



Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»

Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland

**WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTEN, MANAGEMENT, RECHT:
PROBLEME DER WISSENSCHAFT UND PRAXIS**

Sammelwerk der wissenschaftlichen artikel



**Russischer Index der
Wissenschaftlicher Zitierung**

Übergeben für die Rezension
**Conference Proceedings Citation Index -
Social Sciences & Humanities (CPCI-SSH)**



**Verlag SWG imex GmbH
Nürnberg, Deutschland,
2015**

Verlag SWG imex GmbH

**WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTEN, MANAGEMENT, RECHT:
PROBLEME DER WISSENSCHAFT UND PRAXIS**

Rezensenten:

Pelikh S. A.

Doctor Hab. in Economics, Professor of business economics of the Academy of Management under the President of the Republic of Belarus, Honoured Worker of Industry of the Republic of Belarus (Minsk)

Ruta Šneidere

PhD. in Economics, Docent, Head of Department of Accounting and auditing, University of Latvia (Rīga, Latvia)

Der wissenschaftliche redakteur:

*Kandidat der wirtschaftswissenschaften,
Dozent, Doktor der wissenschaft, honoris causa, Professor der RANH
S.I. Drobjasko*

Wirtschaftswissenschaften, management, recht: probleme der wissenschaft und praxis: Sammelwerk der wissenschaftlichen artikel. Vol. 1 - Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2015. - 268 S.

ISBN 978-617-7214-13-6

Das sammelwerk der wissenschaftlichen artikel ist nach den ergebnissen der wissenschaftlich-praktischen konferenz "Wirtschaftswissenschaften, management, recht: probleme der wissenschaft und praxis" herausgegeben und ist eine wissenschaftlich-praktische veröffentlichung. Hier gibt es die wissenschaftlichen artikel der studenten, aspiranten, doktoranten, kandidaten und doktoren der wissenschaften, der forschler und praktiker aus Europa, Russland, aus der Ukraine, aus nahem und fernem ausland. In den artikeln sind die forschungen berichtet, die prozesse veränderungen in der struktur der modernen ökonomik und des staatsaufbau wiedergeben. Der sammelband ist für studenten, aspiranten, doktoranten, hochschullehrer, forschler, praktiker und an tendenzen der entwicklung der modernen ökonomischen wissenschaft interessierenden menschen bestimmt.

ISBN 978-617-7214-13-6

© Verlag SWG imex GmbH, 2015

© Autoren der Artikeln, 2015

© Drobjasko S.I., 2015



Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»

Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland

**ECONOMICS, MANAGEMENT LAW:
PROBLEMS OF SCIENCE AND PRACTICE**

Collection of scientific articles

List of journals indexed



Submitted for review in

**Conference Proceedings Citation Index -
Social Sciences & Humanities (CPCI-SSH)**



**Verlag SWG imex GmbH
Nürnberg, Deutschland,
2015**

Verlag SWG imex GmbH

**ECONOMICS, MANAGEMENT LAW:
PROBLEMS OF SCIENCE AND PRACTICE**

Reviewers:

Pelikh S. A.

Doctor Hab. in Economics, Professor of business economics of the Academy of Management under the President of the Republic of Belarus, Honoured Worker of Industry of the Republic of Belarus (Minsk)

Ruta Šneidere

PhD. in Economics, Docent, Head of Department of Accounting and Auditing, University of Latvia (Rīga, Latvia)

Science editor:

Drobyazko S.I.

Ph.D. in Economics, Associate Professor, Doctor of science, Honoris causa, Professor of RANH

Economics, management, law: problems of science and practice: Collection of scientific articles. Vol. 1 - Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2015.- 268 p.

ISBN 978-617-7214-13-6

Collection of scientific articles published on the results of the International scientific and practical conference "Economics and management: problems of science and practice" is the scientific and practical publication, which contains scientific articles of students, graduate students, Candidates and Doctors of Sciences, research workers and practitioners from Europe, Russia, Ukraine and from neighbouring countries and beyond. The articles contain the study, reflecting the processes and changes in the structure of modern economy and state structure. The collection of scientific articles is for students, postgraduate students, doctoral candidates, teachers, researchers, practitioners and people interested in the trends of modern economic science development.

ISBN 978-617-7214-13-6

© 2015 Copyright by Verlag SWG imex GmbH

© 2015 Authors of the articles

© 2015 Drobyazko S.I.

CONTENT

1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT	8
Bukhun Y.V. UKRAINIAN SPACE CORPORATION: SPECIFICITY OF ESTABLISHMENT AND ITS ROLE IN TRANSITION ECONOMY	8
Gromenkova S.V. INCREASE COMPETITIVENESS AND SUSTAINABLE ECONOMIC GROWTH: THE EXPERIENCE OF POLAND	11
Gunchak N.V. INSTITUTIONAL AND LEGAL CONCEPTS OF REGULATION OF ECONOMY'S INTELLECTUALIZATION OF UKRAINE	18
Gunchak N.V. SUBSTANTIATION THE ORGANIZATIONAL & ECONOMIC TOOLS STIMULATING THE PROCESS OF ECONOMY'S INTELLECTUALIZATION OF UKRAINE	22
Klets M., Klets D. PURPOSE AND CONTENT MANAGEMENT NATIONAL AND WORLD ECONOMY. PRINCIPLES OF INTERDISCIPLINARY EXPLANATION.....	27
Konovchenko V.V. BUDGET AS A SUBJECT OF INSTITUTIONAL THEORY	38
Koshelenko S.V., Bila A.Y. APPLIED ASPECTS OF MONITORING PRICES.....	42
Onofriichuk O. P. THE MECHANISM OF MANAGEMENT AND SERVICING PUBLIC LOAN	48
Pylypenko K.A., Tereshchenko A.V. INTERNATIONAL - LEGAL REGULATION OF LABOR MIGRANT WORKERS	52
Saparova G.K., Saginova S.A. DEVELOPMENT OF INFRASTRUCTURE OF CLUSTERS IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF KAZAKHSTAN - AN IMPORTANT FACTOR IN ENSURING FOOD SAFETY	55
Tigariyeva V.A. FORECAST OF REVENUES FROM FIXED AND MOBILE COMMUNICATION SERVICES, BROADBAND INTERNET ACCESS FOR 2015-2017 IN UKRAINE	59
Khadartsev O.V. MECHANISM OF FINANCIAL MAINTENANCE OF RESOURCES-SAVING POLICY: WORLD EXPERIENCE AND WAYS OF OPTIMIZATION.....	64
2. ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT	68
Garkusha N.N., Rudenko I.V., Tverdohleb E.A. CHARACTERISTICS OF THE MATERIAL CIRCULATING ASSETS AND THEIR SPECIES STRUCTURE	68
Horol L.T., Korol S.V. THE WAYS OF REALIZATION MANAGEMENT MECHANISM OF INVESTMENT-INNOVATIVE ACTIVITY OF GAS-DISTRIBUTING ENTERPRISES IN UKRAINE	72
Hryhoryeva O.V., Vasyuta V.B., Vasyuta V.V. IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF PERSONNEL OF UKRAINIAN COMPANIES UNDER CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION.....	77
Dolzhikova A.P. THE CONCEPTUAL STATEMENTS MANAGING HUMAN CAPITAL OF THE ENTERPRISE	82
Zaritskaya N.M. FACTORIAL APPROACH TO ASSESSING THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES	87
Klus Y.I. DETERMINE THE CONDITIONS OF THE SYSTEM OF INNOVATION MANAGEMENT.....	91
Levchenko Y.S. EVALUATION THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE MOTO TRANSPORT ENTERPRISE	95
Loginova K.S. ANALYSIS OF METHODS SHADOW ECONOMY ESTIMATIONS OF ENGINEERING ENTERPRISE	100
Lukyanenko N.E. MECHANISM OF DETERMINING OF EFFECTIVE DIVERSIFICATION OPTIONS OF THE ENTERPRISES ACTIVITIES	103
Ponomarenko T.V. LOGIC GROUND ENTERPRISE ECONOMIC STABILITY	107
Popereshnyak S.V. CONTENT MANAGEMENT SYSTEM IN A DATA WAREHOUSE	112

Shevchenko O.L.	MYTHOLOGIZATION AS MARKETING TOOL IN CONSUMPTION SOCIETY.....	120
Shenderivska L.P., Uzhvii M.V.	OUTSOURCING: THE ESSENCE AND IMPACT ON THE EFFICIENCY OF PUBLISHING COMPANY.....	123
Shcherbakov M.E., Makarenko P.M.	THEORETICAL ASPECTS OF REDUCING PRODUCTION COSTS IN AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	127
3.	PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY	132
Bektemirova N., Moldakenova E.	ABOUT PERFECTION OF FUNCTIONING OF SPECIAL ECONOMIC ZONES IN CONDITIONS INDUSTRIAL-INNOVATION OF DEVELOPMENT OF REGIONS RK.....	132
Hoblyk V.V.	MECHANISMS OF PUBLIC ADAPTATION OF INVESTMENT PROJECTS AT THE REGIONAL LEVEL.....	135
Horbach L.M.	COMPARATIVE ANALYSIS OF SCIENTIFIC APPROACHES TO THE THEORIES OF REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT.....	139
Zhilin M.V.	WORLD STEEL MARKET REVIEW.....	144
Karpenko A.V., Karpenko N.M., Reisler S.S.	RECRUITMENT IN UKRAINE: ASPECTS OF NATIONAL AND REGIONAL DEVELOPMENT.....	148
Kozakevych A., Nykonchuk V.	THEORETICAL ASPECTS OF HUMAN PERSONAL POTENTIAL.....	153
Petrulina Z. V., Chibisova O.V.	REGIONAL ECONOMIC COOPERATION OF THE SOUTH OF RUSSIAN FAR EAST AND CHINA: PROBLEMS AND PROSPECTS.....	157
4.	MONEY, FINANCE AND CREDIT	162
Shchurevych O.I.	THE MODERN CONDITIONS OF THE CAPITALIZATION OF THE UKRAINIAN BANKING SYSTEM.....	162
5.	ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	167
Amanova G.D., Tukenova B.U., Baizhanova L.M.	WAYS TO STRENGTHEN THE FINANCIAL ORGANIZATION.....	167
Havrylenko N.V., Holovchenko E.	DEVELOPMENT MANAGEMENT PHASED IMPLEMENTATION OF INVESTMENT PROJECTS.....	170
Zdyrko N.	ACCOUNTING SHORT-TERM GOVERNMENT SUPPORT OF FARMS OF UKRAINE.....	175
Zozuliak M.M.	ECONOMIC ESSENCE AND ACCOUNTING OF THE COMPANY'S COSTS IN THE CONTEXT OF UKRAINIAN LEGISLATION.....	179
Kutsyns'ka M.	INFORMATION AND ACCOUNTING SOFTWARE FOR MANAGEMENT OF INNOVATIVE POTENTIAL OF THE UKRAINIAN PHARMACEUTICAL ENTERPRISES.....	183
Oliiarnyk T. Y.	FUNCTIONAL COST ANALYSIS OF HOTEL SERVICES.....	187
Rozdobudko V.V.	ANALYSIS OF AUDIT ACTIVITIES IN UKRAINE: STATUS AND DEVELOPMENT PROSPECTS.....	192
Fabiianska V.Y.	ACCOUNTING AND CONTROL OF ETHANOL PRODUCTION IN DISTILLERIES OF UKRAINE.....	196
6.	TAXATION AND ACCOUNTING SYSTEM.....	200
Gallyamova T.R.	IMPROVING THE EFFICIENCY OF TAX CONTROL AS A FACTOR OF FINANCIAL SECURITY OF THE REPUBLIC OF BASHKORTOSTAN.....	200
Kuzmenko V.V., Molodykh V.A.	MODELING THE IMPACT OF TAX POLICY FOR THE PARAMETERS FINAL EFFECTIVE FUNCTIONING OF ECONOMIC COMPLEX.....	204
Pushak Ya.Ya., Shtanhret M.J., Ruda O.I.	METHODICAL APPROACHES TO DETERMINING OF THE REGION'S BUDGET POTENTIAL.....	207
7.	ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES	212
Bulkot A.V., Pinchuk A.A.	INTERNAL DOCUMENTARY CONTROL SYSTEM OF ECONOMIC AGENTS AS A FACTOR OF BUSINESS ECONOMIC SECURITY.....	212

8. MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMY	217
Shabelnik T.V. FUNCTIONAL MODEL OF THE BUSINESS PROCESS "STRATEGIC MARKETING-ORIENTED MANAGEMENT DYNAMIC RANGE OF PHARMACEUTICAL PRODUCTS".....	217
9. STATE ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND GOVERNMENT SERVICE	221
Yemelyanov V.M., Stoian O.Y. PROBLEMS AND PROSPECTS OF REFORMING PUBLIC ADMINISTRATION AND CIVIL SERVICE.....	221
10. LAW	229
Grabovets I.V., Provozhenko M.A., Chernous L.S. SOCIAL JUSTICE AND THE RIGHT: RATIO AND RELATIONSHIP.....	229
Zhinkina T. Yu. A BLANKET WAY OF FORMULATING LEGAL NORMS IN THE CRIMINAL LAW OF RUSSIA.....	233
Mazurok O.Y. INFORMATION TECHNOLOGY IN THE INVESTIGATION OF CRIMES RELATED TO THE DISAPPEARANCE OF AN UNKNOWN MAN.....	235
Sopil'nyk R.L. THE PROBLEM OF THE PUBLICITY OF THE TRIAL IN THE LIGHT OF EUROPEAN COURT OF HUMAN RIGHTS PRACTICE.....	238
11. TOURISM ECONOMY	243
Dakenova M.Z. STATE REGULATION OF PERSONNEL TRAINING FOR THE TOURISM INDUSTRY IN THE RESPUBLIC OF KAZAKHSTAN	243
Dovgotko N.A., Medvedeva L.A., Skiperskaya E.V. CURRENT STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF TOURIST INDUSTRY IN RUSSIA.....	246
12. MANAGEMENT	252
Tavbulatova Z.K., Sulumov I.O. CONFLICTS IN INNOVATION MANAGEMENT:CURRENT SCENARIO	252
13. MARKETING	256
Makarenko P.M., Dubyna A.O. PRACTICAL POULTRY MEAT MARKETING.....	256
Zadorozhniuk N.A., Benoeva M.X. A SYSTEMATIC APPROACH TO MARKETING INNOVATION ACTIVITIES.....	260

1. NATIONAL ECONOMICS AND MANAGEMENT

Bukhun Y.V.

Applicant of the Department of International Economics
National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»

UKRAINIAN SPACE CORPORATION: SPECIFICITY OF ESTABLISHMENT AND ITS ROLE IN TRANSITION ECONOMY

Бухун Ю.В.

здобувач кафедри міжнародної економіки
НТУУ «Київський політехнічний інститут»

УКРАЇНСЬКА КОСМІЧНА КОРПОРАЦІЯ: ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ І РОЛЬ В ПЕРЕХІДНІЙ ЕКОНОМІЦІ

The article describes specificity of corporation establishment within the frames of vertical integration of enterprises of the space sector of Ukraine and the role of the state in it, as well as analysis of the world experience of the developed countries. It gives recommendations to the systemic reforming of the Ukrainian space industry.

Keywords: *corporation, space, transition economy, vertical integration, Ukrainian space corporation.*

В статті розглянуто особливості формування корпорації в рамках вертикальної інтеграції підприємств космічної галузі України та роль держави в ній, проаналізовано світовий досвід розвинених країн, надані рекомендації із системного реформування підприємств космічної галузі України.

Ключові слова: *корпорація, космос, трансформаційна економіка, вертикальна інтеграція, українська космічна корпорація.*

Сучасний економічний розвиток неможливий без постійного здійснення процесів інноваційної діяльності у різних галузях народного господарства. Рівень розвитку інновацій та їх використання у виробничих процесах визначають конкурентоспроможність країни на світовому ринку. Так, наприклад, за рейтингом глобальної конкурентоспроможності на 2014-2015рр., Україна зайняла 76 місце серед 143-х країн світу та піднялася на 8 позицій у порівнянні з 2013-2014 рр. [1].

Показник конкурентоспроможності країни визначається низкою чинників, серед яких – доля витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи. В Україні цей показник складає 0,8% ВВП (для порівняння, у економічно розвинених країнах: Сполучені Штати Америки – 2,8%, Японія – 3,5%, Китай – 2,1 %, Ізраїль – 4,2%) [2].

Космічна сфера є ключовим ринком, де державна влада може створювати умови для інноваційного розвитку та втілювати інновації у життя. При цьому стимулювання інноваційного розвитку високих технологій у космічній галузі потягне за собою високотехнологічний розвиток промисловості країни. Сучасний стан розвитку космічної галузі України було визначено в 1990-х роках. Після розпаду СРСР на території України розміщувалися 130 підприємств ракетно-космічної галузі (КБ, НДІ, виробничі об'єднання, дослідні центри) [3]. Проте модель приватизації, що була прийнята в перехідний період, призвела до концентрації великих виробничих потужностей більшості підприємств «в одних руках», та дозволила на виробничій базі найбільших промислових підприємств СРСР створити велику кількість приватних структур, основною метою функціонування яких стало отримання максимально високих доходів у короткостроковому періоді. Власники таких підприємств не були зацікавлені в інвестуванні грошових коштів в розвиток технологій та технологічному оновленні матеріальної бази підприємств, впровадженні програм довгострокового розвитку.

З іншого боку, більше 30 підприємств та організацій було передано до складу державної космічної галузі, що керувалася державною владою, й досі частково підпорядковані Державному космічному агентству України. Це ДП «Конструкторське бюро «Південне» ім. М.К. Янгеля», ДП «Конструкторське бюро «Південний машинобудівний завод» ім. А.М. Макарова», ДП «Завод «Арсенал»», ДП «Виробниче об'єднання «Київприлад»», та інші [4]. Проте низка чинників, а саме: недостатність бюджетного фінансування через необхідність покривати старі високі боргові зобов'язання, застаріла

матеріальна база, втрата висококваліфікованих кадрів, та необхідність переорієнтації на світові ринки збуту космічної продукції, за умов низької ефективності роботи більшості підприємств космічної галузі, змушують шукати нові підходи до реструктуризації підприємств та впровадження до їхньої роботи ринкових механізмів. В даних умовах головним завданням є через розуміння внутрішніх, глибинних процесів, що відбуваються у соціально-економічному та політичному житті суспільства, і спираючись на досвід розвинених країн, виробити єдину довгострокову стратегію відновлення космічної потужності країни, виведення галузі із кризи та перехід до стадії зростання з новими пріоритетами, цінностями, метою та завданнями.

В умовах переходу до ринкових засад функціонування економічної системи, підвищення ефективності роботи підприємств космічної галузі України, важливим питанням є модернізація матеріальної бази космічних підприємств, створення ефективної структури управління ними, та механізму впровадження інновацій у їхню діяльність. В реструктуризації космічної галузі та реформуванні українських державних підприємств вкрай важливо дотримуватися системного підходу, курсу на комерціалізацію, з загальним баченням перспективи формування конкурентної моделі роботи галузі в трансформаційних умовах економіки України.

При вивченні досвіду таких країн, як Сполучені Штати Америки, Японія, Ізраїль, Китай та Індія, що є розвиненими та показують високі темпи економічного зростання, можна замітити єдину закономірність у їхньому розвитку. По перше, вона полягає у тому, що однією з головних умов впровадження технологічної модернізації є адекватна та виважена економічна політика держави, що побудована на довгостроковому плануванні. По-друге, саме держава ініціює, координує та очолює впровадження такої політики до економіки країни.

Традиційний приклад такої діяльності держави можна знайти в історії США. В 1957 році, коли СРСР першим увірвався до космічного простору та тим самим продемонстрував свою технологічну перевагу, Президент Дж. Кеннеді визнав, що причиною цього була висока якість радянської освіти, більші, ніж у США, витрати на науку, висока державна організація всіх факторів розвитку, в тому числі – виробництва інноваційної продукції. З тих пір уряд США взяв на себе зобов'язання бути першим у технологічній гонці світу. Зокрема, в кінці 1970-х років в США головним завданням було забезпечення «технологічного відриву» національної промисловості, в тому числі найбільших корпорацій на світовому високотехнологічному ринку. Для чого було розроблено системний комплекс адміністративних, законодавчих та економічних засобів, що складався з: а) створення Національної Ради з науки та технологій, Ради сталого розвитку та ін.; б) прийняття низки законів, що сприяли розвитку комерційних основ у впровадженні інновацій, та надавали адресні преференції корпораціям, що їх використовують; в) преференцій для корпорацій, що стали на шлях інноваційного розвитку, а саме: податкові пільги, пільгове кредитування та часткове бюджетне фінансування наукових програм корпорацій.

Досвід Франції також підкреслює необхідність державного втручання у процеси інноваційного розвитку через систему створення високоефективних кластерів. Зокрема, високу ефективність роботи показує кластер «Аерокосмічна долина», що займається аерокосмічними розробками та поєднує у собі дослідні організації, навчальні центри та промислові підприємства. Тут виробляється більше 80% французького аерокосмічного експорту та більше 3% всього французького експорту на суму більше 39 млрд. євро. До кластеру входять більше 1500 підприємств, на яких працюють більше 100 000 робітників. За результатами роботи «Аерокосмічного кластеру» у період 2000-2010 рр., Франція практично подвоїла долю свого експорту в аерокосмічній галузі та стала одним з найбільших аерокосмічних експортерів світу [5].

