурентні переваги. І на-

впаки – підприємство, яке не опанувало ключовою управлінською здібністю втрачати конкурентні переваги, навіть у тому випадку, якщо воно їх мало раніше.

Виходячи з того, що ефективне виконання робіт представляє собою „досягнення спеціальних результатів“ [15, с. 15] (виходи, що відповідають посадовим обов'язкам) шляхом використання певних процедур та специфічних поведінкових дій, ми можемо обґрунтовано стверджувати, що ефективність роботи менеджера досягається через дотримання раціональної технології управління за рахунок оволодіння управлінськими здібностями.

Підтвердимо дане положення прикладами з практичного впровадження запропонованої нами технології управління.

На етапі будівництва Іллічівського зернового терміналу в 2006 р. з використанням запропонованої технології моніторингу було розпізнано зрушення в сегменті середовища непрямого впливу „науково-технічний прогрес“: розвинення біопаливної промисловості та зростання виробництва ріпаку.

Поштовхом такого руху стало засідання Європейського парламенту у березні 2003 р. на якому було розглянуто питання про розвиток ринку альтернативних видів палива з метою скорочення залежності від імпорту нафти. Після чого відбулося нарощування випуску біопалива, сировиною якого є переважно олія ріпаку. Оскільки власного ріпаку для задоволення зростаючих потреб біопаливної галузі не вистачає, то європейські країни стали його активно імпортувати.

Підвищений попит на ріпак на європейському ринку спричинив зростання його виробництва на національному зерновому ринку: вже у 2004/05 МР його було зібрано у 3 рази більше

ніж у попередньому році: валовий збір збільшився з 50,9 тис. т до 148,9 тис. т, а в 2006/07 МР до 605,7 тис. т (див. Рис. 2).

Таке зростання обумовлено високою рентабельністю цієї культури, котра в середньому становить 40-70 %, для порівняння рентабельність зернових в останні роки коливається в межах 3-20 %. До того ж озимий ріпак збирають у липні, у цьому зв'язку його можна швидко й вигідно продати, що дозволяє сільгоспвиробникам отримати обігові кошти для проведення подальших робіт.

Разом із збільшенням валових зборів ріпаку з'явилася тенденція переважного його експортування більше 60 %.

Отже, можна було припустити, що і в подальшому буде відбуватися нарощування експортування ріпаку, що спричинило необхідність встановлення спеціального обладнання.

Водночас в 2006 р. було розроблено та затверджено „Програму розвитку виробництва дизельного біопалива на період до 2010 року“, котра передбачає як збільшення площі посівів ріпаку до 10 % від загальної площі ріллі в Україні і у такий спосіб вирощування його до 7,5 млн. т, так і переробку 75 % вирощеного врожаю на біодизель, за рахунок чого планується вирішити проблему забезпечення АПК дизельним паливом: до 2010 р. споживання біопалива агропромисловим комплексом заплановано на рівні 33 %. Тобто за програмою повинен відбуватися процес нарощування внутрішнього споживання ріпаку. І в такому разі встановлення додаткового обладнання на зерновому терміналі було б недоцільним.

Крім переліченого з'явилися дослідження, котрі доводили недоцільність переробки зернових на біопаливо в умовах невиснаження продовольчих ресурсів. А також існувала за-

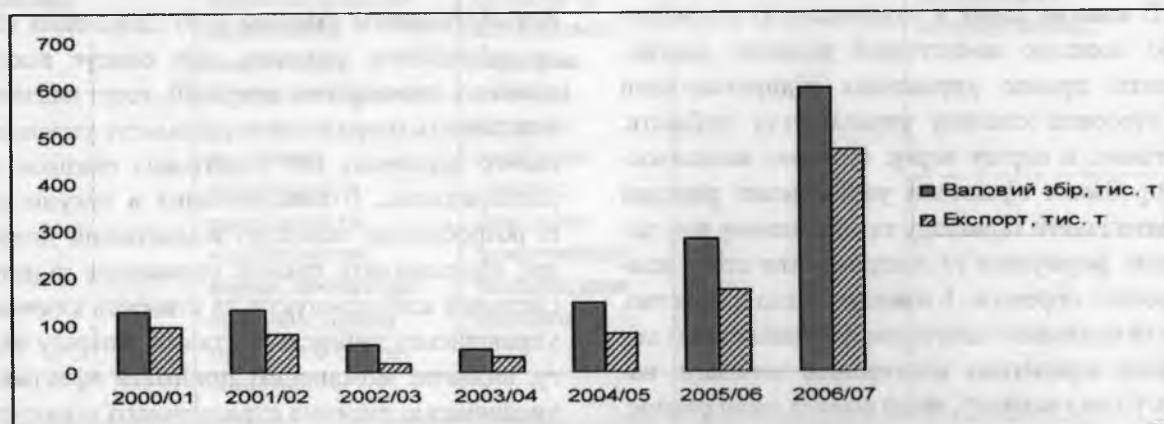


Рис. 2. Динаміка виробництва та експорту ріпаку до прийняття інвестиційного проекту

гроза можливого втручання уряду з приводу обмеження експортування ріпаку.

Все зазначене дозволило запропонувати чотири сценарії розвитку зовнішнього середовища на найближчі п'ять років (2007/08-2011/12 МР), які можуть вплинути на діяльність підприємства:

1) збільшення щорічного валового збору насіння ріпаку до 7,5 млн. т та переважна його переробка власною біопаливною промисловістю;

2) нарощування негативного ставлення до біопалива через продовольчу кризу у світі та зниження цін на нафту, що спричинить недоцільність виробництва біопалива;

3) можливість втручання держави з приводу обмеження експортування ріпаку.

Групою експертів було оцінено кожний з сценаріїв розвитку подій. Найбільшу погрозу становив сценарій № 2, оскільки він задекларований програмою. Проте спеціалісти оцінюють вартість програми з розвитку біопалива у 8,9 млрд. грн., реально виділені кошти державного бюджету становлять лише 69,7 млн. грн., тобто менше 1 % від потрібних обсягів фінансування. До того ж у структурі витрат планується надання фінансової підтримки виробникам ріпаку у розмірі 60 млн. грн. (що становить близько 85 % від загального бюджетного фінансування програми). Решту бюджетних

коштів (9 млн. грн.) планується використати для проведення наукових досліджень, підготовки рекомендацій і нормативних документів, а також на розробку та випробування «нових» технологій виробництва біодизелю. Саме ж будівництво біодизельних заводів передбачається здійснювати винятково за рахунок інноваційних коштів, грошей іноземних і вітчизняних інвесторів, а також за допомогою ресурсів підприємств агропромислового комплексу. Це дало змогу розглядати вказаний сценарій як малоймовірний.

З використанням матриці „імовірність/сила впливу“ сценарії були розподілені наступним чином (див. Рис. 3), що дозволило обґрунтувати розвиток подій за сценарієм № 1.

Відповідним чином було розглянуто проект по можливості експортування ріпаку, що потребує:

– для аналізу якісних показників ріпаку в лабораторії підприємства встановити спеціальне обладнання;

– для задоволення спеціальних умов зберігання – передбачити додаткове вентильовання силосів;

– для збереження якісних характеристик та їх покращення – придбання спеціальної сушарки.

Інвестиційний проект було прийнято. Події протягом 2007/08-2008/09 МР розвивали-

		Імовірність здійснення		
		Слабка	Середня	Висока
Сила впливу	Висока	Сценарій № 2		Сценарій № 1
	Середня	Сценарій № 4	Сценарій № 3	
	Слабка			

Рис. 3. Матриця „імовірність / сила впливу“ сценаріїв розвитку

ся майже відповідно прийнятого сценарію. У 2008/09 МР виробництва ріпаку зросло порівняно з 2006/07 МР у 5 разів, а експортування в супереч очікуванням теж зросло з 60 до 80 % (див. Рис. 4), що дало змогу повністю завантажити встановлене обладнання, отримати очікуваний прибуток та окупити проект у заплановані 1,2 роки.

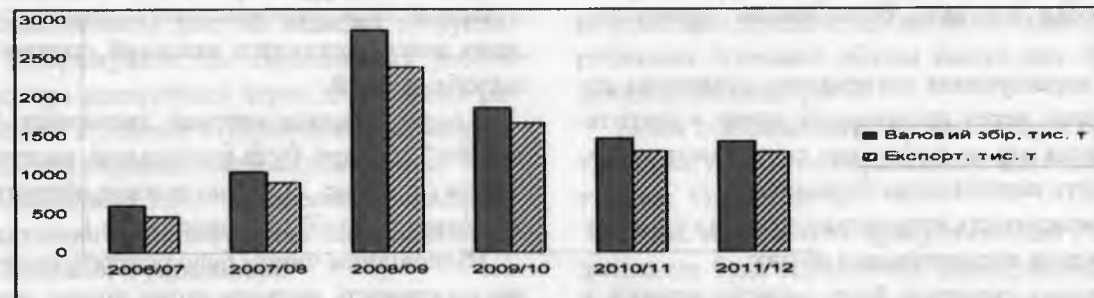


Рис. 4. Динаміка виробництва та експорту ріпаку після прийняття проекту

Все вищесказане дозволяє зробити наступні висновки:

1. управління у ланцюгу отримання цінності за рангом стоїть вище за інші види діяльності. Його розгляд як ключової здібності організації дозволить отримати джерело створення унікальної конкурентної переваги, для чого потрібно визначити його складові: технологію управління й особисті компетенції управлінського персоналу.

2. Управлінська технологія формалізує тип операції й у такий спосіб стає носієм так званих організаційних рутин, завдяки чому вона дозволяє менеджерам виконувати чітко скоординовані дії без додаткових вказівок та розпоряджень.

3. Виходячи з вимог до раціональної технології, формалізація знань управлінської технології повинна здійснюватися у логічних моделях структури процесу управління та інформаційних моделях його стадій.

4. Раціональність технології досягається як за рахунок визначення раціональних методів за допомогою яких виконуються операції та стадії процесу, так і завдяки встановленню їх адресності: тобто виявленню які методи і для яких операцій необхідно застосовувати. Для виконання зазначених умов доцільно запровадити особливу форму інформаційної моделі – інформограму процесу управління.

5. Об'єктами стратегічного моніторингу повинні бути галузеві силові поля, під впливом яких складаються конкурентні відносини в галузі.

6. Запропонована нами технологія моніторингу є по суті формалізованим знанням його здійснення або організаційною рутинною, яка описує послідовність стандартних операцій, котрі надають можливість координувати діяльність управлінського персоналу без додаткових вказівок та розпоряджень. Її використання дозволяє вдосконалити процес управління під-

приємствами та створити ключову конкурентну перевагу.

1. Teece D., Pisano G., Shuen A. Dynamic Capabilities and Strategic Management // Strategic Management Journal. – 1997. – Vol. 18, № 7. – P. 509-533

2. Грант Р. М. Современный стратегический анализ: (Серия „Классика МВА“) / Р. М. Грант. Пер. с англ. Под ред. В. Н. Фунтова.

3. Ефремов В. С. Ключевая компетенция организации как объект стратегического анализа / В. С. Ефремов, И. А. Ханьков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 2. – С. 8-33

4. Кузнецова І. О. Розвиток понятійно-категоріального апарату ресурсної концепції стратегічного управління / І. О. Кузнецова // Управління розвитком. Зб. наук. праць, Харків. Вид. ХНЕУ, № 20, 2011 – С. 54-56

5. Портер М. Конкуренция / М. Портер // Пер. с англ. О. Л. Пелявского – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.

6. Василенко А. В. Менеджмент устойчивого развития: (Монография) / А. В. Василенко. – Киев: Центр учебной литературы, 2005. – 648 с. – Библиогр.: С. 617-638

7. Ткачук В. В. Технологія процесів управління у виробничих системах АПК: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / В. В. Ткачук; Національний аграрний університет.

8. Henry J. P. Making the technology-strategy connection // International Review of Strategic Management.

9. Кузнецова І. О. Формування стійких конкурентних переваг: концептуальна модель / І. О. Кузнецова // Вісник соціально-економічних досліджень. Зб. наук. праць Одеського державного економічного університету. – Одеса, 2010.

10. Дженстер П. Анализ сильных и слабых сторон компании: определение стратегических возможностей / П. Дженстер, Д. Хасси. Пер. с англ. О. Л. Пелявского – М.: Вильямс, 2004. – 368 с.

11. Нарайанан В. Анализ макросреды: что происходит за пределами отрасли / В. Нарайанан, Л. Фазй. // Курс

МВА по стратегическому менеджменту: Пер. с англ. В. Егоров – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – С. 287-321.

12. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: Підручник / З. Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

13. Ригланд Д. Сценарное планирование для разработки бизнес-стратегии / Д. Ригланд. Пер. с англ. О. Л. Пелявского.

14. Кузнецова І. О. Підходи до визначення границь моніторингу / І. О. Кузнецова // Економіст.

15. Бояцис Р. Компетентный менеджер. Модель эф-

фективной работы / Р. Бояцис. Пер. с англ. Бюро переводов „Золотая лань“ – М.: НРРО, 2008. – 352 с.

It is proven that the management technology is the main component of the formation of enterprise stable competitive advantages. Basic components of management technology are grounded. The technology of monitoring as the stage of the management process is propounded. The results of monitoring technologies approbation is given.

УДК 519.86+336.71

Дмитришин Л. І., Кушнір О. С.

МОДЕЛЮВАННЯ ОЦІНКИ ОПЕРАЦІЙНОГО РИЗИКУ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Висвітлено сутність операційних ризиків. Досліджено основні загрози банківській діяльності з боку персоналу, інформаційних систем та технологій. Запропоновано заходи щодо оптимізації рівня операційних ризиків, які загрожують або можуть загрожувати банківській установі. Обґрунтовано економічну природу і визначено місце операційного ризику банківської системи в цілому та конкретного банку, зокрема. Висвітлено суть, мету, завдання й принципи управління операційним ризиком. Запропоновано класифікацію операційного ризику за певними ознаками, а також систему показників для аналізу операційного ризику та заходи, що застосовуються для управління ним, побудовано математичну модель оцінки.

Ключові слова: комерційний банк, безпека банку, ризик, інформаційний ризик, операційний ризик, система оцінки та управління ризиком, ризик персоналу, модель, бінарні характеристики, інциденти операційного ризику.

Постановка проблеми. Ризики супроводжують банківську діяльність у процесі здійснення операцій та надання послуг, що зумовлює необхідність побудови ефективної системи ризик-менеджменту. Деякі з цих ризиків можуть призвести до надприбутків, деякі – до банкрутства. Об'єктивні обставини чи внутрішні системні протиріччя можуть зумовити операційний ризик банку. Основною перешкодою, що ускладнює управління цим ризиком, є відсутність єдиної системи оцінювання, адже перелік інцидентів реалізації операційного ри-

зику банку є досить широким та непорівнюваним. Саме тому, належне оцінювання даного виду ризику дасть змогу вжити заходи щодо його мінімізації та стабілізації банківської системи загалом.

Відсутність систематичності серед проявів операційного ризику комерційного банку ускладнює процес його ідентифікації, оцінювання та прийняття управлінських рішень.

Варто наголосити, що в Україні лише частина банків використовує ефективну систему управління операційними ризиками, хоча важливість їх оцінки була висвітлена у Базелі II.

Операційний ризик банківської діяльності притаманний всім банкам, як центральним, так і комерційним, однак його наслідки найбільше можуть зашкодити останнім більшою мірою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на широку увагу до операційних ризиків банку, досі нема єдиної точки зору щодо їх визначення. Цю проблему розглядало багато авторів, серед яких Камінський А. [6], Швець Н. Р. [11], Кротюк В. [7], Галіцин В. К. [4], Дмитрова О. С. [5] та інші.

Метою даної статті є висвітлення основних операційних ризиків, що характерні для банківської установи, та заходів, які використовуються для управління ними.

Виклад основного матеріалу. Сучасна банківська діяльність вимагає оптимізації параметрів ризиків, що викликає потребу у комплексному підході до створення системи управління ними. Ризик – невід'ємна складова діяльності господарюючих суб'єктів. Він породжується невизначеністю, відсутністю дос-

татньо повної інформації про подію чи явище, та неможливістю прогнозувати розвиток подій. Ризик виникає тоді, коли рішення вибирається з декількох можливих варіантів і немає впевненості, що воно найефективніше [3].

Класифікація ризиків проводиться в залежності від покладеної в основу класифікаційної ознаки, але багатогранність такого явища як ризики створює ґрунт для різноманітних підходів до вирішення цього питання, хоча навряд чи зможе охопити його повністю (табл. 1) [8].

Операційний ризик — це ризик збитків внаслідок збоїв системи, помилки персоналу, шахрайства чи зовнішніх подій. У разі збоїв у системі внутрішнього контролю операційний ризик може спричинити шкоду репутації, мати правові чи законодавчо-нормативні наслідки або призвести до фінансових збитків. Банк не може розраховувати на усунення всіх операційних ризиків, але банк може управляти цими ризиками шляхом застосування системи керуючих елементів, а також моніторингу по-

Таблиця 1

Класифікація економічних ризиків

№	Класифікаційна ознака	Вид ризику
1	Сфера виникнення	Зовнішні Внутрішні
2	Можливість кількісної оцінки	Квантифіковані Неквантифіковані
3	Причина виникнення	Непевність майбутнього Непередбачуваність Недостатня інформація
4	Види підприємницької діяльності	Фінансовий Юридичний Виробничий Комерційний Страховий Політичний Галузевий Технічний Інноваційний
5	Джерела виникнення	Системний Несистемний
6	Характер виникнення	Чистий (пов'язаний з основною діяльністю) Спекулятивний
7	Етап відтворювального процесу	Розробка Виробництво Продаж Зростання Згорання діяльності
8	Сторона, яка зазнає збитків	Замовник Партнери Виконавець
9	Можливість мінімізації	Ризик, який може бути знижений Ризик, який не піддається мінімізації
10	Ступінь ризику	Безризикова діяльність Мінімальний ризик Підвищений ризик Критичний ризик Катастрофічний ризик

Розроблено авторами на основі [8]

тенційних ризиків та відповідного реагування на них.

Операційний ризик визначається ймовірністю виникнення невідповідності між витратами банку на здійснення своїх операцій та їх результативністю. Процес управління операційним ризиком у банку набагато складніший, ніж в інших сферах підприємництва. До складу витрат включаються як процентні, так і непроцентні (комісійні та інші операційні витрати), які не завжди вдається точно спрогнозувати. Тому менеджерам банку складніше, ніж іншим підприємцям, визначити вплив непроцентних витрат на чистий прибуток [9,10].

Протягом останнього часу в світовій банківській практиці приділяють значну увагу проблематиці, пов'язаній із операційними ризиками. Першопричиною такої уваги є прямі та побічні збитки, породжені операційною діяльністю комерційних банків. Ця діяльність нині набула якісно нових ознак, пов'язаних із масштабами операцій банків, їх різноманітністю, запровадженням нових банківських технологій тощо.

Безпосередній процес моніторингу та управління операційними ризиками, на думку Базельського комітету, повинен ґрунтуватися на наступних принципах [1]:

а) банки повинні ідентифікувати та оцінювати операційний ризик у всіх матеріальних продуктах, напрямках діяльності, процесах і системах.

б) банки повинні впровадити процес регулярного моніторингу профілю і позицій з операційного ризику.

в) банки повинні мати політику, процеси і процедури для контролю або зниження матеріального операційного ризику.

г) банки повинні мати план на випадок надзвичайних ситуацій та упродовження операцій для забезпечення своєї діяльності на безперервній основі і для обмеження втрат у випадку серйозних збоїв у бізнесі.

д) резервування капіталу.

Відповідно до стандартів Базеля II виділяють 4 основних види ризику, що складають операційний ризик [2].

Основним органом управління операційним ризиком в банку є правління, до повноважень якого входить формування політики з управління операційним ризиком, затвердження відповідних політик та процедур. Комітет з питань управління операційними ризиками (КУОР) є виконавчим комітетом правління, до функцій якого входить втілення політики управління операційним ризиком, удосконалення бізнес-процесів, запровадження систем внутрішнього контролю.

В угоді Базель II представлені єдині базові правила виміру операційних ризиків банківських установ. Угода вводить три методи виміру ризиків для підрахунку вимог до капіталу, яким повинен володіти банк для покриття своїх операційних ризиків [2]:

Таблиця 2

Складові операційного ризику

Категорії	Характеристика категорії
Ризик персоналу	Людський фактор може бути джерелом ризику внаслідок дії конкурентів, тасмниці, конфіденційності, що можуть породжувати невизначеність знань про об'єкт управління (ризик вивчення) або помилкової дії менеджера чи оператора (ризик дії), конфліктів
Технологічний ризик	Пов'язаний з використанням у діяльності банку технічних засобів, високотехнологічного обладнання та технологій. Цей вид ризику породжується помилками в застосуванні комп'ютерних програм, у математичних моделях, формулах і розрахунках
Системний	Пов'язаний зі зміною цін на акції, їх прибутковістю, поточним і очікуваним відсотком по облігаціям, очікуваними розмірами дивіденду і додатковим прибутком, викликаними загально ринковими коливаннями
Ризик зовнішнього середовища	Ризик, безпосередньо не пов'язаний з діяльністю банку чи його партнерів, визначається впливом великої кількості політичних, економічних, демографічних, соціальних, географічних та інших факторів

Розроблено авторами на основі [2]

а) метод базового індикатора (Basic Indicator Approach, BIA);

б) стандартизований підхід (Standardized Approach, TSA);

в) удосконалені методи оцінювання (Advanced Measurement Approach, AMA).

Операційний ризик не підлягає кількісному вимірюванню, у зв'язку з чим визначають такі особливості визначення апетиту (толерантності) до ризику стосовно операційного ризику:

- менш розвинута база вимірювання в порівнянні з фінансовими ризиками;

- відсутність єдиного виміру операційного ризику (такого, як VaR- від англ. value at risk- вартість під ризиком);

- наявність низки непорівнюваних типів операційного ризику.

При здійсненні оцінки ризиків, зокрема операційного, одним з важливих залишається питання, як необхідно ідентифікувати і класифікувати ризики.

Відразу слід зазначити, що всі показники можна класифікувати залежно від виду банківських операцій на такі, що пов'язані з:

- обслуговуванням клієнтів;
- діяльністю банку та його власними операціями.

При визначенні показників, що характеризують операційний ризик в комерційному банку, слід врахувати, які саме інциденти впливають на їх формування як відповідних індикаторів. До основних інцидентів операційного ризику комерційного банку належать:

- ризик, пов'язаний з діями працівників та безпекою робочого місця;

- ризик систем і технологій;

- ризик помилки у банківських процесах (ризик взаємовідносин);

- ризик, пов'язаний із зовнішніми чинниками.

Основні принципи управління ризиками:

- Повне та всеохоплююче вимірювання;

- Інтегроване управління;

- Своєчасність інформації для прийняття рішень.

Причинами значних втрат, які виникають в результаті реалізації операційних ризиків в банківській сфері, можуть виступати, зокрема:

- шахрайство у банківській сфері;

- зловживання службовими обов'язками;

- відмови систем;

- порушення технологій здійснення банківських операцій.

Проводячи аналіз існуючих методик кількісної оцінки банківських ризиків в цілому та

операційного ризику зокрема, можна виділити наступні: статистичний метод, метод експертних оцінок, аналітичний метод оцінювання ризику, рейтинговий метод оцінювання ризику, нормативний метод, метод аналізу доцільності витрат (метод оцінки фінансової стійкості), метод аналізу чутливості (критичних значень), метод аналізу ризику за допомогою дерева рішень, метод використання аналогів тощо. Проте, незважаючи на комплекс переваг вищенаведених методів, вони не надають можливості:

- визначити витрати, зумовлені опосередкованим впливом операційного ризику;

- провести аналіз складових елементів (інцидентів) операційного ризику як кожного окремо, так і у їх взаємозв'язку та взаємобумовленості;

- забезпечити можливість прийняття гнучких управлінських рішень на основі отриманих результатів.

Таким чином, для визначення конкретного рівня операційного ризику комерційного банку необхідно розробити математичну модель, побудова якої складатиметься з таких етапів:

1. Формування комплексної системи показників – ідентифікаторів як операційного ризику в цілому, так і прямих та опосередкованих наслідків його впливу.

2. Проведення експрес-оцінки щодо визначення рівня операційного ризику.

3. Додаткове проведення аналізу реалізації комплексного підходу оцінки даної категорії ризику для банків з критичним та високим рівнями операційного ризику.

4. Застосування теорії нечіткої логіки з метою визначення структури кожного показника в залежності від надання інцидентам операційного ризику бінарних характеристик.

5. Оцінка операційного ризику в розрізі кожного з інцидентів.

6. Розрахунок інтегральної характеристики (кількісної оцінки) операційного ризику шляхом застосування ймовірнісного (байєсівського) підходу.

7. Надання якісної характеристики рівня операційного ризику відповідного комерційного банку.

Сума бінарних характеристик за всіма показниками та в рамках шести виділених інцидентів[5]:

$$EO_m = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^6 Kbin_{ijm}$$

де EO_m – експрес-оцінка m -го комерційного банку ступеня його операційного ризику; n – кількість показників – індикаторів прямих та посередкованих наслідків виявленого операційного ризику; $Kbin_{ijm}$ – бінарна характеристика в розрізі i -го ($i=1, \dots, n$) показника, j -го ($j=1, \dots, 6$) інциденту m -го комерційного банку ступеня його операційного ризику.

За результатами розрахованої експрес-оцінки пропонується визначати попередній рівень загрози реалізації операційного ризику таким чином:

- якщо отримана експрес-оцінка належить проміжку від $\min\{EO_m\}$ до

$\max\{EO_m\} - \min\{EO_m\}/2$, то рівень загрози є нормальним;

- якщо експрес-оцінка належить проміжку від

$$\max\{EO_m\} - \min\{EO_m\}/2 \leq EO_m \leq$$

$$\max\{EO_m\} + \min\{EO_m\}/4 - \text{допустимий рівень загрози;}$$

– у випадку відповідності проміжку

$$\max\{EO_m\} + \min\{EO_m\}/4 \leq EO_m \leq$$

$\max\{EO_m\} + \min\{EO_m\}/6$ – високий рівень загрози,

– для проміжку від рівня, до $\max\{EO_m\}$ – критичний рівень загрози.

Показники операційного ризику відображають кожний інцидент ризику у відповідних співвідношеннях. Для проведення даного аналізу можна представити групи інцидентів операційного ризику як фіктивні змінні, тобто змінні, які приймають значення "1" у випадку можливості їх опису відповідним показником, або "0" - в іншому випадку.

Таблиця 3

Показники, які відображають основні властивості операційних ризиків та значення характеристик ступеня впливу певного інциденту на рівень показника операційного ризику

показника		Внутрішні шахрайства J=1	Підбір кадрів та умови праці J=2	Збої в роботі та пом пом систем J=3	Проведення операцій, J=4	Пошкодження активів J=5	Зовнішнє шахрайство J=6
A	Б	1	2	3	4	5	6
I група							
1	K_1	α_{111}	α_{112}	α_{113}	α_{114}	α_{115}	α_{116}
2	K_2	α_{121}	α_{122}	α_{123}	α_{124}	α_{125}	α_{126}
...	...	...	...	...	...	...	...
l	K_l	α_{l11}	α_{l12}	α_{l13}	α_{l14}	α_{l15}	α_{l16}
II група							
$l+1$	K_{l+1}	α_{l+11}	α_{l+12}	α_{l+13}	α_{l+14}	α_{l+15}	α_{l+16}
$l+2$	K_{l+2}	α_{l+21}	α_{l+22}	α_{l+23}	α_{l+24}	α_{l+25}	α_{l+26}
...	...	...	...	...	...	...	...
k	K_k	α_{k11}	α_{k12}	α_{k13}	α_{k14}	α_{k15}	α_{k16}
III група							
$k+1$	K_{k+1}	α_{k+11}	α_{k+12}	α_{k+13}	α_{k+14}	α_{k+15}	α_{k+16}
$k+2$	K_{k+2}	α_{k+21}	α_{k+22}	α_{k+23}	α_{k+24}	α_{k+25}	α_{k+26}
...	...	...	...	...	...	...	...
n	K_n	α_{n11}	α_{n12}	α_{n13}	α_{n14}	α_{n15}	α_{n16}

Розроблено авторами на основі [5]

Визначимо, на скільки відсотків кожен з інцидентів пояснює виникнення операційного ризику за відповідним показником[5]:

$$K_i = \alpha_0 + \alpha_1 F_{1i} + \alpha_2 F_{2i} + \alpha_3 F_{3i} + \alpha_4 F_{4i} + \alpha_5 F_{5i} + \alpha_6 F_{6i} + \varepsilon$$

де K_i - абсолютне значення i -го показника кількісної оцінки м ступеня операційного ризику; F_{ji} - фіктивна змінна характеристики i -го показника j -го інциденту операційного ризику; α_m - сталі величини, які відображають значення характеристик ступеня впливу певного інциденту на рівень показника операційного ризику до i -х інцидентів; ε - похибка

Для визначення бінарних характеристик за нормалізованими показниками $NK_i, i = 1, \dots, n$ скористаємось наступною формулою:

$$NKbin_i = \begin{cases} = 1; & \alpha_m^* NK_m \geq \alpha_m^* NK_i \\ = 0; & \alpha_m^* NK_i > \alpha_m^* NK_m \end{cases}$$

де $NKbin_i$ - бінарні характеристики по кожному показнику кількісної оцінки ступеня операційного ризику банку відповідно до інцидентів ланого ризику:

$$NK_i, i = 1, \dots, n$$

- нормалізоване значення i -го показника кількісної оцінки ступеня операційного ризику;

$$\alpha_m^*, m=1, \dots, 6$$

- скорегована характеристика ступеня впливу певного інциденту на рівень операційного ризику;

NK_m - середнє значення за всіма нормалізованими показниками m -го інциденту ризику.

На основі отриманих сум бінарних показників (EO), що виступають кількісною експрес-оцінкою ступеня операційного ризику, визначається якісна оцінка рівня даного ризику:

Таблиця 4

Бінарні характеристики за показниками кількісної оцінки ступеня операційного ризику банку

№ показника	Значення нормалізованого показника, зваженого на характеристику впливу певного інциденту на рівень показника операційного ризику					
	Внутрішні шахрайства J=1	Підбір кадрів та умови праці J=2	Збої в роботі та помпи систем J=3	Проведення операцій, J=4	Пошкодження активів J=5	Зовнішнє шахрайство J=6
A	1	2	3	4	5	6
I група						
1	$NKbin_{11}$	$NKbin_{12}$	$NKbin_{13}$	$NKbin_{14}$	$NKbin_{15}$	$NKbin_{16}$
2	$NKbin_{21}$	$NKbin_{22}$	$NKbin_{23}$	$NKbin_{24}$	$NKbin_{25}$	$NKbin_{26}$
...	...	...	...	...	...	...
I	$NKbin_{i1}$	$NKbin_{i2}$	$NKbin_{i3}$	$NKbin_{i4}$	$NKbin_{i5}$	$NKbin_{i6}$
II група						
I+1	$NKbin_{I+11}$	$NKbin_{I+12}$	$NKbin_{I+13}$	$NKbin_{I+14}$	$NKbin_{I+15}$	$NKbin_{I+16}$
I+2	$NKbin_{I+21}$	$NKbin_{I+22}$	$NKbin_{I+23}$	$NKbin_{I+24}$	$NKbin_{I+25}$	$NKbin_{I+26}$
...	...	...	...	...	...	...
k	$NKbin_{k1}$	$NKbin_{k2}$	$NKbin_{k3}$	$NKbin_{k4}$	$NKbin_{k5}$	$NKbin_{k6}$

Продовження таблиці 4

III група						
k+1	$NKbin_{k+11}$	$NKbin_{k+12}$	$NKbin_{k+13}$	$NKbin_{k+14}$	$NKbin_{k+15}$	$NKbin_{k+16}$
k+2	$NKbin_{k+21}$	$NKbin_{k+22}$	$NKbin_{k+23}$	$NKbin_{k+24}$	$NKbin_{k+25}$	$NKbin_{k+26}$
...	...	...	...	...	...	...
n	$NKbin_{n1}$	$NKbin_{n2}$	$NKbin_{n3}$	$NKbin_{n4}$	$NKbin_{n5}$	$NKbin_{n6}$

Розроблено авторами на основі [5]

- якщо $0 < EO < n/3$ - нормальний рівень ризику;
- якщо $n/3 < EO < 2n/3$ - підвищений рівень ризику;
- якщо $2n/3 < EO < n$ - високий рівень ризику.

Розрахована сума бінарних характеристик в розрізі інцидентів операційного ризику та подальше їх сумування в межах вісімнадцяти фінансових показників дає можливість стверджувати про загальний рівень експрес-оцінки операційного ризику банку (який складає 61

Таблиця 5

Результати проведення регресійного аналізу встановлення ступеня впливу кожного інциденту на операційний ризик комерційного банку

Назва елементів рівняння регресії	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-статистика	p-значення	Нижня межа	Верхня межа
У-перетин	0,693	2,795	0,240	0,815	-5,580	6,92
Внутрішні шахрайства	0,942	2,581	0,516	0,617	-4,420	7,08
Підбір кадрів та умови праці	0,221	2,231	0,147	0,886	-4,643	5,30
Збої в роботі і помилки систем	1,308	2,299	0,656	0,527	-3,613	6,63
Проведення операцій, а також керування процесами	-0,674	2,846	-0,342	0,739	-7,315	5,36
Пошкодження активів	0,472	2,395	0,322	0,754	-4,564	6,10
Зовнішнє шахрайство	0,175	2,240	0,335	0,745	-4,241	5,74

Авторська розробка

Параметри рівняння регресії відображають, як збільшення чи зменшення факторних ознак (Таблиця 5):

$$K = 0,693 + 0,942F_1 + 0,221F_2 + 1,308F_3 - 0,674F_4 + 0,472F_5 + 0,175F_6$$

де K - абсолютне значення ідентифікатора операційного ризику;

$F_i, i = 1, \dots, 6$ - фіктивна змінна характеристики i -го інциденту операційного ризику (приймає значення "1" або "0").

одиночку), якісна характеристика операційного ризику відповідає допустимому рівню.

Модель є універсальною і за нею можна розраховувати операційний ризик в будь-якому комерційному банку.

Висновки. Еволюція у сфері банківських послуг потребує кардинально нових підходів та адекватних інструментів для підвищення ефективності управління операційними ризиками комерційних банків. Щоденний моніторинг операційного ризику має охоплювати виявлення операційних втрат, самостійну оцінку ризику підрозділами та відстеження ключових індикаторів ризику.

Таблиця 6

Бінарні характеристики за показниками кількісної оцінки
ступеня операційного ризику комерційного банку

Показники ризиків	Інцидент ризику (бінарна характеристика)						
	Внутрішні шахрайства	Підбір кадрів та умови праці	Збої в роботі і помилки систем	Проведення операцій, а також керування процесами	Пошкодження активів	Зовнішнє шахрайство	Сума
Безпека робочого місця	0	1	1	0	1	1	4
Безпека системи	0	1	1	1	1	1	5
Виконання, розрахунків і обслуговування	0	0	1	1	0	0	2
Зловживання посадовим становищем	1	0	0	1	1	0	3
Зовнішні крадіжки	0	0	1	1	1	1	4
Крадіжки і шахрайства	1	1	1	1	1	1	6
Невдала практика введення бізнесу	0	1	1	1	1	1	5
Несанкціоновані дії	1	0	0	1	1	1	4
Політичний	0	0	0	0	0	1	1
Помилки керівництва	1	1	1	1	0	0	4
Помилки при роботі з клієнтами	1	0	1	1	0	1	4
Помилки у документації	1	1	1	1	0	0	4
Порушення в управлінні рахунків	1	1	1	1	0	1	5
Природні катастрофи	0	0	0	1	1	1	3
Системи	0	0	1	1	0	0	2
Стратегічний	0	1	1	0	0	0	2
Технології	0	0	1	0	0	0	1
Юридичний	0	0	0	1	0	1	2

Авторська розробка

Таблиця 7

Класифікатор рівня операційного ризику комерційного банку

Кількісна оцінка		Якісна характеристика
Нижня межа	Верхня межа	
0	30	нормальний
31	75	допустимий
76	110	високий
111	136	критичний

Авторська розробка

Нагальною потребою комерційних банків є розробка комплексного підходу до визначення інструментів і методологічного забезпечення здійснення оцінки операційних ризиків. Більше того, банки повинні мати можливість встановити, який із факторів (інцидентів) чинить найсуттєвіший вплив на рівень ризику.