4,2% ВВП – найбільша доля витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи серед країн світу, приходиться на Ізраїль. В 1993 році в країні було впроваджено систему державної підтримки інноваційного розвитку через створення державної

інноваційної компанії, та ініційовано на державному рівні програму інвестиційної підтримки приватних інноваційних компаній.

Участь держави у підтримці розвитку національного господарства може бути мінімальною в умовах розвиненої економічної системи та за умов ефективного функціонування господарських зв'язків. Однак за умов, що розвиток наукових досліджень та комерціалізація інновацій є сферою високих інвестиційних та кон'юнктурних ризиків, формою, що забезпечить їх впровадження, є державно-приватне партнерство.

В умовах перехідної економіки України формування інноваційної технологічної модернізації космічної галузі має відбуватися під контролем держави та за її участю. Прикладом державно-корпоративної інтеграції є державна корпорація, або господарське об'єднання, що створюється на основі поєднання виробничих, наукових та комерційних інтересів підприємств, з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників.

Сучасні дослідження діяльності державних корпорацій та інноваційного розвитку можна зустріти у роботах С. Глазьева, Р. Хасбулатова, В. Радаєва, Г. Клейнера, Л. Черной, В. Кулікова та ін. В них наведено усесторонній аналіз проблем функціонування державної корпорації, а також доцільність її створення у різних галузях економіки, акцентовано увагу на перевагах, які має державна корпорація для забезпечення сталого розвитку економіки в інтересах суспільства. Разом з тим, деякі проблеми й досі не вивчені, а саме – визначення ефективності діяльності державних структур, їх взаємовідносини з малим та середнім бізнесом, оцінки впровадження інноваційних напрямків розвитку.

За даними глобального дослідження 1000 компаній – найбільших інвесторів в науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) компанії Strategy&, підрозділу PwC, найбільші витрати на НДДКР приходяться на 1000 найбільших корпорацій світу та у 2015 році складають 680 млрд. доларів, з них доля витрат на НДДКР підприємств аерокосмічної та оборонної промисловості складають 22,4 млрд. доларів [6]. Корпорація як інститут ринкової економіки є головною рушійною силою інноваційних процесів у світовій економіці.

Процеси формування корпоративного сектору тривають в сучасній Україні. Пов'язано це з тим, що створення корпорацій в Україні відбулося не під впливом еволюції у економічних відносинах, а за умов бажання представників реформації 1990-х років привнести до економічної системи ті інститути ринкової економіки, що успішно використовувалися у розвинених країнах. Думка про те, що приватизація потягне за собою розвиток корпоративного сектору в перехідній економіці виявилася хибною, адже законодавчі та організаційні умови для цього розвитку створено не було. Крім того, під терміном «корпоратизація» здебільшого розумілось перетворення державного підприємства у акціонерне (не корпорацію), з метою скорішої передачі прав власності, а не створення ефективних власників.

З метою запровадження сталого інноваційного розвитку українських підприємств космічної галузі та реструктуризації галузі з метою переходу від екстенсивного типу використання бюджетного фінансування до інтенсивного, важливо системно підходити до цієї проблеми, а саме:

1. «Відрізати зайве». Провести комплексний аудит підприємств та організацій космічної галузі України, що підпорядковані Державному космічному агентству України, з метою побудови єдиної вертикально-інтегрованої системи підприємств. Це дозволить поєднати підприємства космічної галузі в єдину корпорацію, в рамках якої формуються трансфертні ціни, продукт стає більш дешевим та конкурентоспроможним. Ототожнення української космічної корпорації з однією юридичною особою є не зовсім вірним, хоча найбільш поширеним.

2. Запровадити кваліфіковане корпоративне управління, що забезпечить проведення ефективних перетворень на підприємствах космічної галузі. Головне завдання на цьому

етапі: оптимізація всіх видів діяльності підприємства для підвищення ефективності виробництва.

3. Створити умови для інноваційного розвитку, шляхом покращення законодавства з питань захисту інтелектуальної власності; створення сприятливого інвестиційного клімату в країні завдяки стабільній фіскальній, монетарній та соціальної політики, що заохочує розвиток космічної індустрії; налагодження прямого співробітництва на нових ринках збуту.

Таким чином, вивчення світового досвіду державно-приватного партнерства щодо реалізації інноваційних проектів у розвитку космічної галузі дає можливість виявити тенденції та особливості формування космічної корпорації в Україні.

Формою її ефективного функціонування має стати державна корпорація, що в умовах трансформаційної економіки України дозволить вирішити проблему технологічної модернізації, розробки та впровадження інновацій до космічної галузі України, адже сьогодні зв'язок між науковими дослідженнями та промисловими підприємствами, на яких вони можуть бути реалізовані, майже втрачено в силу порушення господарських зв'язків, як наслідку приватизаційних процесів в Україні в 1990-х роках.

В умовах системного та комплексного підходу до реструктуризації космічної галузі України на основі довгострокового та середньострокового планування, переходу до комерціалізації проектів, всебічному розвитку інновацій та їх впровадженню у виробництво космічної продукції, космічна галузь України має можливість витримати високі темпи розвитку космічного ринку та повернути своє почесне місце на світовому космічному ринку.

Література:

1. World Economic Forum [Офіційний веб-сайт] : [http://reports.weforum.org/]. – Електронні дані. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf (дата звернення 23.12.2015) – The Global Competitiveness Report 2014-2015.
2. World Intellectual Property Organization [Офіційний веб-портал] : [http://www.wipo.int]. – Електронні дані. – Режим доступу: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_gii_2015.pdf (дата звернення 23.12.2015) – The Global Innovation Index 2015/ Effective Innovation Policies for Development.
3. Шевцов А. Наземные и морские старты Станислава Конюхова / Шевцов А. // Зеркало недели. Украина [Интернет-видання] : [http://gazeta.zn.ua]. – Електронні дані. - К.: 1994-2015. – Режим доступу: http://gazeta.zn.ua/SOCIETY/nazemnye_i_morskie_starty_stanislava_konyuhova__k_75-letiyu_so_dnya_rozhdeniya.html (дата звернення 20.12.2015)
4. Урусский О.С. В космическое будущее вместе с международным обществом / Урусский О.С. / Аэрокосмическое общество Украины [Офіційний веб-портал] : [http://www.space.com.ua/]. – Електронні дані. – Київ : АПУ, 2001-2015. – Режим доступу: <http://www.space.com.ua/gateway/news.nsf/NewsAnalitR/5162EB8D6F775630C2257E230035DCB2!open> (дата звернення 18.12.2015)
5. Bukhun Y.V. Analyzing prerequisites of innovation cluster development in Ukrainian space industry as exemplified by Aerospace Valley (Toulouse, France) // Actual problems of economics, management and law in modern and economic environment: Collection of scientific articles. – Pegasus Publishing Lisbon, Portugal, 2015. – с. 8-15.
6. Startegy& [Офіційний веб-сайт] : [http://www.strategyand.pwc.com/]. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.strategyand.pwc.com/media/file/2015-Global-Innovation-1000-Fact-Pack.pdf> (дата звернення 23.12.2015) – 2015 Global Innovation 1000. Innovation's New World Order.

Gromenkova S.V.

Ph.D., Assistant Professor

Donetsk National University

INCREASE COMPETITIVENESS AND SUSTAINABLE ECONOMIC GROWTH: THE EXPERIENCE OF POLAND

Громенкова С.В.

к.э.н., доцент

Донецкий национальный университет

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И УСТОЙЧИВЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ОПЫТ ПОЛЬШИ

The article describes the experience of economic reforms and the factors of competitiveness of the Polish economy, as the state has reached significant progress in modernizing the economy and to ensure sustainable economic growth. Based on the analysis made recommendations to improve the international competitiveness of the economy of Ukraine in the context of current development trends.

Key words: *competitiveness, competitive advantage, international competitiveness of the national economy, economic growth, the reform of the national economy, European integration.*

В статье рассмотрен опыт экономических реформ и факторы конкурентоспособности экономики Польши, как государства достигшего значительных успехов в модернизации экономики и обеспечении устойчивого экономического роста. На основании проведенного анализа сформулированы рекомендации по повышению уровня международной конкурентоспособности экономики Украины в контексте современных тенденций развития.

Ключевые слова: *конкурентоспособность, конкурентные преимущества, международная конкурентоспособность национальной экономики, экономический рост, реформирование национальной экономики, европейская интеграция.*

С современных условиях интернационализации и глобализации хозяйственной жизни вопросы конкурентоспособности национальных экономических систем приобретают особое значение. Устойчивое развитие экономики любой страны предусматривает наличия благоприятных условий для функционирования, а также повышение адаптивности к изменениям окружающей среды и постоянное увеличение конкурентных преимуществ. На сегодняшний день обоснование направлений повышения конкурентоспособности и завоевание прочных позиций на международном рынке – важнейшая задача, стоящая перед Украиной. Таким образом, исследования в данном направлении не теряют своей актуальности и своевременности.

Среди работ, в которых рассматриваются теоретические аспекты конкурентоспособности и формирования конкурентных преимуществ необходимо выделить работы М. Портера, М. Гальвановського, Н. Гражевской, И. Поддубного, Ю. Полунаева и др. В области изучения вопросов конкурентоспособности Украины следует отметить труды Л. Антонюк, О. Билоруса, Б. Губского, Д. Лукьяненко, Ю. Пахомова и многих других. Вместе с тем, много аспектов данной проблемы требуют дальнейшей разработки и изучения. В частности, внимания заслуживает позитивный зарубежный опыт в сфере повышения международной конкурентоспособности национальной экономики. За два последних десятилетия целый ряд стран достигли выдающихся успехов в вопросах экономического роста и увеличения конкурентоспособности на международной арене. В их числе - Сингапур, Малайзия, Австралия, Китай, Чили, Мексика, Перу, Словакия, Эстония и Польша.

Польша – страна, которая по многим параметрам сопоставима с Украиной (географические и демографические характеристики, структура экономики, геополитическое положение, постсоциалистическое наследие). В этой связи, в рамках данного исследования ставится задача проанализировать польский опыт реформирования экономики и повышения ее конкурентоспособности на международной арене, а также сформулировать на этой основе рекомендации для Украины.

Двадцать пять лет назад в Польше произошли политические и экономические трансформации. Страна вышла из социалистического лагеря, отбросила опыт тотального государственного регулирования экономики. Взамен пришла рыночная экономика и приватизация бизнеса. Страна прошла через ряд болезненных реформ. Спустя три года начал расти показатель ВВП, повысился уровень жизни. К Европейскому Союзу Польша присоединилась в 2004 году, а сейчас входит в ТОП-10 развитых стран ЕС.

За последние 25 лет польская экономика выросла вдвое. Страна занимает 48-е место в мире по показателям ВВП на душу населения. В промежутке с 1991 по 2008 год рост ВВП составил 4,6%. Во время мирового финансового кризиса 2008 года польская экономика избежала спада, что позволило ей стать восьмой по величине экономикой ЕС. А сегодня Польша может стать двигателем всей европейской экономики.

Хотелось бы отметить, что в докладе "Глобальная конкурентоспособность 2015-2016", подготовленном экспертами Всемирного экономического форума, и охватывавшем 140 стран, Польша занимает 41 место [1]. Это на 3 позиции лучше, прошлогоднего результата. К

большому сожалению, Украина, год назад поднявшаяся на восемь позиций в Индексе глобальной конкурентоспособности, в 2015-2016 потеряла три позиции в рейтинге и заняла 79 место. Польша и Украина имели приблизительно одинаковые стартовые позиции в начале трансформационных преобразований, но на дистанции реформирования и преобразования экономики Польша ушла далеко вперед, о чем свидетельствуют разнообразные международные рейтинги, а также показатели социально-экономического развития страны. Каков же опыт Польши, и что полезного Украина может извлечь из него, находясь в фазе радикальных экономических изменений, которые будут определять ее будущее на долгие годы.

Экономические реформы в Польше были начаты в 1989 году. Трансформация экономической системы страны предполагала либерализацию как в политической, так и в экономической сферах, приватизацию государственной собственности, реформу государственных финансов, возрождение местного самоуправления. В основе реформирования экономики лежал переход к косвенным методам управления, что обеспечивалось принципиальным изменением функций министерств (при сокращении их числа) и других хозяйственных органов; в результате повысилась степень прозрачности системы. Отправной точкой системной трансформации стали либерализация хозяйственной деятельности и формирование рыночной среды, стимулирующей экономический рост.

Либерализация экономической деятельности способствовала динамичному развитию сектора малого и среднего предпринимательства (МСП), который стал ведущим звеном хозяйственного комплекса страны. В ходе приватизации и создания новых предприятий количество частных хозяйствующих субъектов возросло с 1,9 миллиона в 1993 году до 3,8 миллиона в 2013-м (96,9 процента общего числа хозяйствующих субъектов), а частный сектор занял доминирующие позиции в экономике [2].

Поддержка МСП возложена на Агентство развития предпринимательства (ПАРП), финансируемое как за счет бюджетных средств, так и из средств структурных фондов ЕС.

В системе поддержки предпринимательства функционирует около 3 тысяч некоммерческих организаций: хозяйственных палат, организаций ремесленников, самоуправленческих организаций предпринимателей, профессиональных и отраслевых объединений. На поддержку предпринимателей направляется около 20 процентов средств, выделяемых из фондов ЕС. В ходе трансформации в Польше формируется сфера профессионального обслуживания бизнеса, в том числе финансового посредничества — банки, биржи, брокерские конторы, страховые организации и др.

Одной из важнейших форм государственной поддержки МСП является финансовое обеспечение займов и банковского поручительства. В стране действуют 64 кредитных фонда, капитал которых составлял 226 миллионов евро, и 51 фонд кредитного поручительства с капиталом 320 миллионов евро (2011 год). Для поддержки МСП используются и другие финансовые источники, в том числе зарубежные. Так, в 2011 году венчурные фонды вложили более 688,7 миллиона евро в инвестиции 67 польских фирм, включая предприятия малого бизнеса [2].

Создание благоприятной бизнес-среды было бы невозможно без широкомасштабной приватизации государственной собственности. В Польше она сочетала в себе два основных подхода: либеральный, в основе которого лежит модель, реализованная в ряде развитых стран, и корпоративный, базирующийся на самоуправленческих традициях и ориентированный на построение «социальной рыночной экономики». К 2011 году преобразования собственности затронули 86 процентов крупных государственных предприятий, существовавших в конце 1980-х годов; совокупный объем поступлений от приватизации составил 45,6 миллиарда долларов по курсу 2011 года. Тем не менее многие предприятия тяжелой промышленности остались в собственности государства. Программа на 2012—2013 годы предусматривала приватизацию около 300 предприятий, в том числе в энергетике, горнодобыче, металлургии, химической промышленности, машиностроении,

металлообработке, строительстве, на транспорте. Завершить приватизацию предполагается в 2015-2018 годах [2].

Новые внешнеэкономические приоритеты диктовали необходимость развития торговли с западными странами. Для этого была сформирована система государственной поддержки экспорта, который быстро превратился в ведущий фактор экономического роста. Инструментами этой поддержки стали кредитование экспорта и экспортных производств, система поручительств, гарантий и страхования экспортных контрактов, а также субсидирование процентной ставки экспортных кредитов. Господдержка охватывает прямые инвестиции за рубежом и частичную компенсацию издержек по поискам зарубежных рынков сбыта.

Выстраивая в соответствии с общеевропейскими стандартами хозяйственное законодательство и институты регулирования бизнес-среды, Польша достигла заметных результатов в укреплении государственной администрации, системы управления государственными финансами и в других областях. Об эффективности институционального строительства, а также о качестве сформировавшихся в стране инвестиционного климата и деловой среды дают представление интегрированные показатели, рассчитываемые международными научными центрами и финансовыми организациями. Так, например, в 2011 году Польша вошла в 20-процентную группу стран с самым высоким качеством государственного регулирования деловой среды в интересах развития частного сектора. По сравнению с серединой 1990-х годов в стране улучшились исполнение законов, договорная дисциплина, реализация прав собственности, деятельность правоохранительных органов и судов, снизился уровень преступности.

Таким образом, после преодоления трансформационного спада, начиная с 1994 года, темпы роста экономики в Польше превышали уровень большинства стран ЦВЕ и средние показатели по ЕС. К 2000 году объем производства валового внутреннего продукта превысил уровень 1990 года почти на 50 процентов, а к моменту вступления страны в ЕС — на 63 процента. В 2012 году, пройдя мировой кризис без спада ВВП, страна более чем удвоила его — около 227 процентов к уровню 1990 года [2].

На протяжении всего периода трансформации в Польше динамично росла производительность труда во всех отраслях производства. Если в 2000 году производительность труда на одного занятого в пересчете по ППС составляла около половины средневропейской, то в 2010-м — уже почти две трети. Реальная производительность труда в сельском хозяйстве возросла в 2011 году по сравнению с 2005-м на 80,8 процента. Это один из самых высоких показателей для стран ЕС, где в среднем в этот период она увеличилась на 18,3 процента.

За прошедшие годы страна прошла большой путь в направлении повышения эффективности хозяйствования, изменилась как структура собственности, так и структура производства и народного хозяйства в целом.

Одно из центральных мест в экономической политике Польши занимают проблемы сбалансированности экономики и государственных финансов. Если в конце 1980-х годов финансовая система страны находилась в состоянии распада, то уже в 1993 году удалось не только остановить спад, но и обеспечить реальный рост ВВП, резко снизить инфляцию и дефицит госбюджета, а также свести почти на нет дефицит счета текущих операций. В 1999 году в Польше началось реформирование госбюджета, в первую очередь его расходных статей. Принципиальным элементом реформы стала передача части финансовых средств местным бюджетам, на которые было возложено финансирование ряда социальных расходов. На фоне относительно высоких темпов экономического роста дефицит бюджета вплоть до 2001 года не превышал 3 процентов ВВП. В последующие годы он составлял 4,3—5,1 процента, что было связано со снижением темпов роста и реализацией дорогостоящих социальных реформ (пенсионного обеспечения, здравоохранения и образования). Преобладающая часть дефицита покрывается за счет выпуска государственных краткосрочных и долгосрочных ценных бумаг (казначейских бонов и облигаций).

Внешняя торговля стабильно играет роль фактора экономического роста Польши. Доля страны в мировой торговле и в мировом импорте товаров возросла с 0,3 процента в 1990 году до 1,2 процента в 2008-м, а в 2011 году составила 1,1 процента. В мировом товарном экспорте ее доля увеличилась с 0,4 до 1,1 процента. Соотношение экспорта страны с ВВП возросло с 27 процентов в 2000 году до 42 процентов в 2010-м, а импорта — с 34 до 44 процентов. Импорт товаров и услуг в 2000 году покрывал 31,5 процента народнохозяйственного спроса, а в 2010-м — уже 42,9 процента. По мере изменений производственной структуры менялась товарная структура экспорта, в которой возросла доля продуктов высоких технологий (5,7 процента в 2009 году). Наиболее интенсивными были изменения в торговле продукцией машиностроения, химии и металлургии. После вступления в ЕС роль экспорта как фактора экономического роста возросла (за 2004-2011 годы совокупный рост польского экспорта составил 185 процентов, а экспорт продовольственных и сельскохозяйственных товаров возрос в 3,5 раза). Это было связано как с расширением внешних рынков, так и с повышением конкурентоспособности польской продукции. На страны ЕС приходится около 80 процентов польского экспорта [2].

Главным торговым партнером Польши является Германия, на которую сегодня приходится четверть польского экспорта и более пятой части импорта. Товарооборот двух стран в 2013 году составил более 91 миллиард долларов [3]. Это определяет значение Германии для экономического роста страны. Весьма показательным то, что Польша и Германия сегодня — крупнейшие экономические партнеры. Это не только немецкие автомобильные заводы в Польше и польские автобусы в Германии, но и десятки тысяч связей в секторе малого и среднего предпринимательства (МСП) по обе стороны границы. К слову, внешнеторговый обмен Польши с Украиной достигает лишь 6,6 миллиардов долларов за 2013 год и 5,7 миллиардов долларов за 2014 год.

Относительно благополучное положение в экономике и финансах Польши на первом этапе мирового финансово-экономического кризиса (2008—2009 годы) связано в первую очередь с большим объемом накопленных ПИИ. Если в 1993 году он составлял 3,1 миллиарда евро, то в 2003-м — 45,9 миллиарда и в 2012-м — 155,5 миллиарда евро, что свидетельствует о позитивном восприятии Польши иностранными инвесторами. Крупнейшими среди них являются страны ЕС, из которых поступает около 85 процентов общего объема притока ПИИ.

По мере роста экономики Польша, в свою очередь, стала инвестировать в экономику зарубежных стран. Общая стоимость этих инвестиций составила в 2012 году порядка 35 миллиардов евро [3]. Главным направлением экспорта польских ПИИ являются страны ЕС (87 процентов общего объема). Благоприятное положение Польши на фоне большинства стран ЕС способствовало росту доверия к ее экономике, что выражается в высокой оценке польских казначейских бумаг международными рейтинговыми агентствами.

Анализ развития Польши в составе ЕС свидетельствует, что само по себе членство не создает гарантий экономического развития и роста благосостояния, а лишь открывает для этого возможности, которые необходимо суметь использовать. Несомненно, Польше это удалось, о чем свидетельствует тот факт, что в период 2004-2011 годов рост ВВП в Польше составил 43,2 процента (в среднем по ЕС — 10,8 процента) [3,4].

Членство в ЕС, с одной стороны, облегчило Польше доступ к капиталу в рамках финансовой интеграции стран ЕС. А с другой — созданная в стране система финансового надзора и контроля эффективно ограничила прямые заимствования в иностранной валюте, позволив удержаться в пределах безопасного уровня внешней задолженности. Сохранение гибкого курса национальной валюты способствовало быстрой адаптации экономики к внешним шокам, а ослабление злотого в этот период поддержало экспортный сектор.

Фактором развития экономики, смягчившим развитие кризисных явлений, стал приток средств из фондов ЕС и обусловленный ими значительный рост капиталовложений. За период с 1 мая 2004-го по 31 марта 2012 года трансферты из фондов ЕС составили около 64,9 миллиарда евро; за этот же период Польша внесла в бюджет ЕС 24,5 миллиарда евро.

Чистый приток средств, таким образом, составил 40,3 миллиарда евро; только в 2011 году он достиг 10,5 миллиарда евро (около 3,2 процента ВВП). Если на начальном этапе сотрудничества с европейскими фондами существовала проблема использования выделенных средств, то к концу 2011 года уровень абсорбции ресурсов из фондов ЕС достиг 70 процентов [4].

Только в рамках Единой аграрной политики страна использовала 21,5 миллиарда евро, в том числе 10,6 миллиарда — на прямые доплаты крестьянам (ежегодно их получают 1,4 миллиона польских крестьян), 9,2 миллиарда — на развитие сельских территорий и более 1 миллиарда — на интервенции на рынке сельскохозяйственной продукции [4]. Средства из фондов ЕС позволили закупить около 40 тысяч тракторов, почти 460 тысяч единиц машин и сельскохозяйственного оборудования, построить не менее 3 тысяч предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции. Благодаря этим инвестициям на селе было создано около 34 тысяч рабочих мест.

Таким образом, евроинтеграция усилила международную конкурентоспособность Польши, дала толчок к модернизации экономики. Большой европейский рынок и фонды, крупнейшим бенефициаром которых стала Польша, изменили страну, законы, инфраструктуру, экономику и бизнес.

Интересен тот факт, что на протяжении всего периода подготовки Польши к вступлению в ЕС польские специалисты высказывали тревогу, что полное открытие внутреннего рынка приведёт к резкому усилению конкуренции со стороны западных фирм (то есть негативно скажется на положении польских предприятий), к вытеснению национального производителя с внутреннего рынка и перенасыщению этого рынка импортными товарами.

Однако многие фирмы смогли продемонстрировать вполне приемлемый уровень конкурентоспособности на внешнем рынке, поскольку, по оценкам Министерства экономики Польши, в период подготовки к вступлению в ЕС конкуренция польской продукции с продукцией фирм ЕС стала импульсом к модернизации и повышению инновационности польских фирм и способствовала снижению издержек производства.

Опрос, проведённый среди руководителей 500 крупнейших польских предприятий в 2004 году, показал, что они оценивали этот год как наиболее удачный в истории страны. На этих предприятиях значительно возрос объём продукции, реализованной как на внутреннем, так и на внешнем (в основном европейском) рынке. Более половины этих предприятий начали в 2004 году новые инвестиционные программы. Многие фирмы заявили о внедрении инноваций, к чему их вынудила усилившаяся конкуренция [5,6].

Можно констатировать, что в долгосрочной перспективе членство в ЕС создаёт для Польши возможности принципиального повышения международной конкурентоспособности экономики и уменьшения отставания от более развитых стран ЕС. Действующие в ЕС инструменты интеграции позволяют обеспечить повышение эффективности хозяйствования в странах, а совместные программы развития и структурные фонды поддерживают эти процессы. Однако помощь Евросоюза может быть лишь дополнением и стимулом, но не может заменить внутренних интеллектуальных и инновационных усилий, предпринимательской активности в стране, интенсификации процесса накопления национального капитала.

Украина находится в начале такого же пути, который прошла Польша. Предприятия Украины должны создавать потребительскую стоимость для западных партнеров, а также стать надежными партнерами для западных инвесторов. Украинская экономика и бизнес обладают огромным потенциалом, который необходимо высвободить и использовать для работы согласно европейским нормам и стандартам.

К сожалению, пока на востоке страны идет война, а уровень коррупции является одним из самых высоких в Европе, Украина не может надеяться на значительный приток иностранного капитала, хотя и нужно пытаться интенсивно привлекать его. Крупные инвестиции слишком рискованны. Это означает, что уже сегодня движущей силой погруженной в кризис экономики должен стать экспорт. Учитывая фактическое закрытие российского рынка и сложности в экономическом сотрудничестве со странами Таможенного

союза, а также падение курса гривны, что привело к снижению покупательской способности граждан, перед большим количеством предприятий встает необходимость переориентации на Запад.

В краткосрочной и среднесрочной перспективе украинские компании могут конкурировать за счет относительно низких затрат на рабочую силу, но в более отдаленной необходимо сосредоточиться на областях, которые могут принести долгосрочное конкурентное преимущество.

Однако следом за выгодной ценой украинских товаров и услуг должно прийти качество, подтвержденное выполнением отдельных норм и получением европейских и международных сертификатов. Качество, о котором помнят гораздо дольше, чем о цене.

Силой Украины может стать человеческий капитал. Амбиции, креативность, целеустремленность, умение быстро адаптироваться, сложившееся благодаря взрослению в крайне нестабильной среде, и жажда знаний, которые характеризуют, в частности, молодое поколение украинцев, могут стать существенным активом. Но для полного использования этого потенциала необходима организационная поддержка, внедрение улучшенных практик в сферу управления, а также реформирование и развитие системы образования.

Ограничение теневой экономики и развитие предпринимательства станут возможны при условии проведения широкой дерегуляции.

Огромный потенциал для развития есть у туристической сферы и, конечно, аграрного сектора.

Как показывает опыт Польши, кризис создает не только угрозы для экономики, но и открывает новые перспективы и шансы для бизнеса. Находясь в крайне тяжелом экономическом положении, проведя ряд болезненных реформ и максимально используя евроинтеграционные возможности для экономического роста и повышения конкурентоспособности, Польша превратилась в одного из успешных игроков на европейской экономической арене. Польшу сегодня называют в числе семи развивающихся рынков (Китай, Чили, Малайзия, Перу, Польша, Филиппины и Мексика), которые, вероятно, окажутся драйверами глобального роста в ближайшие годы.

В Польше диверсифицированная экономика, эффективная бизнес-среда и образованная рабочая сила послужили важными источниками заметного экономического роста. Близость Германии, этой крупнейшей экономики Европы, а также доступ к Балтийскому морю обеспечили Польше географическое преимущество. Однако важную роль сыграла и экономическая политика. В 1990-е годы правительство осуществило успешную экономическую либерализацию, а также инвестировало значительные средства в инфраструктуру и образование. Польша оказалась единственным членом ЕС и еврозоны, где во время Великой Рецессии наблюдались положительные, а в 2008–2012 гг. – наиболее высокие ежегодные темпы роста экономики. Польша также занимает самое высокое место в Центральной и Восточной Европе по индексу Всемирного банка «Doing Business».

Позитивный опыт Польши и ее сегодняшние успехи должны быть вдохновляющим примером в ходе реформирования экономики Украины и повышения ее конкурентоспособности, а также на пути евроинтеграции нашей страны.

Литература:

1. The World Economic Forum. Report 2015-2016 // www.reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/economies/#economy=UKR
2. Итоги системной трансформации в Польше (1989-2012) [Электронный ресурс]: / И. Синицина. – Режим доступа: <http://svom.info/entry/367-itogi-sistemnoj-transformacii-v-polshe-19892012/>
3. Интернет — база статистических данных Главного Статистического Управления Республики Польша (GUS), официальный сайт, [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.stat.gov.pl/gus>
4. Интернет — база статистических данных Статистической службы Европейского союза (Eurostat), официальный сайт, [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
5. Интеграция в ЕС: опыт Польши и вызовы для Украины [Электронный ресурс]: / А. Молдован. – Режим доступа: : http://gazeta.zn.ua/macrolevel/integraciya-v-es-opyt-polshi-i-vyzovy-dlya-ukrainy-_html
6. Экономический путь Польши: уроки для кризисной Украины [Электронный ресурс]: / Б. Крамек. – Режим доступа: <http://www.eurointegration.com.ua/rus/experts/2015/04/10/7032822/>

Gunchak Nataliia V.

PhD in Economics

Lviv University's College of Business and Law, Lviv, Ukraine

INSTITUTIONAL AND LEGAL CONCEPTS OF REGULATION OF ECONOMY'S INTELLECTUALIZATION OF UKRAINE

Гунчак Н. В.

канд. екон. наук

Коледж Львівського університету бізнесу та права, м. Львів, Україна

ІНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВІ КОНЦЕПТИ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

In the article the modern problems of formation the effective institutional and legal provision of government regulation of economy's intellectualization of Ukraine are investigated.

Keywords: *institutional and legal provision, government regulation, legislative regulation, economy's intellectualization.*

У статті досліджено актуальні проблеми формування ефективного інституційно-правового забезпечення державної політики у сфері інтелектуалізації економіки України.

Ключові слова: *інтелектуально-правове забезпечення, державна політика, законодавче регулювання, інтелектуалізація економіки.*

XXI століття проголошено епохою інтелектуальної економіки, концептуальним змістом якої є позиціонування ресурсу знань як ключового чинника економічного процвітання та довгострокової конкурентоздатності країни у глобальному просторі. Людська цивілізація переходить на абсолютно нову траєкторію свого розвитку, де об'єктивним показником рівня та якості життя населення, стратегії реформування в умовах деконструктивізму є критерій становлення розумного соціуму, розумної економіки, розумної політики та управління.

Досвід розвинутих країн світу показує, що переорієнтація на інноваційний тип економічного розвитку потребує створення відповідних інституційних умов, а саме: адекватного ринкового середовища, інфраструктури, законодавчого та організаційного забезпечення, відповідних управлінських структур, а також шляхом встановлення злагоджених відносин між суспільством, державою, бізнесом та іншими суспільними інститутами [1, с. 50].

Відтак в основу ефективної державної політики регулювання економічних процесів має закладатися необхідний інституційний базис, що являє собою нормативно-правове та ментальне забезпечення, а також сукупність елементів інституційної інфраструктури.

Суб'єктами формування інституційно-правового забезпечення державної політики виступають вищі, регіональні та місцеві органи законодавчої влади. Передусім воно визначається указами Президента України, законами та постановами Верховної Ради України, положеннями та рішеннями Кабінету Міністрів України, наказами, методиками, інструкціями профільних (зокрема Міністерства освіти і науки) та інших міністерств, рішеннями обласних та місцевих органів влади.

Повноцінність і достатність інституційно-правового поля регулювання процесу інтелектуалізації економіки визначається рівнем охоплення нормативно-правовими актами усіх необхідних для цього управлінських аспектів. Йдеться про закріплення базових положень та понять в аналізованій сфері, забезпечення регулювання і стимулювання розвитку, ефективне планування та програмування, охорону і захист прав суб'єктів, розвиток інфраструктури, формування системних взаємовідносин та ресурсного забезпечення, визначення адміністративних меж, умов діяльності та контролю їх дотримання, здійснення моніторингу і діагностики функціонування, проблем та перешкод розвитку.

Законодавче регулювання інтелектуалізації економіки передусім має визначати основні положення, термінологічний та понятійний апарат проблеми, цільові орієнтири та завдання її розвитку, місце і значення в системі соціально-економічного розвитку держави та

суспільства. Це закони про вищу освіту, про наукову і науково-технічну діяльність, про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій, про науково-технічну інформацію, про наукові парки, про наукову і науково-технічну експертизу, про інноваційну діяльність, про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності, книга IV Цивільного кодексу України «Інтелектуальна власність» тощо.

Проте наразі в Україні терміни «інтелектуалізація» та «інтелектуалізація економіки» законодавчо не визначені, що є певним системоутворюючим недоліком її інституційно-правового забезпечення.

Вважаємо, що прийняття нормативно-правового акту (наприклад, закону України про державне регулювання інтелектуалізації економіки України), де були б закріплені головні поняття, напрями формування інституційного та організаційно-економічного базису, а також стратегічні пріоритети та напрями державної політики, істотно посприяло б посиленню цільового характеру та системності державної політики у цій сфері.

За період незалежності в Україні прийнято доволі велику кількість стратегій, концепцій, програм, законів, положень та інших нормативно-правових актів, покликаних забезпечити бурхливий розвиток інновацій, науково-технічної діяльності, трансферу технологій тощо та використання їх результатів на благо зміцнення конкурентоспроможності як загальнодержавного, так і регіональних та місцевих економічних комплексів. Проте сьогодні природний, наявний та набутий науково-технічний потенціал поки не став чинником економічного зростання.

Звідси висновок: певна невідповідність, неузгодженість та недосконалість нормативно-правових і законодавчих актів, які визначають принципи, методи, механізми, інструменти та засоби, суб'єктів регулювання і стимулювання інтелектуалізації національного господарства, їх функцій як ваду інституційно-правового регулювання розвитку інтелектуалізації економіки України.

Напрацьовані досі та прийняття принципово нових законодавчих актів слід узгодити між собою, спрямувати у необхідному руслі, а саме в напрямі досягнення головної мети – інтелектуалізації національного господарства, а також надати реальних імпульсів цьому процесу.

Вважаємо, що заради цього визріла необхідність прийняття Кодексу законів України про наукову, науково-технологічну та інноваційну діяльність, що став би системним, цілісним і завершеним підґрунтям інтелектуалізації вітчизняної економіки. За умови відповідної цільової спрямованості, комплексності та раціональності такий документ відіграв би значно більшу роль у соціально-економічному розвитку держави, а ніж більшість положень вже напрацьованих правових актів. Крім того, його положення визначили б пріоритети державної політики розвитку освіти, науки, інновацій, дослідницької роботи, що на разі не усвідомлюються багатьма чиновниками на більшості рівнях системної ієрархії управління у нашій державі.

Значною мірою звідси й інший недолік інституційно-правового регулювання розвитку інтелектуалізації економіки – невисока ефективність її планування і програмування, особливо на регіональному та місцевому рівнях. Причому ця складова державної політики реалізується без дотримання одного з найбільш важливих принципів регіональної інноваційної політики країн ЄС – планування заходів з нижчого рівня до вищого, коли спочатку визначаються проблеми і перешкоди та дії, які потрібно реалізувати на їх усунення, на місцевому рівні, а далі вони узгоджуються на рівні регіонів і держав.

В Україні регіональні та місцеві стратегії і програми інноваційного (не говорячи навіть про системну інтелектуалізацію) розвитку практично не реалізуються. Лише у декількох регіонах нашої держави станом на 2014 рік були прийняті і виконувалися заходи програм розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності, у решти областях та містах обласного значення відповідна діяльність реалізовувалася виключно в межах програм соціально-економічного і культурного розвитку.

Очевидно, що в умовах такої низької активності на регіональному і місцевому рівнях

реалізувати жодну ефективну національну стратегію чи програму без подальшої концентрації фінансових, матеріальних, кадрових та інформаційних ресурсів у столиці і окремих промислово розвинених обласних центрах практично неможливо. Це, на нашу думку, вимагає удосконалення вітчизняного інституційно-правового забезпечення планування і програмування процесу інтелектуалізації національного господарства, реалізації стратегії інноваційного розвитку до 2020 р., запровадження стратегування розвитку цієї сфери за принципом «знизу – догори», тобто з регіональних та місцевих економічних комплексів (за напрямками: освіта, наука, інновації, комерціалізація їх результатів) до державного рівня.

Окремим пластом проблем інституційно-правового забезпечення інтелектуалізації економіки України є несформованість законодавства, що регулює сферу інтелектуальної власності. Зокрема, негативними аспектами тут виступають складність і тривалість проходження охоронних процедур (від одного до трьох років), низький рівень моніторингу охорони та правового захисту об'єктів інтелектуальної творчої діяльності, складний процес з видачею охоронних документів. Аналогічною є ситуація по винаходах, корисних моделях, промислових зразках, знаках для товарів та послуг. Зрозуміло, що все це вказує на надмірну тривалість проходження суб'єктами господарювання реєстраційних процедур щодо охорони результатів їх інтелектуальної творчої діяльності, а відтак – низьку активність представників реального сектора з інтелектуалізації їх господарств та продукції.

Саме тому вітчизняним органам державного управління необхідно працювати вже сьогодні над спрощенням процедур отримання охоронних документів, розвитком ринку інтелектуальної власності та його інфраструктури, покращенням захисту об'єктів інтелектуальної власності та запровадженням моніторингу його розвитку і капіталізації. У експертному середовищі вже не перший рік говориться про потребу в прийнятті в Україні закону про інтелектуальну власність або закону про державне регулювання ринку інтелектуальної власності, де крім інших важливих аспектів були б прописані прості, прозорі й чіткі процедури (з конкретними обмежувочими термінами розгляду і експертизи заявок, чого зараз немає) проходження процедур реєстрації охоронних документів на об'єкти інтелектуальної власності. Доречним було б навіть запровадження практики перенесення відповідальності та завдання проходження процедур охорони з заявника на державного службовця. Це значно б посилило попит на охорону власних нематеріальних об'єктів представниками вітчизняного бізнесу.

Серед головних перешкод посилення інноваційного складника конкурентоспроможності економіки України науковці та фахівці визначають недостатність розвитку потрібного для цього інституційного середовища.

Визнаючи правомірність цього, додамо, що такі підстави носять й інституційно-правовий характер, оскільки процес формування інституційного базису вітчизняних регіональних інноваційних систем (державних, приватних, громадських та асоціативних структур), орієнтованих на забезпечення економічних інтересів, узгоджених з цілями і завданнями політики інтелектуалізації економіки є об'єктивно незавершеним. Так, є підстави стверджувати, що недостатньою є на сьогодні як кількість, так і можливості суб'єктів інфраструктури інноваційної та інтелектуальної діяльності, які могли б у належній мірі забезпечити фінансові, експертно-консультаційні, інформаційні, кадрові та інші потреби представників науково-дослідних, а також підприємницьких структур, що ведуть, чи бажають провадити роботу з розробки і використання в комерційних цілях результатів науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок.

Попри наявну велику кількість регіональних наукових центрів НАН і МОН України, обласних підрозділів Українського науково-дослідного інституту науково-технічної і економічної інформації, державних комерційних підприємств-центрів науково-технічної інформації та інновацій, центрів інвестицій та розвитку, технопарків та інноваційних структур інших типів і форм власності їх функціонування або суто декларативне або можливості надто обмежені. Відтак, визріла потреба в інвентаризації елементів інституційної

інфраструктури інтелектуалізації національного господарства передусім в цілях ідентифікації діючих суб'єктів та обґрунтування потреби в нових включно з законодавчим закріпленням їх функцій, обсягів та джерел фінансування діяльності.

Йдеться про реальну потребу в удосконаленні інституційно-правових основ подальшого формування, ефективного функціонування та розвитку елементів інфраструктури інтелектуалізації економіки шляхом утворення дієвих (фінансово та ресурсно забезпечених) інноваційних кластерів, центрів комерціалізації інтелектуальної власності, венчурних фондів, академічних інноваційних інкубаторів тощо, у т. ч. галузевосекторальної чи просторової спрямованості.

Відтак Україна не лише продовжує консервувати проблеми недостатності інституційної інфраструктури наукової та інноваційної діяльності, але й все більше відстає від країн ЄС. При цьому Угода про партнерство і співробітництво між Україною та ЄС (998_012), План дій «України – ЄС» (994_693), Порядок денний асоціації ЄС – Україна (994_990), проектні рішення Угоди про глибоку і всебічну зону вільної торгівлі (ГВЗВТ) між Україною та ЄС та Комплексна програма наближення до ЄС акцентують увагу на потребі в посиленні захисту прав інтелектуальної власності та збільшенні фінансової допомоги в науковій та інноваційній діяльності. Відповідно, навіть технічна фінансова допомога міжнародних організацій є вагомішою, аніж внутрішньодержавна: до 2010 року 91 українська дослідницька організація отримала за 7 проектами Рамкової програми (РП7) фінансову допомогу в розмірі 8,1 млн. євро (в середньому близько 0,9 млн. євро у розрахунку на одну організацію) [2, с. 56].

До того ж, «Горизонт 2020» – це Восьма рамкова програма ЄС з досліджень та інновацій. Вона розпочалася у 2014 р. та розрахована на сім років, спрямована на підтримку дослідницької та інноваційної діяльності у всіх сферах життя суспільства й об'єднує всі програми ЄС із фінансування досліджень та інновацій. Загальний бюджет її становить близько 80 млрд. євро. Підписавши угоду, Україна отримала доступ до всього спектра заходів, що фінансуються Програмою. На участь у Програмі Україна отримала від ЄС безпрецедентну 95-відсоткову знижку і річне відтермінування першого внеску [3, с. 4].