1. Базельський комітет з банківського нагляду "Належа практика управління і контролю над операційним ризиком" [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

2. http://pidruchniki.ws/1514020542492/strahova_sprava/bazelskiy_komitet_yogo_rol_formuvanni_sistemi_regulyuvannya_diyalnosti_komertsyynih_bankiv

3. Базельський комітет з банківського нагляду "Посилення корпоративного управління банківських установ" [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

4. www.bank.gov.ua/Bank.../corporate_management.pdf

5. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком [Текст]: підр. / Вітлінський В. В., Верченко П. І. – К.: КНЕУ, 2000. – 292 с.

6. Галіцин В. К. Моделі і методи оцінки інвестиційних проектів: монографія / В. К. Галіцин, О. П. Суслів, Ю. О. Кубушко. – К.: КНЕУ, 2005. – 168 с.

7. Дмитрова О. С. Моделювання оцінки операційного ризику комерційного банку [Текст]: монографія / [О. С. Дмитрова, К. Г. Гончарова, О. В. Меренкова та ін.]; за заг. ред. С. О. Дмитрова. – Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2010. – 264 с. – ISBN 978-966-8958-66-38

8. Камінський А. Ідентифікація, аналіз та управління операційними ризиками в українських банках / А. Камінський, А. Княк // Вісник НБУ. – 2005. – № 10. – С. 7–11.

9. Кротюк В. Базель II: Розрахунок мінімально необ-

УДК 657.2/1.6(065)

Василіук М. М.

РОЗВИТОК КОНТРОЛЮ ЗА ЯКІСТЮ АУДИТОРСЬКИХ
ПОСЛУГ ЯК ОБ'ЄКТИВНА НЕОБХІДНІСТЬ
ПРОФЕСІЙНОГО АУДИТУ

Стаття присвячена дослідженню проблемних питань контролю за якістю послуг в сучасних умовах аудиторської практики. Обґрунтовано доцільність застосування системного підходу до оцінювання якості аудиторських послуг та запропоновано напрями трансформації системи контролю якості аудиту в умовах необхідності удосконалення управління якістю аудиторських послуг. Досліджено особливості реалізації контролю якості аудиторських послуг в Україні.

Ключові слова: аудиторські послуги, контроль якості, системний підхід, оцінювання якості аудиторських послуг, трансформація системи контролю якості аудиту, управління якістю аудиту.

хідної величини капіталу згідно з першою компонентою / В. Кротюк, О. Куценко // Вісник НБУ. – 2006. – № 7. – С. 2–7.

10. Партин Г. О., Путько У. І. Ризики у сучасній банківській діяльності та шляхи їх зниження // Вісник НЛТУ – № 21.9. – 2011 р. [Електронний ресурс] – режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/21_9/247_Par.pdf

11. Стубайло Т. Місце операційних ризиків у банках України / Т. Стубайло // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє: збірник наукових праць Тернопільського національного економічного університету. – 2007. – Вип. № 12. – С. 297–304.

12. Харламов В. П. Операционные риски и риски информационной безопасности / В. П. Харламов // Банковское дело. – 2009. – № 7. – С. 41–44.

13. Швець Н. Р. Ризики банківських установ: проблеми визначення та управління / Н. Р. Швець // Регіональна економіка. – № 4. – 2008. – С. 97–104.

The master thesis illuminates the essence of operational risks, investigates the basic threat to the banking activities of the staff, information systems and technologies. The master thesis proposes measures to optimize the level of operational risks that may threaten the banking institution. Economic nature and place of the operational risk of the banking system in general and the specific bank is justified. The goals, objectives and principles of operational risk management are shown. The master thesis presents the classification of operational risk by certain characteristics, as well as a system of indicators for the analysis of operational risk and the measures used to control them, a mathematical model of evaluation is constructed.

оллю якості аудиторських послуг до сучасних умов господарювання мають такі зарубіжні та вітчизняні вчені: Р. Адамс, Е. Аренс, Д. Лоббек, Д. Робертсон, Е. Гутцайт, В. Бурцев, Ю. Данилевський, В. Суйц, Л. Церетелі, М. Білуха, Ф. Бутинець, Я. Гончарук, Г. Давидов, Н. Дорош, Л. Кулаковська, О. Петрик, Ю. Піча, О. Редько, В. Рудницький, Б. Усач. Вимоги постійного контролю над системами якості викладено у стандартах ISO серії 9000 та визначено необхідність здійснення систематичного й відкритого моніторингу якості.

II. Постановка завдання. Трансформаційні процеси економічних та суспільних відносин диктують необхідність наукових розробок єдиної уніфікованої методології та організації вітчизняного професійного аудиту, які б забезпечували відповідність сучасним процесам глобалізації. Необхідність дослідження даного питання зумовлено тим, що якість аудиторських послуг не задовольняє вимоги споживачів українського ринку, що насамперед пов'язано із недосконалістю законодавчої та нормативної бази та значно занижує рівень важливості аудиту і соціально-економічних переваг інформації, підтвердженої незалежним аудитом. Таким чином, недосконалість ринку аудиторських послуг зумовлює актуальність дослідження питання контролю якості аудиторських послуг.

III. Результати. На даному етапі розвиток економіки України характеризується інтернаціоналізацією практично всіх сфер діяльності суспільства. В таких умовах український бізнес повинен бути прозорим, забезпечувати регулярне звітування за результатами своєї діяльності перед внутрішніми та зовнішніми користувачами. Тому, всі ці та багато інших чинників призводять до зростання попиту на аудиторські послуги. В свою чергу, зі зростанням попиту збільшуються вимоги до якості аудиторських послуг.

Саме якість аудиторських послуг сприймається замовниками і суспільством в цілому як максимальна відповідність їх результатів реальному стану справ. На вітчизняному ринку аудиторських послуг виділяють групу «реального сектора», до якої входять фірми, що здійснюють перевірки загальним обсягом більше 10 000,0 тис. грн. Захоплення вітчизняного ринку аудиторських послуг великими аудиторськими компаніями підсилює важливість формування політики управління якістю

аудиту та аудиторських послуг, яка розробляється і реалізується в межах внутрішньофірмового управління великими компаніями. Великі аудиторські фірми підтримують високий рівень якості виконання робіт, дотримуються етичних принципів та вимог суспільства, застосовують новітні методи підвищення репутації та ефективного розподілу обов'язків між фахівцями [2].

Вітчизняний досвід та зарубіжна практика свідчать, що застосування внутрішніх стандартів контролю якості аудиторських послуг є необхідною умовою підвищення конкурентоспроможності аудиторської фірми, вдосконалення управління її діяльністю, зниження аудиторського ризику, встановлення партнерських взаємовідносин між аудиторською фірмою та замовниками аудиту, співробітниками й адміністрацією аудиторської фірми. Практика професійного аудиту свідчить, що доцільно визначити критерії, за якими замовник аудиторських послуг у двосторонньому порядку мав би можливість оцінювати якість надання аудиторських послуг. До таких критеріїв слід віднести:

- максимальну точність, обґрунтованість аудиторських висновків та консультацій;
- встановлення аудиторами максимальної кількості помилок чи будь-яких інших невідповідностей, викривлень тощо;
- унеможливлення (після аудиторської перевірки) накладення на суб'єкта господарювання штрафних санкцій з боку фіскальних органів;
- оцінку якості знань та ефективності роботи управлінського персоналу;
- виявлення фактів шахрайства з боку персоналу;
- надання консультацій (або здійснення конкретних заходів), які б гарантовано безпечно сприяли зменшенню розміру сплати податків;
- терміни та вартість надання послуг, які мають бути мінімальними;
- повну конфіденційність щодо виявлених недоліків або невідповідностей у роботі замовника та його управлінського персоналу, захист інтересів замовника у судових органах. Слід врахувати, що характер, терміни і сфера застосування політики і процедур контролю якості аудиту залежать від найбільш важливих чинників, зокрема розміру аудиторської фірми і характеру послуг, що надаються, географічного розташування, організаційної структури, співвідношення витрат і результатів діяльності [3].

Вважаємо, що за для досягнення мети у питаннях належної організації зовнішнього контролю за якістю аудиту варто до початку проведення контролю розробити Порядок зовнішньої перевірки якості аудиторських послуг, який визначає перелік та послідовність відповідних процедур зовнішньої перевірки якості професійних аудиторських послуг, що надаються в межах України окремими практикуючими аудиторами, а також аудиторськими фірмами, занесеними до Реєстру АПУ. Фрагмент Порядку зовнішньої перевірки якості аудиторської діяльності наведено нами у табл. 1. Як необхідними складовими такого регламенту повинні бути чітко прописані наступні:

- суб'єкти перевірки;
- об'єкти перевірки;
- предмет перевірки;
- порядок проведення перевірки;

- документальне забезпечення перевірки;
- результати перевірки.

Відповідно до п. 29 МСКЯ 1 «Контроль якості для фірм, що виконують аудити та огляди фінансової звітності, а також інші завдання з надання впевненості і супутні послуги» кожна аудиторська фірма повинна здійснювати моніторинг щодо відповідності політики та процедур контролю якості наданих послуг для того, щоб впевнитись у тому, що така система контролю відповідає встановленим вимогам, є ефективною та застосовується на практиці. Основною метою моніторингу є оцінка дотримання аудиторською фірмою чинного законодавства, встановлених стандартів аудиту та інших нормативних актів; аналіз організованої системи контролю якості аудиту та супутніх з аудитом послуг, забезпечення її ефективності; оцінка правильно організованої політики та

Таблиця 1

Порядок зовнішньої перевірки якості аудиторської діяльності

№ п/п	Елемент перевірки	Зміст елемента перевірки
1.	Суб'єкти перевірки	- Штатні та залучені перевіряючі – працівники відповідного підрозділу АПУ, які діють на основі рішення АПУ та доручення Голови АПУ; - сторонні перевіряючі – відповідні кваліфіковані особи, що надають послуги суб'єктам аудиту в Україні з контролю якості (фізичні особи-аудитори та аудиторські фірми).
2.	Об'єкти перевірки	Усі суб'єкти аудиторської діяльності, які внесені до Реєстру АПУ та надають до АПУ річну звітність по результатах виконання професійних послуг.
3.	Предмет перевірки	Якість професійних послуг, які надаються суб'єктами аудиторської діяльності в Україні згідно з Переліком, затвердженим Рішенням АПУ № 182/5 від 27.09.2007 року.
4.	Порядок проведення перевірки	- Перевірка скарги на аудитора чи аудиторську фірму з огляду на необхідність надати відповідь скаржникові протягом 30 днів з дати її отримання; - ініціативна перевірка, яка може бути ініційована АПУ або самим суб'єктом аудиту.
5.	Документальне забезпечення перевірки	Відповідно до вимог Порядку накладання стягнень на аудиторів та аудиторські фірми результати перевірки мають бути задокументовані, а безпосереднім предметом перевірки повинні бути документи суб'єкта аудиторської діяльності.
6.	Результати перевірки	- Надання рекомендацій щодо усунення недоліків у роботі системи контролю якості; - відмова скаржникові у скарзі на низьку якість аудиторських послуг; - визнання якості аудиторських послуг такою, що не відповідає вимогам КПЕ, стандартів аудиту та рішенням АПУ з відповідним відкриттям дисциплінарного провадження з боку АПУ до суб'єкта аудиту.

* Джерело: розроблено на основі [6].

забезпечення процедур контролю якості усіма працівниками фірми.

Відповідальність за організацію моніторингу покладається на керівника аудиторської фірми, який має право призначити компетентну особу, яка у подальшому буде здійснювати процес моніторингу. У випадку, коли за результатами моніторингу встановлено певні недоліки, зазначена особа повинна поінформувати керівництво фірми та надати певні рекомендації щодо усунення цих недоліків шляхом коригувальних заходів.

За результатами проведеного моніторингу оформляється Звіт з моніторингу, який включає опис процедур, що використовувались, висновки, які зроблені за результатами аналізу, а також виявлені недоліки, якщо такі мають місце та рекомендації щодо прийняття відповідних заходів із коригування встановлених недоліків. У практичній діяльності, система контролю якості аудиторських послуг повинна забезпечуватись кожним окремим аудитором та аудиторською фірмою. Оскільки, на практиці аудиту характер, обсяг та процедури контролю залежать від багатьох чинників, то й відповідно методичні прийоми, які будуть застосовуватись аудитором та аудиторськими фірмами, будуть різними.

Суттєвими проблемами сучасного професійного аудиту є відсутність економічного механізму регулювання аудиту, що повинен включати в себе великі штрафні санкції за неякісні аудиторські перевірки, страхування аудиторської відповідальності, розвиток цивілізованої конкуренції на ринку аудиторських послуг. Недосконалою є система законодавчих актів в сфері регулювання якості аудиту, відсутня практика судового розгляду позовів щодо аудиторів, не розроблено порядок оцінки розмірів втрати користувачів від неякісного аудиту, суди не завжди оперативно вирішують справи і впроваджують їх в життя, страхові фірми не здатні й не підготовлені до масового страхування аудиторської відповідальності. У відповідності до цього, основним аспектом підвищення якості аудиту залишається професійний контроль за якістю аудиторських перевірок [5].

В Україні у діючих нормативних документах віддається перевага застосуванню саме такого підходу до оцінки контролю якості наданих аудиторських послуг, що якість розглядають з точки зору орієнтації на виробництво,

тобто як відповідність вимогам аудиторських стандартів та інших нормативно-правових актів з питань аудиторської діяльності. Недоліком такого підходу є те, що орієнтація аудиторської фірми на відповідність мінімальним стандартам знижує її стратегічні переваги, тому що професійна діяльність компетентних аудиторів може відповідати стандартам аудиторської діяльності, проте не відповідати стандартам якості, які встановлюються потенційними клієнтами та іншими зацікавленими особами. Проте даний підхід недостатньо враховує та задовольняє потреби користувачів щодо результатів аудиторської перевірки чи наданих послуг. Основним критерієм якості аудиторських перевірок, який не піддається сумніву, є дотримання вимог діючих стандартів аудиту, Кодексу професійної етики аудиторів та чинного законодавства. Тому недоліком даного підходу є відсутність орієнтації на потреби та переваги клієнтів, яким за результатами аудиту необхідно прийняти правильні управлінські рішення. Якість аудиту залишається виключно внутрішнім завданням, яке допомагає спростити контроль за наданням аудиторських послуг, однак, не дає клієнтам та суспільству в цілому очікуваного ними результату.

Практично кожен аудитор прагне задовольнити потреби замовників ціною власного сертифіката та репутації. Втім формальними є підстави стверджувати про недотримання міжнародних стандартів під час виконання аудиту відсутні. Натомість сумніви у порядності та професійності таких аудиторів мають місце. До того ж, виникає питання доцільності діяльності такої компанії на ринку аудиту, оскільки одне завдання на рік свідчить лише про те, що така компанія немає постійних клієнтів, достатньої кількості замовлень, які б забезпечували її нормальне функціонування. При цьому, компанія може мати досить потужний департамент консалтингу, бухгалтерського обслуговування, тощо [4].

Підвищення контролю якості аудиторських послуг необхідно розглядати враховуючи різні напрями його реалізації, зокрема:

– виключення «чорного аудиту», тобто такого, коли аудитор дає позитивний висновок на заздалегідь недостовірну фінансову звітність чи без проведення належної аудиторської перевірки;

– ретельна перевірка дотримання клієнтами правил ведення бухгалтерського обліку;

– складання фінансової звітності з відповідними рекомендаціями щодо усунення виявлених порушень;

– покращення нормативно-правового забезпечення контролю якості аудиторських послуг;

– удосконалення системи навчання, підготовки та перепідготовки аудиторів до початку проведення ними аудиторських перевірок чи надання інших аудиторських послуг.

IV. Висновки. Вищевикладені думки дозволяють нам зробити наступні узагальнення. Для нормального функціонування ринку аудиторських послуг повинна бути створена система забезпечення якості, яка розглядається як реалізація сукупності елементів регулювання аудиторської діяльності: системи аудиторських стандартів, зовнішнього та внутрішнього контролю якості, сертифікації і підвищення кваліфікації аудиторів, дозволу на зайняття аудиторською діяльністю, нормативно-правового регулювання. Окрім того, впровадження аудиторськими фірмами технології формування системи управління контролем якості аудиторських послуг забезпечить можливість прискорення обігу ресурсів, активізує процеси підвищення якості аудиторських послуг, що у свою чергу уможливить нарощення конкурентних переваг.

УДК 352.07

Король В. С., Синиця С. М.

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ПІДПРИЄМСТВА ЩОДО ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

Запропоновано механізм послідовного підвищення мотиваційного потенціалу працівників на основі виявлення їх мотиваційних потреб. Розроблено основні стратегічні напрями підготовки висококваліфікаційних кадрів для підприємств на основі системи моніторингу мотиваційних процесів.

Ключові слова: мотиваційний потенціал, потреба, стратегічні напрями, персонал.

I. Вступ. Період переходу вітчизняної економіки до ринкових умов господарювання характеризується високим рівнем ризику. Система управління підприємств і система мотивації виявилися не готовими до таких різких змін. Необхідно зацікавити менеджерів у

1. Про аудиторську діяльність в Україні: Закон України № 3125-ХІІ від 22 квітня 1993 року // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.

2. Бондар В. П. Якість аудиту та фактори її підвищення // Вісник ЖДТУ: Економічні науки. – 2008. – № 4 (46).

3. Василюк М. М. Контроль якості аудиторських послуг як необхідна умова реформування контрольного середовища / М. М. Василюк // Кримський економічний вісник. – 2013. – № 4 (05). – С. 29-31.

4. Кондратьєв М. М. Аудит – послуга, професія, бізнес // Аудитор України. – 2012. – № 2. – С. 28-30.

5. Максименко Н. Г. Проблеми розвитку аудиторської діяльності в Україні / Н. Г. Максименко // Аграрний вісник Причорномор'я, Економічні науки. – 2009. – № 49. – С. 12-15.

6. Редько О. Ю. Якість аудиторських послуг: філософія та міфологія / О. Ю. Редько // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 1. – С. 46-54.

The article is devoted research of problem questions of control after quality of services in the modern terms of public accountant practice. Grounded expedience of application of approach of the systems to the evaluation of quality of public accountant services and directions of transformation of the checking of quality of audit system are offered in the conditions of necessity of improvement of quality management of public accountant services. The features of realization of control of quality of public accountant services are investigational in Ukraine.

прийнятті та виконанні управлінських рішень з часткою ризику. Зацікавленість менеджерів повинна ґрунтуватися на використанні механізмів мотивації. Загальновідомо, що основою формування цього механізму мотивації є потреби та винагороди. Розглядаючи категорію потреб, слід зауважити, що її неможливо безпосередньо спостерігати чи виміряти, а виявити можна, лише вивчаючи поведінку працівників. Щодо винагород, то їх існує велика кількість, і завдання менеджменту підприємства – розробити таку систему мотивації, яка б пропонувала оптимальну форму винагороди в кожній конкретній ситуації, враховуючи при цьому зовнішнє середовище та фактор ризику.

II. Постановка завдання. Різні аспекти проблеми мотивації розглядаються такими на-

уковцями, як: М. Альберт, Г. Беккер, М. Вебер, Р. Вудвортс, Е. Дюркгейм, Д. Левін, Д. Мак-Клелланд, А. Маслоу, Р. Мейо, М. Мескон, Г. Олпорт, Н. Смерзео, А. Сміт, Д. Рікардо, Л. Річард, Д. Синк, Ф. Тейлор, А. Файоль, Х. Хекхаузен, Ф. Херцберг, Д. Юнг, Л. Абалкін, О. Амоша, Л. Варава, А. Гастев, А. Єгоршин, Б. Леонтьєв, Е. Уткін, Д. Ядранський [1,2]. Водночас недостатньо висвітленими залишаються питання, пов'язані з вивченням особливостей мотивації працівників підприємства.

Незважаючи на широкий спектр досліджень, деякі аспекти стратегічного управління системою мотивації потребують подальшої розробки та органічного інтегрування в загальну стратегію розвитку підприємства. Політиці та стратегії управління мотивацією не приділяється достатньо уваги. Це негативно позначається на ефективності використання мотиваційного потенціалу працівників.

Метою статті є обґрунтування стратегічних напрямів вдосконалення мотивування працівників на підприємстві.

III. Результати дослідження. Стратегічним напрямом вдосконалення системи мотивації персоналу на досліджуваному підприємстві є здійснення мотиваційного моніторингу. Його запровадження є актуальним для підприємства, оскільки в даний час вивчення потреб, інтересів, мотиваційної спрямованості персоналу здійснюється епізодично і вкрай поверхнево.

Створення і функціонування системи моніторингу мотивації на підприємстві передбачає проведення наступних заходів:

- виявлення значущості мотивів діяльності працівників;
- встановлення типології мотиваційної спрямованості працівників;
- дослідження чинників, що впливають на формування мотивів діяльності працівників;
- визначення ступеня задоволеності результатами праці і схильності працівників до різних методів стимулювання.

Моніторинг мотиваційних процесів полягає у проведенні регулярних опитувань, в зборі, вивченні і підготовці інформації для прийняття й аналізу рішень щодо здійснення мотивації персоналу на різних рівнях управління. Особливістю даної методики є те, що в основу чинників соціально-економічної мотивації покладений мотиваційний моніторинг персоналу

підприємства, який поєднує переваги методу експертних оцінок і соціологічного опитування.

Для удосконалення системи мотивації персоналу, необхідно виявити мотиваційні потреби працівників і виміряти ступінь їх задоволення. Для цього розглянемо можливість використання такого інструментарію, як мотиваційний профіль, що визначається через виявлення ставлення працівників до мотиваційних факторів, серед яких фактор матеріального характеру є лише одним з дванадцяти. Перелік дванадцяти факторів мотивації представлений в табл. 1.

Сама технологія виявлення цих факторів для кожного працівника пов'язана зі спеціальним тестуванням. Коли працівник відповідає на запитання тесту, він виражає свою думку з приводу того, який з цих факторів для нього є значимішим від інших, через кількість балів.

Тест був сконструйований таким чином, щоб заохочувати відвертість респондентів. Його обсяг, необхідність зіставити 132 твердження і постійні повторення передбачають, що навіть ті, хто на початковому етапі заповнення профілю намагаються дати найбільш вигідну для себе відповідь, з рештою відкривають свої справжні думки.

Результати опитування можна виразити діаграмою, що наведена на рис. 1. По осі X пронумеровані мотиваційні фактори, згідно з таблицею 1, а по осі Y – кількість балів. З рисунку 1. видно, що для опитаного працівника найважливішим є фактор 11 – самовдосконалення.

Для наступного етапу потрібно виміряти в ході опитування ступінь задоволеності потреб працівників за кожним фактором. Для цього респонденту пропонується заповнити таблицю 1, у третій колонці якої працівник має визначити ступінь задоволеності кожним з дванадцяти факторів по шкалі від 0 до 1 з кроком 0,1. Значення 0 – відповідає визначенню «цілком незадоволений», а 1 – «цілком задоволений».

Для подальшого аналізу необхідно бали, отримані під час спеціального тестування, також перевести на шкалу від 0 до 1. Для цього максимальний бал беруть за 1, а інші визначають через відношення до нього. Таким чином, у таблицю 3.2 зводяться всі результати опитування. Перший рядок таблиці 3.2 – це номери факторів згідно з таблицею 1; другий рядок – результати першого опитування, зведені до

Таблиця 1

Фактори мотивації працівників підприємства

№ фактора	Мотиваційний фактор	Ступінь задоволеності
1	2	3
1	Висока заробітна плата та матеріальне заохочення	
2	Комфортні фізичні умови праці	
3	Структурування роботи	
4	Соціальні контакти: на рівні легкого спілкування з широким колом людей	
5	Стійкі взаємовідносини: тісні стосунки з невеликим колом людей	
6	Визнання заслуг	
7	Прагнення до досягнень	
8	Влада і впливовість	
9	Різноманітність і зміни	
10	Креативність	
11	Самовдосконалення	
12	Цікава та корисна робота	

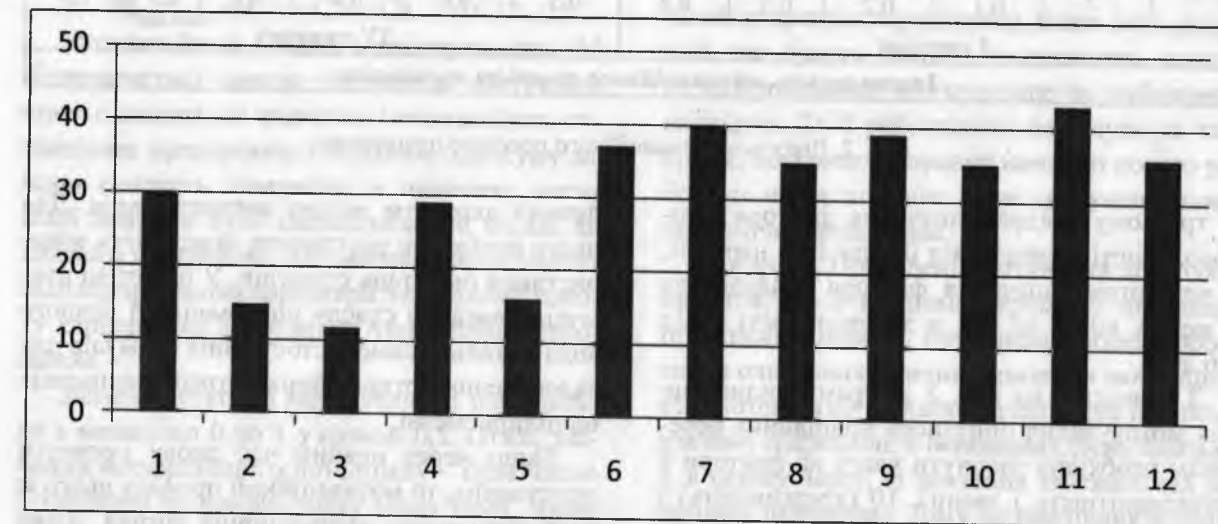


Рис. 1. Мотиваційний профіль працівника

Кваліметричні значення значимості факторів і їх задоволеності

Номер фактора	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Значимість фактора	0,7	0,3	0,3	0,7	0,4	0,9	0,9	0,7	0,9	0,8	1,0	0,8
Ступінь задоволеності	0,5	1,0	1,0	1,0	1,0	0,7	0,7	1,0	0,5	0,5	0,6	0,9

Таблиця 2

десятого дробу; третій рядок – результати другого опитування.

Далі значення із таблиці необхідно перенести на діаграму, яка поділена на чотири квадрати (рис. 2). По вертикальній шкалі діаграми нанесені значення мотиваційних факторів, а по горизонтальній – їх задоволеність. В першому квадраті значення фактора і задоволеність перебувають у межах від 0 до 0,5. В другому – значення фактора лежить в діапазоні від 0,6 до 1, а значення задоволеності – від 0 до 0,5.

квадраті діаграми, що свідчить про їх високу значимість і низьку задоволеність. Не слід ігнорувати і фактор 11 (самовдосконалення), оскільки він знаходиться в третьому квадраті на межі з другим.

В цілому, складно визначити, які заходи повинен впровадити керівник, щоб вплинути на певний мотиваційний фактор того чи іншого працівника, або які заходи впровадити на підприємстві, щоб задовольнити мотиваційні потреби основної частини працівників. Проте

II квадрат						III квадрат					
Мотиваційні потреби	1,0					11					
	0,9					9		6,7			
	0,8					10				12	
	0,7									8	4
	0,6										
	0,5										
	0,4										5
	0,3										2,3
	0,2										
	0,1										
I квадрат					IV квадрат						
Задоволеність мотиваційного профілю працівника											

Рис. 2. Діаграма мотиваційного профілю працівника

В третьому квадраті значення фактора і задоволеності в межах від 0,6 до 1. І, нарешті, в четвертому значення фактора знаходиться в межах від 0 до 0,5, а задоволеності – від 0,6 до 1.

З наведеної на рис. 3 діаграми видно, що для мотивування опитаного працівника передусім необхідно звернути увагу на фактори 9 (різноманітність і зміни), 10 (креативність) і 1 (висока заробітна плата та матеріальне заохочення), так як вони знаходяться в другому

певний алгоритм можна запропонувати. Для цього необхідно розглянути можливість використання бюлетеня стимулів. У бюлетені стимулів наведено стислу інформацію з певного кола питань, а саме застосування стимулів для задоволення мотиваційних потреб працівників на підприємстві.

Якщо через певний час знову провести опитування, то мотиваційний профіль цього ж таки працівника матиме інший вигляд. Адже у кожної людини після задоволення одних по-

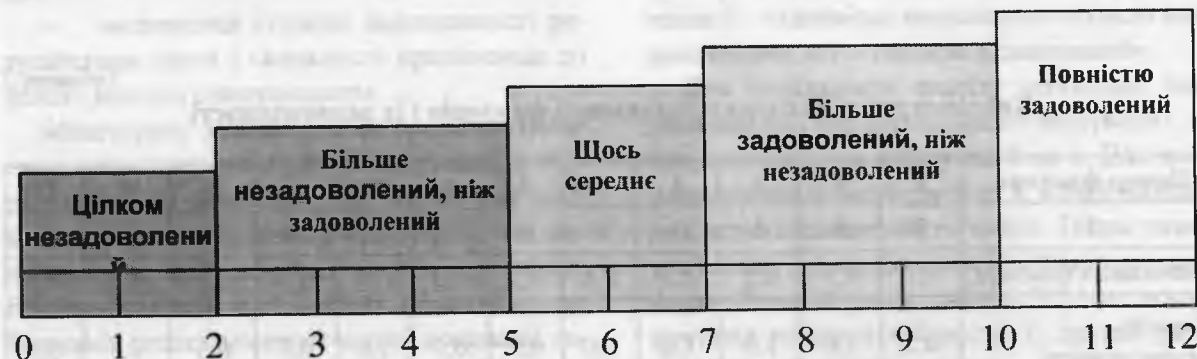


Рис. 3. Шкала значень мотиваційного потенціалу

треб виникають інші. Але задоволеність цих потреб може бути на рівні 0,1, а може бути на рівні – 0,8. І це принципова різниця.

Щоб відслідковувати стан мотивації працівників, можна використати мотиваційний потенціал, який характеризує готовність працівника до максимальної трудової віддачі, розвитку конкурентоспроможності, реалізації в роботі набутих знань, здібностей, умінь, навичок і відображає ступінь задоволеності мотиваційних потреб працівника.

Чим вище значення мотиваційного потенціалу, тим більша задоволеність мотиваційних потреб працюючих. Чим більша задоволеність мотиваційних потреб працюючих, тим ефективнішою для підприємства може бути робота таких працівників.

Щоб визначати мотиваційний потенціал працівника ($M_{\text{працівника}}$), необхідно додати всі значення ступеня задоволеності (C), які зафіксовані в таблиці 2 «Кваліметричні значення значимості факторів і їх задоволеності». Тобто мотиваційний потенціал через ступінь задоволеності мотиваційних потреб визначається з формули:

$$M_{\text{працівника}} = C_1 + C_2 + C_3 + \dots + C_{12} \quad (1)$$

Мотиваційний потенціал підприємства ($M_{\text{підприємства}}$) можна визначити наступним чином: додати всі значення мотиваційних потенціалів працівників і поділити цю суму на їхню кількість. Звичайно, в питаннях мотивації повинен бути індивідуальний підхід до кожного працівника, але мотиваційний потенціал підприємства характеризує в цілому роботу керівництва в питаннях управління персоналом.

Значення ступеня задоволеності знаходиться в межах від 0 до 1 з кроком 0,1. Отже, значення мотиваційного потенціалу – буде числом з точністю до одного знаку після коми. Якщо взяти до уваги, що всі опитування побудовані за дванадцятьма факторами мотивації і припустити, що за всіма факторами задоволеність максимальна, тобто дорівнює одиниці, то максимальне значення мотиваційного потенціалу буде дорівнювати дванадцять. Таким чином, шкала значень мотиваційного потенціалу матиме вигляд, що показаний на рис. 3.

Оскільки під впливом певних подій у працівників постійно змінюються потреби, це вимагає вимірювання мотиваційного потенціалу. І щоб не проводити щоразу таке складне перше опитування, можна тільки визначити мотива-

ційний потенціал працівника. Якщо його значення не змінилося, то в попередньому опитуванні немає потреби. А якщо воно знизилось, то відразу постає необхідність провести все опитування і визначити, а що саме потребує задоволеності. Так, через мотиваційний потенціал можна відслідковувати стан в колективі підприємства щодо мотивації працівників, тобто здійснювати мотиваційний моніторинг.

Проведення вищеописаного тестування та мотиваційного моніторингу із застосуванням мотиваційного потенціалу дасть можливість створити певну систему мотивації, яка показана в таблиці 3.

У таблиці 3. показано систему мотивації одного працівника. Безперечно, мотивація повинна бути адресною. Та є ряд причин, які змушують керівництво підприємств до системи мотивації підходити узагальнено, тобто впроваджувати заходи з мотивації, спрямовані на всіх працівників однаково.

По-перше. Індивідуально можна мотивувати лише окремих працівників, які займають ключові посади або є прекрасними фахівцями у своїй справі. Інакше, потрібно буде створити цілий підрозділ, працівники якого весь робочий час будуть зайняті тестуванням кожного співробітника, що призведе до небажаних наслідків. Та й роботодавці не підуть на такі кроки, оскільки створення кожного нового робочого місця повинно бути обґрунтованим і економічно доцільним.

По-друге. Проведені опитування дозволять виявити, що в кожному окремому підрозділі працівники можуть бути незадоволені роботою з однакових причин. Значення мотиваційних потенціалів кожного працівника в окремо взятому підрозділі, в основному, дуже близькі. І, в першу чергу, ці значення залежать від керівника підрозділу. Тому до працівників одного підрозділу можна застосовувати однакові заходи з мотивації, провівши відповідну роботу з керівником цього підрозділу.

По-третє. Як відомо, стандарт ISO 9001 вимагає, щоб вище керівництво аналізувало чинну в організації систему управління якістю та її процеси. Для того, щоб управляти якістю процесу, необхідно уміти вимірювати його результативність. Звичайно, так само, з певною періодичністю, потрібно аналізувати і систему мотивації. Аналізувати результативність будь-якої системи можна за визначеними критеріями. Для аналізу результативності системи

Таблиця 3

Система мотивації працівника	
№ з/п	Заходи
1	2
1.1	Виявлення мотиваційних потреб працівника через його ставлення до дванадцяти мотиваційних факторів. (Тест «Мотиваційний профіль»)
1.2	Вимірювання задоволеності потреб працівника за дванадцятьма факторами мотивації. (Тест «Ступінь задоволеності»)
1.3	Визначення мотиваційного потенціалу працівника
1.4	Визначення потреб працівника, які мають першочергово задовольнятися. (Діаграма мотиваційного профілю працівника)
1.5	Впровадження певних заходів щодо мотивації опитаного працівника
1.6	Вимірювання задоволеності потреб працівника за дванадцятьма факторами мотивації. (Тест «Ступінь задоволеності»)
1.7	Визначення мотиваційного потенціалу працівника
Через певний час	
2.1	Вимірювання задоволеності потреб працівника за дванадцятьма факторами мотивації. (Тест «Ступінь задоволеності»)
2.2	Визначення мотиваційного потенціалу працівника
Якщо значення мотиваційного потенціалу зменшилось порівнянно з п. 1.7, то необхідно приступити до виконання п. 1.1, якщо ж ні, то через певний час потрібно знову виконати п. 2.1.	



Рис. 3. Концептуальна модель системи мотивації

мотивації можна використати мотиваційний потенціал.

Вхідними даними для аналізу у такому разі буде значення мотиваційних потенціалів підрозділів та підприємства, а вихідними – заходи спрямовані на поліпшення в системі управління персоналом в цілому на підприємстві або в окремих підрозділах. Такі заходи повинні здійснюватись неодноразово, а систематично; і не просто з певною періодичністю, а й з певною метою. Тому запропонована система мотивації працівників базується на системно-цільовому підході згідно зі стандартом ISO9001:2000. Концептуальна модель такої системи представлена на рис. 3.

IV. Висновки. Вдосконалення системи мотивації персоналу з урахуванням сучасних підходів для забезпечення підприємств кваліфікованими кадрами, необхідно формувати механізм послідовного підвищення мотиваційного потенціалу працівників на основі виявлення їх мотиваційних потреб. Недостатньо мати кваліфікованих фахівців, треба зацікавити їх ефективно реалізовувати свій потенціал. Тому першим кроком в обраному напрямі повинно бути діагностування рівня задоволеності мотиваційних потреб працівників. Для вирішення цього завдання пропонується використовувати, з одного боку, 12-тифакторну модель мотивації Ш. Річі – П. Мартина, з другого боку, кваліметричну модель ступеня реалізації цих факторів на підприємстві через виявлення задоволеності мотиваційних потреб працівників за цими 12-ма факторами.

На основі кваліметричної моделі ступеня реалізації мотиваційних потреб здійснюється

УДК 330. 322

СПЕЦІАЛІЗОВАНІ ІНВЕСТИЦІЙНІ ФОНДИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД І НОВОВВЕДЕННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО ЗАКОНОДАВСТВА

Аргументовано доведено про те, що потенційними механізмами акумулювання інвестиційних ресурсів для ефективного проведення економічних реформ в Україні можуть стати інститути спільного інвестування (ІСІ). За твердженням автора важливим стимулом подальшого розвитку вітчизняного фондового ринку може стати запровадження вітчизняним законодавством створення кваліфікацій-

вимірювання мотиваційного потенціалу кожного окремого працівника, підрозділу чи підприємства в цілому, яке може використовуватись як критерій оцінки результативності системи мотивації та є основою для підвищення ефективності діяльності підприємства.

1. Леонтьев А. Н. Потребности, мотивы и эмоции / А. Н. Леонтьев. – М.: Наука, 1971. – 396 с.

2. Ядранський Д. М. Мотивація праці управлінських працівників як важіль покращення стратегічного положення підприємства / Д. М. Ядранський // Сучасні проблеми економіки підприємства: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2003. – Т. 1. – С. 108–109.

3. Балабанова Л. В. «Стратегічне управління персоналом в умовах ринкової економіки»: монографія / Л. В. Балабанова, О. В. Стельмашенко. – Донецьк: [Дон. НУЕТ], 2010.

4. Ткаченко А. М. Стратегічні напрями удосконалення управління персоналом. / А. М. Ткаченко, Т. С. Морщенок – Запоріжжя: Запорізька держ. інженерна акад., 2008. – 234 с.

5. Меньшикова М. А. К вопросу об управлении персоналом как системе и интегрированной подсистеме организации [Електронний ресурс] / М. А. Меньшикова // Ученые записки. Электронный научный журнал Курского государственного университета. – 2008. – № 3(7). – Режим доступа: <http://scientific-notes.ru/pdf/007-07.pdf>

6. Хоменко І. М. (Грінько І. М.) Методи дослідження та вдосконалення мотивації праці в системі управління промисловими підприємствами / І. М. Хоменко (І. М. Грінько) // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: збірн. наук. праць. – Маріуполь: ПДТУ, 2010. – Т. 2. – С. 192 – 196.

A mechanism consistent increase motivational potential employees by identifying their motivational needs. A key strategic areas of training highly qualified personnel for enterprises based monitoring system of motivational processes

Криховецька З. М.

них та спеціалізованих ІСІ. Зазначено, що такі фонди в Україні фактично вже існують, проте лише з прийняттям закону юридично закріплюється можливість їх функціонування. Визначено особливості діяльності спеціалізованих ІСІ з урахуванням зарубіжного досвіду та нововведень вітчизняного законодавства. Розглянуто основні характеристики фондів грошового ринку, фондів державних цінних па-

перів, фондів облігацій, фонди акцій, індексних фондів, фондів банківських металів, а також кваліфікаційних фондів.

Ключові слова: спеціалізований інститут спільного інвестування, кваліфікаційний інститут спільного інвестування, фонд грошового ринку, фонд державних цінних паперів, фонд облігацій, фонд акцій, індексний фонд, фонд банківських металів.

I. Вступ. В умовах ринкової економіки мобілізація і перерозподіл фінансових ресурсів між учасниками економічних відносин здійснюються на фінансовому ринку, важливим сегментом якого є фондовий ринок. Ефективне проведення економічних реформ потребує довгострокових інвестицій, що обумовлює пошук нових шляхів залучення інвестиційних ресурсів у вітчизняну економіку. Потенційними механізмами акумулювання та залучення інвестиційних ресурсів можуть стати інститути спільного інвестування. У країнах з розвинутими ринковими економіками інвестиційні фонди поряд зі страховими компаніями та пенсійними фондами вважаються найпотужнішими інституційними інвесторами, які залучають кошти індивідуальних інвесторів і трансформують їх в інвестиційний капітал. На даний час в Україні інститути спільного інвестування відіграють незначну роль у залученні інвестицій в економіку, причому окремі з них і досі не можуть оговтатися від наслідків світової фінансової кризи.

Основною подією останнього часу на вітчизняному ринку ІСІ, яка має стимулювати його подальший розвиток та розвиток вітчизняного фондового ринку, є прийняття нової редакції Закону «Про інститути спільного інвестування» № 5080-VI [1]. Крім уже існуючої класифікації ІСІ залежно від порядку здійснення діяльності (закритого, відкритого та інтервального типу), термінів діяльності (строкові та безстрокові), механізму диверсифікації (диверсифіковані та недиверсифіковані), даним законом запроваджується створення спеціалізованих та кваліфікаційних ІСІ. Де факто в Україні такі фонди існують, проте лише з прийняттям закону де юре закріплюється можливість їх функціонування.

Дослідженням різних аспектів функціонування інститутів спільного інвестування приділяють увагу багато науковців. Зокрема,

організаційно-правові засади функціонування вітчизняного ринку спільного інвестування розглядають С. В. Науменкова, Л. М. Горбач, В. М. Шелудько, М. А. Коваленко [2,3,4,5]; механізми управління інститутами спільного інвестування – Т. Д. Косова, Ю. М. Коваленко, Д. Л. Циганюк, І. В. Нагай, А. С. Шпанко [6,7,8,9,10]; стан та перспективи розвитку інститутів спільного інвестування в Україні – О. З. Ватаманюк, Л. М. Алексеєнко, В. М. Коверда [11,12,13]; окремі аспекти функціонування спеціалізованих інвестиційних фондів – Н. В. Зачосова, В. М. Шелудько, О. Ю. Смолянська [14,4,15]; оцінку ефективності діяльності інститутів спільного інвестування – В. Я. Швець [18]; діяльність фондів на ринку нерухомості – Г. І. Ясинський, І. А. Єфіменко [16,17]. Проте законом та в наукових працях вітчизняних науковців практично не приділена увага розкриттю сутності спеціалізованих фондів і особливостей їх функціонування.

II. Постановка завдання. Метою цієї статті є визначення особливостей функціонування спеціалізованих інститутів спільного інвестування з урахуванням зарубіжного досвіду.

III. Результати. В Україні з 1 січня 2014 року набрав чинності Закон України «Про інститути спільного інвестування». При створенні закону враховані позитивні сторони законодавства з питань регулювання ІСІ Російської Федерації та Казахстану, а також пропозиції Асоціації учасників інвестиційного бізнесу і періодичні дані звітності ІСІ, що подається НКЦПФР. Так, згідно з ч. 5 ст. 7 Закону ІСІ вважається спеціалізованим, якщо він інвестує активи виключно у визначені цим Законом класи активів. До спеціалізованих ІСІ належать інвестиційні фонди таких класів: фонди грошового ринку, фонди державних цінних паперів, фонди облігацій, фонди акцій, індексні фонди, фонди банківських металів.

ІСІ вважається кваліфікаційним, якщо він інвестує активи виключно в один із кваліфікаційних класів активів і кошти, а також не має будь-яких вимог до структури активів. До кваліфікаційних належать такі класи активів:

- 1) об'єднаний клас цінних паперів;
- 2) клас нерухомості;
- 3) клас рентних активів;
- 4) клас кредитних активів;
- 5) клас біржових товарних активів;
- 6) інші класи активів, які НКЦПФР може вводити та відносити до кваліфікаційних [1].

Розглянемо основні характеристики цих фондів, насамперед грошового ринку, враховуючи світовий досвід.

Відомо, що у світовій практиці ринки цінних паперів поділяються на грошові ринки й ринки капіталу. На грошових ринках продаються і купуються короткострокові цінні папери, а на ринку капіталів укладаються угоди з довгостроковими цінними паперами, такими як акції та облігації.

Грошовий ринок використовує у вигляді торгових інструментів державні цінні папери, короткострокові цінні папери підприємств (комерційні активи) і банків, угоди щодо зворотної купівлі (REPO), банківські депозити. Інструменти грошового ринку мають строк погашення не більше року [20,21].

Інвестиційні компанії, які отримали назву «взаємні фонди грошового ринку» (Money Market Mutual Funds), виникли в 70-х рр. Такий вид інвестиційних компаній отримав розвиток в основному в США і Канаді. Їх назва обумовлена тим, що ці компанії працюють на ринку цінних паперів, вкладаючи свої кошти у короткострокові цінні папери: короткострокові федеральні облігації (короткострокові векселі), муніципальні облігації, комерційні папери приватних корпорацій, а також у фінансові інструменти (акцептовані банками векселі, депозитні сертифікати комерційних банків). Деякі фонди такого типу спеціалізуються на паперах тільки федерального уряду [19].

Фонди грошового ринку дуже популярні на Заході, де за розмірами активів вони займають друге місце після фондів акцій [20].

Вони забезпечують переваги колективних інвестицій, так як інвестори можуть брати участь у більш різноманітному і якісному портфелі, ніж вони в іншому випадку можуть робити індивідуально. Кожен інвестор, який вкладає гроші у фонд, вважається акціонером інвестиційного фонду, співвласником фонду.

Фонди грошових ринків (Money Market Fund) – одні з найнадійніших фондів, оскільки вони інвестують в короткострокові (від одного дня до року) боргові зобов'язання, зазвичай, в урядові цінні папери, депозитні сертифікати, комерційні зобов'язання компаній або інші надзвичайно рідкісні і безпечні ризики низького рівня. Ці фонди мають відносно низькі ризики порівняно з іншими фондами і платять дивіденди, які загалом відбивають короткострокові процентні ставки. На відміну від де-

позитного рахунку ринку грошей у банку, фонди ринку грошей не страхуються.

Таким чином, виходить, що інвестуючи в фонд грошового ринку, інвестор вкладає гроші в короткострокові активи, які мають найнижчий ступінь ризику. За показниками прибутковості і ризику такі вкладення тяжіють до типу консервативних стратегій, головною метою яких є збереження наявного капіталу від інфляції та отримання невеликого, але постійного прибутку. Входячи до складу інвестиційного портфеля, такі інвестиції допомагають згладжувати коливання більш ризикованих активів [20].

Основні індикатори вітчизняного грошового ринку – це курси долара, гривні, євро та рівень інфляції. Крім того, стан грошового ринку багато в чому залежить від обсягів вільних коштів у банках і, отже, від таких чинників, як:

– ставка рефінансування (визначає вартість грошей на фінансових ринках: чим менша ставка рефінансування, тим дешевші гроші, тим більше грошей банки та інші учасники фондового ринку можуть вкласти у фінансові інструменти);

– залишки коштів комерційних банків на кореспондентських рахунках у Національному банку (визначає величину вільних грошей у банках, які вони потенційно можуть вкласти у фінансові інструменти);

– норма обов'язкового резервування (також визначає величину вільних коштів у банках);

– кредитні ставки на ринку міжбанківського кредитування і т. д.

Дуже часто вкладення в короткострокові цінні папери і в фонди грошового ринку розглядаються як тимчасовий високоліквідний інвестиційний засіб, який можна легко продати, якщо знайдеться щось краще [21]. Інвестиції у фонди грошових ринків є високоліквідними і часто мають вищий річний відсоток, ніж у банківських депозитів. Крім того, рівень доходу на фонди грошового ринку має цілий ряд переваг порівняно з банківськими депозитами. Якщо вклад у банку (не втрачаючи при цьому відсотків) можна закрити через строго певний час, то інвестор фонду грошового ринку (відкритого типу) може зробити це в будь-який момент [20].

Ризик невиконання зобов'язань для короткострокових інвестицій практично відсутній: банківські депозити застраховані, а емітентами більшості інструментів грошового ринку

виступають інститути з високою відповідальністю і солідною репутацією (держава, великі компанії і т.д.). Головний ризик короткострокових інвестицій виникає з утрати потенційної купівельної спроможності, яка виникає, коли норма прибутковості від цих інвестицій стає нижчою, ніж темп інфляції.

У світовій практиці, крім приватних інвесторів, інтерес до фондів грошового ринку виявляють і інституційні інвестори – НПФ (недержавні пенсійні фонди), страхові компанії та інші суб'єкти. Їх увагу привертає, насамперед, можливість інвестування залучених коштів, а також доступ до швидкого конвертування інвестицій у гроші, у випадку, якщо буде потрібно провести виплати клієнтам [21].

Згідно з прийнятим в Україні законом, до складу активів спеціалізованого фонду грошового ринку можуть входити: кошти в національній та іноземній валюті; ощадні (депозитні) сертифікати, поточні та строкові депозити до двох років (у тому числі в іноземній валюті); державні цінні папери, строк погашення яких не перевищує двох календарних років; облігації місцевих позик, строк погашення яких не перевищує двох календарних років; боргові цінні папери, строк погашення яких не перевищує двох календарних років, забезпечені державною або місцевою гарантією, погашення та отримання доходу за якими гарантовано урядами іноземних держав, суверенний кредитний рейтинг яких не нижчий рівня, встановленого Комісією; облігації підприємств, строк погашення або дострокового погашення емітентом яких не перевищує одного року; похідні (деривативи), базовим активом яких є вищезазначені активи.

Встановлені вимоги до структури активів спеціалізованих фондів грошового ринку:

1) загальна вартість облігацій місцевих позик та облігацій підприємств не може перевищувати 30 відсотків загальної вартості активів фонду;

2) загальна вартість облігацій, забезпечених державною гарантією, та облігацій, погашення та отримання доходу за якими гарантовано урядами іноземних держав, не може перевищувати 50 відсотків загальної вартості активів фонду;

3) загальна сума зобов'язань одного банку не може перевищувати 25 відсотків загальної вартості активів фонду [1].

Як видно з переліку, інвестиції в акції не допускаються. Більшість компаній з управління

фондами грошового ринку вкладають кошти інвесторів переважно в депозити й облігації.

Фонди облігацій (бонд фонди – Bond Fund) відповідо до світової практики – це інвестиційні фонди, які вкладають кошти своїх інвесторів в надійні, але малоприбуткові боргові фінансові інструменти, тобто в облігації. Фонди облігацій здійснюють придбання боргових зобов'язань із фіксованою прибутковістю і визначеною датою погашення. Правда, частина коштів може бути вкладена в акції та банківські депозити. Порівняно з фондами акцій і фондами змішаних інвестицій фонди облігацій вважаються найменш прибутковими і менш ризикованими, особливо це стосується купівлі державних цінних паперів.

Навіть у період, коли фондовий ринок падає або знаходиться у боковому, облігаційні фонди продовжують приносити дохід.

Зазвичай облігаційні фонди за прибутковістю та надійністю порівнюють із банківськими депозитами. В ідеалі доходність фондів облігацій трохи вища, а надійність – нижча від депозиту [22].

Зазвичай інвестори інвестують в бонд фонди з двох основних причин: дохід і диверсифікація.

Саме обов'язковий характер виплат за облігаціями і робить ці папери більш надійним інструментом, ніж акції. Природно, за надійність треба платити, тому облігаційна прибутковість невелика.

Інвестуючи в бонд фонди, інвестор отримує щомісячні дивіденди, які включають у себе процентні виплати на вкладення в бонди плюс прибуток від різниці цін на бонди, якщо вона виникає. Як і всі інші інвестиційні фонди, бонд фонди мають вартість однієї акції або паю (Net Asset Value – NAV), яка підраховується регулярно наприкінці кожного торгового дня. Вона і є тією сумою, яку інвестори платять при покупці цінних паперів фонду або ж отримують при їх продажу.

Як правило, фонди облігацій виплачують набагато частіше дивіденди своїм інвесторам, ніж це роблять звичайні бонди. Крім цього, бонд фонд вважається одним із найбезпечніших місць для інвестування, бо має низький рівень ризику, якщо порівнювати з іншими типами фондів [21]. Фонди облігацій розраховані на консервативну публіку, яка хоче стабільного періодичного прибутку. Такі фонди вкладають, як правило, в боргові зобов'язання уряду і ком-

паній, а не в акції. Так як позичальник (уряд або компанія) зобов'язаний виплатити гроші кредитор (фонду), то ризик у фонді облігацій досить малий [23].

Але все-таки не варто забувати, що фонди облігацій все одно несуть у собі певний ступінь ризику, який присутній і в звичайних бондах [24]. Наприклад, якщо ринкова процентна ставка облігацій підніметься, то ті облігації, якими володіє фонд, стануть менш привабливими для ринку, і таким чином капітал фонду впаде. Також є істотна різниця між урядовими облігаціями і високопроцентними облігаціями молодих ризикових компаній [23].

Бонд фонди є більш ліквідною інвестицією у порівнянні з індивідуальними бондами, це означає, що акції або паї бонд фондів купуються і продаються значно простіше (залежно від типу фонду, звичайно) [24].

Існує три основних типи інвестиційних фондів, які інвестують в облігації: фонди державних бондів, фонди муніципальних бондів і фонди корпоративних бондів.

1. Фонди державних бондів інвестують в облігації, що випускаються державою або її агентствами. Такі фонди вважаються найнадійнішими з усіх фондів, що інвестують в бонди, оскільки за державними бондами, які були куплені фондом, стоїть гарантія держави, яка практично завжди тримає своє слово.

2. Фонди муніципальних бондів інвестують в облігації, випущені органами місцевої влади для фінансування громадських проєктів, таких як будівництво мостів, шкіл, доріг. Фонди муніципальних бондів мають у собі більше ризику, ніж фонди державних бондів, оскільки місцевий уряд має більше шансів збанкрутувати, ніж центральний орган влади.

3. Фонди корпоративних бондів інвестують в облігації, що випускаються різними компаніями. На відміну від фондів державних і муніципальних бондів, ці фонди не мають підтримки з боку держави, а отже, їх ступінь ризику більш високий. Проте загальновідомо, що ті фонди, які мають вищий ступінь ризику, потенційно здатні принести високі доходи з інвестицій. Доходи, які інвестори отримують від корпоративних бондів, звичайно, набагато перевищують доходи від державних бондів. Найнадійнішими фондами корпоративних облігацій вважаються ті, які інвестують в бонди компаній з високими кредитними рейтингами.

Крім вищезазначених фондів, що інвесту-

ють в бонди, існує також безліч інших типів фондів, наприклад:

- бонд фонди з нульовим купоном (Zero – Coupon Bond Fund), які інвестують у бонди з нульовим купоном;
- інтернаціональні бонд фонди, які інвестують у бонди, випущені іноземними державами та компаніями;
- фонди конвертованих бондів, що інвестують у бонди, які можуть бути конвертовані в акції.

І нарешті, якщо інвестор прагне ще більше диверсифікувати свій портфель, то використовує так звані популярні мультисекторні інвестиційні фонди облігацій, які інвестують одночасно в усі перераховані вище види бондів [21,24].

Облігаційними фондами досить активно користуються інституційні інвестори – різного роду фонди та компанії. Вони використовують їх як інструмент заощадження коштів. Приватні інвестори сприймають фондовий ринок як засіб отримання доходу. Тому фонди облігацій у них не мають популярності [22].

Відповідно до Закону України «Про інститути спільного інвестування» до складу активів спеціалізованого фонду облігацій можуть входити:

- 1) кошти в національній та іноземній валюті;
- 2) депозити в національній та іноземній валюті;
- 3) ощадні (депозитні) сертифікати;
- 4) облігації підприємств;
- 5) облігації іноземних емітентів, що перебувають в обігу на іноземних фондових біржах, перелік яких визначається Комісією;
- 6) державні облігації України;
- 7) облігації місцевих позик;
- 8) іпотечні облігації;
- 9) привілейовані акції українських емітентів;
- 10) цінні папери спеціалізованих фондів державних цінних паперів;
- 11) цінні папери спеціалізованих біржових індексних фондів, до індексного кошика яких входять виключно облігації;
- 12) похідні (деривативи), базовим активом яких є вищезазначені у пунктах 1-8 активи [1].

Як бачимо, вітчизняний закон передбачає можливість інвестування даних фондів не лише в облігації, а й у акції з фіксованим доходом (привілейовані), а також у фонди держав-

них цінних паперів та біржові індексні фонди, до складу кошика яких входять облігації.

Також законом становлені жорсткі вимоги до структури активів спеціалізованого фонду облігацій, а також їх диверсифікації з метою зниження ризиків.

Аналогом відомих у світі фондів державних бондів є передбачені законом України фонди державних цінних паперів. До складу активів спеціалізованого фонду державних цінних паперів можуть входити: кошти в національній та іноземній валюті; депозити (в національній та іноземній валюті) в державних банках України; ощадні (депозитні) сертифікати державних банків України; державні цінні папери; облігації місцевих позик; боргові цінні папери, забезпечені державною або місцевою гарантією, погашення та отримання доходу за якими гарантовано урядами іноземних держав, суверенний кредитний рейтинг яких не нижчий рівня, встановленого Комісією; емісійні боргові цінні папери міжнародних фінансових організацій; похідні (деривативи), базовим активом яких є вищезазначені активи [1].

Щодо фондів акцій (Equity Fund), то у світовій практиці вони представляють найбільше сімейство інвестиційних фондів. Такі фонди вибирають для довгострокового вкладення і отримання порівняно пристойного прибутку. Існує безліч фондів акцій; їх класифікують за стилем управління і за розміром [23].

Першою відмінністю фондів акцій від інших інвестиційних фондів є те, що вони спеціалізуються в основному на інвестуванні в акції компаній, тоді як звичайні фонди, крім акцій, інвестують також і в інші цінні папери, наприклад в бонди. Фонди акцій можуть поділятися на три частини залежно від того, в акції яких компаній вони інвестують. Одні фонди спеціалізуються на інвестуванні в так звані акції великих компаній (Large – Cap Stocks), інші – в акції середніх компаній (Mid – Cap Stocks) і, нарешті, останні є фахівцями з акцій маленьких компаній (Small – Cap Stocks). «Cap» в даному випадку є скороченим варіантом слова «Capitalization» (капіталізація, вартість). Це слово, а точніше цифра, яка зазвичай ставиться поряд з цим словом, показує, скільки грошей потрібно мати, щоб викупити компанію «з потрохами», тобто 100 %. Умовна шкала, за якою визначають розміри компаній в Америці: маленькі компанії (Small – Cap Stocks) – до \$ 500 млн., середні компанії (Mid – Cap

Stocks) – від \$ 500 млн. до \$ 5 млрд, великі компанії (Large – Cap Stocks) – більше \$ 5 млрд. Менеджери фондів акцій, як правило, обирають одну з цих трьох позицій і інвестують в компанії, які знаходяться в цих рамках. Деякі менеджери використовують Value підхід – пошук компаній, вартість акцій яких дуже низька порівняно з вартістю акцій їхніх конкурентів. Нерідко інвестори розчаровуються в тій чи іншій компанії, що тягне за собою падіння ціни на її акції, хоч компанія при цьому може перебувати в доброму та стабільному стані. Вкладання грошей в акції такої компанії може принести дуже великий прибуток.

Крім того, менеджери фондів акцій використовують тактику концентрування своєї уваги на так званих Growth Stocks – це акції, які ростуть у ціні швидше, ніж акції конкурентів. Деякі менеджери використовують обидва підходи одночасно, складаючи портфоліо з Growth і Value Stocks. Такий підхід прийнято називати змішаним (Blend).

Фондів існує безліч, і вони всі різні. Але не обов'язково обмежуватися вибором якогось одного фонду. Інвестор може скласти свій портфоліо фондів (Fund Portfolio), який буде поєднувати в собі всі найвигідніші для нього фонди. Для того, щоб скласти портфоліо, інвестор повинен зробити, як мінімум, дві речі. Перше, зібрати якомога більше інформації про всі існуючі фонди, включаючи їх умови, терміни, комісійні, оподаткування і т.д. І друге, визначитися, на який термін робити інвестування або ж через який термін йому можуть знадобитися гроші. Маючи таку інформацію, інвестор зможе вибрати найоптимальніший варіант інвестування коштів у фонди акцій [24].

Дуже важливо розуміти, що кожен інвестиційний фонд має свій рівень ризику і свій рівень прибутковості. Виходячи з основного правила інвестування – чим вищий рівень потенційного доходу, тим вищий рівень ризику. І звести його до нуля неможливо. Тому при виборі фондів необхідно звертати на це особливу увагу, що безпосередньо вплине на збереження інвестицій.

Фонд акцій є найризикованішим, проте за потенціалом може приносити найбільші доходи. Ризик на фонди знижується шляхом диверсифікації, тобто формування інвестиційного портфеля за рахунок широкого спектру цінних паперів. Цінні папери одного виду можуть значно вирости в ціні і покрити зниження цін на

інші цінні папери. У розвинутих країнах, а також в Росії інвестиційні фонди акцій є дуже популярними, а інвестування в них коштів є одним із найрозповсюдженіших методів інвестування в країнах Східної Європи [21].

Робота фондів акцій побудована за такою схемою. Керуючі менеджери на кошти інвесторів купують акції певних компаній відповідно до інвестиційної стратегії фонду. Завдання керуючих менеджерів – передбачити, акції яких компаній покажуть високу динаміку зростання, тобто будуть рости в ціні. Адже якщо дорожчають акції, включені в інвестиційний портфель фонду, то збільшується і вартість паю. І навпаки. Якщо по придбаних акціях виплачуються дивіденди, вони включаються у вартість чистих активів компанії з управління і збільшують вартість паю [20].

Згідно з законом в Україні до складу активів спеціалізованого фонду акцій можуть входити:

- 1) кошти в національній та іноземній валюті;
- 2) депозити в національній та іноземній валюті;
- 3) ощадні (депозитні) сертифікати;
- 4) акції публічних акціонерних товариств;
- 5) акції іноземних емітентів та цінні папери іноземних біржових фондів, що перебувають в обігу на іноземних фондових біржах, перелік яких визначається Комісією;
- 6) цінні папери спеціалізованих біржових індексних фондів, до індексного кошика яких входять виключно акції;
- 7) депозитарні розписки на цінні папери, зазначені в пунктах 4-6;
- 8) похідні (деривативи), базовим активом яких є активи, зазначені у пунктах 1-6.

Структура активів спеціалізованих фондів акцій повинна одночасно відповідати таким вимогам:

- 1) загальна вартість цінних паперів та депозитарних розписок, частка в загальній вартості активів фонду кожного з яких перевищує 15 відсотків, не може перевищувати 50 відсотків загальної вартості активів фонду;
- 2) загальна сума зобов'язань одного банку не може перевищувати 25 відсотків загальної вартості активів фонду;
- 3) загальна вартість цінних паперів спеціалізованих фондів та цінних паперів іноземних біржових фондів не може перевищувати 30 відсотків загальної вартості активів фонду.

Спеціалізованим фондам акцій забороняється:

- 1) придбавати або додатково інвестувати в цінні папери одного емітента більше ніж 15 відсотків загальної вартості активів фонду;
- 2) придбавати більше ніж 10 відсотків загального обсягу цінних паперів одного випуску;
- 3) розміщувати в зобов'язання одного банку більше ніж 20 відсотків загальної вартості активів фонду [1].

Індексні інвестиційні фонди (Index Funds) оперують індексом ринку, відстежують рух ринкового індексу. Інакше кажучи, активи фонду вкладаються у весь ринок, який відображений в індексі.

Найпоширенішим визначенням інвестиційного індексного фонду є такий фонд, портфель якого прив'язаний до певного індексу, який нібито є для фонду «базовим».

Індекс – група цінних паперів, яка представляє специфічний сегмент ринку (фондова біржа, ринок облігацій і т.п.). Індекс – метод усереднення цін акцій, облігацій важливих емітентів фондового ринку з метою відображення загальної картини фондового ринку (в регіоні, країні або галузі).

Кожен фондовий ринок має свої індекси, які існують для визначення стану ринку. У різних країнах свої індекси. В Україні фондовий ринок відображено в індексах ПФТС, UX. Російські індексні фонди в більшості своїй «повторюють» індекс ММВБ і в меншості – індекс РТС. У США Standard & Poor's and Dow Jones.

Індекси є дуже різноманітні. Деякі індекси включають приблизно усі акції в U.S. (як наприклад Індекс Wilshire 5000) чи інші країни (як наприклад бразильський Індекс MSCI). Індекси, також є підмножинами інших індексів [25].

Індексні фонди інвестують кошти інвесторів тільки в ці індекси. Індексний фонд тримає майже усі цінні папери в тій же пропорції, як його відповідний індекс.

Наприклад, якщо виберемо 100 найбільших компаній Лондонської фондової біржі, складемо ціни їх акцій і потім поділимо на 100, то отримаємо якусь цифру, яка і буде називатися індексом біржі. І коли фонд інвестує в індекс цієї біржі, це означає, що цей фонд інвестує саме в 100 компаній Лондонської фондової біржі. Це хоч і спрощений спосіб розрахунку індексу, але не так важливо знати те, як індекс

був складений, а цифру, яка в результаті вийшла, адже подальша зміна цієї цифри буде показувати зміну ринку в цілому. Так, якщо індекс збільшується – ринок зростає, а інвестори більше купують акції. А коли індекс падає, то більшість інвесторів грають на продаж своїх акцій [24].

На відміну від менеджерів іншого класу інвестиційних фондів, які активно переглядають склад портфелів і ведуть досить активну торгівлю акціями, менеджери індекс-фондів навпаки – набувають і тримають в портфелі всі акції, що входять у ті індекси, які відслідковуються їх фондами.

По суті, трейдери індекс-фондів не є трейдерами в класичному розумінні даної професії. Їм не доводиться замислюватися над купівлею певних акцій, адже вони просто купують акції, які входять у розрахункову базу відповідного індексу, і продають акції, як правило, тільки в разі необхідності повернути кошти інвестору, який вирішив забрати свій пай з фонду [21].

Слідуючи за тим чи іншим індексом, менеджери індексних фондів дотримуються пасивної стратегії управління, оскільки в портфель фонду входять ті ж акції, що і в структуру індексу. Як наслідок, пасивно-керовані фонди мають більш низькі витрати на управління. Суперечки між прихильниками активного і пасивного менеджменту тривають вже багато років і не вщухають досі, але на Заході індексні фонди залучають найбільшу кількість інвесторів. Пояснюється це двома причинами. По-перше, індексні фонди мають більш високу. По-друге, на довгих відрізках часу дуже небагато активно керованим фондам вдалося перевищити результат індексних. Дана закономірність виникає через нижчі витрати на управління, а також через більшу потенційну прибутковість плати за ризик [20].

Індексні фонди знають своє поле діяльності і не тримають у штаті високооплачуваних аналітиків ринку. Вони також не витрачають великих грошей на дорогі комп'ютери, які аналізують і вибирають з усього ринку компанії для інвестування. Все це тягне за собою чималі витрати, які врешті-решт лягають на плечі інвесторів у вигляді комісійних. Саме низькі комісійні, які йдуть на оплату менеджерів організації, є основною рисою, що відрізняє індекс-фонди від всіх інших. Крім того, що індекс-фонди мають нижчі комісійні, вони ще мають і більш високу прибутковість, що також є важливим фактором. У зв'язку з цим індекс-

фонди є, мабуть, найпопулярнішими фондами серед інвесторів [24].

Переваги індексних фондів найбільшою мірою проявляються на довгих інтервалах часу. Саме при інвестуванні на термін 2-3 роки і більше індексна стратегія показує максимальну ефективність [20]. Інвестування в індекс фонди, в довгостроковій перспективі повинні принести дохід, оскільки акції в будь-якому випадку будуть дорожчати, адже інфляцію ніхто не відміняв. Проте за час, поки інвестиційний договір буде мати силу, ціни на акції з таким же успіхом можуть подешевшати, що в умовах індекс-фондів приносить просто колосальні втрати. Це робить інвестиційні індекс-фонди одними з найбільш ризикованих інвестиційних майданчиків. Проте всім відомо, що де є ризик, там є і прибуток. Саме колосальні прибутки, які здатні дати індекс-фонди, роблять їх одними з найпопулярніших у світі інвестицій. Справді, за рівнем доходу, в разі успішної інвестиції, індекс фондами не може зрівнятися жоден інший інвестиційний фонд.

Ще одним беззаперечним недоліком даних фондів є їх нестабільність. Це підтверджується відсутністю в даному сегменті яскраво вираженого лідера, який би міг протриматися на вершині хоча б 5 років. Це дуже ускладнює процес вибору організації для інвестора, так як лідируюча за всіма статтями компанія в даний момент може через три місяці опинитися в підвалах фондової торгівлі [21].

Нарешті, слід зазначити, що інвестиції в індексні фонди означають інвестиції в економіку країни, так як фондові індекси безпосередньо залежать від особливостей розвитку економіки: спад в економіці призводить до спаду індексу, підйом в економіці – до зростання індексу [20].

Відповідно до законодавства України до складу активів спеціалізованого індексного фонду можуть входити:

- 1) кошти в національній та іноземній валюті;
- 2) цінні папери, що входять до складу індексного кошика обраного індексу фондової біржі. Вимоги до індексу та методики його розрахунку встановлюються Комісією.

Структура активів спеціалізованого індексного фонду повинна одночасно відповідати таким вимогам:

- 1) вартість цінних паперів повинна становити не менш як 80 відсотків загальної вартості активів фонду;

2) кількість цінних паперів, що входять до активів фонду, повинна бути пропорційною кількості цінних паперів, що входять до індексного кошика. При цьому різниця між часткою цінних паперів одного емітента в загальній вартості цінних паперів, за якими розраховується індекс, і часткою таких цінних паперів у вартості активів фонду, що складаються з цінних паперів, не може перевищувати 10 відсотків, якщо інше не встановлено Комісією [1].

Щодо фондів банківських металів, то слід зазначити, що за кордоном існує їх прототип – взаємні фонди дорогоцінних металів.

У США взаємні фонди дорогоцінних металів (Precious metals mutual fund) – фонди, що інвестують у дорогоцінні метали і папери видобувних компаній.

Основною функцією взаємного фонду дорогоцінних металів є надання індивідуальними і корпоративними інвесторами професійно керуючій компанії своїх коштів для інвестицій у різні інвестиційні продукти, які належать до дорогоцінних металів: акції компаній з видобутку дорогоцінних металів, пряме володіння злитками дорогоцінних металів або дорогоцінних каменів і мінералів, таких як алмази, і грошові кошти або їх еквіваленти [26].

Взаємні фонди дорогоцінних металів – це власність, яка належить акціонерам і які інвестують тільки в дорогоцінні метали. Ці фонди можуть бути фондами золота, фондами срібла, фондами платини, фондами паладію або поєднанням цих дорогоцінних металів. Взаємні фонди дорогоцінних металів торгуються на товарно-сировинних ринках світу. У Сполучених Штатах вони називаються фондами, що торгуються на біржі і торгуються на ринку COMEX, підрозділу Нью-Йоркської товарно-сировинної біржі. Наприклад, золотий взаємний фонд спеціалізується тільки на торгівлі золотом. Це означає, що фонд буде купувати золото в злитках і продавати золото в злитках. Те ж саме стосується і кожного з інших фондів дорогоцінних металів. Взаємні фонди належать акціонерам, які купують акції інвестиційного фонду. Якщо вартість взаємного фонду збільшується, то акції, що належать інвесторам, також будуть рости в ціні. Ці фонди дозволяють середнім інвесторам вкладати гроші в дорогоцінні метали без практики традиційного інвестування в дорогоцінні метали, такої, як купівля золота, срібла та ін. чи зберігання його в себе вдома чи в банку [27].