Частково вирішити проблему удосконалення інституційної інфраструктури інтелектуалізації економіки можливо шляхом покращення системи відносин між її чинними на сьогодні елементами освітньої, наукової та інноваційної діяльності. Це потребує прийняття програмних нормативно-правових актів, положення яких були б спрямовані на поєднання і узгодження інтересів їх суб'єктів під час реалізації нових пілотних регіональних і секторно-галузевих проектів (у т. ч. національних) з розвитку економіки та науково-дослідної і інноваційної діяльності. Такого роду завдання можуть ставитися при схваленні Концепції Державної цільової економічної програми розвитку в Україні інноваційної інфраструктури на період до 2020 року.

Треба вказати й на те, що на скільки б не була широкомасштабною державна кампанія з розбудови та удосконалення діяльності мережі інституцій інтелектуалізації економіки, вона ніколи не буде довгостроково ефективною, при відсутності чи недостатності ресурсного забезпечення її діяльності. На сьогодні воно не досконале та несправедливе, проявами чого є низький рівень ефективності використання науково-технологічного та інноваційного потенціалу, наявність істотних просторових (на регіональному та субрегіональному рівні, на депресивних територіях, районах, містах і селищах) диспропорцій розвитку і ресурсного потенціалу (у т. ч. інтелектуально-кадрового) інвестиційно-інноваційної активності.

Відтак актуалізувалася потреба в удосконаленні інституційно-правового базису планування розміщення і ефективного використання ресурсного та кадрового потенціалу інтелектуалізації національного господарства в Україні, чого можна досягнути шляхом забезпечення переходу від практики централізованого до включно регіонального планування і розміщення ресурсного забезпечення науково-дослідної та інноваційної діяльності. Це потребує внесення відповідних змін до законів України про Державний бюджет України, про інвестиційну діяльність, про інвестиційні фонди та інвестиційні

компанії; постанов Кабінету Міністрів України, якими регулюються: (1) порядок формування і виконання замовлення на проведення наукових досліджень і розробок, проектних та конструкторських робіт за рахунок коштів державного бюджету, (2) перелік пріоритетних тематичних напрямів наукових досліджень і науково-технічних розробок на період до 2020 року, (3) план заходів із залучення молодих учених до роботи в наукових установах та вищих навчальних закладах, (4) концепція реформування системи фінансування та управління науковою і науково-технічною діяльністю до 2017 року.

Зрозуміло, що такого рівня важливості рішення є вкрай складними, певною мірою навіть революційними, потребують політичної волі. Але без їх імплементації (на рівні з бюджетно-адміністративною реформою) критично якісно змінити у кращу сторону стан справ з інтелектуалізації національної економіки і формування належного ресурсного підґрунтя цього процесу в Україні не вдасться. Це підтверджується вже понад двадцятирічним досвідом.

Література:

1. Гармашова О. П. Інституційно-правові умови інноваційного забезпечення конкурентоспроможності національної економіки / О. П. Гармашова // Экономика Крыма. – 2014. - № 3 (40). – С. 49-54.
2. Мокій А. І. Шляхи вдосконалення інституціональної інфраструктури інноваційного розвитку на регіональному рівні / А. І. Мокій, О. А. Мокій, Д. А. Бачурін // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Менеджмент інновацій», 2012. – Вип. № 1. – С. 48-58.
3. Шляхи розвитку української науки Інформаційно-аналітичний бюлетень. Додаток до журналу «Україна: події, факти, коментарі» / Служба інформаційно-аналітичного забезпечення органів державної влади (СІАЗ). – К. : НБУВ. – № 3 (113) березень, 2015. – 145 с.

Gunchak Nataliia V.

PhD in Economics

Lviv University's College of Business and Law, Lviv, Ukraine

SUBSTANTIATION THE ORGANIZATIONAL & ECONOMIC TOOLS STIMULATING THE PROCESS OF ECONOMY'S INTELLECTUALIZATION OF UKRAINE

Гунчак Н. В.

канд. екон. наук

Коледж Львівського університету бізнесу та права, м. Львів, Україна

ОБҐРУНТУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗАСОБІВ СТИМУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

In the article the organizational & economic tools of state policy stimulating the development of research & innovative activities in Ukraine are substantiated. A systematic set of tools implementing policies at the macro- and mesolevel hierarchy of economy is proposed.

Keywords: *organizational & economic tools, research & innovative activities, state policy, economy's intellectualization.*

У статті обґрунтовано організаційно-економічні засоби державної політики стимулювання розвитку науково-дослідної та інноваційної діяльності в Україні. Запропоновано системну сукупність засобів реалізації політики на макро- та мезорівні ієрархії управління економікою.

Ключові слова: *організаційні та економічні засоби, науково-дослідна та інноваційна діяльність, державна політика, інтелектуалізація економіки.*

Вирішенню проблем державної політики стимулювання розвитку освіти і науки, ширшого використання результатів досліджень для потреб суспільного виробництва, інноваційного розвитку економіки присвячено численну кількість наукових досліджень. Частина з них носить загальний характер та стосується інтелектуалізації економіки в цілому, частина – містить вузькоспеціалізовані пропозиції зі стимулювання тих, чи інших її аспектів. Проте системного та комплексного підходу, що передбачав би сукупність раціональних організаційних і економічних засобів активізації і спрямування розвитку у необхідному руслі процесу інтелектуалізації на сучасному посттрансформаційному та посткризовому етапі розвитку національного господарства, на нашу думку, наразі не вироблено.

Зокрема, організаційна складова має відповідати за побудову структури управління реалізацією державної політики в аналізованій сфері; економічна – за залучення та забезпечення дії необхідних зовнішніх і внутрішніх чинників. Відтак, сукупність організаційно-економічних засобів державного регулювання інтелектуалізації економіки представлено на рис. 1.

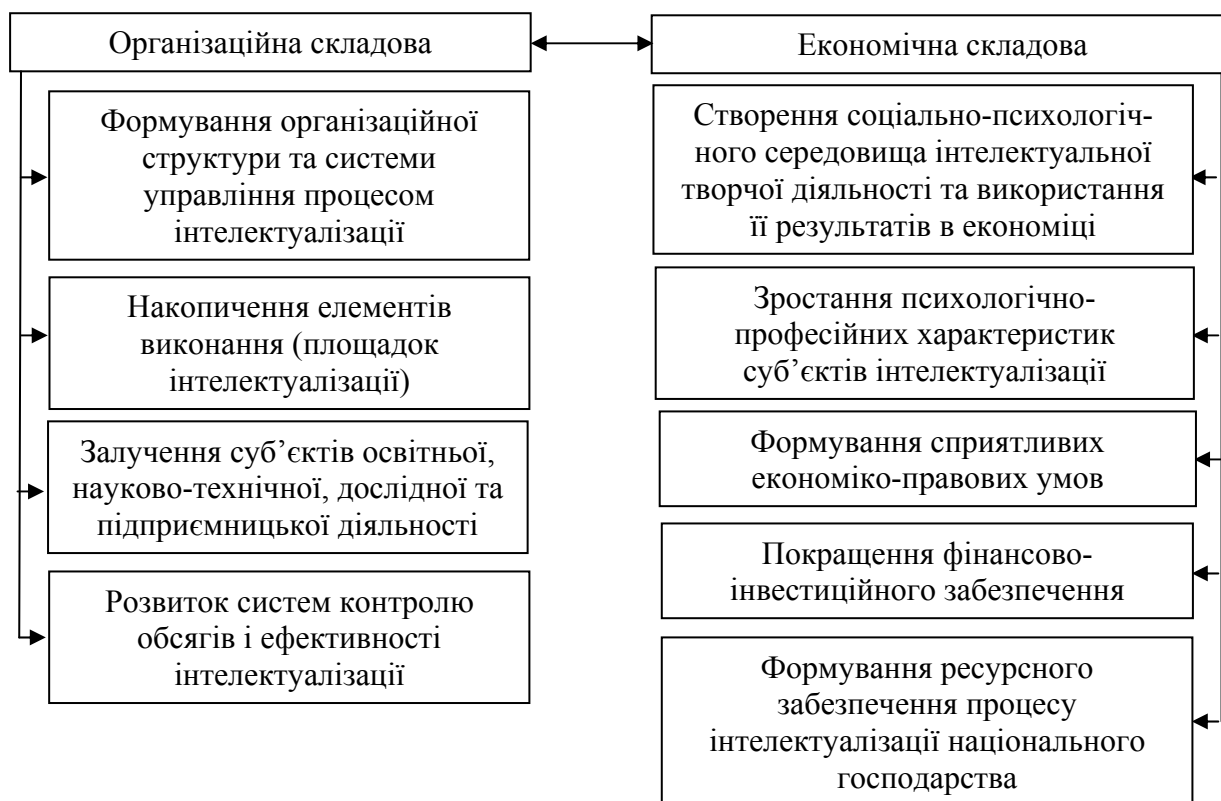


Рис. 1. Напрями формування організаційно-економічних засобів інтелектуалізації економіки України

Організаційна сторона передусім потребує, як вже зазначалося, чіткого визначення державної структури, відповідальної за ініціювання, планування, організацію, реалізацію державної політики у сфері інтелектуалізації економіки, а також її контроль.

Розбудова державної інституційної системи сьогодні дуже необхідна, оскільки ми переконані, що не може структура, розташована в одному місті, керувати настільки масштабним та важливим процесом в межах цілої країни. Апелюємо й до іншого: в умовах браку державних ресурсів відсутні можливості для розширення державного апарату. Це так, але вітчизняна система державного управління настільки нераціональна, що відкриття регіональних і місцевих представництв з питань науково-інноваційної діяльності в Україні може відбуватися шляхом реорганізації менш важливих функціональних підрозділів та служб.

Одним з найголовніших завдань державної системи управління процесом розвитку інтелектуальної творчої і науково-дослідної діяльності та використання її результатів у національному господарстві визначимо створення і розвиток т. зв. «площадок» інтелектуалізації. Тобто структур, які б поєднували представників освіти, науки та бізнесу та на базі яких би відбувався процес трансформації знань в інновації, їх комерціалізація та формування нових замовлень. Йдеться про інноваційно-інвестиційні кластери, венчурні фірми, центри трансферу технологій і знань, інституції академічного підприємництва, науково-технологічні парки, технологічні інкубатори тощо. Інформація про кількість таких структур, обсяги та ефективність їх діяльності має відображатися у державному моніторингу процесу інтелектуалізації.

Зауважимо, що це один з ключових аспектів, без якого державна політика в

аналізованій сфері буде малоефективною, оскільки ці елементи інституційної інфраструктури виконують системоутворюючу та ув'язуючу функцію. На це вказує світовий досвід. Більше того, площадки інтелектуалізації в перспективі виконують й іншу роль у системі національного господарства, слугуючи, наприклад, посередником при просуванні продукції (товарів, робіт, послуг) вітчизняних підприємств на зовнішні ринки збуту шляхом налагодження контактів з зарубіжними науково-дослідними організаціями та їх партнерами. Більше того, створення і розвиток інституцій впровадження високих технологій та академічних бізнес-інкубаторів підтримується структурними фондами міжнародної технічної допомоги ЄС, у т. ч. в межах єврорегіонів. Відповідно, Україна може скористатися з цього, диверсифікувавши джерела витрат на інноваційну політику.

Наступним елементом організаційної складової інтелектуалізації національного господарства є управління процесом інтеграції (започаткування співпраці) суб'єктів освітньої, науково-технічної, дослідно-конструкторської, а також представників реального сектора економіки, тобто їх «входженням» у цю сферу (ринок). Засобами тут можуть слугувати робочі наради, проведення інформаційно-роз'яснювальної діяльності, інвентаризація регіонального та місцевого організаційного потенціалу, формування баз даних та їх поширення серед потенційних учасників, часткове фінансування вартості послуг науково-дослідних організацій, що надаються підприємствам, які мають намір започаткувати (розширити) виробництво інноваційної продукції тощо.

Важливо, щоб регіональні органи влади, відповідальні за інтелектуалізацію економіки, мали постійний контакт як з діючими, так і з перспективними суб'єктами – учасниками локальних систем інтеграції знань та бізнесу, знаходили точки дотику їх спільних інтересів, визначали проблеми і перешкоди співпраці та усували їх. Лише така активна (ініціююча) робота спроможна підняти інноваційну активність у нашій державі принаймні до середнього рівня країн ЄС.

Представники органів державного управління мають усвідомлювати, що на завершальному етапі процесу організації діяльності в кожній сфері потрібно забезпечити належний контроль реалізації державної політики. Не виключення й інтелектуалізація національного господарства. Але, ми вважаємо, що попри вже згадуваний моніторинг, влада має зрозуміти й значну суспільну значимість розвитку науки в цілях виробництва. Відповідно, важливо створити умови, за яких державу контролюватимуть не лише її власні органи, але й громадянське суспільство.

Тому доцільно сприяти створенню і розвитку організацій громадянського суспільства, до яких належать професійні спілки, громадські об'єднання некомерційного спрямування, громадські політичні рухи і партії, недержавні організації соціального захисту, церква, недержавні аналітичні установи. Важливість та роль цих інституцій беззаперечна, адже вони виступають т. зв. «арбітром» суспільної корисності рішень, які приймаються органами влади, а також соціально-економічної та суспільної відповідальності представників бізнесу, у т. ч. за формування якісно нової форми «економічного протекціонізму», недопущення реалізації недоцільних для суспільства корпоративно-лобістських рішень, розробку корисних ініціатив з удосконалення середовища інтелектуалізації національного господарства та державного управління в цій сфері.

Наступним етапом після організації державної політики у сфері інтелектуалізації економіки є формування її заохочення, тобто забезпечення економічної складової. Йдеться про створення відповідного соціально-психологічного середовища, зростання психологічно-професійних характеристик, формування сприятливих економіко-правових умов, покращення фінансово-інвестиційного та ресурсного забезпечення цього процесу.

Робота у напрямі створення соціально-психологічного середовища інтелектуальної творчої діяльності та використання її результатів у економіці передбачає позитивне ставлення держави та підприємств до науково-дослідної роботи, покращення громадянської думки про системну і комплексну інтелектуалізацію, покращення її ринкової інфраструктури, підвищення рівня економічної безпеки науково-дослідної та

підприємницької діяльності, усунення будь-яких проявів корупції і неправомірного втручання органів державної влади у діяльність наукових організацій та підприємств, що здійснюють інновації.

Задля якісного підвищення рівня психологічно-професійних характеристик суб'єктів інтелектуалізації національного господарства органам влади потрібно працювати над зростанням престижності наукової діяльності та співпраці науки і бізнесу, розвитком професійних знань (у т. ч. щодо перспективних ніш інноваційної діяльності), розширенням можливостей отримання професійної підготовки, полегшенням процедур охорони та захисту об'єктів інтелектуальної власності, створення та реалізації інноваційної продукції, усуненням обмежень щодо окремих видів діяльності, покращенням інформаційної підтримки.

Перспективним напрямом тут може стати державне сприяння і популяризація практики співпраці вітчизняних освітніх, науково-дослідних та проектно-конструкторських організацій з представниками зарубіжного бізнесу. При низькому внутрішньому попиті результати їх праці можуть реалізовуватися на зовнішніх ринках. Головними підставами для розвитку такого співробітництва є істотний вітчизняний освітньо-науковий потенціал та нижча вартість оплати праці. Своєю чергою це сприятиме як зростанню престижності, так і підвищенню рівня кваліфікації кадрів в аналізованій сфері.

Важливе значення має поєднання законодавчого забезпечення та економічних умов, в результаті чого формується сприятливе економіко-правове середовище інтелектуалізації національного господарства. Воно залежить від макроекономічної та політичної стабільності; стану розвитку освіти, науки та економіки, рівня монополізації ресурсів і ринків, інфляції, стану грошового обігу, надійності національної грошової одиниці, механізмів роздержавлення і приватизації власності.

Рациональність сформованого економіко-правового середовища значною мірою визначає доступність фінансово-інвестиційного та ресурсного забезпечення діяльності організацій і підприємств – суб'єктів науково-дослідної та інтелектуальної творчої діяльності. Відомо, що процес розробки інновацій та впровадження їх у виробництво є складним, тривалим та часто малорентабельним. Відповідно, питання інвестицій і фінансування науково-дослідної діяльності є складними. Органи державного управління повинні всіляко фінансувати науково-дослідну та інноваційну діяльність. Втім, в умовах обмеженості ресурсів, ці функції мають взяти на себе інституції інших форм власності, але ініціювати цей процес має все таки держава.

Для цього необхідні утворення і розвиток фінансово-інвестиційних кластерів, фондів, банківських структур, що фінансують інноваційні проекти. Не менш важливе значення у контексті фінансового забезпечення інтелектуалізації економіки відіграють різні форми фінансової державної підтримки, ефективна система оподаткування суб'єктів підприємництва, система фінансування, кредитування і страхування діяльності підприємств, способи залучення початкового капіталу, отримання виробничих площ, земельних ділянок (в т. ч. державної та комунальної власності), система доступу до господарських ресурсів.

Додамо, що реалізація організаційних і економічних заходів, спрямованих на інтелектуалізацію національного господарства має здійснюватися не лише на макро-, але й на регіональному та субрегіональному рівнях (рис. 2).

На наш погляд, на центральному рівні державного управління найбільш важливо удосконалити інституційно-правове забезпечення, сформувавши програмно-нормативне регламентування, а також належним чином ініціювати та посилити мотивацію (шляхом інституціалізації джерел, механізмів та достатніх обсягів фінансування) регіональної і місцевої влади до здійснення політики у сфері інтелектуалізації регіональних економічних комплексів.

Усі наступні кроки вже мають здійснюватися на мезорівні системної ієрархії управління, на якому важливо активізувати управлінські функції органів місцевої влади з формування сприятливого для інтелектуалізації економіко-правового середовища. Це, на

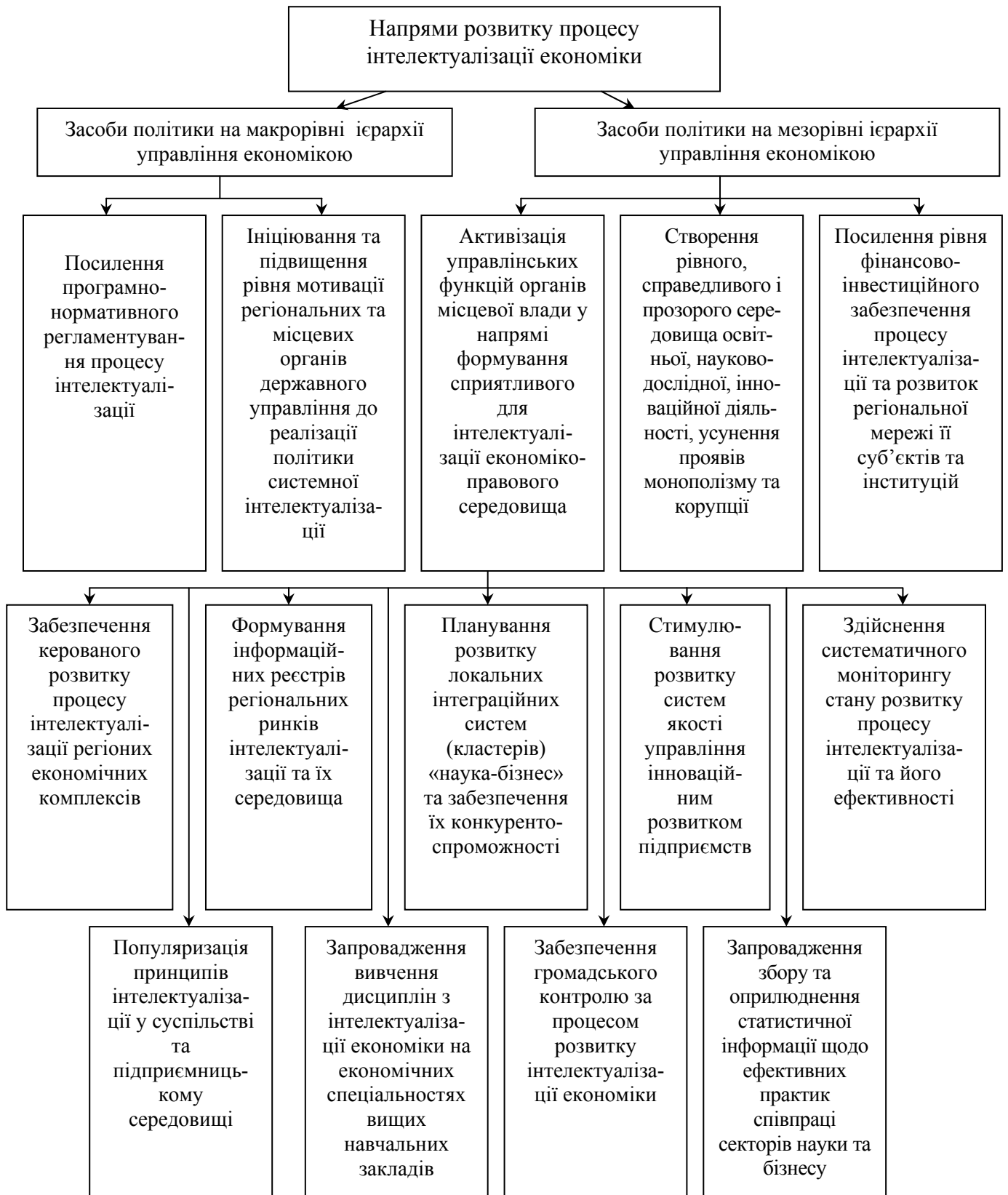


Рис. 2. Напрями та організаційно-економічні засоби активізації процесу інтелектуалізації економіки України

наш погляд, головне завдання і, відповідно, для його виконання потрібний комплекс дій, які мають на меті забезпечення керованості цього процесу, формування інформаційно-методичного забезпечення його моніторингу, розвиток локальних інтеграційних науково-виробничих систем та підвищення рівня якості управління ними, популяризацію принципів інтелектуалізації серед населення, науковців та бізнес-групи, забезпечення громадського і суспільного контролю за ефективністю державної політики у цій сфері.