Цілі фондів дорогоцінних металів різноманітні, визначаються їх перспективами. Деякі фонди націлені на довгострокове зростання капіталу, активів. Інші шукають захисту купівельної спроможності капіталу інвесторів від інфляції. Ще інші переслідують агресивний за короткий час приріст капіталу. Якою б не була їх мета, вони вважаються одними з найбільш волатильних зі всіх взаємних фондів. Серед інвестиційних фондів вони, як правило, розміщуються в "спекулятивній" категорії.

Ці фонди, як правило, вкладають кошти в золото в злитках, акції золотодобувних компаній, срібла, платини, алмазів і менш екзотичні, кольорових металів, таких як мідь, залізо або мідь. Вони також можуть інвестувати в цінні папери компаній, які побічно пов'язаних з дорогоцінними металами промисловості, таких як виробники, дистриб'ютори та роздрібні торгівці. Існує значний ризик для цих типів інвестиційних фондів, частково тому, що багато з компаній, залучених до проведення розвідки та видобутку золота і благородних металів, маленькі і більшість із них розташовані в менш стабільних регіонах за межами Сполучених Штатів.

Золото та інші дорогоцінні метали, як правило, вважаються «безпечною гаванню» в умовах економічної кризи. У той час, як деякі інвестори віддають перевагу власним злиткам і діамантам, деякі з них мають ресурси для придбання, зберігання і забезпечення збереження таких товарів, взаємні фонди дорогоцінних металів пропонують додаткові переваги диверсифікації активів, професійне управління коштами, ліквідність, безпеку. Оскільки дорогоцінні метали можуть виступати як інструмент хеджування проти інфляції, більшість інвесторів може отримати невеликий відсоток від загального обсягу інвестицій. Вкладення коштів не дає інвестору надвисоких прибутків. Ці інвестиції скоріше надійні, ніж прибуткові.

Хоча вони і забезпечують переваги диверсифікації, взаємні фонди дорогоцінних металів, як правило, вкладають кошти у капітал і боргові інструменти вкрай нестабільного сектора економіки. Великі коливання прибутків і збитків є типовими. Взаємні фонди рідко страхуються, і інвестори можуть втратити частину або всі свої інвестиції. Крім того, всі взаємні фонди стягують плату за різні послуги [26].

В Україні до складу активів спеціалізованого фонду банківських металів можуть вхо-

дити, крім банківських металів у зливках на зберіганні у банківських сховищах та майнових прав за договорами з банком щодо виплати грошового еквіваленту банківського металу за його поточним курсом, і інші активи: кошти та депозити в національній та іноземній валюті;

ощадні (депозитні) сертифікати; державні цінні папери; боргові цінні папери, забезпечені державною гарантією; цінні папери спеціалізованих біржових індексних фондів, до індексного кошика яких входять виключно банківські метали; похідні (деривативи), базовим активом яких є банківські метали.

Перелік банківських металів та порядок визначення їх ринкової вартості встановлюється Національним банком України.

Загальна вартість банківських металів у зливках, коштів та майнових прав за договорами з банком щодо виплати грошового еквіваленту банківського металу за його поточним курсом повинна становити не менш як 70 відсотків загальної вартості активів фонду. Загальна сума зобов'язань одного банку не може перевищувати 25 відсотків загальної вартості активів фонду [1].

Закон встановив жорсткі вимоги до складу, структури та диверсифікації портфеля спеціалізованих фондів для кожного класу фондів. За задумом творців закону, такі вимоги є оптимальними і дозволять мінімізувати ризики. Ризикованими будуть кваліфікаційні фонди, які самостійно визначатимуть структуру портфеля і вкладатимуть лише в один клас активів і кошти.

У Законі України регламентується функціонування кваліфікаційних фондів, що передбачають інвестування в такі класи активів: об'єднаний клас цінних паперів, клас нерухомості, клас рентних активів, клас кредитних активів, клас біржових товарних активів тощо [1].

В об'єднаний клас цінних паперів інвестують так звані у світовій практиці збалансовані або змішані фонди (Balanced Fund). В ідеалі фонди змішаних інвестицій в своєму портфелі повинні оптимальним чином поєднувати як ризикові цінні папери (акції, паї закритих фондів), так і безризикові (облігації, державні цінні папери). У залежності від ситуації на ринку структура портфеля змішаного фонду може і повинна бути змінена. На зростаючому ринку вигідніше перекладати більшу частину активів в акції, на падаючому ринку – в облігації [20].

Основне призначення цих фондів – забезпечити інвесторам як зростання прибутку, так і регулярний дохід. Для того, щоб цього досягти, змішані фонди інвестують одночасно в акції (зростання прибутку) і в бонди (для регулярного доходу) [24].

Фонди нерухомості (Real Estate Fund) спеціалізуються на інвестуванні в нерухомість. Об'єктами інвестування фондів нерухомості можуть бути як будівлі – житлова та комерційна нерухомість, так і земля. Фонди нерухомості є досить надійними і, якщо ринок нерухомості зростає, вони можуть показувати непогані результати [24]. Фонди нерухомості є дуже зручним фінансовим інструментом інвестування для тих, хто бажає вкласти кошти в нерухомість, але ще не накопичив достатньо капіталу, щоб відразу придбати об'єкт нерухомості, а тим більше, декілька таких об'єктів. Фонди нерухомості надають інвесторам доступ на ринок високоліквідної і надійної сфери інвестування з меншими ризиками. Керуюча компанія, у свою чергу, здатна запропонувати своїм клієнтам більш рентабельні і безпечні проекти інвестування, ніж це може зробити інвестор в індивідуальному порядку. Фахівці відзначають, що найбільш вигідно інвестувати кошти на строк більше 1 року. Дохід з інвестицій залежить від зростання цін на нерухомість, прибутки від участі у будівництві та здачі в оренду комерційної нерухомості, продажу і т. п. [21].

Відповідно до практики Росії, досить привабливими для потенційних інвесторів є рентні фонди, оскільки, вони по-перше, спеціалізуються на роботі з нерухомістю (здача в оренду і модернізація нерухомості з метою збільшення її оцінної вартості), а по-друге, законодавство зобов'язало компанії з управління рентних фондів не рідше одного разу в рік виплачувати пайовикам проміжний дохід. Потенційна прибутковість і ризики пайовиків можуть бути досить високими, тому інвестиції в такі фонди переважні при виборі агресивної стратегії. Рентний фонд призначений для інвестицій в нерухомість з подальшою її здачею в оренду і здобуттям рентного доходу регулярно, невеликими порціями. Частина коштів від здачі в оренду залишається у сервісного агента – компанії, яка здійснює експлуатацію і поточний ремонт нерухомості, платить комунальні платежі, збирає гроші з орендарів. Діяльність фонду спрямована на здобуття доходів від

об'єкту і збільшення його вартості за рахунок модернізації або реконструкції. Проте цілком можливо, що фонд просто експлуатуватиме будівлю і отримуватиме прибуток у вигляді орендних платежів. Основна перевага даних рентних фондів у тому, що всі ризики тут мінімізовані до прийнятного рівня. Сама схема виглядає таким чином: є, скажімо, бізнес-центр, що належить пайовикам на правах пайової власності, він приносить прибуток у вигляді орендних платежів мінус комунальні платежі і комісійні компанії, що управляє. Цей прибуток і розподіляється між пайовиками. А далі все залежить від того, як компанія, що управляє, справляється зі своїми обов'язками. Від ремонтує бізнес-центр – виросте ціна будівлі і орендні платежі, отже, збільшаться вартість паю і дохід по ньому [28].

Відповідно до практики Росії, Фонд товарного ринку вкладає в товарні активи, контракти і цінні папери, прив'язані до вартості товарних активів. Дозволяє приватному інвесторові вкладати в метали, нафту тощо [29]. Фонди даної категорії представляють альтернативний інвестиціям в акції варіант – можливість працювати з інструментами товарного ринку: інвестувати в деривативи на сировинні товари (ф'ючерси, товарні свопи, а також біржові та позабіржові опціони). У структурі активів фондів товарного ринку не менше половини повинні складати фінансові інструменти, базовими активами яких повинні виступати біржові товари або інші інструменти товарного ринку і дорогоцінні метали. На відміну від фондів акцій, у яких ризики диверсифіковані за різними емітентами, у товарних фондах ризик сконцентрований на одному цільовому об'єкті інвестування. Інвестування в фонди товарного ринку скоріше підійде інвесторам, які готові вкладати в високоризикові інструменти і мають уявлення про специфіку та ризики ринку, в який планується направити інвестиції [30].

Відповідно до законодавства Росії кредитні фонди можуть надавати позики за рахунок майна фондів, а також набувати до складу активів: грошові вимоги за кредитними договорами або договорами позики; майно (в тому числі майнові права), отримане при стягненні; боргові інструменти. Грошові вимоги можуть бути забезпечені поручительством, банківською гарантією, а також заставою (зокрема цінними паперами, нерухомістю, частками в статутних капіталах). Кредитні фонди також

можна розглядати як інструмент реструктуризації боргів та фінансування різних проектів [30].

Фонд цікавий для приватних інвесторів, так як дозволяє інвестувати достатньо невеликі суми грошей у кредитні зобов'язання. Паї кредитного фонду можуть купувати тільки кваліфіковані інвестори [29].

На відміну від вітчизняного закону, законодавство Російської Федерації не виділяє такі поняття, як спеціалізовані фонди, і окремо не визначає кваліфікаційні фонди, проте містить ширший перелік фондів залежно від складу та структури активів, до формування яких встановлює жорсткі вимоги. Залежно від складу і структури активів інвестиційний фонд належить до однієї з таких категорій фондів:

- 1) фонд грошового ринку;
- 2) фонд облігацій;
- 3) фонд акцій;
- 4) фонд змішаних інвестицій;
- 5) фонд прямих інвестицій;
- 6) фонд особливо ризикових (венчурних) інвестицій;
- 7) фонд фондів;
- 8) рентний фонд;
- 9) фонд нерухомості;
- 10) іпотечний фонд;
- 11) індексний фонд (із зазначенням індексу);
- 12) кредитний фонд;
- 13) фонд товарного ринку;
- 14) хедж-фонд;
- 15) фонд художніх цінностей;
- 16) фонд довгострокових прямих інвестицій [31].

Тому доцільніше було б в Законі України розширити перелік спеціалізованих фондів, додавши до них фонд прямих інвестицій, фонд фондів, іпотечний фонд, хедж-фонд, фонд художніх цінностей, а також вже визначені кваліфікаційні ІСІ (рентний фонд, фонд товарного ринку, фонд нерухомості) та вказати, що ці фонди можуть інвестувати лише в один клас активів, визначений відповідним переліком. Розширення видів фондів забезпечить інвесторам широкий вибір вкладень для задоволення найрізноманітніших потреб інвесторів, зважаючи на те, що такий вибір мають інвестори в інших країнах.

IV. Висновки. Тривалий час Закон України «Про ІСІ» та нормативно-правові акти НКЦПФР не розмежовували ІСІ за особливос-

тями інвестиційної діяльності. Класифікація ІСІ за напрямками інвестиційної діяльності має особливо актуальне значення для «некваліфікованих» інвесторів. Вибору інвестором того чи іншого виду ІСІ має сприяти розуміння ним переваг, інвестиційної мети та ризику інвестування. Зважаючи на сказане, запровадження кваліфікаційних та спеціалізованих ІСІ є позитивним кроком на шляху розвитку спільного інвестування. Перспективами подальших досліджень стануть аналіз вітчизняної практики діяльності спеціалізованих та кваліфікаційних фондів, виявлення проблем їх діяльності та шляхів розв'язання.

1. Закон України «Про інститути спільного інвестування». – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>

2. Науменкова С. В. Ринок фінансових послуг : навч. посіб. / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко – К. : Знання, 2010. – 532 с.

3. Горбач Л. М. Ринок фінансових послуг : навч. посіб. / Л. М. Горбач, О. Б. Каун К. : Кондор, 2006. – 436 с.

4. Шелудько В. М. Фінансовий ринок : навч. посіб. / Шелудько В. М. – [2-е вид.]. – К. : Знання, 2008. – 535 с.

5. Коваленко М. А. Ринок фінансових послуг : навч. посіб. / Радванська Л. М., Лобанова Н. В., Швороб Г. М. – Херсон : Олді-плюс, 2004. – 572 с.

6. Косова Т. Д. Механізми управління інститутами спільного інвестування: світовий досвід і Україна / Т. Д. Косова // Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво. – 2013. – № 1. – С. 159-164.

7. Коваленко Ю. М. Управління фінансовими інвестиціями: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / Ю. М. Коваленко; Нац. акад. держ. податк. служби України. – Ірпінь, 2004. – 19 с.

8. Циганюк Д. Л. Управління портфелем цінних паперів інститутів спільного інвестування: автореф. дис... канд. екон. наук : 08.00.08 / Д. Л. Циганюк; ДВНЗ "Укр. акад. банк. справи Нац. банку України". – Суми, 2011. – 22 с.

9. Нагай І. В. Формування портфеля цінних паперів професійних учасників фондового ринку: автореф. дис... канд. екон. наук : 08.00.08 / І. В. Нагай; Харк. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна. – Х., 2011. – 20 с.

10. Шпанко А. С. Стратегічна конкурентоспроможність інститутів спільного інвестування: автореф. дис... канд. екон. наук : 08.00.08 / А. С. Шпанко; Нац. банк України, Ун-т банк. справи. – К., 2010. – 20 с.

11. Ватаманюк О. З. Результати і перспективи інститутів спільного інвестування в Україні / О. З. Ватаманюк, М. В. Бундзило // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.13. – С. 2.

12. Алексєнко Л. Питання ролі фінансових ресурсів недержавних пенсійних фондів, страхових компаній і інститутів спільного інвестування в розвитку бізнес-процесів / Людмила Алексєнко, Максим Алексєнко // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2013. – Вип. 2. – С. 27-35.

13. Коверда В. М. Трансформація діяльності інститутів спільного інвестування в умовах фінансової глобалізації: автореф. дис... канд. екон. наук : 08.00.02 /

В. М. Коверда; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2011. – 20 с.

14. Зачосова Н. В. Фонди акцій та фонди облігацій – нові учасники ринку спільного інвестування в Україні. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/27_NNM_2009/Economics/52397.doc.htm

15. Смолянська О. Ю. Фінансовий ринок : навч. посіб. / Смолянська О. Ю. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 384 с.

16. Ясинський Г. І. Цінні папери в інвестиційному процесі на ринку нерухомості України: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.08 / Г. І. Ясинський; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., 2009. – 20 с.

17. Єфіменко І. А. Інституціоналізація ринку нерухомості в трансформаційній економіці: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.01 / І. А. Єфіменко; Харк. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна. – Х., 2007. – 16 с.

18. Швець В. Я. Стандарти оцінки ефективності діяльності інститутів спільного інвестування: світовий досвід і Україна / В. Я. Швець, Г. В. Соломіна // Економіка промисловості. – 2013. – № 1-2. – С. 201-208.

19. Литовских А. М. Финансы, денежное обращение и кредит : учебное пособие / Литовских А. М., Шевченко И. К. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2003. Аур.Ру Административно-управленческий портал. – Режим доступу: <http://www.aup.ru/books/m86/7.htm>

20. Виды ПИФов. Пифовик. Портал российских пайщиков. – Режим доступу: <http://www.pifovik.ru/about/12>

21. Инвестиционные фонды. MMCIS investments. – Режим доступу: <http://mmcis-investments.biz/invest.html>

22. Галян Т. Самый надежный фонд. Фонды облигаций приносят небольшую доходность. Зато они почти не боятся падений рынка / Тамара ГАЛЯН // Стань богаче. – Режим доступу: <http://www.bogache.ru/index.php?page=viewfr&id=99943>

23. Виды ПИФов (Паевых Инвестиционных Фондов). BERG. – Режим доступу: <http://berg.com.ua/mutual-funds/types-of-mutual-funds/>

24. Виды инвестиционных фондов // Бизнес-журнал BizKiev. – Режим доступу: <http://bizkiev.com/content/view/429/205>

25. Mutual Funds. About.com. – Режим доступу: http://mutualfunds.about.com/od/activevspassivefunds/a/Index_Funds.htm

26. About Precious Metals Mutual Funds. – Режим доступу: http://www.ehow.com/about_4619449_precious-metals-mutual-funds.html

27. What Are Precious Metal Mutual Funds?. – Режим доступу: file://localhost/E:/Статты%20ынь%20фонд/What%20Are%20Precious%20Metal%20Mutual%20Funds_.mht

28. Рентные фонды. – Режим доступу: <http://www.realllook.com.ua/4635/rentnye-fondy/>

29. Паевые инвестиционные фонды, ПИФ, паи. Типы, виды, категории, классификация. – Режим доступу: <http://hw4.ru/invest-pif-types>

30. Все существующие категории фондов. Вермонт. – Режим доступу: <http://finance.vermont.ru/public/1923/>

31. Приказ ФСФР РФ от 28.12.2010 N 10-79/пз-н (ред. от 31.05.2011) "Об утверждении Положения о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов". – Режим доступу: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_115758/?frame=1.

Potential mechanisms of accumulation of investment resources for the effective implementation of economic reforms in Ukraine can become collective investment institution (CII). In countries with developed market economies investment funds are considered the most powerful investors, who attract funds from individual investors and transform them into investment capital. An important stimulus for further development of the domestic stock market may be introduced by national legislation create qualification and specialized CII.

УДК 336+658.114.5

ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ НЕКОМЕРЦІЙНИМИ СУБ'ЄКТАМИ КЛАСТЕРА

У статті досліджено основні механізми залучення фінансових ресурсів суб'єктами кластерів, які створені у формі некомерційних організацій. Проаналізовано світовий та вітчизняний досвід формування структури джерел коштів НКО. Запропоновано сучасні механізми залучення ресурсів для функціонування координаційного центру кластера та кластерного об'єднання в цілому.

Ключові слова: фінансові ресурси, кластер, некомерційна організація, фандрайзинг

І. Вступ. Світові процеси кластеризації стали генератором економічного розвитку та інновацій, серйозним механізмом подолання кризових явищ, що є наслідком всеохоплюючої глобалізації.

Посилення демократичних засад суспільства, закріплення умов вільної конкуренції на ринках збуту, поглиблення диференціації між регіонами щодо фінансових ресурсів, еволюція функцій сучасної держави у бік зменшення централізованого забезпечення створили сталі передумови фінансової децентралізації на всіх рівнях. Фінансова децентралізація пов'язана з розмежуванням функцій і компетенцій щодо надання суспільних послуг, ефективним розподілом фінансових ресурсів між суб'єктами економічних відносин для забезпечення цих послуг. Саме тому актуалізується потреба у виробленні ефективної системи управління ресурсами некомерційних організацій, які в умовах недофінансованості соціальної інфраструктури створюють додаткові можливості

Such founds in Ukraine, in fact, already exist, however, with the adoption of the law legally is secured possibility of their functioning. The purpose of this article is to determine the peculiarities of activity of the specialized CII taking into account foreign experience and innovations of the domestic legislation. In particular the main characteristics of money market funds, funds of government securities bond funds share funds; index funds; funds of the banking metals of qualifying assets are described.

Кропельницька С. О.

для залучення позабюджетних коштів, і які одночасно, зазвичай виступають оптимальною організаційно-правовою формою створення координаційного центру кластера¹ [1; 2].

II. Постановка завдання. Нарощування інвестиційної привабливості, розширення та закріплення фінансової бази некомерційного сектора, стабілізація його становища на внутрішньому та світовому ринках, побудова ефективної взаємодії неприбуткового сектора з державою та комерційними структурами, зокрема, у випадку створення кластера, зумовлюють необхідність розробки механізмів залучення фінансових ресурсів некомерційних організацій.

Пошук необхідних ресурсів для функціонування некомерційних організацій (далі – НКО) вимагає, насамперед, звернення до аналізу складових їх фінансової бази.

III. Результати. Вітчизняні дослідники (М. Шевченко, В. Головенько, Ю. Галустян, О. Ганюков, С. Зелінський, Н. Комарова, О. Яременко, М. Міщенко) виділяють п'ять основних джерел фінансування некомерційних установ та організацій, що обумовлюється особливостями національної системи оподаткування, обраної стратегії реформування законодавчого поля щодо діяльності НКО та напрямками стимулювання громадської діяльності [3].

1. Допомога держави. Вплив держави на розподіл національного продукту може відбуватися шляхом централізації доходів і подальшого їх перерозподілу між суб'єктами

¹ Детальніше – див. джерела [1; 2].

економічних відносин (у випадку НКО – це надходження у вигляді контрактів і грантів) та шляхом стимулювання взаємовідносин донорів і реципієнтів благодійної допомоги. Проведення державних програм на конкурсній основі сприятиме формуванню в Україні загальносвітової тенденції виведення частини державного майна та обов'язків з-під компетенції винятково держави. Так, головним джерелом фінансування витрат НКО у Франції та Німеччині є уряд. При цьому найбільша частина витрат НКО у розвинених країнах йде на освіту і науку. В Японії це 40 % усіх витрат некомерційних організацій, в Англії – 43 %, у Німеччині мінімум – 12 %. Соціальні послуги західних країн та США становлять майже 20 % витрат НКО (від 10 % у США до 30 % у Франції). Витрати на мистецтво, культуру і відпочинок у цих країнах коливаються у межах від 3 до 60 %. При цьому спостерігається тенденція великих витрат на культуру в постсоціалістичних країнах. Якщо в США ці витрати складають 3,2 %, Франції – 18 %, Англії – 21 %, то в Угорщині – 57 % [4, с. 17].

В Україні практика договірної співробітництва держави та некомерційних організацій практично відсутня. Допомога з боку влади надається лише обраним організаціям, та у своєму виборі владні структури радше за все керуються власними пріоритетами.

2. Благодійні пожертви приватного бізнесу. В Україні, на відміну від країн Західної Європи, не можна говорити про сформованість “ринку спонсорів” (табл. 1).

Спонсорська допомога носить одноразовий або хвилеподібний характер та об'єктивована пропагандистським або політичним змістом. У багатьох західних країнах основна частина ресурсів неприбуткових організацій надходить від донорів у вигляді грошей, подарунків, обладнання, цінних паперів і прав власності на нерухоме майно.

Бізнесові структури, які займаються благодійністю, набувають права на отримання пільг з оподаткування. Механізм оподаткування доходів донорів, наприклад, у США в цьому випадку полягає у зменшенні бази оподаткування на суму, перераховану некомерційній організації.

З огляду на диференційованість ставок оподаткування доходів юридичних осіб, такий підхід є взаємовигідним для благодійників і набувачів благодійної допомоги. Слід зазначити, що поріг зменшення валового доходу комерційних структур США складає 10 %, тоді як в Україні законодавчо до 2011 року була закріплена межа, встановлена на рівні 5 % оподатковуваного прибутку попереднього звітного періоду (дія п. 5.2.2 Закону “Про оподаткування прибутку підприємств”, який встановлює таке обмеження, призупинена вже на протязі двох років – на 2004 і на 2005 бюджетні роки) [6].

З набуттям чинності Податкового кодексу України ситуація змінилася, але не в кращий бік. Відповідно до пп. 166.3.2 п. 166.3 ст. 166 Податкового кодексу України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI із змінами та доповненнями (далі – ПКУ) платник податку має право

Таблиця 1

Тенденції та механізми залучення фінансування некомерційними організаціями України*

Фінансування від державних структур		
фінансову допомогу від держави	33% НКО	Більш ніж три чверті з них отримали фінансову допомогу в розмірі менш ніж \$1000.
матеріальну негрошову допомогу від держави або органів місцевого самоврядування	30% НКО	Більшість з цих організацій отримали матеріальну негрошову допомогу в розмірі менш ніж \$500.
Фінансування від бізнес-структур		
фінансову допомогу від бізнес-структур	53% НКО	Більше половини з них отримували допомогу, що не перевищує \$500 (протягом року)
матеріальну негрошову допомогу від бізнес-організацій	41% НКО	

*Виконано автором із використанням джерела [5].

включити до податкової знижки у зменшення оподатковуваного доходу платника податку за наслідками звітного податкового року, визначеного з урахуванням положень п. 164.6 ст. 164 ПКУ, суму коштів або вартість майна, переданих платником податку у вигляді пожертвувань або благодійних внесків неприбутковим організаціям, зареєстрованим в Україні та внесеним до Реєстру неприбуткових організацій та установ на дату передачі таких коштів та майна, у розмірі, що не перевищує 4 відсотки суми його загального оподатковуваного доходу такого звітного року [7].

Згідно із пп. 166.2.1 п. 166.2 ст. 166 ПКУ до податкової знижки включаються фактично здійснені протягом звітного податкового року платником податку витрати, підтверджені відповідними платіжними та розрахунковими документами, зокрема, квитанціями, фіскальними або товарними чеками, прибутковими касовими ордерами, копіями договорів, що ідентифікують продавця товарів (робіт, послуг) і їх покупця (отримувача). У зазначених документах обов'язково повинно бути відображено вартість таких товарів (робіт, послуг) і строк їх продажу (виконання, надання).

При цьому, ст. 729 Цивільного кодексу України від 16 січня 2003 року № 435-IV передбачено, що пожертвою є дарування нерухомих та рухомих речей, зокрема грошей та цінних паперів, особам, встановленим частиною першою ст. 720 ЦКУ, для досягнення ними певної, наперед обумовленої мети. Одним із підтверджуючих документів, які необхідно надати платником податку контролюючому органу, є копія договору про пожертву [7].

Аналіз оподаткування прибутку донорів та НКО постсоціалістичних країн не виявив будь-якої закономірності у цьому питанні. Так, у Польщі наголос у процесі організації взаємодії донорів та НКО робиться на звільненні від оподаткування для останніх. Суттєві податкові пільги встановлено як для асоціацій, так і для фондаций, що є двома юридичними формами некомерційних організацій в Польщі. Закон про ПДВ у Хорватії не дає права на будь-які пільги чи зменшення ставки податку для НКО. В Естонії податкові знижки торкаються лише доходів донорів-фізичних осіб, направлених на внески до НКО та націлених на досягнен-

ня суспільного добробуту. Угорське законодавство є чи не найбільш прогресивним щодо оподаткування діяльності НКО – їм надається багато пільг в оподаткуванні. У Словаччині донорам – юридичним особам – дозволено зменшувати (не більш як на 2 %) базу оподаткування на суму внесків до НКО, якщо ці внески не менші за 2 тис. словацьких крон [8, с. 23].

У міжнародному бізнес-середовищі вважається, що принцип соціальної відповідальності бізнесу є невід'ємною частиною успішної бізнес стратегії, яка зміцнює імідж і репутацію компанії, допомагає боротися з кризовими ситуаціями, приваблює більше клієнтів та утримує найкращих працівників.

За загальноприйнятим визначенням, соціальна відповідальність бізнесу – це сукупність цінностей, яких дотримується компанія для того, щоб мати позитивний та продуктивний вплив на розвиток суспільства. Те, що мають на увазі українські некомерційні організації під терміном “соціальна відповідальність бізнесу”, найчастіше відповідає терміну “корпоративна філантропія”², яка є частиною загальної стратегії соціальної відповідальності бізнесу. Однак досі не існує ґрунтового і структурованого підходу до розвитку корпоративної філантропії як стратегії роботи НКО та бізнесу. Якщо спробувати узагальнити ці уявлення, то маємо наступну картину. Перш за все, більшість бізнесменів (за винятком керівників деяких великих міжнародних компаній) навіть не має уявлення про те, що таке громадянське суспільство, та не розуміє, навіщо витрачати ресурси на його розвиток. З іншого боку, бізнес сектор бачить свою роль в тому, щоб надати ресурси, перш за все, бідним та незабезпеченим верствам населення, до того ж, безпосередньо бідним в руки, а не на програми боротьби з бідністю (дають рибу, а не вудочку). Це ключовий момент у світогляді спонсорів – боротьба з наслідками, а не з причинами, що впливає на низьку ефективність корпоративної допомоги.

3. Приватні пожертви. В Україні частка благодійних пожертв фізичних осіб у благодійній діяльності є досить незначною. Серед основних причин такого становища виділяють низький рівень добробуту населення та недовіру до організацій, які займаються зби-

² Корпоративна філантропія (корпоративне благодійництво) це набір програм та процесів, розроблених та діючих в бізнес компанії, які направлені на вирішення соціальних проблем в суспільстві, в громаді, де, наприклад, працює офіс бізнес-компанії, та на які спрямовані ресурси компанії.

ранням коштів. Зазначимо, що українське законодавство не можна вважати стимулюючим щодо благодійності фізичних осіб. Щодо благодійних внесків фізичних осіб діють значні обмеження, встановлені у межах 4 % задекларованого сукупного оподаткованого доходу за звітний рік та стосуються лише коштів і не поширюються на ТМЦ.

Не включається до оподаткованого доходу сума нецільової благодійної допомоги, у тому числі матеріальної, що надається резидентами – юридичними або фізичними особами на користь платника податку протягом звітного податкового року сукупно у розмірі, що не перевищує суми граничного розміру доходу, визначеного згідно з абзацом першим підпункту 169.4.1 пункту 169.4 статті 169 ПКУ, встановленого на 1 січня такого року, а саме розміру місячного прожиткового мінімуму, діючого для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 гривень (у 2014 році – 1710 грн.).

На відміну від українського, американське та західноєвропейське законодавство встановлюють значно вищий рівень обмеження до сум таких внесків фізичних осіб, наприклад, у межах 50 % суми валового доходу впродовж одного податкового року у США, 20–30 % – в Іспанії.

4. Іноземне фінансування і допомога (гранти). Знаковою особливістю сучасних українських НКО є їх фінансова залежність від організацій-донорів. За даними експертів, до 95 % легального фінансування некомерційних організацій становлять іноземні донори [10, с. 2]. Для порівняння, за деякими даними, фінансування некомерційних організацій Росії іноземними грантодавцями становить приблизно 10–14 % загального обсягу фінансування [11, с. 137]. Діяльність українських НКО була б неможливою без підтримки міжнародних донорів, зокрема: Friedrich Ebert Stiftung, Konrad Adenauer Foundation, Європейська Комісія в Україні (EuropeAid), Freedom House, USAID Agency, McArthur Foundation, Renaissance Foundation, Міжнародний фонд „Відродження”, Eurasia Foundation, C.S. Mott Foundation, Know-How Fund, the World Bank, ООН в Україні, Європейська навчальна фундація (ETF), Міжнародний Медіа Центр (ММЦ) – Інтерньюз, Counterpart International, Британська рада в Україні, Центр Міжнародного при-

ватного підприємництва (CIPE), посольств США, Великобританії, Нідерландів, Канади тощо. Найбільші проекти: „Європейський вибір України”, „Сприяння реалізації ефективної політики кордонів України”, проект „Єврофорум”, „Українська програма ринкових реформ”, „Розвиток інфраструктури недержавних некомерційних організацій в Україні”. Безпосередня взаємодія некомерційних організацій відбувається за посередництва іноземних і національних професійних організацій: Українська асоціація менеджмент-консультантів, Американська торгова палата в Україні, Європейська бізнес-асоціація в Україні тощо. Професор В. Білецький визначає спрямування діяльності таких організацій як “поліваріантне або індиферентне зовнішньоорієнтоване, з чіткою установкою на ринок та приватну власність”. Одночасно зменшилося фінансування культурологічних проєктів, науково-технічних установ та організацій, інформаційних систем, що викликає сумнів економістів щодо ефективності такої інвестиційної стратегії.

Незважаючи на суцільну орієнтацію українських некомерційних організацій на іноземних донорів, інформація про джерела та умови фінансування, гранти та конкурсні програми ретельно охороняється від конкурентів. За таких умов партнерські стосунки третього сектора України та іноземних спонсорів набувають характеру випадковості, неформальності, недовготривалості.

5. Членські внески. За свідченнями активістів некомерційних організацій України, це джерело фінансування не відіграє суттєвої ролі у процесі формування бюджетів НКО і носить швидше символічний характер (табл. 2).

Як видно з таблиці 2, некомерційні організації виживають переважно за рахунок грантів та технічних допомог з-за кордону, частка яких в структурі фінансових джерел становить – 24 %. Членські внески складають тільки 4 % загального обсягу фінансування, що ще раз доводить неможливість повноцінного функціонування координаційного центру кластера тільки за їх рахунок. На відміну від України, більшість своїх коштів НКО США, Великобританії, Італії, Японії, Угорщини отримують від членських внесків та продажу [4, с. 17].

На базі порівняльного аналізу світового та вітчизняного досвіду формування джерел фінансового забезпечення суб'єктів господарювання, які можуть бути учасниками

Джерела фінансування НКО*

№ з/п	Джерело фінансування	Частка НКО України
1	гранти	24%
2	благодійні пожертви бізнесу	17%
3	державний бюджет	10%
4	членські внески	6%
5	власна господарська діяльність	4%

* Виконано автором з використанням джерела [5].

(суб'єктами) кластерів, пропонуємо звернути увагу на найбільш прийнятні в економіко-правовому середовищі України елементи (табл. 3).

Найімовірнішим для використання в межах кластера є казахський варіант фінансового забезпечення його суб'єктів. Він, по-перше, не потребує додаткових затрат і, по-друге, враховує особливості організаційної структури кластера, яка базується на технологічному взаємозв'язку та спорідненості бізнесу його учасників.

Некомерційні організації для здійснення господарської та фінансової діяльності виступають учасниками цивільно-правових відносин, набувають майнові та немайнові права. У їх власності є грошові кошти та інше майно, необхідне для здійснення ними статутної діяльності.

Об'єднання громадян (яким є координаційний центр кластера) визнають власними кошти та інше майно у випадках: 1) отримання коштів і майна від засновників, членів (учасників) або держави; 2) надходжень від вступних і членських внесків; 3) пожертвувань від громадян, підприємств та організацій; 4) придбання майна за рахунок власних коштів, отриманих у результаті господарської та іншої комерційної діяльності; 5) отримання коштів на інших підставах, не заборонених законом (отримання пасивних доходів; частини прибутку унітарних підприємств, засновниками яких є громадські організації тощо).

Зареєстрована громадська організація з метою виконання статутних завдань і цілей може здійснювати необхідну господарську та іншу діяльність шляхом: 1) самостійного проведення господарської діяльності за напрямами, передбаченими у статутних документах: надання послуг, що мають суспільне значення; 2) отримання пожертв у вигляді грошових коштів і майна; 3) проведення операцій з метою

отримання пасивних доходів (проценти, дивіденди, страхові виплати, роялті); 4) продажу власних основних засобів і нематеріальних активів; 5) продажу надлишкових матеріальних цінностей або товарів тощо; 6) надання в оренду власного майна; 7) проведення діяльності через відокремлені підрозділи (представництва, філії, відділення), які не мають статусу юридичної особи, агентів або будь-яких інших фізичних осіб, які діють від імені та на користь громадської організації; 8) створення та організація діяльності комерційних установ і організацій зі статусом юридичної особи, заснування унітарних підприємств у порядку, встановленому законодавством, та від спільної діяльності в Україні без створення юридичної особи [11, с. 297-298].

Українське законодавство досить жорстко ставиться до господарської діяльності некомерційного сектору. З одного боку, законодавство ніби не забороняє проводити комерційну діяльність у рамках організації, якщо така діяльність впливає зі статутних завдань і кошти від неї використовуються на досягнення статутних цілей. З іншого боку, виникає ряд проблем, що заважають здійснювати таку діяльність легально.

Проблема перша: при реєстрації некомерційної організації в органах юстиції годі зареєструвати Статут, у положеннях якого буде зазначено право на здійснення того чи іншого виду комерційної діяльності. Якщо ж навіть спробувати обійти орган реєстрації на цьому етапі, записавши до статуту фразу: “...здійснює іншу не заборонену законом діяльність”, то такий запис на наступному етапі буде перешкодою для внесення такої організації в Реєстр неприбуткових організацій, а значить, організація не отримає пільг зі сплати податку на прибуток.

Проблема друга: у разі, якщо некомерційна організація, що внесена до відповідного реє-

Таблиця 3

Запозичення світового досвіду у фінансовому забезпеченні суб'єктів кластерів

№ з/п	Країна	Елементи фінансового забезпечення		Умови-переваги
		Підприємництво	Некомерційний сектор (НКО)	
1.	Ірландія	Урядові субсидії та прямі позики фірмам-початківцям		50-75 % покриття сукупних витрат
2.	США	Дотації; прямі та гарантовані позики		Гарантія держави до 90% позикового капіталу
			Приватні пожертви	Обмеження до сум внесків – 50 % валового доходу впродовж одного податкового року
			Спонсорська допомога комерційних структур	Поріг зменшення валового доходу – 10 %
3.	Японія	Інвестиційні позики держави та державних організацій		Принцип зворотної залежності між розміром фірми і участю держави у її фінансуванні
		Дворівнева система гарантування кредитів		Страховання префектурними асоціаціями 70-80 % суми гарантії в державній Корпорації із страхування кредиту
4.	Італія	Пільгові кредити		Відсоткова ставка становить 36-60 % ринкової
5.	Іспанія	Гарантування кредитів через товариства взаємного гарантування		Товариства створюються за рахунок добровільних внесків підприємців. Держава надає певні гарантії та фінансову допомогу при нестачі власних коштів
6.	Чехія	Гнучка система субсидій та дотацій, гарантій		До 70 % розміру застави кредиту
7.	Болгарія	Мікрокредитування через громадський сектор: кредитні кооперативи (спілки), неурядовий Фонд мікрокредитування, Ресурсний центр неурядових організацій		Позики без забезпечення
8.	Франція		Державна допомога	До 60 % загальної суми фінансових ресурсів
9.	Німеччина	Пільгові кредити		Відсоткова ставка – 6 %
10.	Казахстан	Програма фонду кредитування обшин		Позики без застави для підприємств, бізнес яких є спорідненим

стру неприбуткових установ, починає здійснювати діяльність, яка приносить прибуток чи є потенційно прибутковою, то вона вилучається зі згаданого реєстру, що також є небажано.

Оптимальним із точки зору українського

законодавства є проведення господарської діяльності координаційним центром кластера як некомерційної організації через утворені ним підприємницькі структури. Для цього координаційний центр і виступає засновником під-

приємства, через яке відбувається комерційна діяльність, а прибуток цього підприємства може надходити на рахунок центру кластера на основі пропорційного розподілу, передбаченого статутами центру і підприємства.

НКО можуть отримувати від створених ними підприємств та організацій такі надходження: 1) неоподатковувані кошти чи інші ліквідні цінні папери, проценти чи дивіденди за умови, що їх буде витрачено на передбачені статуту види діяльності (створення ендаументів – капітальних фондів); 2) доходи (дивіденди) від корпоративних прав на майно підприємства (акції, паї, статутний капітал), а також на частку майна при його ліквідації; 3) кошти від проведення спільної діяльності з підприємствами, організаціями (спільне виконання програм); 4) валовий дохід підприємства-платника єдиного податку, за винятком суми цього податку; 5) отримання у безоплатне користування рухомого і нерухомого майна та ін. [11, с. 298].

НКО є платниками податків і зборів. Маючи статус неприбуткових установ та організацій, некомерційні організації звільнені від сплати податку на додану вартість і на прибуток з господарських та фінансових операцій, пов'язаних з основною статутною діяльністю.

Питання про те, що саме зараховувати до основної діяльності координаційного центру кластера як некомерційної (неприбуткової) організації, залишається нечітко визначеним в українському законодавстві. Основною діяльністю неприбуткової організації податкове законодавство визнає надання благодійної допомоги, просвітніх, культурних, наукових, освітніх та інших послуг для суспільного споживання; створення системи соціального самозабезпечення громадян; інші види діяльності, передбачені статутними документами на підставі відповідних законів про неприбуткові організації. Тобто статутні документи координаційного центру кластера повинні містити вичерпний перелік їх видів діяльності.

Водночас, згідно з податковим законодавством, неприбуткові організації повинні сплачувати податок з нерозподіленої суми прибутку, якщо на кінець першого кварталу наступного за звітним роком доходи перевищують 25 % від загальних валових доходів організації

з суми перевищення. На думку О. Винникова, доцільніше скоротити частку обов'язкового витрачання цих коштів або продовжити максимальний час їх витрачання за прикладом західноєвропейських держав. Так, у Німеччині він становить два роки, а в багатьох країнах – до десяти.

На завершення огляду процесу формування й розподілу фінансових ресурсів некомерційних організацій в Україні відстежимо перспективні тенденції, які сприятимуть зміцненню фінансової бази такого сектора, а отже, й розширенню суспільнокорисної діяльності НКО. А так як сила ланцюга вимірюється силою його найслабшої ланки, то у нашому експериментальному кластері “найслабшою” є саме неприбуткова організація, яка зосереджує в собі функції координації діяльності цілої НВС.

Важливою проблемою, на нашу думку, для українських НКО є не стільки відсутність джерел фінансування, скільки невміння збудувати життєздатну систему фандрайзингу³.

Існує чимало підходів до визначення основних форм фандрайзингу та їх змісту, взагалі. Стосовно ж некомерційних суб'єктів кластера можна виокремити такі три головні форми:

- грантовий фандрайзинг;
- благодійницький фандрайзинг;
- співробітництво з органами державної влади, промисловими підприємствами та фірмами [12].

На нашу думку, у фінансуванні координаційного центру, варто в основному звернутися до такої форми, як практичне співробітництво з органами державної влади, промисловими підприємствами та фірмами. У даному випадку мається на увазі вже не благодійність чи спонсорство, а взаємовигідна спільна робота координаційного центру та донора – чи то державної, чи то недержавної структури. Зокрема, координаційний центр кластера чи інша НКО, яка є суб'єктом кластера, наприклад ВНЗ, виступатиме не лише як освітянський, а й науковий осередок, використовуючи наявний інтелектуальний потенціал для розміщення в себе прикладних завдань держустанов або приватних фірм.

Зважаючи на такий підхід, на рівні координаційного центру кластера має бути створена ефективно діюча команда, відділ, які займа-

³ Фандрайзинг – це пошук інформації, прямий маркетинг та проведення спеціальних акцій щодо залучення фінансування.

тимуться виключно фандрайзинговою діяльністю, відстежуватимуть зміни в оточуючому середовищі, відповідатимуть за кінцеві результати отримання фінансування для організації. Відділ налагоджуватиме тісну співпрацю з владними структурами як на рівні міста, області, так і на державному рівні, налагоджуватиме тісну співпрацю з бізнес-структурами.

Головним питанням реформування системи наповнення ресурсної бази НКО повинен стати перехід від економічної стратегії орієнтації третього сектора на іноземні інвестиції до фінансування за рахунок внутрішніх джерел.

Запорукою переходу до національного самофінансування має стати розширення господарської діяльності неприбуткових організацій. На думку експертів Світового банку, збільшення доходів від власної діяльності, що не обкладаються податком на прибуток, стає найбільш ефективною підтримкою НКО. Відповідно, головним джерелом забезпечення виконання функцій координаційним центром має стати чистий прибуток, який формується організацією за звітний період.

Вкрай необхідним для розширення діяльності НКО залишається реформування чинного законодавства. Численні зміни, внесені останнім часом, закріпили ситуацію надзвичайної обмеженості ресурсної бази для функціонування неприбуткових організацій, вони ніяк не стимулюють надання спонсорської допомоги від державних, комерційних структур і приватних осіб. Такий підхід унеможливує виконання некомерційними установами задекларованих цілей та зумовлює недовіру, незадоволення реальних і потенційних спонсорів.

Актуальною залишається й проблема усталеності українського законодавства. Безліч змін, внесених останнім часом, ніяк не сприяють зростанню інтересу донорів до фінансування НКО за умови стратегічного фінансового планування на багатьох підприємствах.

IV. Висновки. Виявивши прогалини та вузькі місця в законодавчо-нормативній базі, приходимо до висновку, що проблеми фінансового забезпечення суб'єктів кластера, зокрема некомерційних, мають вирішуватись як на державному, так і на місцевому рівнях. Адміністративна реформа, яка відбувається в Україні, розширення повноважень місцевих органів самоврядування в сфері формування та використання доходів місцевих бюджетів обумовлюють та дозволяють розробити стратегію підтримки програми створення кластерів та

фінансового забезпечення заходів її реалізації. Одним із таких заходів має бути створення сприятливих умов для формування джерел фінансових ресурсів НКО – координаційних центрів кластерів.

Політика України у цій сфері формується виходячи з аналогічних цілей і пріоритетів, заходи щодо реалізації підтримки кластерних структур багато в чому здійснюються в Україні навіть швидше, ніж у сусідів. Проте її участь у транснаціональних програмах ще досить незначна. Більш істотними були досягнення співробітництва з окремими країнами. Тож існують усі об'єктивні умови для інтенсивнішої реалізації в Україні міжнародних програм підтримки кластерних моделей. Запорукою для цього має стати подальший розвиток загальнодержавних засад державної політики сприяння малому і середньому бізнесу, гармонізації та адаптації законодавства у цій сфері до загальновизнаних міжнародних стандартів.

Але в умовах широкої взаємодії суб'єктів кластерів із зарубіжними країнами й окремими міжнародними фінансовими інститутами Україні необхідно докладати значних зусиль щодо захисту власних національних інтересів. Сьогодні немає підстав сподіватися на довгострокову економічну допомогу від інших країн без певних поступок. Забезпечення ефективного співробітництва України з іноземними суб'єктами міжнародних економічних відносин у розвитку кластерів лежить у площині пошуку балансу між обсягом залучених іноземних фінансових та кредитних ресурсів і своєю фінансово-кредитною та інноваційно-інвестиційною політикою, спрямованою на мобілізацію власного внутрішнього потенціалу і побудову ефективної системи управління ним.

1. Ткачук І. Г., Кропельницька С. О. Управління фінансами нових виробничих систем: теорія, методологія, практика. Монографія [Текст] / І. Г. Ткачук, С. О. Кропельницька – Івано-Франківськ: ТІПОВІТ, 2009. – 264 с.

2. Ткачук І. Г. Кластер народних художніх промислів "Сузір'я": методика, коментар, поради : посібник [Текст] / І. Г. Ткачук, С. О. Кропельницька, А. Д. Петруняк. – Івано-Франківськ: ТІПОВІТ, 2008. – 272 с.

3. Позняк О. Управління фінансами неприбуткових організацій [Електронний ресурс] / О. Позняк – Режим доступу : <http://www.fln.org.ua>

4. Білецький В. С. Громадські організації та їх роль у житті суспільства / В. С. Білецький // Схід. – 1997. – № 7. – С. 16–19.

5. Залучення фінансування українськими НУО // Збірка "Практичні поради щодо залучення фінансування". – Вип. № 2, листопад 2004 р. [Електронний ресурс]. –

Режим доступу : <http://www.fund-raising.com/nichenet/frindex.html/>

6. Закон України „Про оподаткування прибутку підприємств” від 28.12.1994р. № 334/94-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 4, ст. 28.

7. Податковий кодекс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minrd.gov.ua/ebpz/103--podatok-na-dohodi-fizichnih-osib/103-06-02-na-pojetvuvannya-ta-blagodiyni-v/3739.html>

8. Ткачук А. Ф. Законодавче регулювання діяльності неприбуткових організацій: світовий досвід та рекомендації для України / А. Ф. Ткачук – К., 2000. – 36 с.

9. Третій сектор і законодавча влада: перспективи співпраці // Матеріали “круглого столу”. – К., 2001. – 36 с.

10. Третій сектор в Україні: проблеми становлення / М. Ф. Шевченко, В. А. Головенько Ю. М., Галустян В. Б. та ін. – К.: Укр. ін-т соц. дослідж., 2001. – 173 с.

УДК 657.1(477)

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Мельник Н. Б.

У статті обґрунтовано значення бухгалтерського обліку в управлінні підприємством через інтерпретацію його завдань, вимог, принципів і функцій у розрізі системотворчих функцій управлінського процесу – планування, організації, мотивації, контролю.

Ключові слова: бухгалтерський облік, управління підприємством, функції управління, функції бухгалтерського обліку, вимоги до облікової інформації, принципи бухгалтерського обліку.

I. Вступ. Трансформація національної економіки до ринкових відносин вимагає від суб'єктів господарювання управління власним розвитком на принципі самостійності. Останній проявляється у виборі видів діяльності, напрямів виробництва, ринків збуту продукції, сегмента споживачів, реінвестування прибутку тощо. При цьому важливими є питання виживання та перемоги в умовах конкурентної боротьби з аналогічними вітчизняними та іноземними товаровиробниками. Водночас так звані “гальмуючі” фактори при самостійності функціонування для господарюючих суб'єктів є обмеженість, вичерпність і не завжди можливість мобілізації необхідних для ведення діяльності ресурсів. Проте все частіше сьогодні до їх складу відносять один із постійно наявних ресурсних компонен-

11. Зятковський І. В. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навчальний посібник [Текст] / І. В. Зятковський. – Тернопіль: Економічна думка, 2003. – 356 с.

12. Шнирков О. І., Мінгазутдінов І. О. Фандрайзинг: основні особливості та форми. / О. І. Шнирков, І. О. Мінгазутдінов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.osenu.org.ua/files/files/00000014/cf_files/F.rtf Cook R. Fundraising Workbook. – Baltimore, 1993

The article deals with the basic mechanisms of attracting financial resources subject clusters that are created in the form of non-profit organizations. Analyzed national and international sources of funds structure formation NGO. A modern mechanisms to attract resources for the functioning of the focal point of the cluster and cluster association as a whole.

тів – інформацію, отримання якої забезпечує ефективне ведення бухгалтерського обліку діяльності кожного господарюючого суб'єкта. “Інформація як продукт обліку необхідна для прийняття управлінських рішень, відповідно, бухгалтерський облік є засобом і функцією управління підприємством” [1].

Бухгалтерський облік є важливим елементом економічної системи, без знання якого неможливе ефективне управління підприємством, тому його організація є одним із головних джерел отримання інформації необхідної для прийняття та реалізації управлінських рішень [2].

Проблему функцій, принципів та вимог бухгалтерського обліку і його значення в управлінні підприємством досліджували у своїх публікаціях Ю. Верига, В. Вольська, А. Глушаченко, Є. Лазебова, Л. Лігоненко, В. Осмятченко, О. Фоміна, В. Яворов та ін. Проте доцільним є обґрунтування ролі бухгалтерського обліку в контексті його складових для функцій управлінського процесу діяльністю підприємства.

II. Постановка завдання. Метою написання статті є обґрунтування значимості завдань, принципів, функцій бухгалтерського обліку та вимог, які ставляться до нього, в управлінні підприємством. Зокрема їх виокремлення у розрізі управлінських функцій: планування, організації, мотивації та контролю.

III. Результати. Підкреслюючи важливе значення бухгалтерського обліку в системі управління підприємством німецький вчений-економіст І. Ф. Шерр ще наприкінці XIX ст. писав, що “Бухгалтерський облік – непогрішний суддя минулого, необхідний керівник сучасного й надійний консультант майбутнього кожного підприємства” [3, с. 48–49].

Облікову інформацію кожного господарюючого суб'єкта можна класифікувати на:

- оперативну;
- звітну.

Перша необхідна внутрішнім користувачам для ефективного поточного управління підприємством, інша відображає поточний фінансовий стан і результати господарської діяльності підприємства за певний період” [4].

Водночас науковці вважають, що “інформація фінансової звітності є основним підґрунтям для прийняття управлінських рішень” і відповідно поділяють її на три групи за сукупністю даних про:

- діяльність в минулому;
- теперішній фінансовий стан;
- діяльність в майбутньому [5].

У сучасних умовах інтеграції нашої держави у світову економіку зростає потреба всіх рівнів управління в об'єктивній інформації про господарську діяльність кожного економічного суб'єкта, що підвищує роль і значення бухгалтерського обліку.

“Стрімкий розвиток трансформаційних процесів обумовлює необхідність перегляду підходів до облікового забезпечення системи управління підприємствами з метою підвищення ефективності використання даних для вирішення сучасних проблемних завдань” [6]. Тобто розширюється сфера застосування бухгалтерського обліку в системі управління підприємством (рис. 1), яка передбачає його взаємозв'язок із управлінськими функціями.

Останні визначають як “продукт поділу і спеціалізації управлінської праці, відокремлений напрямок управлінської діяльності, що дозволяє здійснювати управлінський вплив”. За змістом кожна конкретна функція управління на підприємстві є комплексною і включає планування, організацію, мотивацію і контроль організаційно відокремлених об'єктів впливу, окремих аспектів виробництва. Водночас основний склад конкретних функцій управління підприємством принципово не змінюється зі зміною масштабу і характеру

виробництва. Більш того, вони подібні навіть на підприємствах різних галузей економіки. Різними залишаються лише обсяг і структура виконання функцій управління [7].

“Бухгалтерський облік – сполучна ланка між господарською діяльністю я людьми, які приймають рішення” і він “забезпечує:

- виявлення економічної сутності, вимірювання господарських операцій, їх реєстрацію (запис) в облікових регістрах з метою підготовки для подальшого використання;
- обробку облікових даних, забезпечення їх зберігання до визначеного моменту, а потім переробку (узагальнення) в необхідну корисну інформацію (внутрішню та зовнішню);
- передачу цієї інформації у формі звітів тим, кому вона необхідна для прийняття рішень” [10, с. 164].

Тому при організації облікового процесу необхідно в обов'язковому порядку передбачити реалізацію функцій обліку й управління та спосіб їх взаємодії [2]. Крім функцій, бухгалтерський облік в системі управління підприємством характеризується також завданнями, принципами, вимогами, складові яких поділяються в розрізі управлінських функцій (рис. 2).

Закон України передбачає десять принципів бухгалтерського обліку. Однак окремі дослідники виділяють їх основними, виокремлюючи в іншу групу додаткові, які по змісту співставні з вимогами, що ставляться до обліку. Відповідно значення принципів, функцій та вимог до облікової інформації можна виокремити до кожної з чотирьох функцій управління підприємством.

1. Функція управління підприємством – планування.

1.1. Принципи бухгалтерського обліку: обачність, повне висвітлення, історична (фактична) собівартість.

1.2. Функції бухгалтерського обліку:

- інформаційна – забезпечення управлінського персоналу інформацією, що необхідна для прийняття рішень;
- планова – процес формулювання порядку дій, який включає постановку цілей, пошук шляхів їх досягнення і вибір найкращої альтернативи;
- прогностична – управлінські рішення є наслідком інтеграції обліку з автоматизованими системами обробки інформації.

1.3. Вимоги до бухгалтерського обліку:

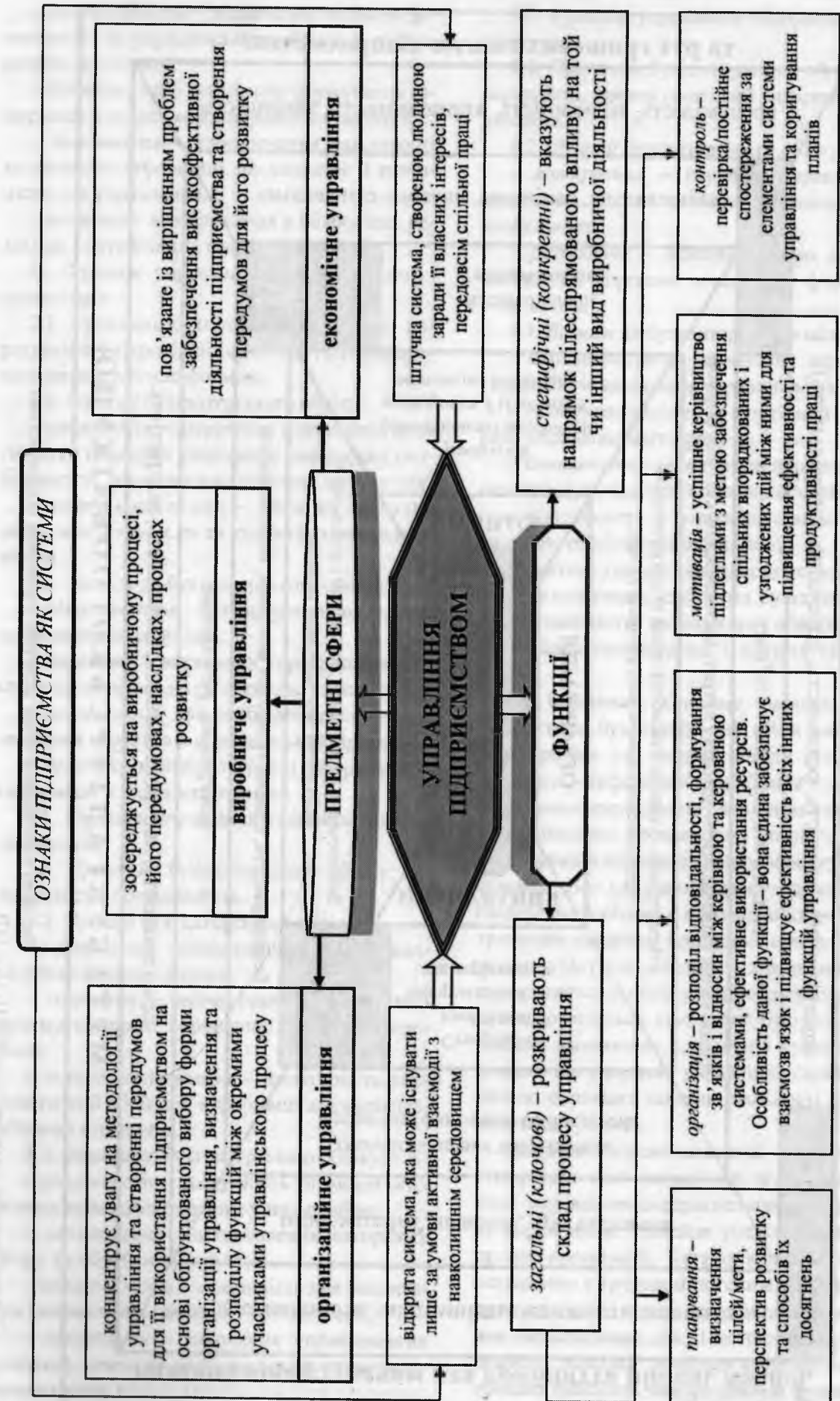


Рис. 1. Система управління підприємством

Джерело: розробка автора на основі [7; 8, с. 83; 9, с. 7–8].

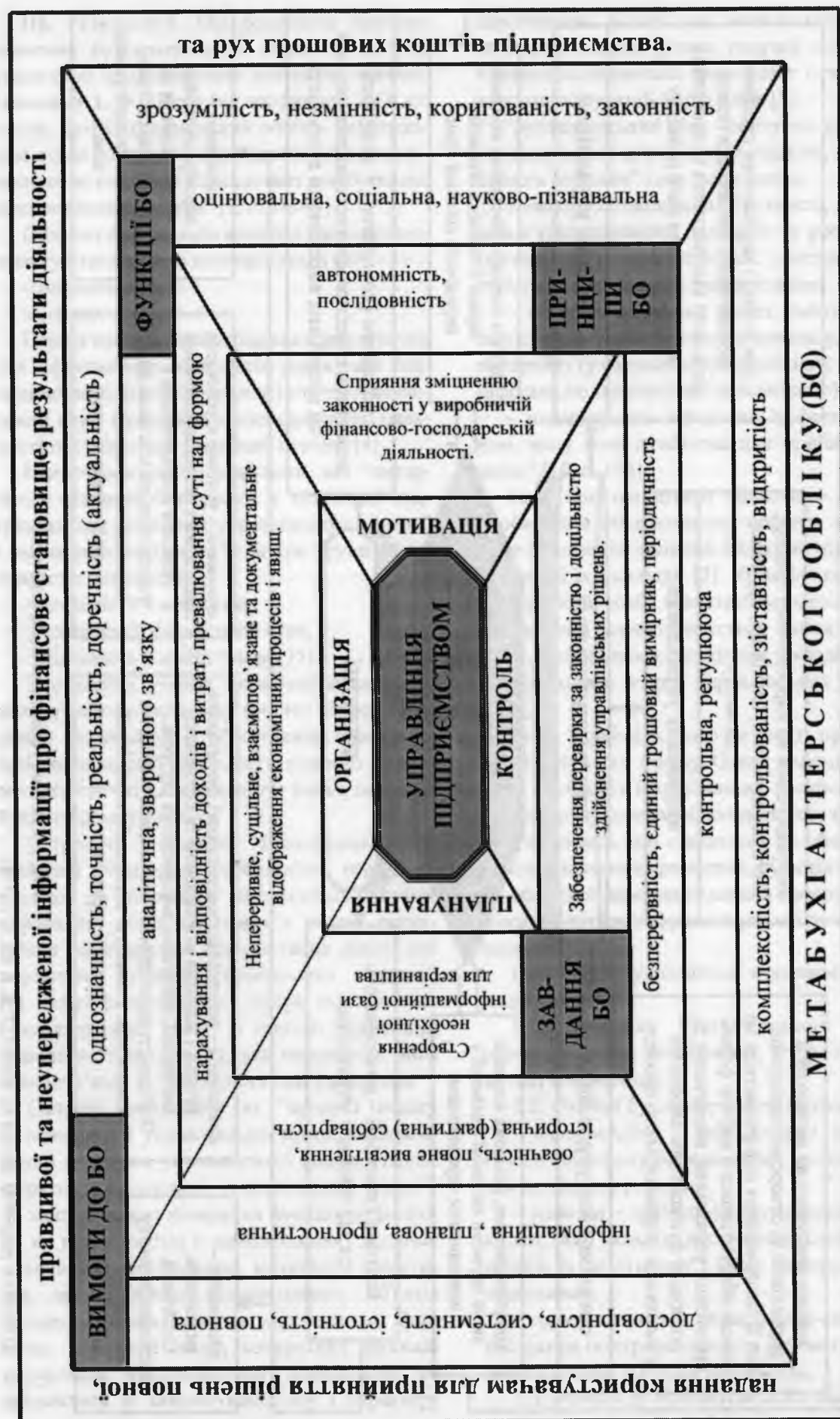


Рис. 2. Бухгалтерський облік у системі управління підприємством
Джерело: розробка автора на основі [10; 11; 12, с. 137].

– *достовірність* – відповідність даних фінансового та управлінського обліків із різним рівнем деталізації;

– *системність* – одночасне формування інформації в розрізі всіх напрямів управління;

– *істотність* – забезпечення важливості та вагомості інформації, що визначає її значимість для управління;

– *повнота* – відображення в обліку всіх реальних і потенційних фактів діяльності.

II. Функція управління підприємством – організація.

2.1. *Принципи* бухгалтерського обліку: нарахування і відповідність доходів і витрат, перевагу суті над формою.

2.2. *Функції* бухгалтерського обліку:

– *аналітична* – оперативне порівняння фактичних і планових показників, виявлення розбіжностей, встановлення причин і винуватців;

– *зворотного зв'язку* – облік як сполучна ланка між діяльністю та управлінським персоналом.

2.3. *Вимоги* до бухгалтерського обліку:

– *однозначність* – безальтернативність способів виконання рішень;

– *точність* – виконання управлінських рішень ґрунтується на об'єктивних даних;

– *реальність* – при необхідності своєчасне внесення коректив в управлінський процес;

– *доречність (актуальність)* – формування інформації у визначені терміни.

III. Функція управління підприємством – мотивація.

3.1. *Принципи* бухгалтерського обліку: автономність, послідовність.

3.2. *Функції* бухгалтерського обліку:

– *оцінювальна* – визначення якості виконання управлінських рішень;

– *соціальна* – економічне зростання підприємства сприяє вирішенню соціальних проблем;

– *науково-пізнавальна* – необхідність систематизації облікової інформації за класифікаційними ознаками.

3.3. *Вимоги* до бухгалтерського обліку:

– *зрозумілість* – доступність управлінських рішень всім компетентним у них особам;

– *незмінність* – встановлення алгоритму збору та обробки інформації;

– *коригованість* – можливість для виконавців виправлення помилок і неточностей;

– *законність* – виконання управлінських рішень у межах правил і процедур чинного законодавства.

IV. Функція управління підприємством – контроль.

4.1. *Принципи* бухгалтерського обліку: безперервність, єдиний грошовий вимірник, періодичність.

4.2. *Функції* бухгалтерського обліку:

– *контрольна* – перевірка правильності прийнятих рішень та рівень їх виконання та необхідності;

– *регулююча* – можливість при внесенні своєчасних коректив остаточних фінансових результатів.

4.3. *Вимоги* до бухгалтерського обліку:

– *комплектність* – охоплення перевіркою усіх аспектів виконання управлінських рішень;

– *контрольованість* – постійний моніторинг управлінського процесу;

– *зіставність* – можливість порівняння показників поточного та попередніх періодів;

– *відкритість* – уникнення двозначності сприйняття облікової інформації.

У системі управління підприємством кожен із вищезазначених елементів бухгалтерського обліку забезпечує максимальну обробку та використання оперативних і звітних облікових даних.

IV. **Висновки.** Систему управління підприємством бухгалтерський облік забезпечує невичерпним так званим завжди актуальним ресурсом – інформацією. Остання є одночасно вхідним, перехідним і вихідним елементом управлінського процесу та у розрізі кожної з його функцій проходить певну обробку і застосування. Всі вищедосліджені елементи бухгалтерського обліку є взаємопов'язаними. Дотримання облікових принципів при формуванні даних частково забезпечує виконання вимог, які ставляться до інформації обліку. Внаслідок цього досягається виконання бухгалтерським обліком визначених для нього функцій. Відповідно він у системі управління сприяє вирішенню основних завдань діяльності господарюючого суб'єкта.

Циклічно взаємозалежний зв'язок простежується між основними функціями системи управління підприємством – заплановані управлінські рішення реалізуються через процес організації. Каталізатором елементом останнього є трудовий потенціал, підвищення продуктивності праці якого можливе за рахунок мотиваційних дій. З метою недопущення помилок важливе значення в управлінському процесі належить контролюючій функції, яка

сприяє своєчасному внесенню коректив у систему управління підприємством.

Взаємодія елементів бухгалтерського обліку та управлінських функцій підвищує ефективність і результативність системи управління економічного суб'єкта загалом. Відповідно прийняті управлінські рішення покращують фінансовий стан, поточне функціонування і мобілізують перспективи стратегічного розвитку суб'єкта господарювання.

1. Бухгалтерський облік : функції, завдання та принципи його організації. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pidruchniki.ws>

2. Глушаченко А. І. Організація обліку в системі управління підприємств А. І. Глушаченко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2013/Economics/7_135146.doc.htm

3. Вольська В. В. Бухгалтерський облік як складова системи управління підприємством / В. В. Вольська // Економіка АПК. – 2012. – № 8. – С. 48–52. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lib.dp.ua/uploads>

4. Яворов В. В. Роль облікової інформації в управлінні підприємством / В. В. Яворов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.ua>

5. Верига Ю. Роль обліку в управлінні підприємством / Ю. Верига. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sophus.at.ua/publ>

6. Фоміна О. Облік в управлінні підприємством / О. Фоміна // Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 2. – С. 113–120.

[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2010/02/10.pdf>

7. Управління підприємствами. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/12800528/ekonomika/upravlinnya_pidpriyemstvami

8. Лазебова Є. С. Основні функції управління підприємством та їх взаємозв'язок / Є. С. Лазебова. – С. 81–85. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.3/81.pdf>

9. Лігоненко Л. Концептуальні засади економічного управління підприємством / Л. Лігоненко // Підприємство : вісник КНТЕУ. – 2013. – № 3. – С. 5–17. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sophus.at.ua/publ/>

10. Осмятченко В. О. Функції бухгалтерського обліку в умовах застосування інформаційних технологій / В. О. Осмятченко. – Вісник ЖДТУ – 2010. – № 2. – С. 163–166. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eiztur.ztu.ua/>

11. Закон України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999 р. № 996-XIV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>

12. Артюх І. С. Удосконалення інформаційної функції бухгалтерського обліку / І. С. Артюх // Управління розвитком. – 2013. – № 15. – С. 135–137. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/pdf>

In the article the accounting in the business management has been describe through its tasks interpretation, demands, principles and functions within managing process systems functions – planning, organization, motivation and control.

Сус Т. Й.

УДК 332.025

НАЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ФІНАНСУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО СІЛЬГОСПВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

Розглянуто особливості сучасного розвитку екологічного сільгоспвиробництва в Україні. Запропоновано стратегію фінансування розвитку екологічного сільгоспвиробництва в умовах фінансової кризи та обмеженості фінансових ресурсів. Проаналізовано основні напрями бюджетної політики в сфері підтримки екологічного сільгоспвиробництва.

Окреслено можливі джерела фінансових ресурсів для фінансового забезпечення екологізації сільськогосподарського виробництва в Україні.

Ключові слова: екологічне сільгоспвиробництво, бюджетна політика, фінансові ресурси, фінансова підтримка, екологічно чиста продукція.

Постановка проблеми. В умовах скорочення сільськогосподарських угідь в планетарному масштабі та зміна клімату, зростання чисельності населення планети, важливим фактором економічного зростання для України залишається вибір стратегії розвитку аграрного сільгоспвиробництва. Сучасний стан державної підтримки аграрного сектору в умовах антикризових заходів уряду та обмеження експорту сільгосппродукції в Російську Федерацію необхідно враховувати сьогоднішні і майбутні виклики для сталого розвитку аграрного сектору економіки. Окреслення існуючих проблем у фінансуванні сільського господарства має стати основою для розробки та реалізації державної стратегії підтримки аграрного сектору та сільських територій, яка базується на концепції сталого агроекологічного розвитку.

Для її реалізації у відповідності з загальносвітовими тенденціями та цілями і завданнями конкретного етапу розвитку необхідно розробити відповідні законодавчі акти та створити інституціональне середовище для ефективного і екологобезпечного сільгоспвиробництва, здійснювати фінансове забезпечення.

Фінансова криза та зростання дефіциту державного бюджету в сучасних складних соціально-економічних умовах не дозволяють здійснювати фінансування аграрної сфери в необхідних обсягах. Асоційоване членство України в Європейському Союзі та суттєва фінансова підтримка аграрного сектору країн членів ЄС в рамках спільної аграрної політики, зумовлюють пошук ефективних механізмів підтримки українських сільгоспвиробників для забезпечення їх конкурентоспроможності на європейському та світовому ринках. Розвиток екологічного сільгоспвиробництва та його законодавче забезпечення, відповідно Закону України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» є недостатнім і потребує подальшого законодавчого забезпечення та фінансової підтримки, зокрема розробки цілісного механізму фінансового забезпечення даної сфери та надання їй пріоритетного розвитку. Важливим завданням, в даній ситуації, є розробка концептуальних засад фінансового забезпечення розвитку екологічного сільгоспвиробництва в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання забезпечення сталого розвитку аграрної сфери досліджують різні автори. Серед напрямів їх наукових пошуків: питання розвитку аграрного підприємництва (Ю. Лупенко, В. Андрійчук [1]), сталого розвитку (М. Малік [2]), М. Кропивко, М. Хвесик, О. Бородіна [3]), інституційного регулювання (О. Шпичак, О. Шпикуляк [4]).

Значний внесок у розробку теоретико-методологічних основ формування фінансової політики в аграрній сфері зробили Балюк С., Білоченко А., Бородіна О., Даниленко С. А., Дем'яненко М., Кропивко М., Малік М., Остащенко Т., Саблук П., Третяк А., Шубравська О.

Білоченко А. зазначає, що... впровадження програм підтримки на поворотній основі дасть змогу вже через три роки повністю відмовитися від фінансування програм в агросектор із загального фонду держбюджету за рахунок акумульованих коштів [5]).