Друге завдання, що потребує виконання на регіональному і місцевому рівнях, стосується створення рівного, справедливого і прозорого середовища освітньої, науково-дослідної, інноваційної діяльності, а також усунення будь-яких проявів монополізму та корупції з боку державних службовців.

Результатом його досягнення є встановлення в суспільному, науковому та підприємницькому середовищі переконання, що потреба в інтелектуалізації економіки усвідомлюється всіма чиновниками та всіляко підтримується і стимулюється, вони прикладають всі можливі зусилля задля усунення будь-яких перешкод інтелектуалізації.

Вважаємо, що саме таку системну сукупність заходів доцільно реалізувати в Україні для активізації і подальшого якісного розвитку та зміцнення конкурентоспроможності національного господарства та його регіональних економічних комплексів. Утім, у будь-якому випадку ще потрібен розвиток інституційної інфраструктури.

Mariia Klets

PhD, Assoc. Prof.

*International Economics Department, National University of
Water Management and Nature Resources Use (Rivne, Ukraine)*

Dmytro Klets

The Specialist of Social and Philosophical Problems, Rivne Region,

PURPOSE AND CONTENT MANAGEMENT NATIONAL AND WORLD ECONOMY. PRINCIPLES OF INTERDISCIPLINARY EXPLANATION

Клець М.В.

канд. екон. наук, доцент кафедри міжнародної економіки
Національний інститут водного господарства і природокористування

Клець Д. В.

фахівець із суспільних та світоглядних проблем
Незалежний дослідник, Рівненська обл.

МЕТА І ЗМІСТ УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ТА СВІТОВИМ ГОСПОДАРСТВОМ. СПРОБА МІЖДИСЦИПЛІНАРНОГО ПОЯСНЕННЯ

The article describes in general terms the genesis of forms and methods of management, which eventually led to the modern production of highly beneficial and harmful values in life. As outlined concomitant development of non-economic methods and criteria management distribution and redistribution of vital goods, which led civilizational crisis. Shown urgent need to transfer wage world and ruling national elites dependent on the results of their work away.

Keywords: *social development, economic laws, voluntarism, payment by results for all.*

У статті в загальних рисах описаний генезис форм і методів господарювання, який у підсумку привів до сучасного високоефективного виробництва корисних та шкідливих життєвих цінностей. Окреслений також супутній розвиток позаекономічних методів та критеріїв управління розподілом і перерозподілом життєвих благ, який і зумовив цивілізаційну кризу. Показана нагальна потреба переведення оплати праці правлячих світових і національних еліт в залежність від результатів їхньої ж праці.

Ключові слова: *суспільний розвиток, економічні закони, волюнтаризм, оплата за результатами для всіх.*

Передмова. Починаючи із другої половини ХХ століття у світі все виразніше почали проявлятися процеси глобалізації, як уніфікації всіх видів масової діяльності людини за основним критерієм економічної ефективності. Ці процеси якраз і були спричинені саме економічною вимогою вирівнювання норми прибутку на вкладений капітал. І основним

засобом досягнення цієї мети стало створення та поширення **ефективних технологій** для всіх видів масової діяльності.

Одночасно з цим, за сумною світовою традицією, цей процес відразу ж очолили, чи, радше, по-кавалерійськи осіддали панівні професійні групи сучасності – політики, юристи та силовики. І звісно ж, керують вони країнами і всім світом на основі своєї власної фахової доцільності.

Однак ні політики, ні юристи, ні силовики не мають свого власного цілісного й доказового пояснення ні економік національних, ні економіки міжнародної. Тим більше, що таке пояснення і не є предметом їхнього фаху.

То виходить, що ці професійні групи, за власною ініціативою і за мовчазної згоди всіх решти, охоче і завзято приймають управлінські рішення далеко за межами власної професійної компетенції. І керуються вони при цьому переважно критеріями моральними, тобто, **як їм заманеться**, навмання.

Для перевірки цього висновку ми зробили конкретний джерельний аналіз. Зокрема, на запит "Доказова модель суспільства як цілого" Гугл дав 334 000 посилань, але жодного конкретного.

На запит "Управлінські закономірності суспільства" – 118 000 посилань, але жодного конкретного.

На запит "Управлінський алгоритм для суспільства" – 218 000 посилань, але жодного конкретного.

Це означає, що у світовому суспільствознавстві просто не існує офіційного цілісного доказового пояснення суспільства та його властивостей. А без такого пояснення суспільством навіть теоретично не можна керувати ефективно. Виходить, що управлінські еліти та структури все зростають, а ефективного управління немає і не може бути.

Тому навіть закономірно, що процеси глобалізації при такому керівництві від початку автоматично почали супроводжуватися масштабними проблемами і кризами. Викликаними, зрозуміло, грубим і непрофесійним, зате **легітимно імперативним** втручанням у закони розвитку суспільства і людини.

Проте парадокс полягає ще й у тому, що саме політики, юристи та силовики переважно добросовісно і самовіддано взяли на себе ще й вирішення всіх цих глобальних проблем. І знову ж – виключно на основі **власної неусвідомленої непрофесійності**.

В підсумку така волонтариська стратегія управління національними та світовою економіками неминуче і швидко привела до **глобальної цивілізаційної кризи**.

Однак при цьому дані панівні професійні групи ще й дохитрилися переконати все людство в тому, що винні якраз всі решта, крім них.

В такій ситуації **ми пропонуємо міжпрофесійну співпрацю замість відчутної зараз адміністративної розмежованості, причому на основі міждисциплінарного просвітництва**. А саме – силами фахівців інших професійних груп створити цілісне міждисциплінарне пояснення національного господарювання та економіки світової. Достатньо загальне і зрозуміле правлячим елітам, та ще й таке, яке переконало б їх у прийнятті своїх управлінських рішень саме на основі доцільності економічної.

Тож ми, сестра і брат, політеконом Марія Клець та фахівець із суспільних і світоглядних проблем Дмитро Клець спробували створити у першому наблизенні цей міждисциплінарний опис.

Зрештою, таке узагальнене пояснення економічної основи окремих країн та всього людства потрібне і всім решті професійним групам, та й кожній вдумливій людині.

Причому, тут ми намагаємося постійно шукати баланс між популяризацією викладу з одного боку, та його логічною доказовістю – з іншого.

До того ж, такий текст потребує і відповідної форми подачі матеріалу.

Вступ. Здавалося б, мета і зміст управління національним господарством інтуїтивно зрозумілі ще від самого початку створення цих загальнодержавних систем господарювання. Адже це господарювання **для всіх** так і задумувалося, щоб якнайповніше задовольняти

потреби якраз загальні, для всього населення. Звичайно ж, не для реального покращення добробуту всього населення, а так, як це розумів поточний правитель на даній території у даний час. Це шляхи сполучення і торгівлі, оборонна і безпекова інфраструктура, засоби зв'язку і комунікацій, мережа стратегічних резервів, охорона кордонів і т.п.

Причому в процесі розвитку суспільство постійно змінювалося і ускладнювалося. Тож і ці нові його складові також потребували задоволення і власних загальнонаціональних потреб. Як от мережа державної освіти та виховання, пенітенціарна система, мережа закладів охорони здоров'я, контроль обігу матеріальних і фінансових ресурсів, фіто санітарний та ветеринарний контроль, мережа спостереження за погодою і кліматом, селекційні і науково-дослідні організації та установи тощо.

Тобто, суспільство постійно ускладнювалося як кількісно, так і якісно. І дуже швидко наставав час, коли вже в голові одного керівника (вождя, короля, імператора і т.п.) ця складність просто не поміщалася суто фізично. Не допомагали навіть суто механічні примноження керівних голів, тобто, створення різних допоміжних колективів при керівникові головному – всілякі індивідуальні та колективні радники, консультанти, виконавчі розпорядники і т.п.

Зрозуміло, що все це ускладнення органів управління національним господарством велося аж ніяк не навмання. Цьому передувала велика і справді всесвітня теоретична робота у вигляді безлічі різної міри продуманості та обґрунтованості теоретичних розробок **кращого майбутнього для всіх**.

Саме для всіх, бо більшість авторів цих розробок за своєю психологічною природою були переважно оптимістичними доброзичливцями та мрійниками. Тому вони самі навіть не сумнівалися у суспільній користі своїх задумів, проектів та пропозицій.

Авжеж, бо й починали вони ці свої розробки переважно із власної ініціативи, проте аж ніяк не для власної кишені. Тому ніхто з них і найменшого сумніву не мав якраз у суспільній користі цих своїх розробок і пропозицій.

І так тривало тисячоліттями. Аж поки поступово, ще на емпіричному рівні, в людстві не почала зріти думка про **складність життя**, в якому не можна успішно діяти без глибокого розуміння. І навіть більше – зазвичай навіть найкращі на перший погляд пропозиції і наміри при спробах своєї реалізації на практиці приводили до наслідків, цілком протилежних задуманим. Причому настільки часто це траплялося, що навіть у різні часи, в різних місцях, незалежно одні від одних вдумливі люди сформуvalи узагальнену думку, що **шлях у пекло якраз і вистелений добрими намірами**.

Це вже зараз лише вузьке коло фахівців (бо ніхто інший не хоче цікавитися навіть самим собою) розуміє, що ці добрі наміри створювали і розвивали мрійники та оптимісти, які вже за своєю психологічною природою підсвідомо **переоцінювали позитив** цих намірів, зате **ігнорували негатив**, тобто, мало уваги звертали на перепони та труднощі при втіленні в життя даного наміру.

До того ж, зазвичай з різних причин реалізувати ці їхні найкращі наміри випадало **реалістам та песимістам**, які самі переважно скептично чи упереджено до них ставилися. Тож майже автоматично виходило, що **мрійники проголошували якусь світлу мету для всіх, а скептики у процесі її реалізації цю мету успішно хоронили**.

І це навіть сьогодні, у XXI столітті, поширене у світі. Однак при цьому ті ж самі соціальні новатори-неуки трактують провали своїх прожектів виключно як наслідок зловорожого спротиву заздрісників та недоброзичливців в асортименті. Мовляв, все було задумане добре і навіть прекрасно. От тільки не вдалося, не вистачило політично волі і сили(!) подолати цей спротив консерваторів та ретроградів.

До того ж, із розвитком людства неминуче зростала і концентрація суспільних складових(структур) на одиниці території. І коли раніше найочевиднішим шляхом задоволення своїх матеріальних потреб було забрати силою споживчі цінності у когось іншого, то згодом ситуація ускладнилася. Все частіше траплялися ситуації, коли зовні фізично слабший власник чогось бажаного придумував, як дати рішучу відсіч загарбникові,

носіїві грубої сили. Тому з різних причин і міркувань в людстві все більше зростало число прибічників **збагачення якраз працею власною**. Тобто, зростало як теоретичне осмислення даного напрямку, так і урізноманітнювалися організаційні форми його реалізації.

Більше того, світова історія таки дещо вчить. Адже маємо навіть непоодинокі випадки величезних загарбань у минулому. Тож, здавалося б, захопили ви ці землі з їхнім населенням, придушили навіть найменший опір – то й розкошуйте собі на їхній праці, віднині і довіку.

Однак ні, ці завоювання аж ніяк не пішли на користь самим етносам-завойовникам. Навіть колонії великих колись імперій з часом неминуче від них відійшли. І це навіть за умови, що їхні колонізатори й справді хотіли включати їх у власне національне господарство. Однак не знали, як це зробити економічно ефективно. Якраз тому, що їхній держпарат керував власними колоніями на основі доцільності політичної, релігійної, адміністративної та інших, але аж ніяк не доцільності економічної.

А насправді управління позаекономічне завжди сприймається об'єктом управління як несправедливе, як експлуатація. І якраз тому, що всі ці види управління є суб'єктивними, а тому й не можуть бути основою для формування оцінки справедливої. Бо **сама мораль завжди суб'єктивна, а тому й не може бути мірилом справедливості**.

Тож життя чужою працею неминуче розбещує та деградує самого завойовника і експлуататора. Це прекрасно видно і на прикладі останньої із цих загарбницьких і позаекономічних за суттю імперій – так званої Російської Федерації. Багато століть позаекономічної експлуатації окупованих нею всіляких "нацменів" практично позбавили зворотнього життєвого зв'язку дармоїдське і паразитичне етнічне ядро імперії. І зараз у них вже завершується повсюдна моральна і навіть генетична(!) деградація носіїв так званого "**русского мира**", який не має нічого спільного з життям працею власною.

Примат виробництва життєвих благ

Нещодавно людство відзначило 400 років появи терміну "політекономія". [1] Тобто, вже тоді реальна господарська практика в Європі змусила окремих дослідників шукати шляхи підвищення ефективності щораз складнішого суспільного виробництва.

Важливою віхою на шляху цього осмислення стали дослідження Адама Сміта. А згодом К.Маркс і Ф.Енгельс гідно завершили фундамент класичної політичної економії.

Відтоді вже всякій освіченій людині стала однозначно зрозумілою природа "багатства народів", заможних зараз, і відкривалися реальні шляхи покращення добробуту народів і країн, які зараз ще матеріально бідні.

І виявилось, що для цього не треба захоплювати якісь додаткові ресурси, чиєсь вже готове багатство чи залучати крашу робочу силу.

Аж ніяк ні!

Достатньо було фактично на порожньому місці, фактично з нуля, розпочинати розбудову гарантовано заможного суспільства. Звичайно ж, у більш-менш мирному оточенні, з терпимими природними катаклізмами і з певним мінімумом природних ресурсів.

А все інше забезпечить **спокійна людська праця**. Звісно ж, певної кваліфікації, добросовісна і належно організована.

Зрозуміло, що для глибокого розуміння цих процесів потрібна була неабияка освіченість. Тож таких людей навіть серед випускників університетів було мало, не кажучи вже про основну масу населення.

Справа в тому, що політекономія – це знання високого абстрактного рівня. І одним лише бажанням збагнути їх дуже важко.

І років триста тому в Європі виникла гостра проблема, як готувати знавців абстрактних наук. Тож провідні університети швидко почали осучаснювати тодішню класичну основу вищої освіти, яка тривалий час базувалася на еллінських та римських навчальних традиціях.

Новий випускник повинен був не просто **знати багато**, а **знати передове і ефективно**. І не просто знати для себе, а й вміти дохідливо ділитися прикладною частиною своїх знань із людьми менш освіченими чи підлеглими.

Тому й масово включали у навчальні програми останні розробки логіки, філософії, теорії ймовірності, наближені обчислення та інші дисципліни, які показували всю кількісну та якісну складність нашого світу.

До того ж, на цей час у Європі завершилася церковна реформація і в більшості розвинутих країн запанував протестантизм. А однією із основних чеснот протестантизму якраз і був **примат праці**, звісно ж, добровільної та добросовісної.

Тож таке наукове і релігійне возвеличення людини праці навіть зіграло з їхнім населенням злий жарт – привело до перетворення частини громадян у так званих **трудоголівків**. Тобто, людей, які свідомо ставлять якраз **працю понад усе**. І логіка тут суто механістична – чим, мовляв, більші трудовозатрати, то тим кращі результати. У всьому і завжди.

Цим самим людина сама себе загонила в еволюційну безвихідь – адже це шлях до виробництва заради виробництва, навіть без натяку на споживання виробленого.

А це вже принципова перепона на шляху самовдосконалення даного працівника – і як виробника, і як гармонійно розвинутого члена суспільства.

Тому трудоголізм частини населення вигідний його лінивішій більшості лише на перший погляд. Бо з часом із трудоголівків формуються відверто незрілі громадяни і навіть **фрагментарні** (по дефективності включно) **особистості** на рівні психологічному. А це вже погіршує виконання цими людьми своїх громадянських функцій та знижує їхній споживчий потенціал для інших виробників.

В цілому ж матеріальне виробництво, а за ним і народне господарство ставало все ефективнішим і створювало великі товарні ресурси для експорту. Одночасно вивільнювалася значна частина додаткової вартості для забезпечення процесу систематизованого вивчення проблем виробництва на мікро- і макроекономічному рівні, розробки методів управління економікою та формування відповідних управлінських структур національного і наднаціонального рівнів.

Тож мета і зміст управління виробництвом – виробляти якомога більше якомога кращих життєвих благ при мінімальних затратах – була успішно досягнута у всесвітньому масштабі вже у другій половині ХХ століття.

Саме так, вже тоді залучена до виробництва вочевидь **меншість працездатних жителів планети** спокійно і в цілому без надмірних зусиль виробляла всіх споживчих цінностей цілком достатньо **для землян всіх!**

Причому, у країнах – основних виробниках це перевиробництво супроводжувалося ще й досить високим безробіттям і відчутним резервом виробничих потужностей. Та ще й все це відбувалося одночасно із постійним технологічним оновленням виробництва.

Варто додати ще й таке, що приросту додаткової вартості вистачало ще й на величезну гонку озброєнь, утримання дуже великої і не завжди виправданої соціалки і навіть великої частки населення у вигляді всіляких відверто паразитичних груп сумнівної чи й зовсім шкідливої соціальної орієнтації.

Сказане означає, що проблема виробництва споживчих цінностей давно і багатократно вирішена для всієї планети. Тобто, так звані капіталісти, власники виробництва різних форм власності, вже багато десятиліть справляються зі своєю метою і завданнями вочевидь надуспішно.

Тому давно вже пора у всепланетному масштабі образумити абсолютну більшість людства, яку недобросовісні ідеологи щосили продовжують задурювати все тими ж "клятими капіталістами". Бо насправді проблема майнових диспропорцій як окремих груп населення в окремих країнах, так і цілих країн у світі, від самого початку створена механізмами розподілу споживчих благ. І, звісно ж, тими професійними групами, хто ці

механізми перерозподілу створив та постійно їх "удосконалює" на власний розсуд. Вірніше, згідно із власним професійним розумінням суті процесів розвитку суспільства і людини.

Примат споживання життєвих благ

Ми вже згадували, що науково обґрунтоване управління виробництвом почалося ще сотні років тому. І воно постійно вдосконалюється, гарантовано забезпечуючи навіть найвищадливіші споживчі забаганки людства. Але забаганки тільки **платоспроможні**. Бо за непевні борги чи й взагалі безоплатно економіка не працює.

Однак це можна зрозуміти тільки на основі вдумливого засвоєння відповідних наук, насамперед політекономії.

Проте надлишки додаткової вартості у передових країнах дали змогу формуватися в них цілих елітних, тобто, впливових(!) суспільних груп із низьким рівнем освіченості якраз у науках складних. Бо ці науки потребували формування в людини доказовості думки і дисципліни мислення, а отже і буквально до самопримушення у глибокому засвоєнні об'єктивно складних знань. Адже ці знання спочатку, на перший погляд виглядали взагалі незрозумілим і хаотичним набором слів та незнайомих термінів.

І ось тут згадаймо, що ці нові еліти формувалися із молоді з переважно заможних сімей. Тобто, цій молоді змалку діставалися високоякісні життєві блага без великих зусиль чи й навіть безоплатно. Тобто, виростало таке собі покоління маминих синочків.

Разом з тим більшість заможних батьків щиро прагнули бачити своїх дітей не лише забезпеченими матеріально, а й належно освіченими. Тому вони й відправляли цих своїх чад у престижні навчальні заклади.

При цьому варто зауважити, що продуктивна праця як така здавна, ще з часів феодалізму, мала у панівних прошарках суспільства дещо другорядне і навіть принизливе значення. А престижними були знання, пов'язані із розумінням людини і суспільства та управлінням ними.

Але ці знання тоді, і навіть досі, полягали практично у **вмінні командувати** людьми та їхніми колективами. Ба більше, ще й по сьогодні керування людиною та суспільством вважається **не строгою кількісною наукою**, а взагалі суто індивідуальним і багато в чому **незбагненим мистецтвом управління**.

Тому й закономірно, що для управління розподілом результатів праці товарів, життєвих благ, почали майже свідомо готувати справді професійних управлінців, які цим процесом керували не на основі конкретних кількісних знань, а виключно за власними моральними засадами та примхами, які вони вважали взірцем соціальної справедливості?!

Бо й справді, їх вчили наукам **про людину і суспільство**, тобто, **про зовнішні прояви і форму** цих об'єктів вивчення – різні філософські системи, юриспруденцію як вишукане мистецтво командування людиною людиною, політологію як вчення про задурювання населення, етику, естетику, мораль, літературу, драматургію, історію з географією, мови тощо. Всі ці знання потребували тільки розвитку конкретно-емоційного, образного мислення. І даються ці знання людині порівняно легко. Проте вони жодним чином не описують внутрішню суть, властивості людини та суспільства, а отже - і не пояснюють справжніх їхніх потреб, запитів і мотивацій.