Недостатній рівень наукової розробленості питань стратегії фінансового забезпечення

розвитку екологічного сільгоспвиробництва в Україні та її ціннісна орієнтація за умов сучасних фінансових процесів зумовлює необхідність дослідження та розробки концептуальних аспектів фінансування розвитку екологічного сільгоспвиробництва.

Мета статті – розглянути особливості та джерела фінансування екологічного сільгоспвиробництва, виходячи з можливостей державного бюджету та світових тенденцій фінансової підтримки даної сфери.

Виклад основних результатів дослідження. Сучасний стан аграрної політики держави характеризується суперечливими чинниками: з однієї сторони надконцентрація капіталу та земель сільськогосподарського призначення і відповідно інтенсифікація сільгоспвиробництва, орієнтація на вирощування рентабельних культур та експорт продукції з низькою доданою вартістю; з іншої загальносвітові тенденції зростання попиту на екологічно чисту сільськогосподарську продукцію та можливість України, виходячи з її унікальних природно кліматичних умов забезпечити цей попит не тільки на внутрішньому ринку, але й експортувати значні обсяги екологічно чистої продукції на світовий ринок.

Сучасний розвиток сільгоспвиробництва в Україні характеризується протиріччям між стремлінням до максимізації прибутковості та інтенсивним розвитком ґрунтово-деградаційних процесів, які не дозволяють забезпечити просте відтворення родючості ґрунту, зокрема збалансованого вмісту гумусу, та інших поживних речовин в його складі.

При цьому 79% прибутку в сільському господарстві на сьогоднішній день одержують за рахунок природної родючості й лише 21% – є результатом запровадження технологій [6].

В основу стратегії аграрної політики має бути покладена двоїста концепція:

- Глобальності сільськогосподарського виробництва, зростання попиту на продукцію, необхідність нарощування виробництва, уникнення продовольчих криз;
- Тенденцій до екологізації сільськогосподарського виробництва, яке базується на принципах сталого агроекологічного розвитку.

Перша складова передбачає інтенсифікацію сільськогосподарського виробництва шляхом застосування хімічних засобів захисту рослин, мінеральних добрив та зростання посів-

них площ під ГМО, орієнтація на рентабельні культури та виробництва, а не на комплексне ведення сільського господарства та розвиток сільських територій.

Друга складова – це реалізація аграрної політики з орієнтацією на національні інтереси з забезпечення продовольчої безпеки держави та збереження навколишнього природного середовища, біорізноманіття і не менш важливо – розвиток сільських територій на новій якісній основі. Саме пріоритетність другої складової найбільше відповідає потребам країни з високим значенням аграрного сектору та створює передумови забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції на міжнародному ринку. Вагомим аргументом за вибір стратегії сталого агро-екологічного розвитку в Україні повинно бути висока ступінь розораності та деградації земель на відміну від розвинутих країн, зокрема європейських. Це пов'язано з політикою резервування земель в високо розвинутих країнах світу та їх збереження для майбутніх поколінь, жорстким контролем за станом природного навколишнього середовища та агроландшафтів. Основу стратегії країн ЄС можна окреслити наступним чином: екологізація сільгоспвиробництва, а головним завданням аграрної сфери є забезпечення продовольчої безпеки ЄС та реалізація надлишків продукції на світових ринках. Такий підхід дозволяє зменшити негативний техногенний вплив на навколишнє природне середовище та в залежності від кон'юнктури на ринку сільгосппродукції додатково вводити або вилучати такий фактор виробництва як земля. Крім цього низька розораність зменшує негативний вплив на біорізноманіття та забруднення навколишнього середовища в результаті використання засобів захисту рослин і мінеральних добрив, а сприяє здатності агроценозів до самовідновлення.

Аналіз світових тенденцій фінансового забезпечення сільського господарства показав слабкий взаємозв'язок між обсягами державної підтримки аграрного сектору та ступенем його розвитку в країні, її питомою вагою в світових обсягах виробництва сільськогосподарської продукції.

Виходячи з даних чинників необхідно розробляти стратегію розвитку аграрної сфери та здійснювати фінансове забезпечення її реалізації. Це дозволить узгодити цілі та задачі аграрної політики із національними і загальнопланетарними інтересами.

Необхідність фінансової підтримки екологічного сільгоспвиробництва значною мірою спричинена наступними факторами:

1. Додатковими витратами на сертифікацію сільгоспугідь;
2. Значно нижчою прибутковістю в результаті зниження врожайності;
3. Високими ризиками пов'язаними з можливою втратою врожаю від шкідників та хвороб;
4. Особливостями застосування органічних добрив та вирощування сидеральних культур, що порівняно з традиційною агротехнікою є більш витратною;
5. Вартістю посадкового матеріалу та недостатньою ефективністю біологічних препаратів порівняно з хімічно синтезованими;
6. Особливими умовами утримання тварин, що потребує додаткових капіталовкладень;
7. Специфічними вимогами стосовно зберігання, переробки і транспортування готової продукції;
8. Додаткових витрат на рекламу та реалізацію екологічно чистої продукції.

Бюджетна підтримка екологічного сільгоспвиробництва повинна здійснюватись наступним чином:

1. Підтримка екологічного сільгоспвиробництва;
2. Забезпечення оптимізації ресурсного потенціалу екологічного сільгоспвиробництва;
3. Підтримка розвитку ринку екологічно чистої продукції;
4. Фінансування наукових досліджень в сфері екологічного сільгоспвиробництва;

Першочерговими заходами в сфері екологічного сільгоспвиробництва повинно бути фінансування створення агрохімічних паспортів для всіх сільгоспвиробників та розробка сучасного методичного забезпечення розрахунку штрафів за зниження родючості ґрунту, забруднення його залишками засобів захисту рослин та мінеральних добрив. На сьогоднішній день така методика є застарілою, а випадки нарахування штрафів за завдані збитки є рідкістю.

Для підтримки екологічних сільгоспвиробників, виходячи з досвіду європейських країн можна використовувати дві стратегії фінансування екологічних сільгоспвиробників:

1. Гарантована підтримка всіх екологічних

сільгоспвиробників як в перехідний період так і після нього.

2. Значна різниця фінансової підтримки між конвенційними і екологічними сільгоспвиробниками з метою заохочення їх переходу на екологічно чисті технології.

Важливим, на нашу думку, є забезпечення страхового захисту екологічно чистої продукції на всіх стадіях починаючи від вирощування, переробки і закінчуючи збутом. Першим кроком в розвитку такого страхового продукту є компенсація з боку держави страхових премій, які виплачують страхувальники страховим компаніям. Це дасть змогу сільгоспвиробникам зменшити ризики при вирощуванні, переробці та збуті екологічно чистої продукції.

Для забезпечення ресурсного потенціалу екологічного сільгоспвиробництва необхідна підтримка заходів з відтворення родючості ґрунту та фінансової зацікавленості в його підвищенні, шляхом створення фонду «Відновлення родючості сільгоспугідь» кошти в який будуть надходити від сплати штрафів за зниження родючості ґрунту та його забруднення залишками засобів захисту рослин та мінеральних добрив, які приводять до підвищення кислотності ґрунтів. З метою стимулювання використання та впровадження нових, перспективних засобів захисту рослин, біологічних препаратів, що сприяють природним процесам накопичення поживних речовин в ґрунті передбачити часткову компенсацію сільгоспвиробникам на їх придбання. В той же час ввести агрозбір за використання хімічно синтезованих засобів в випадку наявності біологічних замінників.

Джерела фінансування екологічних сільгоспвиробників повинні мати таку структуру:

1. Дотації з державного бюджету для екологічних сільгоспвиробників;
2. Дотації з місцевих бюджетів при реалізації регіональних програм в сфері екологічного сільгоспвиробництва;
3. Кошти міжнародних організацій в рамках співробітництва в аграрній сфері;
4. Кошти екологічного фонду направлені на збереження агроландшафтів та біорізноманіття;

5. Кредитні ресурси, які будуть надаватися екологічним сільгоспвиробникам шляхом проведення конкурсу бізнес-планів безвідсотково, або під відсотки, які відповідають рівню інфляції в поточному році.

Висновки. Україна повинна надавати перевагу підтримці екологічного сільгоспвиробництва розглядаючи його як вагомий фактор в охороні навколишнього природного середовища, розвитку сільських територій та забезпечення населення якісним і здоровим харчуванням.

Розробку та реалізацію державної фінансової підтримки екологічного сільгоспвиробництва в Україні необхідно здійснювати в контексті інтеграції у європейський та світовий економічний простір. Найбільш виправданим є фінансування заходів в екологічному сільгоспвиробництві спрямованих на підходи мультифункціональності та глобальності сільського господарства та врахування сучасних світових тенденцій його екологічної спрямованості.

1. Андрійчук В. Г. Агропромислові формування нового типу в контексті стратегії розвитку вітчизняного сільського господарства / В. Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2013. – № 1. – С. 3-16.

2. Малік М. Й. До питання сталого розвитку сільських територій / М. Й. Малік // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 51-58.

3. Бородіна О. М. Аграрна політика України: витоки, сучасний стан і нові можливості в контексті інституціоналізму та викликів глобалізації / О. М. Бородіна // Економіка України. – 2008. – № 10. – С. 94-111.

4. Шпикуляк О. Г. Інституції аграрного розвитку: [моногр.] / О. Г. Шпикуляк. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 480 с.

5. Білоченко А. Удосконалення організаційно-економічного механізму фінансово-кредитного забезпечення сільського господарства України / А. М. Білоченко // Економіка АПК. – 2014. – № 5. – С. 43-45.

6. Зось-Кіор М. В. Теоретичні аспекти удосконалення земельних відносин у сучасних умовах господарювання / м. Зось-Кіор // Економіка АПК. – 2013. – № 3. – С. 88-93.

The features of the modern development of ecological agricultural production in Ukraine. A strategy for funding the development of ecological agricultural production in the financial crisis and limited financial resources. The basic directions of budgetary policy in support of ecological agricultural production. Outlined possible sources of financial resources to fund the development greening of agricultural production in Ukraine.

УДК 336.01 : 338.515

Білий М. М.

ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМСТВА: ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

У статті проведено аналіз різних підходів щодо визначення поняття «фінансові результати» в економічній літературі та категорії «прибуток» відповідно до чинного законодавства, а також за допомогою факторного аналізу виявлено чинники, що негативно впливають на фінансові результати підприємства в умовах економічної кризи.

Ключові слова: фінансові результати, прибуток, факторний аналіз.

I. Вступ. Провідна роль у вирішенні питань визначення й оптимізації величини фінансових результатів належить бухгалтерському обліку та економічному контролю, адже можливість отримання найбільшого ефекту при найменших витратах, трудових, матеріальних і фінансових ресурсів значною мірою залежить від того, наскільки оперативно і точно підприємство здійснює облік та контроль власних витрат і доходів.

Грамотна організація бухгалтерського обліку та контролю на підприємстві дозволить не тільки об'єктивно і своєчасно відобразити витрати і доходи, вести оперативний контроль за виконанням плану й дотримання кошторисів витрат, але й виявити резерви зниження собівартості продукції, визначити шляхи оптимізації доходів і витрат, що дасть можливість істотно покращити фінансові результати підприємства та підвищити його конкурентоспроможність.

Дані проблеми висвітлюються у працях таких науковців: Арич М. І. [1], Бабіч В. В. [2], Ємець О. І. [3], Зінченко О. А. [4], Исмаилов Н. М. [5], Овсійчук О. В. [6], Чуприна В. Ю. [7].

Проте, досі не вирішеним залишається уточнення сутності поняття «фінансові результати», а також виявлення чинників, що негативно на них впливають в умовах економічної кризи.

II. Постановка завдання. Фінансовим результатом господарської діяльності підприємства є прибуток або збиток. Прибуток

в основному утворюється в результаті продажу (реалізації) готової продукції (послуг, товарів). Крім того, підприємство може продавати (реалізовувати) інші матеріальні цінності і послуги допоміжних виробництв та господарств, а також мати доходи і збитки, що збільшують або зменшують розмір прибутку від інвестиційної та фінансової діяльності.

Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. Збитки – перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання яких здійснені ці витрати.

Обчислення фінансового результату полягає у визначенні чистого прибутку (збитку) звітного періоду – з цією метою передбачається послідовне зіставлення доходів та витрат.

III. Результати. Класифікація фінансових результатів, яка здатна максимально задовольняти інформаційні потреби користувачів, є одним із найважливіших аспектів організації бухгалтерського обліку на підприємствах.

Розглянемо семантику поняття «фінансові результати» з точки зору різних вчених (табл. 1).

На основі аналізу джерел [1-3] нами встановлено три підходи до визначення поняття «фінансові результати»:

1) як підсумки (результат) діяльності підприємства,

2) як прибуток (збиток) підприємства,

3) як приріст (зменшення) капіталу.

Отже, існуючі в економічній літературі підходи до класифікації фінансових результатів містять багато спірних моментів, а тому є недосконалими.

Проаналізувавши праці окремих науковців [1-7], ми виявили, що не існує єдиного визначення терміну «прибуток» в економічній літературі. Тому найкращим варіантом буде звернутися до чинного законодавства [10], в якому зустрічаються наступні визначення, наведені в таблиці 2.

Разом з тим окремі види фінансових результатів наводяться в Податковому кодексі України (ст. 134): «прибуток визначається шляхом

Таблиця 1

Семантика поняття «фінансові результати»

№ з/п	Автори	Сутність поняття «фінансовий результат»
1. як підсумки (результат) діяльності підприємства	Вороніна О. О.	якісна характеристика фінансово-господарської діяльності, яка в цілому характеризує результат економічних відносин підприємства
	Жуков В. Н.	зведений (інтегруючий) показник, що характеризує фінансовий результат діяльності підприємства, є балансовий (валовий) прибуток або збиток
	Грязнова А. Г.	виражені в грошовій формі економічні результати господарської діяльності комерційних організацій всіх форм власності в цілому та у розрізі підрозділів
	Калюга О. В., Калюга Є. В.	потік грошових коштів, що надходять в резерв держави, підприємства або окремої особи в процесі розподілу національного доходу
	Лебедзевич Я. В.	кінцевий результат фінансово-господарської діяльності правильніше було б назвати не балансовим прибутком, а доходом по балансу (балансовим доходом), оскільки назва показника повинна відображати його економічну суть
	Мочерний С. В.	грошова форма підсумків господарської діяльності організацій або їхніх підрозділів, виражена в прибутках або збитках
	Пипко В. А. [9]	результат господарської діяльності, виражений в грошовій формі
2. як прибуток (збиток) підприємства	Бутинець Ф. Ф.	прибуток (збиток) від реалізації готової продукції (робіт, послуг)
	Карпенко Н. І.	кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства виражається в показнику прибутку і збитку
	Луговий В. А.	балансовий прибуток (або збиток) підприємства, який складається із доходу (витрат) від реалізації готової продукції (робіт, послуг), доходу (витрат) від інших реалізацій і сум позареалізаційних доходів (витрат)
	Райсберг Б. А., Лозовський Л. Ш., Стародубцева О. Б.	позитивний фінансовий результат (прибуток) розраховується як різниця між виручкою від реалізації продукції господарської діяльності та сумою витрат факторів виробництва на цю діяльність в грошовому виразі
	Чацкіс Ю. Д., Лисюк О. М., Михайлова Т. П.	кінцевий результат діяльності підприємства, який характеризується сумою прибутку чи збитку
3. як приріст (зменшення) капіталу підприємства	Воблий К. Г.	різниця показника чистих активів на кінець і на початок періоду, скориговану на суми, вилучені або додані власниками
	Дубровіна Т. А.	визначається як приріст (або зменшення) власного капіталу, що з'явився в процесі її підприємницької діяльності за звітний період
	Бутинець Ф. Ф., Олійник О. В., Шигун М. М., Шулепова С. М.	приріст (зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворився в процесі його підприємницької діяльності за звітний період
	Загородній А. Г.	приріст чи зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності у звітному періоді
	Кондраков Н. П.	відображає зміну власного капіталу за визначений період в результаті виробничо-фінансової діяльності підприємства
	Соколов Я. В.	приріст (зменшення) капіталу (засобів, вкладених власниками) підприємства протягом звітного періоду
	Стоуп Д., Хетчинг Х.	приріст або зменшення вартості майна при постійному капіталі на початок і кінець періоду

Складено автором на основі [1-3]

Таблиця 2

Визначення терміну «прибуток»

Джерело інформації	Визначення
МІЖНАРОДНИЙ СТАНДАРТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ 1 (МСБО 1). Подання фінансової звітності (розд. Визначення) 01.01.2012	Прибуток або збиток – це загальний дохід за вирахуванням витрат за винятком компонентів іншого сукупного прибутку.
ДЕРЖАВНА ПОДАТКОВА АДМІНІСТРАЦІЯ УКРАЇНИ Л И С Т Щодо Методичних рекомендацій по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій (Додаток, Розд.8) N 759/10/20-2117 від 27.01.98 м.Київ	Прибуток – це кінцевий результат діяльності підприємства, який характеризує абсолютну ефективність його роботи.
МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати" (п.4) № 87 від 31.03.99 м.Київ	Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.
ЦЕНТРАЛЬНА СПІЛКА СПОЖИВЧИХ ТОВАРИСТВ УКРАЇНИ МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств (розд.2) 28.07.2006	Прибуток – перевищення сукупних доходів над витратами. Є основним узагальнюючим показником фінансових результатів господарської діяльності підприємства. Розрізняють прибуток валовий, від операційної діяльності, від звичайної діяльності, чистий і нерозподілений прибуток.
МІНІСТЕРСТВО З ПИТАНЬ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ НАКАЗ 3 Про затвердження Методичних рекомендацій оцінки економічної ефективності інвестицій в енергозберігаючі проекти на підприємствах житлово-комунального господарства (Методичні рекомендації, розд.3) 14.12.2007 № 218	Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.
МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ НАКАЗ Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" (Національне положення (стандарт), п.3) 07.02.2013 № 73	Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.
Угода між Урядом України та Урядом Держави Кувейт про сприяння та взаємний захист інвестицій (ст.1) м.Кувейт, 12 січня 2002 року	Термін «прибутки» означає суми, отримані в зв'язку з інвестуванням, незалежно від форми, в якій вони сплачуються, та зокрема, але не виключно, включають прибутки, проценти, прибутки з капіталу, дивіденди, роялті та управлінські гонорари, технічну допомогу або інші виплати чи гонорари та оплати незалежно від їх виду.
Угода між Урядом України та Урядом Султанату Оман про сприяння та взаємний захист інвестицій (ст.1) м.Маскаті, 14 січня 2002 року	Термін «прибутки» означає суми, отримані в зв'язку з інвестуванням та реінвестуванням та зокрема, але не виключно, включають технічну допомогу, прибутки, проценти, прибутки з капіталу, дивіденди, роялті.

Складено автором на основі [10]

зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду» [8].

Господарський кодекс України (ст. 142) трактує наступне визначення: «прибуток (доход) суб'єкта господарювання є показником фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань» [9].

Дещо змінені та деталізовані види фінансових результатів розкриваються в Інструкції про застосування Плану рахунків, що включають прибуток нерозподілений, непокриті збитки, прибуток, використаний у звітному періоді, результат операційної діяльності, результат фінансових операцій, результат іншої звичайної діяльності. Всі інші нормативно-правові акти, що регулюють методологічні засади обліку підприємств, невідображають навіть перерахованих видів фінансових результатів.

Тож за результатами зіставлення проаналізованих документів можемо зробити наступні висновки.

По-друге, у чинних П(С)БО не виділені класифікаційні ознаки фінансових результатів, хоча в основу їх групування покладено види діяльності підприємства.

Отже, досліджені нормативно-правові акти, що регламентують порядок визначення результатів діяльності підприємства, взагалі не містять класифікації фінансових результатів, що могла б бути використана для створення ефективних інформаційних облікових моделей.

Тому нами запропонована класифікація фінансових результатів, яка необхідна для прийняття відповідних рішень користувачами, а тому повинна відображати як продуктивний, так і правовий аспект, у розрізі певних ознак, які згруповано і представлено у вигляді таблиці 3.

Таблиця 3

Класифікація фінансових результатів

Ознаки класифікації фінансових результатів	Види фінансових результатів
1. Види діяльності	Основна Операційна Фінансова Інвестиційна
2. Джерело формування	Від реалізації Від володіння активами Від зміни цін
3. Рівень (підрозділ) формування	За центрами відповідальності
4. Період формування	Минулого року Звітного року Майбутнього року
5. 3 метою складання звітності	Валовий прибуток Фінансовий результат від операційної діяльності Фінансовий результат до оподаткування Прибуток від припиненої діяльності після оподаткування Чистий фінансовий результат Сукупний дохід
6. Методика розрахунку прибутку (збитку)	Валовий Чистий Маржинальний
7. Відповідність плану	Недотриманий Плановий Надлишковий
8. База оцінки	Облікова Податкова
9. Особливості оподаткування прибутку (збитку)	Оподатковуваний Звільнений від оподаткування
10. Спосіб використання прибутку (збитку)	Перерозподілений Розподілений (спожитий)

Складено автором.

Прибуток залежить від низки факторів, які не піддаються регулюванню з боку підприємства (зовнішні фактори), тому розглянемо детальніше основні внутрішні фактори, що впливають на його розмір.

Одним із головних внутрішніх факторів, що впливає на прибуток є обсяг реалізації продукції. За високої частки постійних витрат у собівартості продукції зростання обсягу реалізації приведе до ще більшого зростання прибутку в результаті зниження частки постійних витрат, що припадають на одиницю продукції.

Для належної організації обліку фінансових результатів на ТзОВ "Уніплит" повинна бути розроблена така облікова політика, яка б висвітлювала всі основи необхідні положення щодо його складових. Так як основною складовою фінансових результатів є доходи і витрати, тому наказ про облікову політику перш за все повинен містити необхідну інформацію, що до даних об'єктів обліку.

Тому, в наказі про облікову політику щодо фінансових результатів повинно бути зазначено:

- алгоритм визначення фінансових результатів в розрізі видів діяльності;
- правильне визначення фінансових результатів загалом по підприємству, ґрунтуючись на достовірній оцінці витрат і доходів.

Також, важлива роль у організації обліку фінансових результатів належить реєстрації господарських операцій доходів чи витрат на рахунках бухгалтерського обліку. Для цього необхідно в додатку до наказу про облікову політику створити робочий план рахунків,

у якому будуть передбачені усі нюанси щодо класифікації, узагальнення та відповідність доходів та витрат, а також фінансових результатів. Сприятимуть раціональній та ефективній організації обліку фінансових результатів діяльності підприємства.

Тому, можна зробити висновки, що з метою отримання ефективної організації обліку фінансових результатів діяльності ТзОВ "Уніплит" потрібно чітко визначити в Наказі про облікову політику об'єкти доходів та витрат, їх залежність та інше. А також в додатку до Наказу про облікову політику розробити робочий план рахунків відповідно до специфіки підприємства.

Розглянемо склад і динаміку прибутку ТзОВ "Уніплит" за 2011-2013 роки. Результати оформимо в аналітичній таблиці 4.

Дані таблиці 4 свідчать, що з 2012 року настає період зменшення всіх показників прибутку. Найбільшої суми валовий прибуток досягнув у 2011 році – 81929 тис. грн. За 2012-2013 роки валовий прибуток зменшився відповідно до 76925 і 67742 тис. грн., що відповідно складає 93,89 % і 88,06 % до попередніх років. Відбулось зростання операційного прибутку у 2011-2012 роках до 9826 і 11719 тис. грн. відповідно на 140,33 % і 199,27 % у порівнянні з попередніми роками, але у 2013 році він склав лише 9431 тис. грн., що дорівнює 80,48 % у відповідності до 2012 року, тобто фінансовий результат від операційної діяльності зменшився на 19,52 %. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування протягом трьох років має тенденцію до

Таблиця 4

Склад і динаміка прибутку ТзОВ "Уніплит" за 2011-2013 рр.

Показники	Роки			Відхилення (+, -) тис. грн.		Темпи росту, %	
	2011	2012	2013	2012 від 2011	2013 від 2012	2012 від 2011	2013 від 2012
1. Валовий прибуток	81929	76925	67742	-5004	-9183	93,89	88,06
2. Фінансовий результат від операційної діяльності	9826	11719	9431	1893	-2288	199,27	80,48
3. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	3826	3188	2891	-638	-297	83,33	90,68
4. Фінансовий результат від звичайної діяльності	2837	2420	2279	-417	-141	85,30	94,17
5. Чистий прибуток	2837	2420	2279	-417	-141	85,30	94,17

зменшення у 2012-2013 роках відповідно до сум 3188 і 2891 тис. грн., або до 83,33 і 90,68% в порівнянні з попередніми роками. Відповідно прослідковується і зменшення прибутку від звичайної діяльності 2011 року, який складав 2837 тис. грн. або 128,02% у порівнянні з 2012 роком, у 2012 році він зменшується на 417 тис. грн., або на 24,70%, у 2013 році на 141 тис. грн., або на 15,83% в порівнянні з попередніми роками.

На підставі проведеного аналізу можна зробити висновок про те, що динаміка прибутку не зазнала значних коливань по відношенню до обсягів реалізації. Така ситуація викликана ціновою політикою підприємства, структурними змінами та заходами організаційно-фінансового впливу на операційний процес.

Для того, щоб визначити як зміна окремих статей доходів і витрат впливає на зміну прибутку від звичайної діяльності проведемо факторний аналіз фінансового результату від звичайної діяльності за 2012-2013 роки.

Факторний аналіз фінансового результату від звичайної діяльності ТзОВ "Уніплит" за 2012-2013 рр.

Показники	2012 р.		2013 р.		Відхилення (+, -)	
	сума, тис. грн.	% до ОП	сума, тис. грн.	% до ОП	у сумі	У %
1. Операційний прибуток	11719	100,00	9431	100,00	-2288	0,00
2. Інші фінансові доходи	211	1,80	164	1,74	-47	-0,06
3. Інші доходи	-	-	39	0,41	39	-0,41
4. Фінансові витрати	8729	74,49	6715	71,20	-2014	-3,29
5. Інші витрати	13	0,11	28	0,30	15	0,19
6. Прибуток від звичайної діяльності	3188	27,20	2891	30,65	-297	3,45

Для факторного аналізу фінансового результату від звичайної діяльності будемо аналітичну таблицю 5.

Розраховуємо вплив кожного фактора на фінансовий результат від звичайної діяльності (далі – ФРЗП):

$$1. \Delta \text{ФРЗП}_{\text{оп}} = \frac{\Delta \text{ОП} \times \frac{\text{ФРЗП}_0}{\text{ОП}_0}}{100} = \frac{-2288 \times 27,20}{100} = -622,34 \text{ тис. грн.}$$

$$2. \Delta \text{ФРЗП}_{\text{фд}} = \frac{\Delta \text{ФД}(\%) \times \text{ОП}}{100} = \frac{-0,06 \times 9431}{100} = -5,66 \text{ тис. грн.}$$

$$3. \Delta \text{ФРЗП}_{\text{ц}} = \frac{\Delta \text{Ц}(\%) \times \text{ОП}}{100} = \frac{0,41 \times 9431}{100} = 38,67 \text{ тис. грн.}$$

$$4. \Delta \text{ФРЗП}_{\text{фв}} = \frac{\Delta \text{ФВ}(\%) \times \text{ОП}}{100} = \frac{-3,29 \times 9431}{100} = -310,28 \text{ тис. грн.}$$

$$5. \Delta \text{ФРЗП}_{\text{м}} = \frac{\Delta \text{В}(\%) \times \text{ОП}}{100} = \frac{0,19 \times 9431}{100} = 17,92 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta \text{ФРЗП} = \Delta \text{ФРЗП}_{\text{оп}} + \Delta \text{ФРЗП}_{\text{фд}} + \Delta \text{ФРЗП}_{\text{ц}} - \Delta \text{ФРЗП}_{\text{фв}} - \Delta \text{ФРЗП}_{\text{м}} = (-622,34) + (-5,66) + 38,67 - (-310,28) - 17,92 = -296,97 \text{ тис. грн.}$$

З даних в таблиці і розрахунків бачимо, що на зміну прибутку від звичайної діяльності істотно вплинули: зміна операційного прибутку в сторону зменшення на 622,34 тис. грн. і фінансових витрат в сторону збільшення на 310,28 тис. грн. загалом прибуток від звичайної діяльності у 2013 році зменшився порівняно з 2012 роком на 297 тис. грн.

До складових, які формують операційний прибуток підприємства відносять: доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); податок на додану вартість; акцизний податок; інші вирахування з доходу; собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; адміністративні витрати; витрати на збут; інші операційні витрати.

Таблиця 5

Для аналізу впливу кожної складової на величину операційного прибутку будемо аналітичну таблицю 6.

У модель включаємо такі фактори: дохід від реалізації продукції; податок на додану вартість; собівартість; інші операційні доходи; адміністративні витрати; витрати на збут; інші операційні витрати.

Розраховуємо вплив кожного фактора на фінансовий результат від операційної діяльності (далі – ФРОП):

$$1. \Delta \text{ФРОП}_{\text{вр}} = \frac{\Delta \text{ВР}(\%) \times \frac{\text{ФРОП}_0}{\text{ВР}_0}}{100} = \frac{1407 \times 1,8}{100} = 25,33 \text{ тис. грн.}$$

$$2. \Delta \text{ФРОП}_{\text{фв}} = \frac{\Delta \text{ФВ}(\%) \times \text{ВР}_1}{100} = \frac{1,10 \times 652584}{100} = 7178,24 \text{ тис. грн.}$$

Таблиця 6

**Факторний аналіз фінансового результату від операційної діяльності
ТзОВ “Уніплит” за 2012-2013 рр.**

Показники	2012 р.		2013 р.		Відхилення (+, -)	
	сума, тис. грн.	% до ОП	сума, тис. грн.	% до ОП	у сумі	У %
1. Виручка від реалізації	651177	100,00	652584	100,00	1407	0,00
2. ПДВ	101021	15,51	108764	16,67	7743	1,10
3. Акцизний податок	-	-	-	-	-	-
4. Собівартість	473231	72,67	476078	72,95	2847	0,28
5. Інші операційні доходи	711	0,11	332	0,05	-379	-0,06
6. Адміністративні витрати	2454	0,38	2196	0,34	-258	-0,04
7. Витрати на збут	63113	9,69	56105	8,60	-7008	-1,09
8. Інші операційні витрати	350	0,05	342	0,05	-8,00	0,00
9. Фінансовий результат від операційної діяльності	11719	1,80	9431	1,45	-2288	-0,35

$$3. \Delta \text{ФРОП}_{\text{АТ}} = \frac{\Delta \text{АЗ}(\%) \times \text{ВР}_1}{100} = 0$$

$$4. \Delta \text{ФРОП}_{\text{СВ}} = \frac{\Delta \text{СВ}(\%) \times \text{ВР}_1}{100} = \frac{0,28 \times 652584}{100} = 1827,24 \text{ тис. грн.}$$

$$5. \Delta \text{ФРОП}_{\text{ІД}} = \frac{\Delta \text{ІД}(\%) \times \text{ВР}_1}{100} = \frac{-0,06 \times 652584}{100} = -391,55 \text{ тис. грн.}$$

Сумарний вплив факторів складає:

$$25,33 - 7178,24 - 0 - (1827,24) + (-391,55) - (-261,03) - (-7113,17) - 0 = -1997,5 \text{ тис. грн.}$$

Результати факторного аналізу показують, що на зменшення операційного прибутку мали негативний вплив такі фактори: зростання ПДВ на 7178,24 тис. грн., собівартості на 1827,24 тис. грн. та зменшення інших операційних доходів на 391,55 тис. грн.

ІV. Висновки. Проведений аналіз визначення поняття «фінансові результати» дозволив виокремити три точки зору вчених: 1) як підсумки (результат) діяльності підприємства, 2) як прибуток (збиток) підприємства, 3) як приріст (зменшення) капіталу.

Нормативно-правове регулювання аналізу фінансових результатів визначається чинним законодавством, проте у ньому відсутній єдиний підхід. Тому нами запропонована класифікація фінансових результатів у розрізі певних ознак, яка необхідна для прийняття користувачами відповідних рішень і тому відображає правовий і продуктивний аспект.

Фінансовим менеджерам досліджуваного підприємства необхідно провести детальний аналіз і намітити ряд заходів, спрямованих на підвищення рівня рентабельності ТзОВ “Уніплит”, що буде позитивно впливати на фінансові результати та економічний стан підприємства.

Щодо аналізу фінансових результатів, то за досліджувані роки спостерігається значне коливання системи показників, що пояснюється середовищем, в якому функціонує підприємство. Для покращення загальної ситуації економічна політика підприємства повинна бути спрямована на пошук резервів підвищення доходів та зниження витрат, що позитивно вплине на фінансові результати підприємства в умовах економічної кризи.

1. Арич М. І. Концептуальні підходи до визначення фінансово-економічних результатів підприємства [Текст] / М. І. Арич // Економіка та держава. – 2013. – № 7. – С. 66-69.

2. Бабіч В. В. Визначення фінансового результату для обчислення об'єкта оподаткування відповідно до нової редакції розділу III Податкового кодексу України [Текст] / В. В. Бабіч, А. М. Поддєрьогін // Фінанси України. – 2013. – № 9. – С. 83-93.

3. Ємець О. І. Економічний зміст та значення поняття “фінансові результати” / О. І. Ємець, Т. Т. Проців // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції “Актуальні проблеми розвитку суб'єктів господарювання в умовах інформатизації та глобалізації економіки” (15-16 квітня 2014 р., м. Івано-Франківськ). – Тернопіль: Крок, 2014. – С. 141-143.

4. Зінченко О. А. Управління якістю фінансового результату підприємства [Текст] / О. А. Зінченко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 1. – С. 109-114.

5. Исмаилов Н. М. Классификация факторов формирования финансовых результатов, системы и методы их анализа в условиях рынка [Текст] / Н. М. Исмаилов // Инвестиции: практика та досвід. – 2013. – № 17. – С. 54-58.

6. Овсійчук О. В. Удосконалення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства / О. В. Овсійчук // Управління розвитком. – 2013. – №10. – С. 34-36.

7. Чуприна В. Ю. Фінансовий результат як облікова та економічна категорія / В. Ю. Чуприна // Управління розвитком. – 2013. – № 1. – С. 7-9.

8. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI

УДК 657.471

УДОСКОНАЛЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ НАКЛАДНИХ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ

У статті досліджено теоретичні питання, нові методологічні підходи та практичні рекомендації щодо вдосконалення обліку та аналізу накладних витрат на виробництво продукції. Узагальнено й критично проаналізовано основну наукову і методичну літературу з обраної теми дослідження, обґрунтовано методику відображення в обліку накладних витрат на виробництво продукції з урахуванням вимог національних положень (стандартів) та нормативно-правових актів.

Ключові слова: накладні витрати, виробничі накладні витрати, бухгалтерський облік, витрати, розподіл накладних витрат.

І. Вступ. На відміну від прямих виробничих витрат, накладні витрати практично не привертають до себе увагу зі сторони менеджерів, хоча більшість фахівців відмічає істотний вплив даних витрат на формування фінансових результатів при цьому не пропонуючи ніяких дієвих заходів щодо їх оптимізації. Актуальність теми дослідження обумовлена також нагальною потребою в ефективній методиці розподілу накладних витрат, яка б відповідала інформаційним запитам користувачів. Недостатнє усвідомлення ролі накладних витрат при формуванні собівартості продукції, на практиці призводить до непередбачуваних управлінських рішень, що в свою чергу негативно

// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

9. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

10. Професійна юридична система NAU-Online // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1078.9937.0>.

The paper analyzes different approaches to the definition of "income" in the economic literature and the category of "profit" in accordance with applicable law, and by using factor analysis identified factors that affect the financial results of the economic crisis.

Ємець О. І.

впливає на фінансові результати діяльності вітчизняних підприємств.

Необхідно відмітити, що організація та управління витратами виробництва, калькулювання собівартості продукції, завжди привертала до себе увагу як вітчизняних, так і закордонних економістів, таких як: Биховець Ю. Г. [1], Добровський О. В. [2], Каплун О. А. [3], Кміть В. М. [4], Орлов О. О. [5], Пилипів Н. І. [6], Рясних Є. Г. [7], Садовська І. Б. [8], Смушак М. В. [9].

Недостатня розробка питань методичного забезпечення процесу ефективного управління накладними витратами та викликані цим складність, різноманіття і неоднозначність формулювань в існуючих нормативних і законодавчих актах підтверджують актуальність обраної теми й обумовлюють доцільність проведення дослідження.

ІІ. Постановка завдання. На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки при управлінні витратами промислового підприємства важливе значення має їх поділ на основні та накладні за місцями формування (робоче місце, цех, дільниця) та центрами відповідальності. Такий поділ має істотне значення для визначення собівартості окремих різновидів продукції (калькулювання), здійснення постійного контролю рівня витрат і стимулювання їхнього зниження. Відомо, що витрати які формують собівартість продукції, можуть

змінюватися (збільшуватися або зменшуватися) під впливом таких головних факторів, як рівень техніки та організації виробництва.

Тому, кожен суб'єкт господарювання в своїй діяльності стикається з поняттям накладних витрат, але проблема полягає в тому, що на законодавчому рівні і в податковому кодексі накладні витрати прописані тільки для будівництва.

III. Результати. У сучасних умовах спостерігається тенденція збільшення питомої ваги накладних витрат у собівартості продукції. Оновлення продукції, підвищення вимог до її якості, стрімкі темпи інформатизації, подальше збільшення ролі рекламних заходів, підвищення рівня витрат на менеджмент та обслуговуючі служби, не задіяні безпосередньо у виробництві, впровадження нових технологій – все це вимагає підвищення загальної культури виробництва і відповідної зміни вимог до освітлення, опалення, дизайну приміщень, оснащення відділів і служб відповідною оргтехнікою. У цих умовах дані витрати повинні чітко плануватися, аналізуватися і знаходитися під постійним контролем.

Тому позиція, що “постійні витрати знаходяться поза контролем економістів-мене-

джерів так як є обов'язковими і повинні бути оплачені в плановому періоді незалежно від обсягів виробництва” є неправомірною.

Накладні витрати – це витрати, не пов'язані безпосередньо з технологічним процесом виготовлення продукції, а утворюються під впливом певних умов роботи по організації, управлінню та обслуговуванню виробництва.

Накладні витрати можна поділити на **виробничі та невиробничі**.

До виробничих накладних витрат відносяться загальновиробничі витрати, які розподіляються між продукцією пропорційно до обраної бази.

Виробничі накладні витрати – це витрати виробничих підрозділів, які, не мають безпосереднього зв'язку з виробничим процесом, а пов'язані лише з його обслуговуванням і створенням для нього необхідних умов (амортизаційні відрахування з вартості виробничих основних засобів, орендна плата, утримання апарату управління підрозділу тощо).

На рис. 1 представлено структуру накладних виробничих витрат.

Накладні витрати не можна точно розподілити між конкретною продукцією, так як вони



Рис. 1. Структура накладних виробничих витрат

поширюються на всю виробничу продукцію. Тому їх пов'язують з конкретною продукцією наближено, розподіляючи всю суму накладних витрат за період між продукцією на основі прийнятої бази (пропорційно до заробітної плати основних робітників, суми прямих витрат, трудомісткості, завантаження обладнання тощо).

По відношенню до обсягу виробництва **виробничі накладні витрати** поділяються на:

1) **змінні виробничі накладні витрати**. Прикладами яких є витрати на допоміжні матеріали, на дрібне оснащення та інструменти, на опалення, освітлення та споживання електроенергії. Розмір цих витрат зростає або зменшується прямо пропорційно до кількості виготовленої продукції.

2) **постійні виробничі накладні витрати**. Вони записуються практично незмінною протягом звітного періоду незалежно від коливань обсягу випуску продукції. Це, наприклад, страхові внески, орендна плата, заробітна плата майстрів, амортизаційні відрахування на обладнання.

3) **умовно-змінні виробничі накладні витрати**. До них відносять: плату за користування телефоном (основна плата плюс плата за міжміські розмови), за комунальні послуги.

Невиробничі накладні витрати – це витрати на утримання центрального апарату управління підприємством (адміністративні витрати), комерційні та деякі інші витрати.

Кожен підприємець стикається з поняттям накладних витрат, але проблема в тому, що на законодавчому рівні і в податковому кодексі накладні витрати прописані тільки для будівництва.

На рис. 2 представлено найбільш розповсюджену класифікацію накладних витрат з позиції фахівців планово-економічних служб вітчизняних підприємств у відповідності до П(С)БО 16.

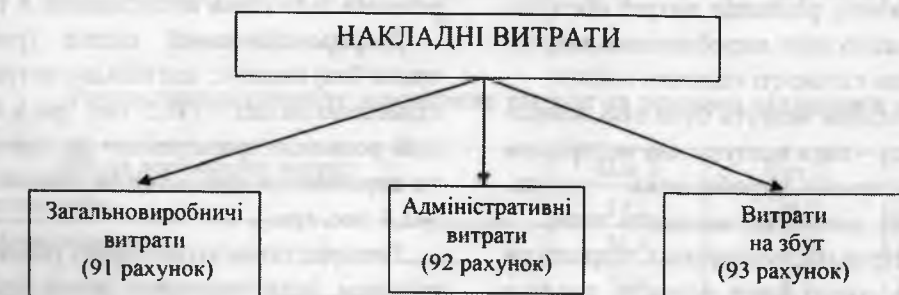


Рис. 2. Класифікація накладних витрат у відповідності до П(С)БО 16 [10]

Чисто “бухгалтерський підхід” до класифікації накладних витрат передбачає виділення тільки загальновиробничих витрат як таких, що включаються у собівартість продукції згідно з нормативними документами.

Однак, на нашу думку, під накладними витратами необхідно розуміти ті витрати, які неможливо віднести прямо на конкретний виріб, тобто ми дотримуємось позиції закордонних фахівців і розглядаємо дані витрати з позиції планування, тобто ми робимо акцент не на бухгалтерському обліку витрат, а на їх плануванні.

На нашу думку, основна відмінність управління накладними витратами у плануванні та фінансовому обліку полягає, в орієнтації на споживачів економічної інформації та в системі розподілу даних витрат.

Організація обліку витрат на виробництво на ТОВ “Карпатнафтохім” наведена на рис. 3.

Щоб вміти розподіляти непрямі витрати, головне чітко знати, які є саме такими, вміти обґрунтовано обирати ставку розподілу, і базу їх розподілу.

Більшість підприємств використовують інформацію про накладні витрати, визначені за єдиною базою розподілу (машино-години, заробітна плата основних виробничих працівників, обсяг випущеної продукції, прямі витрати на виробництво тощо). При цьому використовують ставку розподілу витрат – відношення суми накладних витрат до загальної величини бази їх розподілу. Єдина ставка доцільна у застосуванні, якщо підприємство виготовляє один вид продукції. Отже, залежно від складності виробництва ставка розподілу виробничих накладних витрат може бути єдиною для всіх виробничих підрозділів чи різною для кожного з них.

Окрім того, різні ставки можуть бути встановлені всередині окремих підрозділів (рис. 4). Диференційований підхід до вибору баз розподілу підвищує точність калькуляцій-

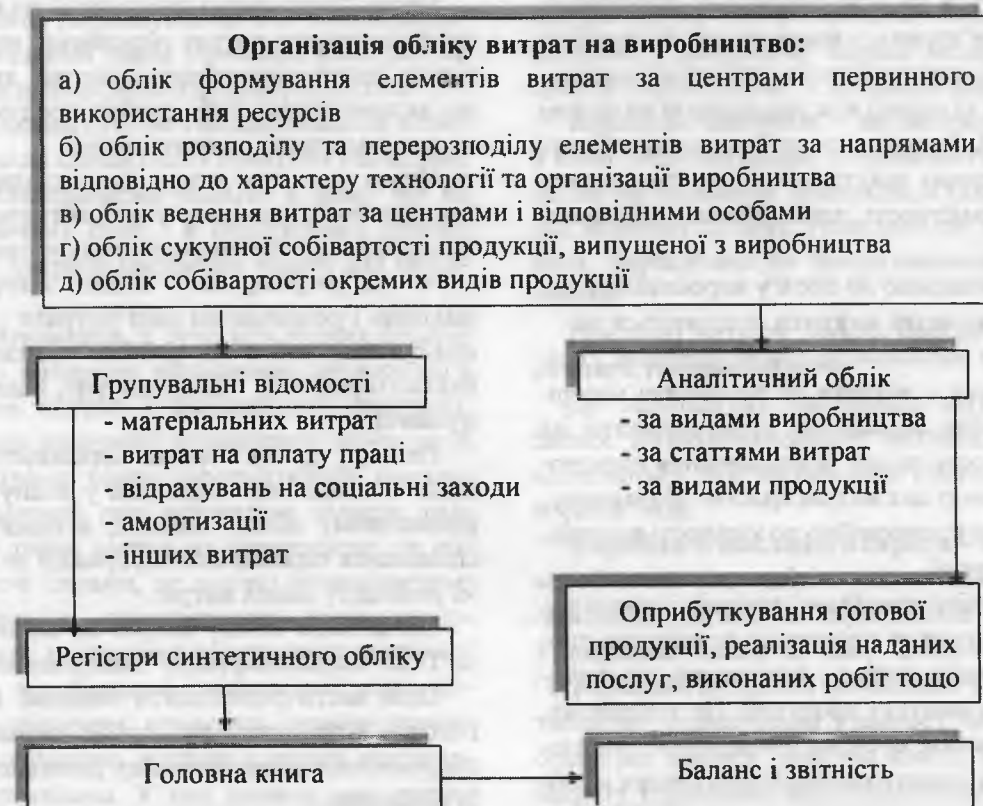


Рис. 3. Організація обліку витрат на виробництво на ТОВ "Карпатнафтохім"

них розрахунків, що при витратному способі визначення цін чи прийняті рішення щодо асортименту має особливе значення. Між тим, не стало традиційним обирати базу за причинно-наслідковим зв'язком з витратами, що розподіляються.

При цьому використовується двоступеневий процес розподілу витрат. На *першому етапі* накладні витрати розподіляються за центрами витрат (це може бути відповідно місце виникнення витрат чи вид діяльності), на *другому* – витрати окремих центрів розподіляються за видами продукції, яка в них виготовляється (рис. 4).

Етапи розподілу витрат на ТОВ "Карпатнафтохім" представлені на рис. 5.

Коли всі накладні розподілено між підрозділами, здійснюють розподіл витрат обслуговуючих підрозділів між виробничими підрозділами на основі кількості наданих послуг.

Типовими базами можуть бути такі, наприклад, для складу – вага відпущених матеріалів, для відділу контролю виробництва – чисельність робітників, кількість замовлень тощо.

Розподіл витрат обслуговуючих підрозділів ускладнюється, якщо вони надають послуги один одному. У цьому разі можуть бути застосовані різні методи розподілу витрат прямого

розподілу, послідовного розподілу, розподілу взаємних послуг, одночасного розподілу.

Для ілюстрації значення наукового обґрунтування вибору бази розподілу покажемо на прикладі ТОВ "Карпатнафтохім", який ілюструє вплив бази розподілу на величину витрат.

Після розрахунків коефіцієнтів кореляції, ми дійшли висновку, що найкращими базами для розподілу необхідно обрати такі:

- для ремонтного цеху – машино-години;
- для трансформаторного цеху – кількість спожитої електроенергії, кВт/год.;
- для бойлерної – спожита гаряча вода, м³.

Порівняємо результати розподілу за різними підходами.

Результати розподілу накладних витрат за різними підходами представлені в табл. 1.

Диференційований підхід (розподіл до трьох баз) показує, що більше витрат має бути віднесено на цех 1 (46,5 тис. грн.), а традиційний розподіл пропорційно до заробітної плати виробничих працівників, навпаки, на цех 2 (42,4 тис. грн.).

Використання годин праці робітників є доцільним, коли переважає ручна праця, машино-години – у механізованих та автоматизованих підрозділах, прямі витрати на оплату праці

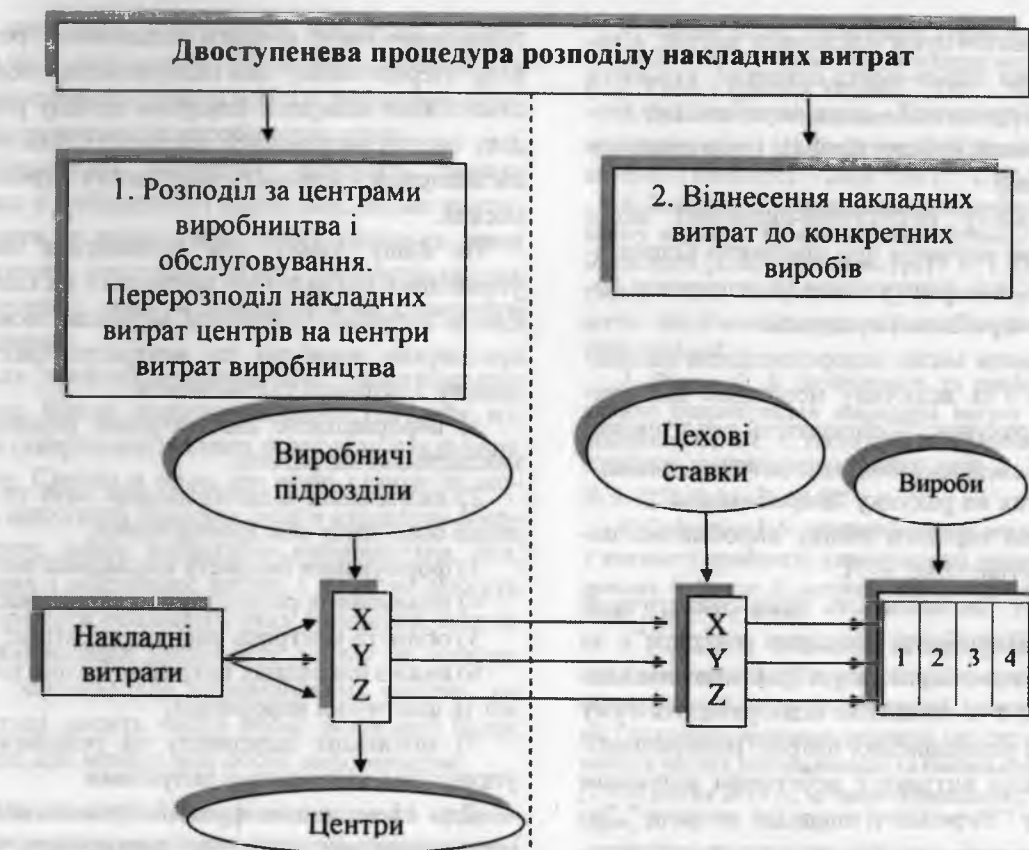


Рис. 4. Двоступенева процедура розподілу накладних витрат

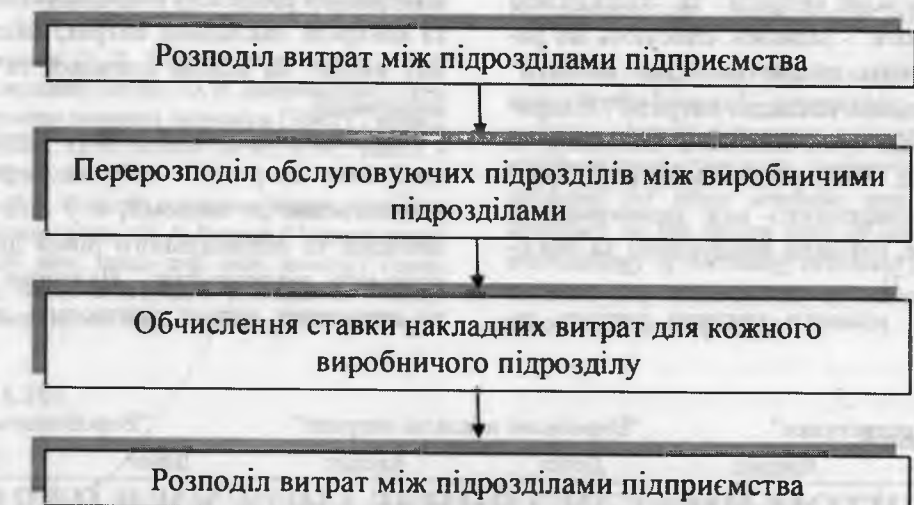


Рис. 5. Процес розподілу виробничих накладних витрат на ТОВ "Карпатнафтохім"

Результати розподілу накладних витрат за різними підходами

Місця виникнення витрат	Цех 1	Цех 2	Разом
Цех обслуговування	19,2	20,8	40
Цех трансформаторів	21,4	8,6	30
Бойлерна	5,9	4,1	10
Разом	46,5	33,5	
Пропорційно до зарплати (традиційний підхід)	37,6	42,4	

Таблиця 1

– якщо незначні суми накладних витрат, а тарифні ставки більш-менш однакові, кількість виробленої продукції – коли виробництво знаходиться в ідентичному процесі і впродовж однакового часу.

Отже, вибір бухгалтера-аналітика може мати суттєве значення при прийнятті відповідних рішень, які ґрунтуються на показнику собівартості виробленої продукції.

Коли мають місце недорозподілені накладні витрати і їх величину необхідно відкоригувати на рахунок “Собівартість реалізованої продукції”, а при зайворозподілених накладних витратах на рахунок “Виробництво”.

Існує два варіанти обліку виробничих накладних витрат (рис. 6-7).

I варіант. Застосовують один синтетичний рахунок “Виробничі накладні витрати”, за дебетом якого збирають усі фактичні накладні витрати, а за кредитом відображають суму списаних і розподілених витрат. Недорозподілені накладні витрати є дебетовим залишком по рахунку “Виробничі накладні витрати”. Зайво розподілені витрати становлять кредитовий залишок (рис. 6).

II варіант. Використовують два рахунки: “Фактичні накладні витрати” та “Розподілені накладні витрати”. Залишок списують на рахунок “Зайворозподілені накладні витрати” або “Нерозподілені накладні витрати”. Наприкінці року, якщо сума відхилень невелика, то її списують на собівартість продукції, якщо значна, то розподіляють між незавершеним виробництвом, готовою продукцією та реалізованою (рис. 7).

Наприкінці кожного звітного періоду за-

гально-виробничі витрати підлягають розподілу. Передбачено, що підприємства можуть самостійно вибирати вимірник за базу розподілу витрат виробничої діяльності. Ми обрали вимірник – кількість випущених виробів за місяць.

На нашу думку, для підвищення якості управління накладними витратами на підприємстві потрібно розробити механізм, який би враховував зовнішні та внутрішні фактори впливу, і включав такі моменти:

- 1) інформаційне забезпечення управління накладними витратами,
- 2) визначення відповідальних осіб та розподіл обов'язків між виконавцями,
- 3) формування бюджету накладних витрат,
- 4) планування розподілу накладних витрат,
- 5) облік та контроль накладних витрат,
- 6) аналіз накладних витрат на основі планової та фактичної інформації,
- 7) мотивація персоналу за результатами управління накладними витратами

Для ефективного функціонування наведеного механізму необхідно акцентувати увагу на основних елементах, якими на нашу думку є: формування бюджету накладних витрат; планування розподілу накладних витрат; облік та контроль накладних витрат; аналіз накладних витрат на основі планової та фактичної інформації.

IV. Висновки. Особливість управління накладними витратами полягає переважно не в досягненні їх економії, а у пошуку та визначенні їх оптимального рівня для кожного окремого підприємства. Надмірне скорочення накладних витрат призводить до негатив-

них наслідків: зменшення мотивації управлінського персоналу, рівня автоматизації та комп'ютеризації їхньої роботи, зниження якості обслуговування виробництва тощо.

Накладним витратам належить значна частка у собівартості продукції, однак контролювати їх важче, ніж прямі, оскільки вони становлять комплекси різних елементів витрат (кошторис), тому й розробляти їх стандарти складніше.

Для прийняття конкретних управлінських рішень більш доцільно використовувати місячні (квартальні) ставки розподілу накладних витрат. Справа в тому, що річні ставки не можуть врахувати багатьох змін в структурі асортименту, зміни масштабів виробництва, цін, змінних і постійних затрат, і отже не можуть відображати реального руху грошових коштів від операційної діяльності: і тому не можуть бути основою для управлінських рішень, на практиці досить часто обсяг реалізації буває більше або менше ніж обсяг виробництва.

1. Биховець Ю. Г. Планування як спосіб ефективного управління накладними витратами підприємства / Ю. Г. Биховець // Бухгалтерський облік, аналіз і контроль в системі управління підприємством [Текст] : матеріали наук.-практ. конф. студентів, аспірантів і молодих вчених (VI; Львів, 28-29 квітня 2011 р.). – Львів : Вид-во Львів. комерц. акад., 2011. – 431 с.

2. Добровський О. В. Управлінський аспект обліку і розподілу накладних витрат / О. В. Добровський // Проблеми формування ринкової економіки [Текст] : міжвід. наук. зб. / редкол.: О. О. Беляєв [та ін.]. – К. : КНЕУ. – Вип. 9. – 2001. – 488 с.

3. Каплун О. А. Розподіл накладних витрат: проблеми та шляхи удосконалення / О. А. Каплун // Наукові записки [Текст] : зб. наук. праць каф. екон. аналізу / Тернопільська акад. нар. госп-ва; ред. С. І. Шкарабан. – Тернопіль : Економічна думка. Вип. 12. ч. 2. – 2003. – 176 с.

УДК 331.101

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Данилейчук Р. Б.

У статті досліджено підходи до формування ефективної системи мотивації праці персоналу на підприємстві та розроблено критерії її оцінювання й подальшого розвитку.

Ключові слова: мотивація персоналу, нематеріальна мотивація персоналу, ефективна система мотивації, безтарифна система оплати праці, безтарифна модель заробітної плати, коефіцієнти оцінювання праці.

4. Кміть В. М. Організація управління накладними витратами на промислових підприємствах [Текст] / В. М. Кміть // Фінанси України. – 2001. – № 9. – С. 73-79.

5. Орлов О. О. Нетрадиционный метод распределения накладных затрат / О. О. Орлов, Е. Г. Рясных, Е. М. Рудніченко // Економіст. – 2005. – № 7. – С. 69-73.

6. Пилипів Н. І. Вдосконалення методологічних основ обліку затрат на підприємствах нафтової і газової промисловості [Електронний ресурс] / Н. І. Пилипів // Науковий вісник Ужгородського університету. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vpu/Ekon/2009_7/62.pdf.

7. Рясных Е. Г. Необходимость та проблемы впровадження бюджетування накладних витрат на сучасних підприємствах / Е. Г. Рясных, Е. М. Рудніченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2005. – № 5 / Ч. 2. Т. 1. – С. 29-32.

8. Садовська І. Б. Методика обліку накладних витрат у контексті прийняття управлінських рішень / І. Б. Садовська // Вісник Сумського аграрного університету. – 2009. – № 2. – С. 9-13.

9. Смушак М. В. Поняття накладних витрат як облікової категорії / М. Смушак, З. Кіндратук // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції “Актуальні проблеми розвитку суб'єктів господарювання в умовах інформатизації та глобалізації економіки” (15-16 квітня 2014 р., м. Івано-Франківськ). – Тернопіль: Крок, 2014. – С. 201-202.

10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати” від 19 січня 2000 р. за № 27/4248 [Електронний ресурс] / Сайт Міністерства фінансів України – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0027-00>. – Законодавство України.

This paper investigates theoretical issues, new methodological approaches and practical recommendations to improve accounting and analysis overhead production costs. Summarized and critically analyzed the basic scientific and methodological literature on the chosen topic of research, grounded methodology of recording overhead production costs to meet the requirements of national regulations (standards) and legal acts.

“Різні розрахунки”		“Виробничі накладні витрати”		“Виробництво”	
Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
		Фактичні накладні витрати		Розподілені накладні витрати	

Рис. 6. Облік виробничих накладних витрат (I варіант)

“Різні розрахунки”		“Фактичні накладні витрати”		“Розподілені накладні витрати”		“Виробництво”	
Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
		Фактичні накладні витрати				Розподілені накладні витрати	

Рис. 7. Облік виробничих накладних витрат (II варіант)

Проблемам мотивації праці присвятили свої наукові роботи такі відомі вчені минулого та сучасності, як: А. Маслоу, Е. Мейо, М. В. Врум, Д. Мак-Грегор, О. С. Іванілов, О. О. Гетьман, В. М. Шаповал, Г. О. Швиданенко, В. Г. Васильков, Н. П. Гончарова, С. Ф. Покропивний, Н. І. Склярчук, О. І. Славу-та, Л. І. Шваб та інші.

II. Постановка завдання. Незважаючи на потужний науковий доробок вітчизняних та зарубіжних авторів залишаються недостатньо розробленими питання пов'язані із запровадженням сучасних методів мотивації праці на підприємствах оцінкою дієвості механізму мотивації праці, визначенням невикористаних резервів щодо забезпечення його ефективності в умовах формування конкурентного середовища. Актуальність та значимість дослідження вказаних проблем, недостатнє їх вивчення, а також необхідність пошуку напрямів підвищення мотивації праці визначили вибір теми дослідження.

Мета даної статті полягає у дослідженні підходів до формування ефективної системи мотивації праці персоналу на підприємстві та розробленні способів її оцінювання й подальшого розвитку.

III. Результати дослідження. Реалізація функції матеріального стимулювання працівників передбачає застосування такої системи організації оплати праці, яка б зацікавила у збільшенні виробництва високоякісної продукції, підвищенні продуктивності праці, обумовлювала взаємозв'язок результатів праці та грошової винагороди.

Прийняття конкретних рішень щодо вибору форм і систем оплати праці необхідно враховувати багато різних чинників. До найвагоміших об'єктивних факторів належать: функції працівників у виробничому процесі, зміст і характер їх роботи, умови праці, стратегічні цілі й поточні завдання підприємства, особливості виробництва на конкретних ділянках. Поряд з об'єктивними є і суб'єктивні фактори, на які не можна не зважати: консерватизм мислення, звички і традиції, що склалися, організаційна інертність, яка чинить опір нововведенням.

З метою вдосконалення матеріальної мотивації працівників підприємства пропонуємо запровадити безтарифну систему оплати праці.

Характерними особливостями безтарифних систем оплати праці є такі:

– всі працівники підприємства або його структурного підрозділу, незалежно від ка-

тегорії й посади, ставляться у рівні умови щодо можливості впливу на розмір своєї заробітної плати. Правила розподілу колективного заробітку спрямовані на зацікавленість кожного працівника в поліпшенні саме тих показників роботи, які важливі для досягнення бажаного спільного кінцевого результату. При цьому скасовуються стабільні тарифні ставки для робітників і посадові оклади для службовців;

– на підприємстві встановлюється єдиний мінімум заробітної плати для працівників, що виконують найпростіші роботи (функції);

– здійснюється розробка та затвердження визначеної величини кваліфікаційних балів на основі врахування співвідношень в оплаті праці робіт різної складності порівняно з оплатою мінімального рівня;

– проводиться визначення загальної суми заробленої колективом заробітної плати, потім з неї вираховується сума гарантованої мінімальної оплати всіх працівників підприємства, а залишок (назвемо його «фондом стимулювання праці») розподіляється між членами колективу за певними встановленими заздалегідь правилами. У цьому плані безтарифні системи організації оплати праці належать до групи колективних систем організації оплати праці, і всі члени трудового колективу заінтересовані в поліпшенні кінцевих результатів спільної роботи;

– з метою запобігання зрівнялівці вводяться додаткові умови диференціації нарахованої заробітної плати. Беруться до уваги кваліфікація виконавця, якість роботи, виконання виробничих завдань, трудова дисципліна, взаємодопомога, умови праці тощо.

Отже, головна суть безтарифної системи оплати праці полягає в паюванні колективного заробітку за заздалегідь установленими коефіцієнтами оцінювання праці різної складності. Основним призначенням цих систем є мотивація ефективної праці кожного індивіда та колективу в цілому.

На підприємстві (чи в його структурних підрозділах) шкала коефіцієнтів (паїв) може переглядати щомісяця або уточнюватись приблизно так, як переглядаються коефіцієнти трудової участі у виробничих бригадах.

Звичайно, назва «безтарифна система оплати праці» досить умовна, оскільки встановлювані коефіцієнти (паї) – це теж своєрідні тарифи. Цю систему точніше було б назвати методом паювання колективного трудового доходу залежно від індивідуального внеску [1, с. 375].

При безтарифній системі організації оплати праці зарплата кожного учасника трудового процесу підприємства (або підрозділу) є часткою працівника у спільному фонді оплати праці. Фактична величина зарплати конкретного працівника залежить від кінцевих результатів діяльності колективу, що визначають спільний фонд оплати праці; кваліфікаційного рівня працівника; коефіцієнта трудової участі (КТУ), що відображає особисте ставлення кожного працівника до загальної справи; фактично відпрацьованого часу.

Кваліфікаційний рівень працівника при переході на безтарифну модель організації оплати праці найпростіше визначається як частка від ділення його фактичної заробітної плати за попередній період (рік) на мінімальний рівень зарплати на підприємстві за той самий період. Після визначення кваліфікаційного рівня всі працівники поділяються на кілька кваліфікаційних груп з урахуванням їх кваліфікаційного рівня та кваліфікаційних вимог до представників різних професій. Для кожної з таких груп установлюється відповідний кваліфікаційний бал, який створює більші можливості для матеріального стимулювання кваліфікованої добросовісної праці, ніж система тарифних розрядів.

Важливим і дуже відповідальним етапом впровадження безтарифної системи оплати праці на підприємстві є визначення діапазону складності виконуваних колективом робіт і кількості ступенів (рівнів) шкали коефіцієнтів; співвідношень між коефіцієнтами (паями), а також вибір форми самого паю. Він може мати фіксоване значення або змінне – «вилка». Другий варіант має ту перевагу, що дає можливість диференціювати заробітну плату працівників одного рівня залежно від їхнього ставлення до функціональних обов'язків, тобто від особистого внеску в кінцевий результат спільних зусиль.

Відмітною рисою безтарифної системи оплати праці, яку пропонується впровадити на підприємстві, є те, що її застосування передбачає не відокремлене нарахування тарифної частини заробітної плати, надбавок, премій і компенсаційних доплат, а комплексне. Якщо колектив цих вимог дотримується і працює бездоганно, то він має одержати відповідну суму заробітної плати з усіма її складовими. А вже ця сума розподіляється між членами колективу за встановленими коефіцієнтами

з урахуванням фактично відпрацьованого часу. Не виключено, що хтось з членів колективу за платіжний період (календарний місяць) працюватиме не досить сумлінно, припуститься помилок, порушить технологічну дисципліну або правила техніки безпеки тощо. На цей випадок безтарифна система оплати праці доповнюється положенням про диференціацію заробітної плати залежно від особистого трудового внеску працівника в кінцевий результат колективних зусиль.

Колективний сумарний фонд заробітної плати формується шляхом сумування місячних заробітків членів комплексної бригади з урахуванням всіх можливих передбачених діючим Положенням доплат та надбавок [2, с. 169]. За результатами роботи за місяць сформований таким чином колективний заробіток перерозподіляється залежно від особистого трудового внеску працівника в кінцеві результати колективних зусиль.

Розрахунок заробітної плати при безтарифній моделі здійснюється в такій послідовності:

1. Визначається кількість балів, зароблених i -м працівником (B_i):

$$B_i = K_i \times T_i \times KTY_i, \quad (1)$$

де K_i – кваліфікаційний рівень i -го працівника;

T_i – коефіцієнт, що враховує відмінності відпрацьованого за місяць робочого часу конкретним працівником і розраховується за формулою:

$$T_i = \frac{Ч_{ф}}{Ч_{пл}}, \quad (2)$$

де $Ч_{ф}$ – фактично відпрацьований за місяць час, год;

$Ч_{пл}$ – плановий фонд робочого часу на місяць;

KTY_i – коефіцієнт трудової участі i -го працівника.

2. Визначається загальна сума балів, набраних усіма працівниками ($\sum B_i$);

3. Розраховується частка фонду стимулювання праці (ФСП), що відповідає одному балу, – «ціна балу» (B):

$$B = \frac{ФСП}{\sum B_i} \quad (3)$$

4. Розраховується заробіток конкретних працівників як добуток набраних кожним із них балів на «ціна балу».

Коефіцієнт відпрацьованого часу дорівнюватиме одиниці, якщо працівник відпрацював повний робочий місяць; він буде менший одиниці в того, хто мав невиходи на роботу з різ-

них причин; перевищуватиме одиницю в того, хто відпрацював повний місяць і мав понад-нормові години.

Великою небезпекою колективної праці є неоднакове ставлення членів трудового колективу до своїх обов'язків. Щоб уникнути зрівнялівки під час визначення індивідуального заробітку необхідно враховувати особистий трудовий внесок в кінцевий результат спільної праці. Для цього вводиться коефіцієнт трудової участі (КТУ), який може враховувати індивідуальну продуктивність праці, якісні показники роботи, рівень трудової дисципліни, ініціативність працівника, освоєння суміжних професій тощо. Визначення КТУ здійснюється згідно таблиці 1.

Перехід колективу працівників спиртового цеху підприємства на безтарифну систему оплати праці, дозволить усунути нерациональні простой, підвищити зацікавленість працівників у кінцевих результатах колективної праці.

Як фактор підвищення зацікавленості працівників в економічному успіху підприємства, засіб збереження соціального миру в колективі в розвинених країнах розглядаються системи мотивації через участь у прибутку. Доцільно запровадити таку ж систему і на підприємстві. При використанні цієї системи трудовий дохід працівника розкладається на дві частки: постійну та змінну. Перша частка – основна заробітна плата – визначається під час опрацюван-

Таблиця 1

Перелік показників для коригування базового коефіцієнта трудової участі працівників підприємства

Посада, професія	Показники, які враховуються для визначення фактичного КТУ	
1	2	3
1. Начальник зміни	Виконання місячного виробничого завдання зміною (+0,1). Дотримання зміною вимог якості продукції (+0,1) Відсутність травматизму та порушень трудової дисципліни (+0,1).	Невиконання місячного виробничого завдання зміною (-0,1). Наявність випадку травматизму (-0,2).
2. Дробильник сировини 3. Варильник 4. Апаратник чистої культури 5. Апаратник процесу бродіння 6. Апаратник брагоректифікаційної установки (БРУ)	Відсутність зауважень до якості продукції (+0,1). Суміщення професій (+0,1). Творче, відповідальне, ініціативне ставлення до роботи, передача досвіду (+0,1)	Неякісне виконання виробничого завдання (-0,1). Порушення трудової дисципліни, правил безпеки (-0,1). Незадовільна культура робочого місця (-0,1).

Щоб уникнути суб'єктивності в оцінці трудового внеску, на підприємстві слід розробити деталізовану методику визначення КТУ і ознайомити з нею працівників, які здійснюють перехід на безтарифну систему оплати праці.

Необхідність запровадження безтарифної системи для працівників спиртового цеху викликане ще й тим, що не завжди у даному підрозділі раціонально використовується робочий час. Усунути ці недоліки може єдина шкала співвідношень середньомісячної заробітної плати та кваліфікаційних балів, які встановлюються на базі середньої заробітної плати з урахуванням усіх надбавок, доплат і премій.

тарифної угоди в межах колективного договору. Щодо другої частки – між адміністрацією і представниками найманих працівників укладається спеціальна угода, яка, зазвичай, реєструється у податковому відомстві з метою одержання фірмою певних податкових пільг, пов'язаних із дією таких угод. До основних типів систем мотивації через участь у прибутку належать системи преміальних оплат, системи оцінки заслуг, системи участі у прибутку залежно від продуктивності, системи колективного стимулювання, системи оплати за результатами. За системами преміальних оплат заробітна плата нараховується щоміся-

ця на основі розрахованого виробітку на добу. У системах оцінки заслуг для розгляду поведінки робітників обирається низка факторів. Для кожного фактора визначається система балів і, щоб одержати оцінку, на різних рівнях установлюються норми. Періодично визначається показник діяльності робітника, а сумарні результати використовуються для визначення рівня заробітної плати понад основної ставки.