Тому й закономірно, що ці фахівці із розподілу мимоволі і підсвідомо (бо не навчені цілісному, об'єктивному розумінню суспільства і людини) формували **споживчий профіль** людини і суспільства згідно зі своїми власними освітніми пріоритетами – тобто, і надалі урізноманітнювали всілякі форми на шкоду розвитку змісту.

Відтак суспільство та людина і справді стають все різноманітнішими за формами та проявами: безліч найрізноманітніших громадських організацій та об'єднань, розмаїття проявів поведінки і взаємин у всіх сферах діяльності, безперервна мінливість моди, мистецтва, архітектури та побуту, літератури, дозвілля тощо.

Гірше того, штучне стимулювання розвитку лише форми привело до масової деформації навіть біологічно зумовлених форм взаємин і поведінки людини та до виходу цих деформацій з індивідуального і дрібноколективного на національний та світовий рівні.

Так і вийшло, що все зростаючу кількість життєвих благ спеціально навчені люди у національних державних та міжнародних чиновники розподіляли для споживання іншими принципово суб'єктивно, тобто, гарантовано хибно.

Прикладом цьому є спочатку раціональні протести проти невинуватеної дискримінації жінок, які з поширенням незаробленого споживання переросли у розгнуданий фемінізм, а потім і в гендерну політику (фактично – узаконений примус) на державному та світовому рівнях. Причому ці нові форми реалізації статевих відмінностей людей давно вже вийшли за рамки біологічної та соціальної (економічної в основі!) оптимізації і далі рухаються в бік деформації. Наприклад, дослідження, проведені Інститутом ринкових досліджень Forsa, показують, що три чверті німців виступають за повне рівноправ'я одностатевих шлюбів. [2]

Ще гірша ситуація із взаєминами внутрішньостатевими, де безграмотне розуміння їхньої суті привело до матеріального заохочення таких спотворень, які вже прямо загрожують раціональному та повноцінному відтворенню Homo sapiens на соціальному і навіть біологічному рівні.

Адже практично примусове нав'язування безграмотних та безглузких форм суспільства та людини неминує деформують його внутрішню структуру, по геномний рівень включно.

Проте цю, вже фактично започатковану дезорієнтацію та розвал людського геному ті ж неграмотні базики радісно і задоволено трактують як свідчення подальшої еволюції(?) людини під їхньою мудрою опікою?!

Тому такий, теоретично буцімто справедливий, а насправді відверто антинауковий і безглуздий, **адміністративний розподіл результатів праці національних та світової економік відразу ж започаткував непримиренне протистояння між працею і капіталом.**

При цьому продуктивні групи суспільства почали одержувати все меншу частку від особисто заробленого. А непродуктивні, по відвертих дармоїдів і паразитів включно, почали отримувати все більше, по незароблену розкіш включно. І таке почало відбуватися у все зростаючих масштабах.

І тут на повну силу у всьому світі запрацював **системний ефект незаробленого добробуту**. Бо ж виявилось, що дуже багато національних і наднаціональних управлінських структур у суспільстві та світі, силовики(!), безліч громадських та релігійних організацій і практично всі ЗМІ опинилися в руках людей, які просто **не знають, що це таке – жити працею власною.**

Однак при цьому кожна із цих чисельних та впливових груп дружно й наполегливо вимагає **тільки такого** розподілу товарів та послуг. Звісно ж, тільки такого, як їх самим хочеться. Бо, мовляв, це єдино справедливо. Хоч на практиці зазвичай ще й із відчутною домішкою групового егоїзму і навіть усвідомленого паразитизму.

Крах самої теорії чи тільки її трактування?

Величезний поштовх загостренню цивілізаційної кризи дав розпад СРСР. Причому, розпад абсолютно не очікуваний і не прогнозований тодішніми суспільними теоретиками. Ба більше, всі вважали СРСР хоч "імперією зла", але досить стійким державним утворенням.

Щоправда, запорукою цієї державної міцності СРСР визнавали аж ніяк не його переваги економічні, а суто військову могутність та репресивний режим.

Тому після розпаду СРСР всі суспільники світу виявилися взагалі з нульовими знаннями про суспільство та його закономірності.

Адже до цього часу всі у світі вважали, що СРСР збудований та функціонує якраз завдяки теорії так званого марксизму-ленінізму. І навіть більше, під впливом постійного масованого комуністичного агітпропу практично всі теоретики вимушено погодилися, що офіційний марксизм-ленінізм – це і є єдиний і найкращий варіант **науки про свідоме управління суспільним прогресом.**

Звичайно, на Заході, особливо в передових країнах виділяли чималі кошти для розвитку суспільних досліджень.

І відповідних дослідників було чимало. І написали вони всякої всячини чимало. Але...

Але було відкритим принципове, хоч і не оприлюднене, питання: а з чого це видно, що марксизм-ленінізм – це наука і які конкретні ознаки його науковості?

Адже здавна людство навіть емпірично визнало, що наукові, доказові знання завжди приносять суспільству користь з моменту їхнього застосування у суспільну практику. А цей марксизм-ленінізм на протязі 70 років тільки винищує власне населення та руйнує всі інші величезні ресурси. А конкретну побудову "світлого майбутнього" для радянських людей все відкладає й відкладає.

Отже, це не наука, яка доказово пояснює властивості суспільства і людини і вказує шлях до гарантованого суспільного прогресу.

І тут постало нове "але". Виявилось, що ні в СРСР, ні в решті світу просто нема справжніх фахівців із **наукового підходу до суспільства**?!

Щоправда, офіційно титулованих фахівців про це стало дуже багато, написаного ними і теж офіційної мудрості – ще більше. А от про **однозначне і доказове пояснення суспільства як цілого** ніхто навіть не заїкався?!

Пощастило розібратися тут, як це не дивно для світу – українському дослідникові. Саме Дмитро Клець вияснив, що більшовики в силу своєї малоосвіченості просто механістично перекутили тодішню науку політекономію.[3]

Адже вони суто з ідеологічних (антинаукових!) міркувань грубо й нахабно викинули з неї приватну власність та ринкову оцінку і розподіл результатів праці, товарів. Оскільки від них, мовляв, всі світові біди.

Тож більшовики жорстоким примусом запровадили тільки зовнішню видимість колективної власності на засоби виробництва, а колективну, ринкову, **об'єктивну** оцінку всякої праці замінили заздалегідь хибною, **суб'єктивною** оцінкою людини лише однієї (обліковця, бригадира, нормувальника, працівника Держкомцін і зарплати і т.п.).

І знову ж суто механістично, примусом усунули приватну власність. Хоч ще до жовтневого перевороту 1917 року в передових країнах було достатньо прикладів і статистики стихійної еволюції власності **приватної одноосібної** у її складніші, колективні форми.

Наголошуємо: це були кричущі волонтариські спотворення науки діамату та науки політекономії. Тому від такої антинауковості у більшовиків і на практиці все пішло шкереберть. Та ще й цей безграмотний експеримент жорстоко винищив десятки млн. власних(?) же громадян, в більшості морально кращих та ініціативних.

Тож на тлі такого жахливого прикладу впровадження "єдино правильної теорії" всі суспільники світу поспішили взагалі відмовитися від наукового пояснення суспільства. Вже краще, мовляв, жити взагалі без науки про суспільство, аніж знову породжувати таке страхіття.

Тому й аргумент про це нашвидкуруч зліпили сякий-такий. Мовляв, суспільство настільки складне, що його просто неможливо доказово описати в цілісній моделі. Тож давайте взагалі відмовимося навіть від самого поняття "істина". Вірніше, призначимо кожного автором і творцем **своєї власної істини на суспільну тематику**. Що хто з наших скаже чи напише, то те автоматично і буде істиною.

І кожен з нас творитиме істини про суспільство на свій смак і розсуд. І ніхто нікого не критикуватиме. Це й буде **плюралолібералізм**, тобто, вседозволеність та всепрощення для початківців.

Так і сталося. Множинність істини знищила не лише й найменші натяки на науковий підхід, а й цілком усунула доказовість із суспільної тематики.

Тепер однаково істинним тут стало все!

І в суспільному розвитку зникли останні орієнтири та вектори.

Тому й дуже закономірно так бурхливо загострилися всі світові й національні проблеми. Постійно з'являються нові й нові "гарячі точки", мільйони біженців втікають від життя кепського у пошуках кращого...

А політики, юристи та силовики у всьому світі без найменшого сумніву ще наполегливіше наполягають виключно на своєму власному варіанті розподілу та споживання життєвих благ, так успішно вироблених не ними?! І як наслідок, МОП констатує, що на 10% найбагатших людей припадає від 30 до 40% всіх доходів у світі, а на 10% найбідніших трудящих – від 2% до 7%. [4]

А людину й не помітили

Ще від тваринного світу до людей перейшла також і риса командувати ближнім. Звісно ж, ця риса статистична. Тобто, проявляється ця схильність у різних людей по-різному, залежить від віку, статі, виховання, освіти, ситуації та ін.

Проте із розвитком людства почали все більше проявлятися індивідууми, які з певних причин обирали **командування іншими** одним із основних своїх занять і навіть основним джерелом власного добробуту. Мовляв, я вами буду командувати в певних ситуаціях, а ви за це мені віддячите матеріально. Причому, в ситуаціях, не пов'язаних із виробництвом, із створенням життєвих благ, а радше із розподілом та споживанням цих благ.

Приблизно така схема взаємин розвивалася і вдосконалювалася від початку історії. І на сьогодні ми вже маємо світову **теорію управління людиною**, описану в безлічі велемудрих текстів. І буцімто ця теорія належно підтверджується практикою, а отже – цілком офіційно є наукою. Авжеж, у всьому і всюди маємо керівників, управлінські структури і навіть цілі управлінські організації, повсякчас і на всі випадки життя.

Тож, на перший погляд, людство якраз і існує лише завдяки тому, що **кожним з нас постійно керують**, прямо чи опосередковано.

Причому керують спеціально навчені люди. Та ще й керують нами виключно з добрими намірами і для загального блага.

Проте декому й тут не догодиш. Тож ці скептики й придумали таке крамольне питання: якщо вже досконально відомо, кому ким і як керувати для найкращого загального результату, то чому більшість населення ніяк не добереться до омріяного світлого майбутнього?

Або ж якщо країни золотого мільярду цю управлінську мудрість знають, то чому ж вони не поділяться нею із страждущим?

Адже проблеми третього світу дошкуляють і золотомільярдникам – той же тероризм, біженці, забруднення екології і т.п.?!...

Насправді ж, виявляється, що так розрекламованого **управління оптимального**, яке гарантує успішний результат завжди і всюди, просто не існує! Ні в теорії, ні на практиці!

І навіть гірше – ще коректно не сформульоване на офіційному рівні навіть питання про визначення **управлінських властивостей і закономірностей** суспільства і людини як таких?!

Тобто, взагалі доказово не описано, чим і як (за які важелі чи ниточки) керувати людиною і суспільством. Не кажучи вже про розробку адекватного управлінського алгоритму для конкретних управлінських систем, які відносяться до **типу активних** (живе, соціум, штучний інтелект).

Проте така теоретична невизначеність і практична безплідність чинного управління аж ніяк не зменшила фінансування самих управлінців, теоретичних і практичних.

Навпаки, в руслі плюралолібералізму одноголосно стверджується, що **кожен управлінець безсумнівно правий**, незалежно від наслідків його управління. А тому суспільство повинне ще більше дбати про управлінців та їхній добробут.

Ось так і маємо: суспільники і управлінці говорять і пишуть все, що заманеться, але їхня оплата тільки зростає?!

То для чого ж їм справді і всерйоз дбати про реальну відповідність своєї теорії суспільній практиці і про справжню користь свого управління для населення, якщо й наявні їхні теревені щедро оплачують?!...

Причому таке їхнє індивідуальне переконання давно вже переросло у відвертий груповий паразитизм цих професійних груп. Тому й закономірно вони всіляко замовчують і дискредитують поодинокі прояви справжнього наукового підходу до їхньої проблематики.

А знання такі є. Той же Д.Клець вияснив причини суспільних проблем та шляхи їхньої гарантованої нормалізації, Йому також вдалося вияснити умови становлення шкідливих етнічних рис, зокрема українських. Колись ці риси у наших предків виникали адаптивно, як вибір меншого із кількох зол. Але з часом, особливо зараз, вони стали однозначно шкідливими і збитковими. Тож він запропонував відповідні шляхи й методи для свідомої заміни цих рис корисними.

Також йому вдалося **розкрити структуру людського світогляду і описати світоглядну складову шкідливих звичок і антисоціальної поведінки: куріння, пияцтво, наркоманія, хуліганство, бандитизм, корупція, тероризм, війни і т.п.**

А вже на основі цього пояснення вони із сестрою запропонували загальну стратегію взаємозамирення, замість хибної у своїй основі концепції компромісу.

Однак антиринкове мислення пострадянських людей продовжує негативно ставитися до всякої новизни, особливо – до вітчизняної.

Необхідне і достатнє доповнення для практиків

Отже, вже давненько в Україні створене **доказове пояснення** причин цивілізаційної кризи з її найгострішими проявами і запропонований гарантований (бо взаємовигідний) шлях замирення і нормалізації.

Більше того, наявна **економічна** теорія забезпечила у десятках країн нечувану раніше продуктивність і якість праці. Це привело до того, що навіть десь четверта частина працездатного населення світу без особливого напруження виробляє **достатньо** життєвих благ для землян всіх. Та ще й вистачає на десятки мільйонів найрізноманітніших соціальних дармоїдів і паразитів, та ще й на величезну гонку озброєнь і десятки постійних так званих локальних воєн.

І навіть більше - на міжнародному рівні багато з цих передових технологій пропонують відсталим країнам за пільговими умовами чи й взагалі безоплатно – але...

І це "але" – це якраз місцеві управлінські еліти, які власною непрофесійністю буквально свідомо блокують науково-технічний прогрес у країнах бідних. На жаль, до цієї їхньої компанії дуже енергійно, гармонійно і виключно свідомо приєдналася й Україна. Зокрема, згідно даних ЮНЕСКО, розподіл глобальних інвестицій у НДДКР виглядає наступним чином: США – 28%, Китай – 20%, ЄС – 19%, Японія -10%, решта світу із 67% світового населення – лише 23%." [5]

І жодні умовляння міжнародних моралізаторів та просвітителів на цих, фактично свідомих, мучителів власних підданих, не впливають в бажаному напрямку.

Тому для закоренілих бюрократів всього світу Д. Клець давненько розробив концепцію Закону **"Про пряму залежність прибутків держуправлінців від добробуту населення на підпорядкованих їм територіях"**. [6]

Тож потрібно цю концепцію лише **широко обговорити**. А тоді вже у кожній бідній країні знайдеться достатньо аргументів місцевих для започаткування їхнього справді незворотного прогресу.

Цим самим постане і належний попит у бідних країнах на вітчизняну науково-технічну новизну, адже новатори народжуються постійно у кожному суспільстві.

А згодом і світові правлячі еліти звернуть увагу на ефективні методи управління не лише виробництвом, а й споживанням життєвих благ. А вже оптимізація виробництва і споживання у світі просто усуне умови для виникнення гострих конфліктів, по тероризм, біженців та гарячі точки включно.

Підсумки. Можна з певністю твердити, що **тільки ринковий механізм оцінки всякої праці завжди і обов'язково приводить до створення у всіх видах діяльності високоефективних технологій, які забезпечують максимально корисний ефект при мінімальних затратах.**

Більше того, якраз вимога економічної ефективності у всьому "незримою рукою ринку" змушує землян підсвідомо вирівнювати її по всьому світу.

І якраз **оплата праці кожного за результатами в ринкових умовах** і забезпечила всепланетне перевиробництво всього, як корисного, так і шкідливого.

На жаль, саме так – куриво, спиртне, наркотики, хімікати для хворобливого підвищення апетиту та надмірної косметики, зброя та інше шкідливе – це якраз прямий і обов'язковий наслідок управління країнами і всім світом на основі доцільності позаекономічної. Тож всі оці гарячі точки, біженці, тероризм і подібні лиха якраз і відбуваються коштом антинаукового перерозподілу великої частини ВВП на суто паразитичне споживання.

Тому давно назріла потреба запровадити оплату праці за результатами і для світових правлячих професійних груп – політиків, юристів та силовиків. Тим більше, що страшні наслідки їхнього свідомого управління нами очевидні навіть для них самих. Інша річ, що цю власну провину правлячі еліти навчилися віртуозно спихати на всіх решту.

Разом з тим фактично всі дорослі люди так чи інакше чули, що державні службовці – це слуги народу, наймана робоча сила суспільства. Тим більше, що під час кожних виборів наші керівники не втомлюються це повторювати.

Тому й дуже доречно буде цю їхню риторичку продовжити. Мовляв, якщо так, то суспільство й повинне оплачувати цю свою робочу силу за результатами. Та ще й за індивідуальною диференціацією. Тим більше, що давно відомо, як кількісно і об'єктивно ці результати визначати у кожній країні.

Для цього вже десятиліття, як розроблені і успішно працюють такі статистичні інструменти як **життєві стандарти**, показники якості життя в кожному суспільстві, на кожній даній території. Звісно ж, за наявності відповідної статистики.

Залишається тільки оцінювати ринковими механізмами управлінські рішення держапарату, які з них краще впливають на добробут населення. Звісно ж, в руслі Закону "Про пряму залежність прибутків держапарату від добробуту населення на підпорядкованих їм територіях". Тим більше, що й конкретне розуміння добробуту вже давно сформульоване ЮНЕСКО.

Правда, дехто запитує про конкретне місце конкуренції цих рішень держуправлінців.

Та це вже зовсім просто. Адже в голові кожної людини завжди, у всякій ситуації проходить відбір кращого із кількох варіантів рішень буквально постійно. Просто цей вибір відбувається від народження безперервно і став непомітним, як от дихання чи ходіння.

Проте найкраще було б все це просвітництво офіційно, під егідою міжнародних організацій поставити на світоглядну основу. Тобто, включити у всі державні педагогіки світу головне завдання: **формувати у всього населення ринковий світогляд**. А вже на основі цього єдиного для всіх землян мислення ринкового у кожній країні формувати його свою, **місцеву етнічну форму**. Саме так, створити світобачення кожного **за змістом ринкове, а за формою – унікально етнічне**.

В такому разі представники різних етносів **спокійно і взаємовигідно(!)** взаємодіятимуть між собою **лише за змістом**, лишаючи за кадром власні етнічні та духовні цінності. Які при цьому можуть принципово різнитися між собою.

Сказане означає, що при таких взаєминах просто нема місця навіть для започаткування якогось позаекономічного протистояння, не кажучи вже про масове насильство і кровопролиття.

Література:

1. Юхименко П. І., Леоненко П.М. Історія економічних учень. Навчальний посібник / К.: Знання-Прес, 2005. - с.40-45.
2. Німці по-новому трактують поняття "сім'я" та "шлюб" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dw.com/uk>
3. Блог Клеца Д.В. про наукове пояснення причин суспільних проблем та шляхи їхнього вирішення. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://politiko.ua/blog-126384>

4. К 2019 году армию безработных могут пополнить еще 10 миллионов человек [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/2015/01/>
5. Доклад ЮНЕСКО по науке: на пути к 2030 году [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unesdoc.unesco.org/images/0023/002354/235407r.pdf>
6. Покращіть та підтримайте. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://politiko.ua/blogpost35891>

Konovchenko V.V.

candidate for the PhD in Economics, Chair of Economic Theory
Vasyl Karazin Kharkiv National University, Ukraine

BUDGET AS A SUBJECT OF INSTITUTIONAL THEORY

Коновченко В.В.

здобувач кафедри економічної теорії

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, Україна

БЮДЖЕТ ЯК ПРЕДМЕТ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ТЕОРІЇ

The article focuses on the formation and use of budget funds by applying methodological and categorial apparatus of the institutional theory.

Following the main provisions of MacGuire and Olson's model there is considered a mechanism of optimal tax burden rate calculation in terms of increasing current output of goods and services.

Key words: *budget, economic theory, tax rates, taxes.*

У статті розкрито процеси формування та використання коштів бюджету, шляхом застосування категоріально – методологічного апарату інституційної теорії. Виходячи з основних положень моделі МакГіра - Олсона розглянуто механізм формування оптимальної ставки податкового навантаження за умов зростання обсягів фактичного випуску товарів та послуг.

Ключові слова: *бюджет, економічна теорія, податкові ставки, податки.*

Актуальність теми дослідження. Розвиток суспільства обумовлений станом його інститутів, їх динамікою, якістю та змінами, що відбуваються. Глибока суспільно – економічна криза, зменшення обсягів виробництва, падіння життєвого рівня населення вимагає перегляду відносин між владою, громадянами та підприємництвом, що втілюються у перерозподілі фінансових потоків суспільства, наданні суспільних благ та здійсненні соціального забезпечення. Усі вказані відносини уособлює у собі бюджет як інститут перерозподілу суспільних фінансових потоків. Необхідність дослідження бюджету як сукупності норм, правил, форм суспільної поведінки обумовлює актуальність теми статті, вибір мети та постановку завдань.

Ступень наукової розробки. Засновником інституційної теорії був Т. Веблен (Thorstein Bunde Veblen) [1]. Основи сучасного розуміння інституційної теорії було закладено Д. Нортом (Douglass Cecil North) [2]. Питання побудови системи ефективної взаємодії між владою та громадянами розкрито у роботах М. Олсона (Mancur Olson, Jr) [3]. Проблеми управління суспільною власністю висвітлено у роботах Е. Остром (Elinor Ostrom) [4; 5].

Серед вітчизняних дослідників, що адаптують основні постулати інституціональної теорії до українських реалій слід назвати С. Архієреєва [6], А. Гриценка [7], Т. Меркулову [8], В. Соболева [9].

Мета статті полягає у розкритті процесів формування та використання коштів бюджету, шляхом застосування категоріально-методологічного апарату інституційної теорії.

Об'єктом дослідження є система фінансово-економічних інститутів суспільства.

Предметом наукових розвідок статті є бюджет як інститут, що відображає усталені відносини колективного вибору суспільства.

Викладення основного тексту. Інституційна теорія дає можливість розглядати колективний вибір суспільства через переваги та можливості, що він створює.

Виходячи з точки зору теорії колективного вибору, бюджет є сукупністю усталених норм поведінки щодо формування розподілу та перерозподілу суспільних фінансових ресурсів на загальнодержавному та місцевому рівнях.

Для повного розкриття сукупності відносин, що утворюють бюджет необхідно виокремити наступні стадії: формування фонду суспільних фінансових ресурсів, розподілу коштів, які зібрані та стадію вторинного перерозподілу коштів за допомогою здійснення трансфертів.

Наповнення бюджету здійснюється за рахунок податків, зборів та доходів від державної власності.

М. Олсон ввів у науковий обіг поняття «осілого бандита» для розуміння відносин між владою країни та її громадянами. Держава сприймається у якості легалізованого апарата примусу, що має ексклюзивне право на збирання податків з заселення. Вчений розрізняє «осілого бандита» та «бандита-гастролера», під якими розуміє тип поведінки держави по відношенню до громадян своєї країни.

«Бандит-гастролер» не має обмежень щодо застосування насильства під час отримання короткострокових доходів з території країни та її громадян. За відносно короткий час бандит-гастролер максимізує надходження доходів, не піклуючись про громадян країни. У наслідок неконтрольованого зростання податкового навантаження населення бідніє, а податкові надходження зменшуються. Якщо за допомоги підсилення рівня насильства не вдається їх збільшити «бандит-гастролер» змушений залишити країну та перейти до пошуків іншої території, на якій повторити усталений тип поведінки.

На відміну від «бандита-гастролера», «осілий бандит» демонструє зовсім інший тип поведінки. Він орієнтується не на короткострокові статки з обмеженим терміном їх отримання, а на можливість отримання довгострокових доходів з необмеженим терміном їх отримання.

Такі умови формування типу поведінки «осілого бандиту» накладають певні обмеження на обсяги податкового навантаження, застосування насильства, недопущення зубожіння населення. Одними з найголовніших функцій держави, яка відіграє роль «осілого бандита» є унеможливлення появи на її території «бандитів-гастролерів», а також перерозподілу прав власності, що можуть внести дестабілізацію у суспільство та зменшити надходження доходів.

Ще однією відмінністю «осілого бандита» від «бандита-гастролера», який зібрані кошти привласнює, витрачаючи лише на підтримання встановленого ним порядку, фінансуючи силові відомства, є необхідність здійснювати видатки, повертаючи таким чином, частину зібраних коштів суспільству.

Концепція «осілого бандита» передбачає побудову стабільної, раціональної системи влади, яка максимізує свої доходи через зростання статків платників податків.

Етап перерозподілу коштів, які зібрані державою «осілим бандитом» можливо описати за допомоги моделі МакГіра-Олсона (McGuire Martin C. Olson, Mancur Jr.) [10], яка ілюструє ефекти, що виникають у суспільстві у зв'язку з перерозподілом коштів та не відповідають критерію Парето – ефективності.

У побудові моделі МакГіра-Олсона було враховано наступні чинники: Y – потенційний сукупний випуск продукції, робіт, послуг, який може виробити суспільство у певному періоду; G – видатки на підтримку безпеки та забезпечення правопорядку (за умов припущення, що ціна цього виду суспільного блага дорівнює одиниці); Y_p – потенційний чистий випуск, який є різницею між потенційним валовим випуском та видатками на підтримку правопорядку, відтак, маємо (1):

$$Y_p = Y - G \quad (1)$$

Можливість випускати продукцію залежить від дотримання правопорядку усіма членами суспільства, що можна записати наступним чином:; за умов, якщо витрати на дотримання правопорядку дорівнюють нулю випуск не є можливим: $Y(G=0)=0$. Оскільки розміри державних доходів мають знаходитися у прямій залежності від обсягів потенційного валового випуску, є доцільним використання пропорційної системи оподаткування. У разі зменшення мотивації щодо випуску продукції, або ослаблення розвитку можливо подати неповоротні втрати – L, як різницю між потенційним сукупним випуском та податковою базою I (2):

$$L = Y - I \quad (2)$$

Зростання податкових ставок t має дестимулюючий ефект та зменшує податкову базу, що дає змогу вивести залежність сукупного доходу від ставок податкового навантаження (3):

$$y = y(t) = \frac{I(t)}{Y}, \quad \text{де } 0 < y(t) < 1, y(0) = 1, y'(t) < 0 \quad (3)$$

Можливо подати функціональну залежність частки неповоротних втрат від потенційного випуску та податкових ставок (4):

$$l = 1 - y(t) = \frac{Y - I(t)}{Y}, \quad \text{де } l(t) > 0 \quad (4)$$

Перед державою – «осілим бандитом» постає завдання максимізувати надходження податків π , шляхом визначення оптимальної ставки податку та видатків на підтримання правопорядку:

$$\pi = ty(t)Y(G) - G \rightarrow \max_{t, G}, \quad \text{де } ty(t)Y(G) \geq G \quad (5)$$

Визначення t оптимального, за умов $\pi \rightarrow \max$ передбачає дотримання певних умов:

$$\frac{\partial \pi}{\partial t} = 0 \quad (6)$$

$$y(t)Y(G) + tY(G)\frac{\partial \pi}{\partial t} = 0, \text{ при } \frac{\partial G}{\partial t} = 0 \quad (7)$$

Виходячи з умови, що похідна функції видатків на правопорядок від ставки податку дорівнює нулю, обсяг фінансування вказаних видатків не залежить від ставки податку. Відтак, оптимальна податкова ставка може бути визначена за допомогою (8):

$$t^* = \frac{-y'(t^*)}{\frac{\partial y}{\partial t}} \quad (8)$$

Питома вага потенційного випуску, що надходить державі за умов оптимальної ставки податку визначатиметься (9):

$$t^*y(t^*) = \frac{-y^2(t^*)}{\frac{\partial y}{\partial t}} \quad (9)$$

Оскільки видатки на підтримання правопорядку є незалежними від ставок податку (7) можливо подати рівняння для визначення оптимального рівня видатків (12), (13):

$$I(G, t) = y(t^*) \frac{\partial Y(G)}{\partial G} = \frac{1}{t^*} = P(t) \quad (12)$$

$$Y(G) = \frac{\partial Y(G)}{\partial G} = \frac{1}{t^*y(t^*)} = Q(t) \quad (13)$$

де P – коефіцієнт альтернативного вибору між граничними за видатками на правопорядок фактичним випуском та ставкою податку. Q – коефіцієнт альтернативного вибору між граничними за видатками на правопорядок потенційним випуском та питомою вагою держави у потенційному випуску. Подані вище твердження можна візуалізувати у наступний спосіб (рис.1).

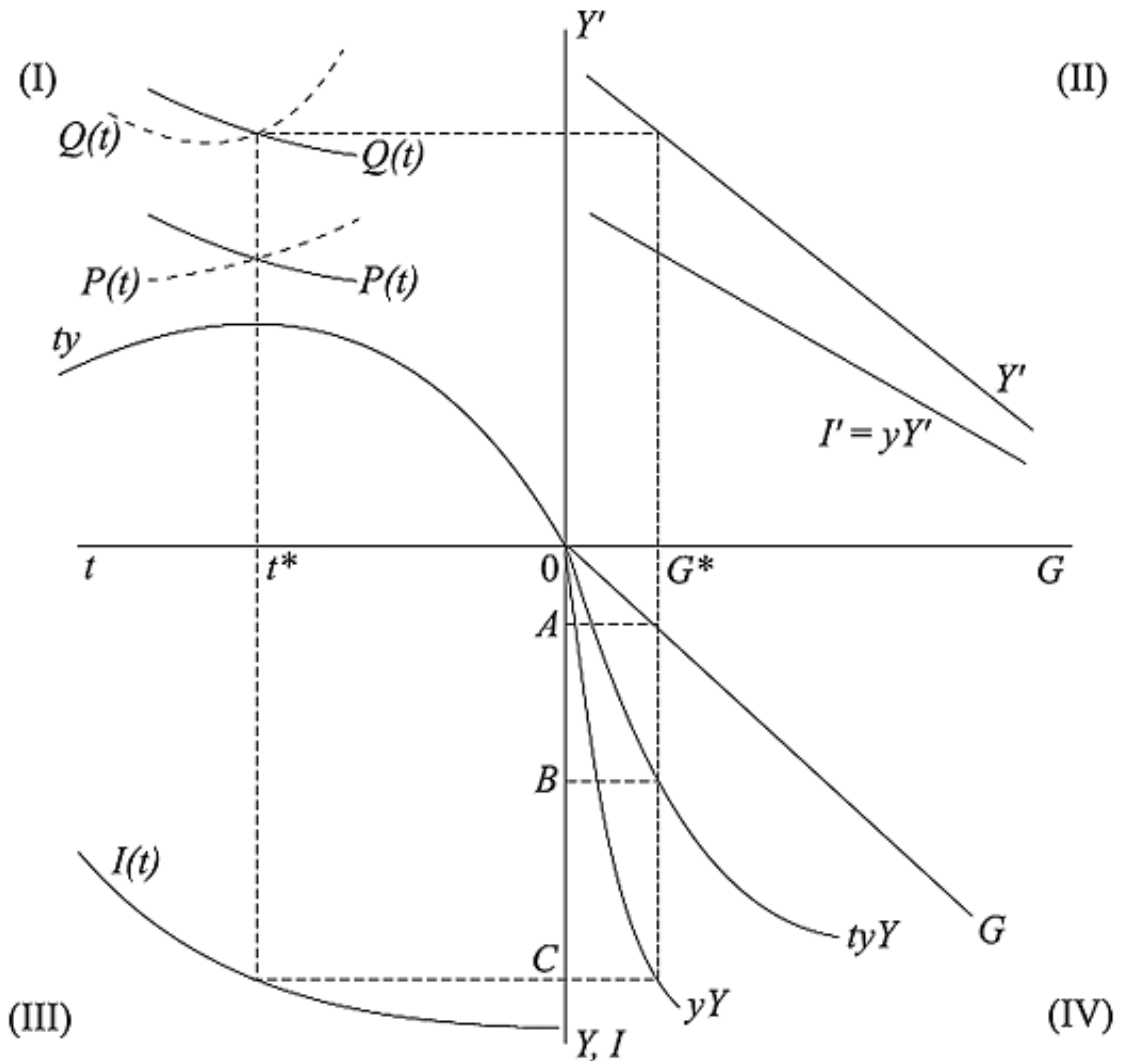


Рис. 1. Модель МакГіра-Ослона поведінки держави у якості «осілого бандита» [10]

З рис. 1 можна виокремити чотири квадранти. У квадранті I визначається оптимальна ставка податку. У квадранті II рівень видатків «осілого бандита» на збереження правопорядку визначає граничні потенційні та фактичні випуски за видатками на підтримання правопорядку. У квадранті III розмір податкової бази відіграє функцію ставки оподаткування. У квадранті IV можливо визначити обсяг доходів держави «осілого бандиту».

Висновки та перспективи подальших наукових розвідок. Застосування категоріально – методологічного апарату інституційної теорії дає змогу переглянути відносини між громадянами та владою. Проблема визначення оптимального податкового навантаження та податкових ставок може бути вирішена виходячи з основних положень моделі МакГіра-Ослона та розрахована з урахуванням видатків на підтримання правопорядку, обсягів потенційного та фактичного випусків.

Введення у науковий обіг поняття «осілий бандит» та розмежування типу його поведінки з «бандитом-гастролером» дають змогу застосувати його для визначення типу домінуючої поведінки держави при проведенні податкових реформ та реформ бюджету України.

Різке збільшення податкового навантаження при сильному зменшенні видатків на соціальний та людський розвиток, збільшення фінансування силових відомств при головуванні короткострокових трендів підводять до висновку, що держава перетворилась на «бандита гастролера» на замість «осілого бандита».

Глибока політична криза української держави негативно впливає на бюджетну систему та людський розвиток. Високий рівень заборгованості перед міжнародними фінансово – кредитними установами змушує державу обирати тип поведінки, який є характерним для «бандита-гастролера».

Виходом з ситуації, яка склалася може стати переорієнтація на стратегію сталого зростання, яка передбачає визначення оптимального рівня податкового навантаження та забезпечення належного життєвого рівня населення.

Література:

1. Веблен Торстейн. Теория праздного класса / Торстейн Веблен // Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1984.–367 с.
2. Норт Дуглас. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с. – (Современная институционально-эволюционная теория)
3. Олсон М. Логика коллективных действий: общественные товары и теория групп./ М. Олсон // М.: ФЭИ, - 1995 -174с.
4. Остром Э. Постановка задачи исследования институтов / Э. Остром // Экономическая политика. 2009. № 6.С.89-110.
5. Остром Э. Управляя общим. Эволюция институтов коллективной деятельности. / Э. Остром // — М.: Мысль, ИРИСЭН, 2010 - 447 с.
6. Архиреев С. І. Трансакційні витрати в умовах ринкової трансформації : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / Архиреев Сергей Игоревич. – Харків, 2002. – 32 с.
7. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований : монография / под. ред. д-ра экон. наук А. А. Гриценко. — Х. : Форт, 2008. — 928 с.
8. Меркулова Т.В. Институт налога. – Харьков, 2006. – 224 с.
9. Соболев В.М. Формирование рыночной инфраструктуры в переходной экономике индустриального типа: общие черты и особенности в Украине.– Харьков: Бизнес-Информ, 1999.– 304 с.
10. McGuire, Martin C. and Olson, Mancur Jr. (1996), The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force, 34 Journal of Economic Literature, 72-96.

Koshelenko S.V.

Ph.D., Associate Professor,

Bila A.Y.

Postgraduate,

Cherkasy State Technological University, Ukraine

APPLIED ASPECTS OF MONITORING PRICES

Кошеленко С.В.

кандидат економічних наук, доцент

Біла А.Ю.

аспірант

Черкаський державний технологічний університет, Україна

ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ МОНІТОРИНГУ ЦІН

In the article the role of price as an element of a market mechanism is substantiated, the price dynamics in the market of Ukraine. Russia and Belarus on certain consumer products are analyzed. The reasons of the price increase and the ways of stabilization in economic are identified.

Keywords: price manufacturers, selling price, inflation, products.

У статті обґрунтовано роль ціни як елементу ринкового механізму, проаналізовано ціни у динаміці на ринку України, Росії та Білорусі на окремі товари широкого вжитку. Визначені причини підвищення цін та запропоновані шляхи стабілізації економіки.

Ключові слова: ціна виробників, роздрібна ціна, інфляція, товари.

Постановка проблеми. Ціна є складовим механізмом маркетингу, формує структуру товарообігу та споживання. На сьогодні населення більше половини доходів витрачає на

споживання товарів і послуг. Тому ціни повинні відповідати інтересам споживача, забезпечувати необхідну корисність від використання товару чи послуги. Поєднання інтересів виробників та споживачів, тобто узгодження витрат на виробництво та властивостей продукції в сукупності, є одним з ключових факторів економіки.

Актуальність теми дослідження полягає в тому, що на сьогодні економіка України перебуває в спадному етапі свого життєвого циклу і кожний пересічний громадянин проявляє зацікавленість до причин такого сучасного положення. Встановлення ціни на товар, посередництво, що призводить до потрапляння товару в роздрібну мережу, все більше зацікавлюють споживачів. У складних соціально-економічних умовах саме ціна стає вирішальним чинником споживчого вибору, що зумовлює її активне використання як інструмента конкурентної боротьби.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями ціни, її характеристик займалися низка сучасних фахівців: О.В.Безпалько [6], М.О.Возна [7], О.В.Жегус [8], О.Є.Мазур [9], Л.М.Сус [10], Н.М. Хижа [11], О.П.Чукурна [12]. Проте протягом часу ціни мають характеристику змінюватися, що спричинює можливість та необхідність додаткових, ґрунтовних, деталізованих досліджень. Основним завданням цього дослідження є стабілізація цін в економіці держави та стимулювання виробництва продуктів.

Постановка завдання. Метою статті є моніторинг та аналіз цін виробників продукції та роздрібних цін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Багато факторів різноманітного характеру є причиною теперішнього становища економіки нашої держави.

Таблиця 1

Динаміка цін виробників продукції

(грн. за кг)

Назва товару	2015 рік			2014 рік			Рівень підвищення цін (2014 до 2015)
	Січень	Вересень	Рівень підвищення цін, %	Січень	Грудень	Рівень підвищення цін, %	
М'ясо свиней свіже чи охолоджене	36,88	48,38	31,18	29,09	38,08	30,90	27,05
М'ясо свійської птиці свіже чи охолоджене	23,21	29,47	26,97	17,98	23,80	32,37	23,82
Вироби ковбасні варені, сосиски, сардельки	41,31	48,36	17,07	32,66	40,80	24,92	18,53
Ковбаси напівкопчені	56,81	67,00	17,94	45,12	55,97	24,05	19,71
Олія соняшникова нерафінована	11,68	16,93	44,95	6,82	10,47	53,52	61,70
Олія соняшникова рафінована	15,76	21,54	36,68	10,60	14,68	38,49	46,73
Молоко рідке оброблене	7,31	8,34	14,09	6,48	7,21	11,27	15,67
Масло вершкове жирністю ≤ 85%	51,78	57,19	10,45	50,18	50,96	1,55	12,23
Сири тверді	57,15	65,26	14,19	52,05	53,60	2,98	21,75
Кефір	8,42	9,59	13,90	7,41	8,28	11,74	15,82
Сметана	21,47	24,07	12,11	19,38	21,09	8,82	14,13
Борошно пшеничне чи пшенично-житнє	3,42	3,98	16,37	2,34	3,14	34,19	26,75
Крупи пшоняні	6,54	7,49	14,53	4,29	5,88	37,06	27,38
Крупи гречані	10,85	14,02	29,22	5,48	10,37	89,23	35,20
Хліб житній	6,28	8,12	29,30	5,00	6,23	24,60	30,34
Хліб пшеничний	5,55	7,71	38,92	4,19	5,36	27,92	43,84
Вироби макаронні, локшина та вироби борошняні подібні	6,38	8,28	29,78	4,89	6,10	24,74	73,67
Цукор білий кристалічний	6,58	8,46	28,57	5,50	6,25	13,64	73,88

Джерело: складено авторами на основі [1]

Насамперед, це війна, що проходить у східній частині України, політична нестабільність, соціальна невпевненість людей. Інфляція, яка вже зазнала величезних розмірів, паніка людей, штучно вигадані історії зі зниженням кількості продуктів через неврожаї, збільшенням цін на продукти призводить до суттєвого коливання цін на ринку.

Державна служба статистики [1] надає інформацію про середні ціни виробників на продукти харчування. Для проведення дослідження були використані результати статистичної інформації для лише основних продуктів харчування.

Ціни, які визначені Державною статистичною службою на 1 тону при аналізі були переведені в одиницю вимірювання – кг.

У таблиці 1 представлені динаміка та темпи росту цін за 2014-2015 роки.

Результати таблиці 1 показують, що ціни на всі продукти харчування мали тенденцію до підвищення, тобто підтверджується висновок про те, що у країні існує значний рівень інфляції. Найсуттєвішого зростання(29-45 %) за 2015 рік зазнали такі ціни на продукти харчування: м'ясо свиней, олія соняшникова(як рафінована, так і нерафінована), хліб(як житній, так і пшеничний), крупи гречані, макаронні вироби та цукор. Найменшого підвищення у порівнянні зазнало вершкове масло, проте підвищення його ціни теж є суттєвим, адже воно становить більше 10 %.

У 2014 році найбільше зростання цін відбулося на такі продукти харчування(за критерієм більше 30%) м'ясо свиней, м'ясо птиці, олія соняшникова, борошно, пшоняні та гречані крупи. Слід зауважити, що найбільші темпи зростання 89,23% на крупи гречані.

У результаті порівняння динаміки цін виробників продукції маємо суттєве підвищення цін таких видів продукції(за критерієм більше 30%): олія соняшникова нерафінована(61,70%), олія соняшникова рафінована(46,73%), хліб пшеничний(43,84%), крупи гречані(35,20%) та хліб житній(30,34%).

Більш детально було розглянуто закупівельні ціни товарів широкого, щоденного вжитку у динаміці 2014-2015 років.