Принцип систем участі у прибутку залежно від продуктивності полягає в тому, що певна частка доходу, наприклад, додана вартість, може бути використана як додаткове джерело підвищення заробітної плати. Після відрахування вже сплаченої заробітної плати і окладів будь-який резервний капітал на винагороду розподіляється службовцям, які мають оклад, і робітникам, які одержують заробітну плату, відповідно до умов системи. Ці системи спираються на прагнення персоналу до пошуку нових ідей щодо удосконалення, їх обговорення з керівництвом з метою подальшої реалізації. В свою чергу, персонал одержує частку за участь, яка, зазвичай, складає 40 або 50% накопичень. Інші 60 або 50% зберігаються для заміни зношеного капіталу, а також на розвиток підприємства і експлуатаційні витрати. У випадку зміни норм передбачається, що 67% премії має виплачуватись робітникам і 33% особі, яка вносить пропозиції щодо змін і удосконалень [3, с. 178-179]. Системи колективного стимулювання застосовуються у тих випадках, коли захопити персонал, використовуючи систему участі у прибутку, можливо тільки на групових засадах. При цьому груповий бонус розподіляється у тій же пропорції, що й тарифна частка заробітної плати за відпрацьований час. Перевага цього підходу полягає в тому, що за скрутних обставин у групі гарантується відносно справедливий розподіл обсягу робіт. У разі оплати за результатами здійснюється попередньо встановлена плата за кожен одиницю виходу продукції або результат діяльності для даної операції.

Існує велика кількість модифікацій згаданих систем участі в прибутку – відповідно до конкретних умов виробничо-господарської діяльності підприємства, які охоплюють підприємство цілком, його окремі структурні підрозділи, ділянки, бригади, групи працівників. Практика застосування цих систем на різних підприємствах, незважаючи на відмінності у конкретних деталях, свідчить про існування

низки характерних рис, що сприяють ефективності їх використання:

1. Участь у прибутку не є ефективною, якщо не доповнюється залученням працівників до управління, до процесу прийняття рішень, до пошуку і вирішення виробничих проблем, шляхів удосконалення виробництва. Так, оцінка за допомогою економетричних методів у США показала, що в фірмах, де використовується участь у прибутку, продуктивність праці була на 32 % більше, ніж у фірм, де вони не використовувалися. Там, де працівники брали участь у прийнятті рішень, продуктивність праці була вище на 46 %. Особливо високі результати давала участь персоналу у визначенні розмірів оплати праці. Важливо, що системи участі в прибутку – це не тільки спосіб оплати праці персоналу, а, в першу чергу, спосіб управляти трудовим процесом, контролювати його таким чином, щоб постійно стимулювати удосконалення виробництва через креативну, творчу, раціоналізаторську діяльність людей.

2. Визначення розміру премії повинно у своїй основі мати ті показники, на які працівники можуть реально впливати (перш за все в кращій бік), контролювати на своїх робочих місцях, виробничих ділянках.

3. Персонал обов'язково повинен безпосередньо брати участь у розробленні систем участі у прибутку або розподілі доходу від підвищення результативності (продуктивності). Такі системи не доцільно розробляти вузьким колом фахівців або керівників.

Сучасні системи участі в прибутку широко диференційовані залежно від показників і способів преміальних виплат. Додаткові виплати з прибутку залежать від цілої низки обставин: рівня виробничих витрат і цін, конкурентних позицій і фінансового стану підприємства, циклічних коливань виробництва тощо.

Ефективність системи мотивації на сьогоднішній день передбачає наявність не лише матеріальних чинників, таких як високий заробіток, але і нематеріальних, що пов'язуються з надійністю місця роботи, з досягненням власних цілей, бажанням проявити ініціативу і відповідальність. Це пов'язано з тим, що часто мотиваційні механізми враховують лише матеріальну складову, залишаючи без уваги нематеріальну. Тому виникає проблема формування такого мотиваційного механізму, який би враховував як матеріальну мотивацію, так і виявлення та реалізацію нематеріальних інтересів працівників (рис. 1).



Рис. 1. Запропонований алгоритм побудови нематеріальної мотивації персоналу на підприємстві

В сучасних умовах зростає роль чинників нематеріальної мотивації, які впливають на продуктивність праці, ефективність виробництва та конкурентоспроможність. Успішна реалізація стратегічних цілей підприємств значною мірою визначається здатністю їх персоналу до продуктивної, якісної та творчої праці, генерування та запровадження нових ідей, здобуття нових знань та вироблення навичок, що у сукупності дає позитивний результат та гарантований успіх. Системність у цій роботі має забезпечити відповідний алгоритм здійснення нематеріальної мотивації.

Процес нематеріальної мотивації має відбуватися відповідно до встановлених цілей під-

приємства, що дає можливість обґрунтувати конкретні завдання мотивації.

IV. Висновки. Для вдосконалення нематеріальної мотивації персоналу на підприємстві пропонуємо включити наступні елементи: подарунки; соціальний пакет; навчання та підвищення кваліфікації; відкритість і постійний діалог керівництва з персоналом; вдосконалення організації праці (розширення трудових функцій, збагачення праці та ін.). Кожному працівнику важливо відчувати свою значимість у колективі та повагу до себе. Саме тому мотиваційні подарунки, які демонструють працівникові належне оцінювання його досягнень з боку керівництва, мають велике значення. Такі

види мотивації вимагають порівняно невисоких витрат грошових коштів на одного працівника, проте підвищують статус організації, оскільки працівник бачить турботу про себе з боку керівництва.

Отже, ефективно розроблена система мотивації персоналу, що складається з матеріальної та нематеріальної складових, дозволить підвищити ефективність діяльності підприємства та його конкурентоспроможність.

1. Гетьман О. О. Економіка підприємства: Навчальний посібник для ВНЗ. / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал – Київ, Центр навчальної літератури, 2006. – 488 с.

2. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. – Вид. 3-тє, без змін – К.: КНЕУ, 2006. – 528 с.

3. Колот А. М. Мотивація персоналу: Підручник. – К.: КНЕУ, 2002. – 345с.

4. Сардак С. Мотивація та стимулювання працівників вітчизняних підприємств // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 6. – С. 45-51.

5. Червінська Л. П. Економіка праці: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 288 с.

6. Шваб Л. І. Економіка підприємства: Навчальний посібник для ВНЗ. 3-є вид. – К.: Каравела, 2006. – 584 с.

In this research investigates approaches to establish an effective system of motivation of staff in the company and develop ways to assess and further development.

УДК: 657:657.47:665.6

П'ятничук І. Д.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ У СИСТЕМІ БЮДЖЕТУВАННЯ НА НАФТОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті досліджено методичні аспекти інформаційного забезпечення управлінського обліку витрат у системі бюджетування. Здійснено пошук шляхів удосконалення методики інформаційного забезпечення. Розроблено та запропоновано до впровадження на нафтопереробних підприємствах методичну модель управлінського обліку витрат у системі бюджетування з метою підвищення ефективності роботи центрів відповідальності та підприємства в цілому.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, методика, управлінський облік витрат, система бюджетування, підсистеми бюджетування.

I. Вступ. Ефективність функціонування системи бюджетування на нафтопереробних підприємствах, перш за все, залежить від об'єктивності та достовірності його інформаційного забезпечення. Тому виникає необхідність в постійному удосконаленні методики інформаційного забезпечення управління внутрішнім процесом формування витрат у межах центрів відповідальності з метою прийняття обґрунтованих рішень.

Оскільки, одним із важливих та доцільних елементів системи бюджетування є оператив-

ний контроль за раціональним використанням ресурсів внаслідок здійснення господарських операцій, тому конкретизація бюджетних показників має співвідноситись із форматом аналітичного обліку.

Рівень аналітичності інформаційного забезпечення залежить, перш за все, від методики управлінського обліку витрат через застосування відповідних критеріїв їх класифікації, прийомів і методів калькулювання собівартості із відображенням у системі рахунків обліку для формування можливості здійснення аналізу результативності діяльності підприємства в розрізі його структурних підрозділів.

Питання удосконалення методики управлінського обліку витрат висвітлювали у своїх працях такі вітчизняні і зарубіжні дослідники, як: А. Апчерч, С. П. Гавриловська, С. Ф. Голов, Е. Е. Гордєєва, З. В. Гуцайлюк, З. В. Задорожний, В. Б. Івашкевич, С. М. Кафка, Л. В. Нападовська, В. Ф. Палій, Г. О. Паргин, І. В. Первозова, Н. І. Пилипів, В. Попович, М. С. Пушкар, М. І. Скрипник, В. В. Сопко, І. Д. Фаріон, П. Я. Хомин, О. В. Чухрова та інші.

Однак, питання методики управлінського обліку витрат у системі бюджетування на нафтопереробних підприємствах є нерозкриті як у науковому, так і в практичному аспектах та потребують поглиблених досліджень, що й визначає актуальність їх удосконалення.

II. Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження шляхів удосконалення методичних аспектів інформаційного забезпечення управлінського обліку витрат у системі бюджетування для задоволення інформаційних потреб менеджерів з метою підвищення ефективності роботи центрів відповідальності та підприємства в цілому.

III. Результати. Узгодженість в практичній діяльності нафтопереробних підприємств системи бюджетування та облікового процесу є важливим аспектом на шляху до злагодженої роботи всіх управлінських ланок. Отримання найбільш бажаного результату за найменш прийнятних витрат ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових, часових, технічних тощо) буде вказувати на досягнення їхньої оптимізації.

Удосконалення методики обліку витрат, виходячи із галузевих особливостей, у цій ситуації займає центральне місце та, водночас, потребує дотримання важливих облікових положень [1, с. 135; 2, с. 294].

Дослідження особливостей методики обліку витрат на підприємствах дозволяє виділити основні проблемні питання, які негативно впливають на процес формування достовірної інформації. Вони стосуються недосконалості вітчизняного Плану рахунків бухгалтерського обліку; труднощів відображення в обліку бюджетних та фактичних показників; встановлення взаємозв'язку і взаємозгодженості даних системи бюджетування та обліку (фінансового і управлінського); придатності внутрішньої управлінської звітності до сформованих потреб управління.

Таким чином, формується потреба в побудові такої моделі управлінського обліку витрат у системі бюджетування, яка сприятиме вирішенню цих завдань. В основі такої моделі має бути узгодженість прийомів і методів бюджетування та обліку.

Базові облікові прийоми такі, як: документування, оцінювання, калькулювання, рахунки, подвійний запис, баланс та звітність, повинні бути враховані в цій моделі.

У рамках таких прийомів як оцінювання та калькулювання всі об'єкти обліку повинні бути оцінені в грошових вимірниках і при необхідності визначена собівартість одиниці кожного об'єкта обліку. З точки зору фінансового обліку зберігається обов'язковість такої оцінки усіх засобів і джерел організації в межах системного ведення обліку.

При цьому, в загальному об'єктами обліку можна назвати: носії витрат (конкретний вид продукції, робіт, послуг), центри витрат, центри відповідальності.

Прийом калькулювання припускає обчислення собівартості одиниці продукції, роботи або послуги із урахуванням складності технології виробництва на досліджуваних підприємствах.

Такий прийом обліку як рахунки і подвійний запис, у силу своєї системності дозволить визначити реальний баланс коштів та джерел у будь-якому часовому інтервалі.

При формуванні методичної моделі важливо саме в системному режимі визначити ступінь виконання бюджету доходів і витрат.

Таку системність може забезпечити використання рахунків та подвійного запису в процесі формування відхилень бюджетів від їхнього фактичного виконання. Використання рахунків і подвійного запису дозволяє формувати протягом періоду фактичні витрати в розрізі різних об'єктів обліку.

До прийому формування відхилень у процесі виробництва, а не по його закінченні, можна віднести нормативний метод обліку витрат і калькулювання собівартості продукції. Цей метод передбачає системне нормування всіх витрат на підприємстві, пов'язаних з виробництвом продукції.

Спосіб складання внутрішньої звітності як прийом запропонованої моделі, логічно випливає з попередніх прийомів.

Якщо в системному режимі буде існувати можливість формування внутрішньої звітності із плановими і фактичними показниками, то це дозволить здійснювати аналіз відхилень.

Отже, систематизовані методичні прийоми управлінського обліку одночасно можуть бути прийомами при формуванні системи бюджетування. Оскільки, бюджетування передбачає обов'язковий контроль за досягненням запланованого результату, деталізація бюджетних показників повинна бути узгоджена з деталізацією інформації в обліку на основі вищевказаних прийомів [3, с. 101]. Це лише посилить можливість бюджетування і правдивість отриманих відхилень у цій моделі.

Для удосконалення методики інформаційного забезпечення управлінського обліку витрат у системі бюджетування запропоновано методичну його модель, яка не ідентифікувалась у діяльності підприємств раніше (рис. 1).

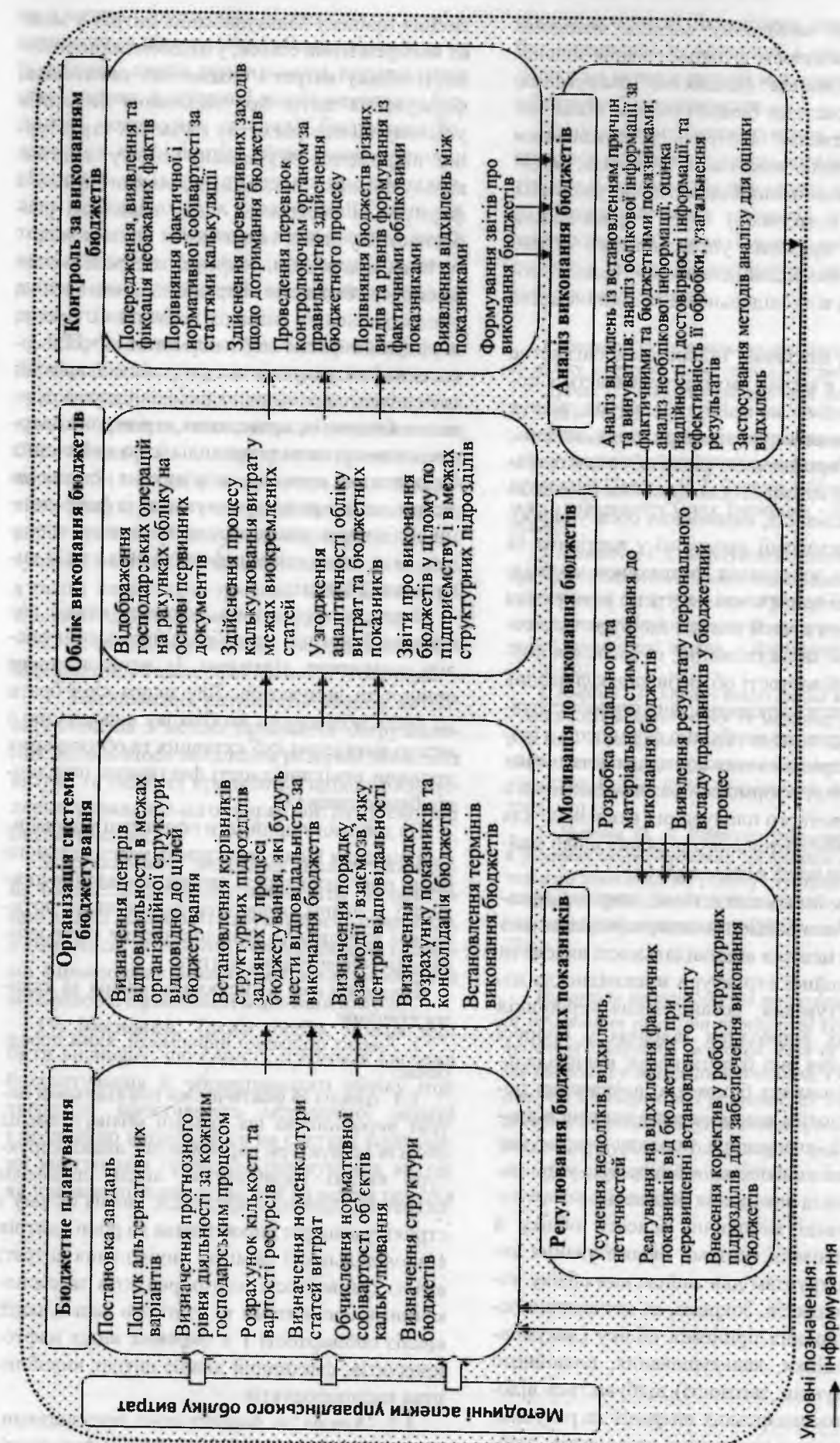


Рис. 1. Методична модель управлінського обліку витрат у системі бюджетування

Джерело: власна розробка.

Формуючи методичну модель виходимо з позиції можливості функціонування підсистем бюджетування (бюджетне планування, організація системи бюджетування, облік виконання бюджетів, контроль за виконанням бюджетів, аналіз виконання бюджетів, мотивування до виконання бюджетів, регулювання бюджетних показників) через упровадження методичних прийомів управлінського обліку витрат з метою підвищення ефективності роботи центрів відповідальності та підприємства в цілому.

Однією з важливих підсистем є бюджетне планування, в межах якого передбачається постановка завдань на майбутній період, пошук альтернативних варіантів вирішення завдань; визначення прогнозного рівня діяльності підприємства за кожним господарським процесом чи видів діяльності; визначення обсягу виробництва та реалізації продукції у вартісних та натуральних показниках; розрахунок необхідної кількості та вартості ресурсів; визначення номенклатури статей витрат, що буде застосовуватись при калькулюванні; обчислення нормативної собівартості об'єктів калькулювання в процесі господарювання; визначення структури бюджетів, що необхідно формувати в бюджетному періоді в залежності від поставлених завдань. Тобто, сформовані базові показники в межах бюджетного планування є основою для прийняття обґрунтованого рішення щодо майбутньої діяльності підприємства.

У межах іншої підсистеми, зокрема, організації системи бюджетування, передбачається визначення центрів відповідальності виходячи із організаційної структури відповідно до цілей бюджетування; встановлення керівників структурних підрозділів задіяних у процесі бюджетування, які будуть нести відповідальність за виконання бюджетів; визначення порядку взаємодії і взаємозв'язку центрів відповідальності; визначення порядку розрахунку показників і консолідація бюджетів; установлення термінів виконання бюджетів.

Сформовані методичні аспекти обліку в межах організації системи бюджетування являються підґрунтям для здійснення обліку виконання бюджетів. Зокрема, за допомогою реалізації основних прийомів обліку (документування, оцінки, калькулювання, подвійного запису, рахунків, звітності) відбувається відображення господарських операцій на рахунках обліку на основі первинних документів; здійс-

нення процесу калькулювання витрат у межах виокремлених статей; узгодження аналітичності обліку витрат і бюджетних показників; формування звітів про виконання бюджетів у цілому по підприємству і в межах структурних підрозділів. Вирішальну роль тут відіграє калькулювання, оскільки, з допомогою нього формується інформація щодо наявності розбіжностей у даних та причин їх виникнення.

Інша підсистема, зокрема, контроль за виконанням бюджетів передбачає: виявлення, попередження та фіксація негативних фактів; порівняння фактичної і нормативної собівартості нафтопродуктів за статтями калькуляції; здійснення превентивних заходів щодо дотримання бюджетів; проведення перевірок контролюючим органом за правильністю здійснення бюджетного процесу; порівняння бюджетів різних видів і рівнів формування із фактичними обліковими показниками; виявлення відхилень між показниками; формування звітів виконання бюджетів.

Наступна підсистема, зокрема, аналіз виконання бюджетів передбачає проведення аналізу виявлених відхилень із встановленням причин та винуватців. Для цього слід брати до уваги облікову та необлікову інформацію з метою виявлення суб'єктивних та об'єктивних причин невідповідності фактичних показників бюджетним [4].

Це дає змогу приймати ефективні управлінські рішення щодо досягнення максимального рівня прогнозованості витрат, виявлення тенденції їх зміни, розробити заходи щодо оптимізації їх величини та недопущення виникнення непередбачуваних витрат.

Пропонується здійснювати аналіз за такими етапами:

1. Аналіз облікової інформації, який передбачає:

1.1. Аналіз за фактичними показниками витрат виробництва (за даними обліку): аналіз обсягів і структури виробництва; аналіз структури витрат виробництва; аналіз динаміки витрат на одиницю продукції; аналіз складу і структури витрат виробництва на рівні центрів відповідальності та місць виникнення витрат; аналіз собівартості нафтопродуктів за економічними елементами та статтями калькуляції; аналіз собівартості і т. окремих видів нафтопродуктів; факторний аналіз витрат виробництва нафтопродуктів.

1.2. Аналіз за бюджетними показниками: аналіз бюджетів витрат за рівнями формуван-

ня в межах структурних підрозділів та по підприємству в цілому; аналіз бюджетів витрат за їх видами; аналіз правильності встановлення норм витрат; факторний аналіз виконання бюджетів; розрахунок та аналіз бюджетних балансових коефіцієнтів; обчислення величини відхилень та їх складу; аналіз причин відхилень відповідно до їх класифікації (зміни матеріалів, ціни, неточності встановлених норм, неправильність обробки інформації, застосування нових технологій виробництва нафтопродуктів та ін.).

1. Проведення аналізу необлікової інформації передбачає врахування даних про стан галузі, ситуацію на ринку, асортимент нафтопродуктів, їх якість, відповідність встановленим Євро-стандартам і конкурентоспроможність, логістичні зв'язки між постачальниками сировини (регулярність поставок), виконання договорів купівлі-продажу нафтопродуктів, застосування новітніх технологій переробки нафти, а також нормативно-правове забезпечення діяльності нафтопереробних підприємств.

2. Оцінка надійності та достовірності інформації, а також ефективності її обробки.

3. Узагальнення результатів аналізу витрат виробництва з метою прийняття обґрунтованих рішень щодо виявлення резервів зниження витрат та надання пропозицій щодо удосконалення управлінського обліку витрат у системі бюджетування.

Запропонована методика аналізу виконання бюджетів дає змогу проводити порівняльний аналіз діяльності структурних підрозділів, у тому числі за різними періодами часу і різними фінансовими показниками, а також виявити можливості оптимізації величини витрат.

IV. Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що єдність прийомів системи бюджетування й управлінського обліку підтверджує ефективність методичної моделі і позитивно відзначиться на системі управління внутрішнім процесом формування витрат як у межах підприємства, так і в межах центрів

відповідальності. Деталізація рівнів бюджетів без подальшої їх адаптації в управлінському обліку не може в повній мірі сприяти реалізації стратегії підприємства.

Тому система бюджетування повинна розвиватися не тільки шляхом деталізації бюджетів, але й шляхом аналітичності управлінського обліку. Загальна стратегія взаємозв'язку запропонованої моделі являє собою цілісну основу в системі функціонування нафтопереробних підприємств.

1. Дутчак Р. Удосконалення методики управлінського обліку витрат на промислових підприємствах [Текст] / Р. Дутчак // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 3 (36). – С. 133-136.

2. Пилипів Н. І. Вдосконалення методологічних основ обліку затрат на підприємствах нафтової і газової промисловості [Текст] / Н. І. Пилипів // Вісник Прикарпатського університету. Серія: Економіка. – 2009. – № 7. – С. 294-301.

3. П'ятничук І. Д. Формування базових принципів та прийомів бюджетно-облікової моделі діяльності підприємств [Текст] / І. Д. П'ятничук // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні питання сучасної економічної науки». – Дніпропетровськ, 2012. – С. 100-102.

4. Кафка С. М. Облік і аналіз витрат нафтогазовидобувних підприємств: теорія та методика [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / С. М. Кафка ; ДВНЗ «Терноп. нац. екон. ун-т». – Т., 2008. – 20 с.

5. Чухрова О. В. Развитие управленческого учета в условиях бюджетирования (на примере машиностроительного производства) [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.12 / ФГОУ Ростовский государственный экономический университет «РИНХ». – Р.н.Д., 2008. – 20 с.

The article investigates the methodological aspects of information provision managerial cost accounting system of budgeting. Searched ways of improving of the methods by information provision. On the basis of analysis developed and proposed for implementation at refineries methodological model of managerial cost accounting system of budgeting in order to improve the efficiency of the responsibility centers and the enterprise as a whole.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Розділ 1. Регіональні соціально-економічні дослідження

Романюк Михайло Дмитрович – доктор економічних наук, заслужений діяч науки і техніки України, професор кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Проноза Павло Володимирович – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, декан фінансового факультету Харківського національного економічного університету.

Ткач Олег Володимирович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту і маркетингу, проректор з науково-педагогічної роботи та соціально-економічного розвитку Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Брич Василь Ярославович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародного бізнесу та туризму Тернопільського національного економічного університету.

Миколюк Світлана Миколаївна – аспірант кафедри інженерного менеджменту Тернопільського національного економічного університету.

Монастирський Григорій Леонардович – доктор економічних наук, директор НДІ інноваційного розвитку та державотворення, професор кафедри державного і муніципального управління Тернопільського національного економічного університету.

Стефанин Володимир Володимирович – кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки, Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Гречаник Наталя Юрївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та маркетингу, заступник декана економічного факультету Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Михайлів Галина Василівна – кандидат економічних наук, доцент, заступник завідувача кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Левандівський Омелян Тарасович – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Синиця Світлана Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Бринзей Богдан Сергійович – аспірант кафедри економічної кібернетики, Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Щур Роман Іванович – кандидат економічних наук, викладач кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Плець Іван Іванович – кандидат економічних наук, викладач кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Мацола Соломія Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Морицян Орест Миронович – здобувач кафедри обліку та аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Морицян Віра Федорівна – викладач кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Стефанишин Богдан Миколайович – старший викладач кафедри теоретичної і прикладної економіки, Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Бурдяк Олег Мирославович – кандидат економічних наук, докторант Інституту економіки та прогнозування НАН України (м. Київ).

Розділ 2. Економіка підприємств та галузей господарського комплексу

Якубів Валентина Михайлівна – доктор економічних наук, професор кафедри обліку та аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Петрова Ірина Леонідівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Університету економіки та права «Крок». (м. Київ).

Пилипів Надія Іванівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Вакун Оксана Володимирівна – кандидат економічних наук, викладач кафедри обліку та фінансів Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту Тернопільського національного економічного університету.

Шкромиди Надія Ярославівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Баран Ростислав Ярославович – кандидат економічних наук, доцент кафедри гуманітарних та фундаментальних дисциплін Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту Тернопільського національного економічного університету.

Романчукевич Мар'яна Йосипівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки Національного транспортного університету (м. Київ).

Устенко Андрій Олександрович – доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту і адміністрування Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

Шеленко Діана Іванівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Матієшин Марія Михайлівна – аспірантка кафедри теоретичної та прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Кошлата Мар'яна Анатоліївна – аспірант Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту Тернопільського національного економічного університету.

Гуменюк Володимир Володимирович – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри економічної теорії та конкурентної політики Київського національного торговельно-економічного університету.

Василюк Вікторія Василівна – аспірант кафедри теоретичної та прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Розділ 3. Соціальна економіка, демографія та економіка праці

Садова Уляна Ярославівна – доктор економічних наук, професор, завідувач відділом соціально-гуманітарного розвитку регіону Інституту регіональних досліджень НАН України (м. Львів).

Біль Мар'яна Михайлівна – кандидат державного управління, старший науковий співробітник відділу соціально-гуманітарного розвитку регіону Інституту регіональних досліджень НАН України (м. Львів).

Теслюк Роман Тадейович – кандидат географічних наук, старший науковий співробітник відділу соціально-гуманітарного розвитку регіону Інституту регіональних досліджень НАН України (м. Львів).

Дорош Олеся Василівна – викладач кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Бойко Маргарита Мирославівна – аспірант кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Остапа Оксана Михайлівна – аспірант кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Романюк Дмитро Михайлович – викладач кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Шекета Євгенія Юрївна – аспірант кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Шурпа Світлана Ярославівна – кандидат економічних наук, викладач кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Романюк Христина Василівна – аспірант кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Романюк Тарас Михайлович – кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Томашевська Антоніна Василівна – викладач кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Розділ 4. Фінанси. Бухгалтерський облік. Менеджмент

Кузнецова Інна Олексіївна – доктор економічних наук, професор, завідувача кафедрою менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності Одеського національного економічного університету.

Дмитришин Леся Ігорівна – доктор економічних наук, професор кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Кушнір Олександр Сергійович – магістр кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Васильок Марія Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Король Володимир Степанович – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Синиця Світлана Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Криховецька Зоряна Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Кропельницька Світлана Орестівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Мельник Надія Богданівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Сус Тарас Йосипович – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Білий Михайло Мирославович – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Ємець Ольга Іванівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Данилейчук Руслан Богданович – кандидат економічних наук, викладач кафедри теорії економіки та управління Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

П'ятничук Ірина Дмитрівна – кандидат економічних наук, викладач кафедри теоретичної та прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

ЗМІСТ

Розділ 1. РЕГІОНАЛЬНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

Романюк М. Д.

Міграційні детермінанти національної безпеки України: регіональні чинники, сучасні виклики та загрози 3

Проноза П. В.

Моделювання сценаріїв розвитку патологічних кризових процесів у реальному секторі економіки України 14

Ткач О. В.

Постіндустріальне суспільство – розвиток в умовах циклічних валютних криз 17

Брич В. Я., Миколюк С. М.

Формування соціальної регіональної політики 27

Монастирський Г. Л., Стефінін В. В.

Адаптація системи управління територіальним розвитком в Україні до європейських принципів 30

Гречаник Н. Ю.

Сталий розвиток та об'єктивна необхідність його формування 36

Михайлів Г. В.

Концептуальні засади формування транспортно-логістичного центру 40

Левандівський О. Т.

Аграрні відносини в умовах світової економічної інтеграції 44

Синиця С. М., Бринзей Б. С.

Економічна безпека регіону як важливе завдання стратегічного розвитку 48

Щур Р. І., Плєць І. І.

Вплив інвестиційної активності на економічний розвиток регіону 53

Мацола С. М.

Зона вільної торгівлі Україна – ЄС: переваги для економіки України 58

Морицян О. М., Морицян В. Ф., Стефанишин Б. М.

Тіньова економіка та її роль в економіці України 61

Бурдяк О. М.

Сучасна глобальна економічна криза та її прояви у країнах Європи 66

Розділ 2. ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА ГАЛУЗЕЙ ГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ

Якубів В. М.

Стратегічні напрями бізнес-адміністрування у забезпеченні розвитку підприємництва 72

Петрова І. Л.

Зміни корпоративної культури як імператив організаційного розвитку 76

Пилипів Н. І., Вакун О. В.

Диференційований та недиференційований підходи до оцінки нематеріальних активів будівельних підприємств 79

Шкромиди Н. Я.

Стейкхолдери як основні фактори впливу на економічний потенціал підприємства: необхідність їх обліку та аналізу 83

Баран Р. Я., Романчукевич М. Й.

Формування стратегій позиціонування товарів дитячого сегменту: напрямки та особливості 87

Устенко А. О.

Система управління підприємством 96

Шеленко Д. І.

Передумови становлення й розвитку укладів 103

Матісшин М. М.

Сутність обліково-аналітичного забезпечення процесу експлуатації основних засобів
будівельних підприємств 106

Кошлата М. А.

Формування моделі управління інноваційним розвитком підприємства 112

Гуменюк В. В.

Структурно-інституційна трансформація галузевого ринку санаторно-курортних послуг 116

Василюк В. В.

Вплив особливостей діяльності підприємств харчової промисловості на побудову обліку витрат 120

Розділ 3. СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА, ДЕМОГРАФІЯ ТА ЕКОНОМІКА ПРАЦІ

Садова У. Я., Біль М. М., Теслюк Р. Т.

Соціально-економічна незахищеність трудових мігрантів: до питання супроводу
Євроінтеграційним реформам України 124

Дорош О. В.

Оцінка соціально-орієнтованих індикаторів забезпечення гідної праці в Україні 130

Бойко М. М.

Формування ціннісних орієнтирів, норм та переконань як шлях до створення базових засад
соціального капіталу підприємств сфери послуг 137

Остапа О. М.

Міграційні процеси в Західній Україні: аналіз та сучасні особливості 142

Романюк Д. М.

Професійна диференціація як чинник соціально-економічної стратифікації диференціації
в контексті розширення можливостей людського розвитку 147

Шекета Є. Ю.

Оцінка та прогнозування рівня довготривалого безробіття Карпатського регіону 153

Шурпа С. Я.

Підвищення якості освіти шляхом інвестування в людський капітал на основі інноваційного підходу 158

Романюк Х. В.

Інноваційні форми зайнятості як передумова ефективного використання інтелектуального капіталу 163

Романюк Т. М.

Регулювання міждержавних міграцій населення України в контексті європейської інтеграції 167

Томашевська А. В.

Трудовий потенціал регіону та особливості його формування за сучасних умов 172

Розділ 4. ФІНАНСИ. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК. МЕНЕДЖМЕНТ

Кузнецова І. О.

Технологія управління як джерело ключової здібності підприємства 177

Дмитришин Л. І., Кушнір О. С.

Моделювання оцінки операційного ризику комерційного банку 187

Василюк М. М.

Розвиток контролю за якістю аудиторських послуг як об'єктивна необхідність професійного аудиту 195

Король В. С., Синиця С. М.

Стратегічні напрями підприємства щодо вдосконалення системи мотивації персоналу 199

Криховецька З. М.

Спеціалізовані інвестиційні фонди: світовий досвід і нововведення вітчизняного законодавства 205

Кропельницька С. О.

Залучення фінансових ресурсів некомерційними суб'єктами кластера 217

Мельник Н. Б.

Бухгалтерський облік у системі управління підприємством 225

Сус Т. Й.

Національні аспекти фінансування екологічного сільгоспвиробництва в Україні 230

Білий М. М.

Фінансові результати підприємства: факторний аналіз в умовах економічної кризи 234

Ємець О. І.

Удосконалення бухгалтерського обліку, аналізу накладних витрат на виробництво продукції 241

Данилейчук Р. Б.

Шляхи вдосконалення системи мотивації персоналу підприємства 247

П'ятничук І. Д.

Удосконалення методики інформаційного забезпечення управлінського обліку витрат
у системі бюджетування на нафтопереробних підприємствах 253

Відомості про авторів

..... 258

80,00

Міністерство освіти і науки України
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

ВІСНИК
Прикарпатського університету імені Василя Стефаника

НБ ПНУС



798330

ЕКОНОМІКА
Випуск 10

Адреса редакційної колегії:
76025, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 82
Економічний факультет Прикарпатського національного університету
імені Василя Стефаника. Тел.: 59-61-44.

Ministry of Education, Science, Youth and Sports of Ukraine
Precarpathian national University named after Vasyl Stefanyk

NEWSLETTER
Precarpathian University named after Vasyl Stefanyk

ECONOMY
Issue X

Publishers' address: 76025, Ivano-Frankivsk, Shevchenko Str., 82
Economic department of Precarpathian national University named
after Vasyl Stefanyk Ukraine. Tel: 59-61-44

**Відповідальність за достовірність фактів, посилань, статистичних даних несуть
автори статей. Відповідно до Закону про авторські права, при використанні наукових
ідей та матеріалів цього вісника посилання на авторів і видання є обов'язковим.**

Старший редактор: *Володимир КОРОЛЬ*
Літературний редактор: *Степан ХОРОБ*
Комп'ютерна обробка: *Орест МОРИЦАН*
Комп'ютерний оригінал-макет: *Ярослава КОРОЛЬ*
Коректор: *Віта ТИМКІВ*

Друкується українською мовою Реєстраційне свідоцтво КВ №435.

Здано до набору 20.05.2014. Підп. до друку 15.07.2014. Папір. Офсетний.
Гарнітура «Times New Roman». Ум. друк. арк. 42,5.
Тираж 500 прим. Зам. 6875.

Видавництво «Плай»
Прикарпатського національного університету
імені Василя Стефаника
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Степана Бандери, 1
Тел. 71-56-22

ИБ ПНУС



798330