Таблиця 2

Динаміка середніх роздрібних цін

(грн. за одиницю)

Вид продукції	Одиниця виміру	Грудень 2014 року	Вересень 2015 року	Рівень підвищення цін, %
Хліб з борошна пшеничного 1/г	кг.	5,43	9,24	70,17
Батон	кг.	7,98	11,20	40,35
Борошно пшеничне, в/г	кг.	5,24	6,67	27,29
Макаронні вироби	кг.	7,79	11,55	48,27
Рис	кг.	16,15	18,30	13,31
Крупа гречана	кг.	18,22	21,07	15,64
Олія соняшникова	л.	18,99	28,51	50,13
Цукор-пісок	кг.	9,26	12,94	39,74
Картопля	кг.	3,08	4,22	37,01
Яловичина	кг.	64,70	67,99	5,09
Свинина	кг.	67,03	68,32	1,92
М'ясо курей (птахофабрика)	кг.	30,35	36,65	20,76
Яйця курячі (птахофабрика)	дес.	14,95	16,63	11,24
Молоко фасоване, 2,5%	л.	8,65	10,03	15,95
Масло вершкове, 72,5%	кг.	65,70	68,75	4,64
Сир м'який, жир. 9%	кг.	50,94	57,67	13,21
Ковбаса варена вищого сорту	кг.	58,34	60,62	3,91

Джерело: складено авторами на основі [1]

Аналіз даних таблиці підтверджує висновки про те, що у порівнянні з 2014 роком у 2015 році ціни суттєво зросли на широкий асортимент продукції, а саме на хлібобулочні вироби, макаронні вироби, олію соняшкову, картоплю та цукор. Тенденції зростання роздрібних цін та цін виробників продукції збігаються.

Закономірно, що ціни реалізації в основних роздрібних торгових точках є вищими за ціни виробників, адже враховується сукупність різного характеру витрат та торговельна націнка.

Були проаналізовані ціни на такі товари: свинина, олія рафінована, молоко, крупи гречані, цукор та хліб пшеничний.

Таблиця 3

Порівняльний аналіз роздрібних цін та цін виробників продукції

Вид продукції	Середня ціна виробника на вересень 2015 року	Середня роздрібна ціна на вересень 2015 року	Порівняльне співвідношення, %
Хліб з борошна пшеничного 1/г	7,71	9,24	19,84
Крупа гречана	14,02	21,07	50,29
Олія соняшникова	21,54	28,51	32,36
Цукор	8,46	12,94	52,96
Свинина	48,38	68,32	41,22
Молоко фасоване, 2,5%	8,34	10,03	20,26

Джерело: складено авторами на основі [1]

Аналіз таблиці показує, що роздрібні ціни в середньому на 36% вищі, ніж ціни виробників. В умовах формування ринкової економіки контроль з боку держави за роздрібними цінами в Україні по суті відсутній. Ціни стали вільними і формуються в основному під впливом попиту і пропозиції. Щодо цін на шляху від виробників до оптових посередників, то регулювання та обмеження націнки за рахунок витрат не встановлені. Проте існує обмеження цін реалізації на товари споживчого кошику. Обмеження становить 15%, але кожного року державою змінюється перелік товарів, на які регулюються ціни.

Для порівняння аналізу роздрібних цін України, Росії та Білорусі було відібрано 10 товарів. Інформацію щодо цін на аналогічні товари в інших країнах було взято з державних статистичних систем[2],[3]. Ціни приведені до однієї валюти – гривні – станом на кінець 2014 року[4]. Курс російського рубля: 1000 рублів – 299 грн. Курс білоруського рубля: 1000 рублів – 1,80 грн. Результати розрахунків зведені в табл. 4.

Таблиця 4

Порівняльна характеристика приведених середніх роздрібних цін

(грн. за кг)

Вид продукції	Ціни України	Ціни Росії	Ціни Білорусі
Яловичина	64,70	81,41	119,77
Свинина	67,03	81,43	186,29
Ковбаса варена вищого гатунку	58,34	92,85	79,64
Олія рафінована	18,99	23,35	30,70
Молоко	8,65	13,10	15,40
Яйця курячі	14,95	17,57	27,64
Цукор-пісок	9,26	13,44	18,80
Борошно пшеничне	5,24	8,81	15,62
Рис	16,15	15,86	25,67
Макаронні вироби	7,79	16,50	21,52

Джерело: складено авторами на основі [1],[2],[3],[4]

Аналіз таблиці показує, що рівень цін на продукти харчування в Україні є найменшими по відношенню до цін Росії та Білорусі (за винятком ціни на рис, яка в Україні є дорожчим, ніж в Росії на майже 2%). Найвищі ціни є у Білорусі (за винятком ціни на варену ковбасу, що є дорожче у Росії на 17 %). Проте такий аналіз є оманливим. Суб'єктивно ціни України є найнижчими і наче нам є чим пишатися, але варто зауважити про те, що рівень життя є різним, а отже і заробітні плати є різними. Тому, достовірним аналіз буде тоді, коли ми приведемо рівень заробітної плати кожної з країн станом на 2014 рік. Тож, за даними Пенсійного фонду України[5] показник середньої зарплати на грудень 2014 року становив 3556 гривень 97 копійок. Середня заробітна плата Росії на цей же час за даними Федеральної

служби державної статистики Росії становила 32600 російських рублів. Показник середньої заробітної плати Білорусі за цими ж характеристиками становила 6091344 білоруських рублів. При приведенні до однієї валюти за курсами валют, поданими вище, маємо такі середні заробітні плати: Росія – 9747,4 грн., Білорусь – 10964,42 грн.

Тобто, середній рівень заробітної плати Росії перевищує аналогічний показник України в 2,74 рази, Білорусі – в 3,08 разів. У відсотковому співвідношенні: 274 % та 308 % відповідно.

Порівняємо на скільки відсотків відрізняються ціни реалізації на продукти харчування.

Таблиця 5

Структурне порівняння цін на продукти харчування країн

Вид продукції	Ціни України	Ціни Росії	Порівняння цін, %	Ціни Білорусі	Порівняння цін, %
Яловичина	64,70	81,41	25,83	119,77	185,12
Свинина	67,03	81,43	21,48	186,29	277,92
Ковбаса варена вищого гатунку	58,34	92,85	59,15	79,64	36,51
Олія рафінована	18,99	23,35	22,96	30,70	61,66
Молоко	8,65	13,10	51,45	15,40	78,03
Яйця курячі	14,95	17,57	17,53	27,64	84,88
Цукор-пісок	9,26	13,44	45,14	18,80	103,02
Борошно пшеничне	5,24	8,81	68,13	15,62	198,09
Рис	16,15	15,86	-1,80	25,67	58,95
Макаронні вироби	7,79	16,50	111,81	21,52	176,25

Джерело: складено авторами на основі [1],[2],[3],[4]

Результати аналізу показують, що у середньому ціни Росії є вищими на 42,53%, а Білорусі – на 126,04%. А заробітні плати, як зазначалось вище, є набагато вищими.

Для більш показового результату, розрахуємо суму цих 10 продуктів та представимо цю суму як частину заробітної плати кожної з країн.

При одночасній покупці українських 10 товарів (по кг, десятку кожного), сукупна сума яких становить 271,7 грн., різними країнами матимемо такі результати, представлені структурою знайденої суми у зарплатах країн (рис.1).

Сума покупки 10 товарів, грн ■ Сума залишку заробітної плати, грн

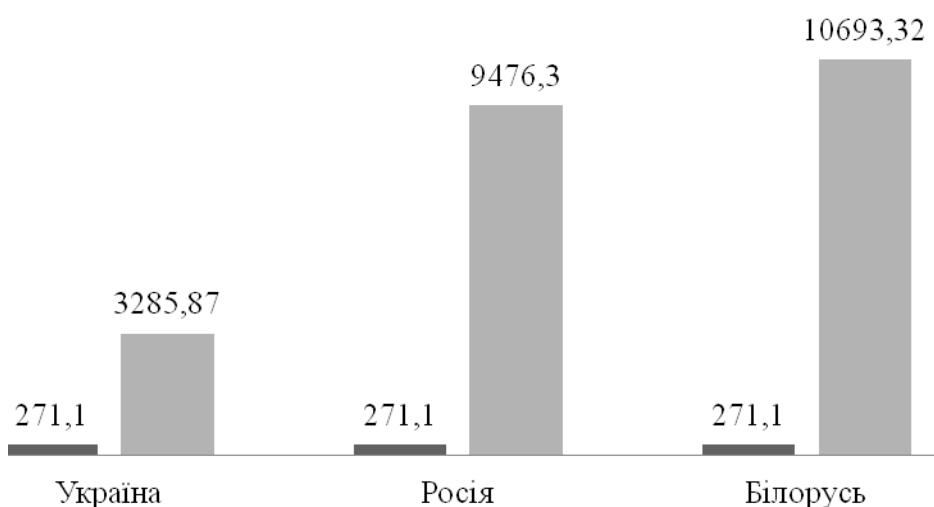


Рис. 1. Одиначна покупка 10 товарів як частина від заробітної плати

Джерело: складено авторами на основі [1],[2],[3],[4],[5]

Аналізуючи рисунок, можна зробити висновок, що один і той самий набір продуктів в різних країнах має різну структурну частину від заробітної плати. Так, ціни в інших країнах

вищі, проте і рівень життя та оплати вищий, люди з цим рівнем зарплати є спроможні купити товари за вищими цінами.

На сьогодні велика кількість населення отримує мінімальну заробітну плату або суму, що суттєво не є вищою за мінімальну. Мінімальна заробітна плата в Україні станом на 2015 рік становить 1378 грн. Витрати на комунальні послуги у середньому на двокімнатну квартиру з помірним використанням енерго- та теплоресурсів сягає від 600 до 900 грн. Витрати на їжу з мінімальними потребами в місяць становить близько 300 грн(лише основні продукти харчування). Витрати на господарські потреби можуть сягнути близько 300 грн. Якщо вирахувати витрати, то від мінімальної заробітної плати залишається близько 200 грн. Крім цього, необхідні кошти на проїзд, одяг та непередбачувані потреби.

Висновки з проведеного дослідження. У результаті проведеного дослідження встановлено, що ціни на продукти харчування в період 2014-2015 років постійно зростають, як ціни виробників, так і ціни реалізації товарів. Підвищення пояснюється тим, що виробник повинен отримувати прибуток від своєї діяльності в такому розмірі, щоб забезпечувати подальше функціонування і розвиток свого підприємства. Натомість, кінцевий реалізатор продукції встановлює роздрібні ціни так, щоб покривати збитки від посередницької діяльності та отримувати економічні вигоди. При аналізі цін на продукти харчування України з країнами-сусідами визначено, що ціни мають суттєві відмінності в бік зростання кількісного показника, але проведене дослідження рівня заробітних плат показало, що співвідношення цін на продукти харчування та рівня середньої заробітної плати має негативні наслідки для населення України та економіки держави в цілому.

Заходами щодо стабілізації цін та покращення економічної ситуації країни варто виділити наступні:

- розвиток аграрного сектору держави, використання власних ресурсів на користь українського виробництва;
- зменшення кількості посередників від виробника до споживача, що суттєво зменшить витрати і в подальшому зменшить ціну на готовий товар;
- просування на ринки місцевих товарів.

Література:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Офіційний сайт Національного статистичного комітету Республіки Білорусь [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://belstat.gov.by/>
3. Офіційний сайт Федеральної служби державної статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.gks.ru/>
4. Офіційне інтернет-представництво Національного банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>
5. Офіційний сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/index>
6. Безпалько О.В. Сутність ціни як економічної категорії та підходи до її формування / О.В. Безпалько // Економічний простір. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2011. №53 – с.32-38.
7. Возна М.О. Моніторинг цін на картоплю та основні фактори впливу на їх рівень /М.О.Возна //Картоплярство України. – 2013.№1-2. – с.59-63.
8. Жегус О.В. Ціновий моніторинг на ринку роздрібно́ї торгівлі в Харкові /О.В.Жегус, Є.С.Фадєєва, Ю.В.Остапенко // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2012. – Вип.2. – с.272-278.
9. Мазур О.Є. Класифікація факторів ціноутворення і методи їх аналізу /О.Є.Мазур // Регіональна економіка. – 2010. – №2. – с.55-62.
10. Сус Л.М. Особливості моніторингу регулювання відносин у процесі формування цін / Л.М.Сус //Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – №6(1). – с. 274-277.
11. Хижа Н.М. Тактичні зміни рівня цін на товари в роздрібній торгівлі/ Н.М.Хижа // Сталий розвиток економіки. – 2013. – №3. – с.349-352.
12. Чукурна О.П. Аналіз системи державного регулювання ціноутворення в Україні та країнах Європейського Союзу/О.П.Чукурна // Наука й економіка. – 2013. – Вип.3. – с.227-235.

Onofriichuk O. P.

Postgraduate

*Private Higher Educational Establishment «International University of Economics and Humanities
named after Academician Stepan Demianchuk»*

THE MECHANISM OF MANAGEMENT AND SERVICING PUBLIC LOAN

Онофрійчук О. П.

аспирант

Международный экономико-гуманитарный университет им. ак. Степана Демьянчука

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ И ОБСЛУЖИВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА

The mechanism of management and servicing of public loan is considered in the article. The object, purpose and main tasks of public loan management are determined. The stages of public loans management are presented. The mechanism of servicing and public sector debt reimbursement are analysed.

Key words: *public loan, management, debt management, servicing public loan.*

В статье рассмотрен механизм управления и обслуживания государственного долга. Определенный объект, цель и основные задачи управления государственным долгом. Рассмотренные стадии управления государственным заимствованиями. Проанализирован механизм обслуживания и погашения государственного долга.

Ключевые слова: *государственный долг, управление, долговой менеджмент, обслуживание государственного долга.*

В научной литературе подходы к определению целей и сущности управления государственным долгом достаточно разнообразны. Так, украинский ученый-финансист А. Д. Василик считает, что целью политики управления долгом является получение высокого эффекта от финансирования за счет заемных средств и избегания макроэкономических трудностей и проблем платежного баланса в будущем [1, с. 310-311]. Основным элементом всей системы управления государственным долгом, по его мнению, является управление размещением заемных средств. Все привлеченные средства должны использоваться для финансирования роста производственных мощностей, а внешние заимствования должны использоваться исключительно для инвестиций и для развития отраслей, ориентированных на экспорт. Такой подход по использованию государственных заимствований позволит избежать будущих проблем по обслуживанию и погашению государственного долга [33, с. 203].

Значительно расширил цели управления государственным долгом В. П. Кудряшов. По его мнению, управление государственным долгом имеет целью достижения стабильного экономического развития, обеспечения необходимых темпов прироста ВВП и полной занятости, сдерживание инфляционных процессов, обеспечения финансирования социальных программ, формирование достаточных объемов кредитных ресурсов для развития предпринимательской деятельности, привлечения необходимых объемов (и соответствующей структуры) иностранных инвестиций и др.

А. Вавилов и Г. Трофимов рассматривают проблему управления государственным долгом с позиции реализации стратегии максимизации общественного благосостояния через минимизацию расходов на его обслуживание [2, с. 62-81]. А Киреев считает, что управление долгом должно обеспечить поддержание его уровня и структуры, чтобы это не отражалось негативно на темпах экономического роста в долгосрочной перспективе [3, с. 342]. В. Титков к проблемам определения целей управления государственным долгом применяет более общий подход, выделяя экономические цели, включая бюджетные (оптимизация долга и минимизация процентных платежей), политические (поддержание стабильности политической системы), социальные (своевременное финансирование социальных программ) и обеспечения национальной безопасности (избежание политической, экономической зависимости) [4, с. 83-84].

В экономической литературе понятие «управление, менеджмент» определяются как совокупность принципов, форм, приемов и методов целенаправленного воздействия субъекта на объект для достижения определенного результата.

Объектом управления государственным долгом является циклический процесс, который включает три последовательные причинно-следственные стадии (рис. 1).



Рис. 1. Объекты долгового менеджмента [5, с. 214]

Целью долгового менеджмента является достижение экономических, политических, социальных целей и обеспечения национальной безопасности. Эффективное управление государственным долгом должно обеспечить, чтобы государственный долг рассматривался не с позиции долгового бремени на экономику, а как инструмент экономического роста в стране.

Итак, под управлением государственным долгом понимается совокупность принципов, форм и методов целенаправленного воздействия государства в лице уполномоченных им органов на объекты управления (стадии долгового процесса) с целью достижения определенных экономических, политических и социальных целей, обеспечения национальной безопасности и гармонизации интересов заемщиков и кредиторов.

Эффективное управление государственным долгом можно считать одной из приоритетных задач долговой политики государства, решение которого дает возможность уменьшить нагрузку на бюджет и платежный баланс в разрезе расходов на обслуживание и погашение государственной задолженности.

В процессе управления государственным долгом решаются следующие задачи:

- 1) обеспечение стабильного и в относительно безопасных пределах соотношение государственного долга к ВВП;
- 2) поиск эффективных условий заимствования средств с точки зрения минимизации стоимости долга;
- 3) недопущение неэффективного и нецелевого использования заемных средств;
- 4) обеспечение своевременной и полной уплаты суммы основного долга и начисленных процентов при соблюдении необходимого уровня экономической и политической безопасности государства;
- 5) содействие развитию процесса инвестирования в производство за счет предоставления государственных гарантий при осуществлении внешних заимствований;
- 6) создание законодательной базы;
- 7) обеспечение учета государственного долга и контроля за эффективностью использования привлеченных кредитных ресурсов.

Управление государственным долгом состоит из трех стадий:

- 1) привлечение государственных заимствований;
- 2) использование средств;
- 3) погашение и обслуживание долга.

Государственный долг отражает объемы осуществленных и непогашенных государственных заимствований на конкретную дату. Поэтому именно от форм и способов осуществления государственных заимствований зависит величина государственного долга страны.

Привлечение государственной финансовых ресурсов может осуществляться в следующих формах:

- 1) государственных долговых ценных бумаг, размещенных среди резидентов и нерезидентов;
- 2) путем заключения соглашений о займе и гарантийных соглашений с правительствами других государств, иностранными финансовыми учреждениями, международными финансовыми организациями;
- 3) путем заключения других двусторонних или многосторонних соглашений о займе и другими путями.

По способу использования внешний государственный долг можно разделить на активный и пассивный.

Активный долг – это такое использование финансовых ресурсов, которое предусматривает обеспечение экономического роста. Он связан с проведением инвестиционной и инновационной деятельности, увеличением спроса в стране, поддержкой конкурентоспособности национального товаропроизводителя, увеличением экспортного потенциала, сдерживание инфляции и др. Такой способ использования заимствованных средств называют финансовым размещением. Этот способ является самым прогрессивным видом использования внешнего долга. При этом чрезвычайно важным является отбор конкурентных высокоэффективных инвестиционных проектов, обеспечивающих возврат полученных ресурсов [6, с. 209].

Государственный долг рассматривается как пассивный тогда, когда полученные средства направляются на текущее потребление путем финансирования текущих бюджетных расходов, в том числе на покрытие дефицита бюджета и платежного баланса, а также на обслуживание внешней задолженности. Использование государственных внешних заимствований на финансирование текущих бюджетных расходов является наименее эффективным путем. Вместе с тем основной причиной возникновения и роста внешнего государственного долга в развивающихся странах и странах с переходной экономикой является наличие больших бюджетных дефицитов, а, следовательно, основное направление использования привлеченных средств от иностранных кредиторов – это удовлетворение текущих потребностей бюджета, в т. ч. обслуживание и погашение внешних долгов.

Для каждого направления использования государственных внешних займов характерен свой тип внешнего кредитора (табл. 1).

Таблица 1

Направления использования внешних государственных заимствований [5, с. 223]

№ п/п	Направления использования займов	Кредиторы
1	Финансирование дефицита государственного бюджета и погашение государственного долга	Всемирный банк Европейский Союз Банки-фидуциар
2	Поддержка национальной валюты и финансирования платежного баланса	МВФ
3	Финансирование инвестиционных и институциональных проектов, в том числе под государственные гарантии	Всемирный банк ЕБРР

Итак, внешние заимствования должны использоваться только на инвестиционные цели. Необходимым условием является также эффективность инвестиций, в частности то, что прибыль от реализации инвестиционного проекта должен превышать стоимость привлечения капитала. Если данное условие не выполняется, то для государства лучше не осуществлять внешних заимствований.

Способность в полном объеме обслуживать и своевременно погашать государственный долг является одним из показателей финансовой стабильности страны, закрепляющий за государством имидж надежного заемщика и открывает перед ней возможности для новых займов на более выгодных условиях.

Погашение и обслуживание государственного долга осуществляется путем проведения платежей для выполнения долговых обязательств перед кредитором по погашению основной суммы долга, уплаты процентов и сопутствующих расходов, предусмотренных условиями выпуска государственных ценных бумаг, соглашениями о займе, государственными гарантиями и другими документами.

Обслуживание государственного долга включает совокупные платежи по государственным обязательствам перед кредиторами по уплате процентов, комиссионных и штрафных платежей.

Существуют различные оценки критического уровня государственного долга относительно возможностей страны по его обслуживанию. Всемирный банк исходит из того, что критический уровень государственного внешнего долга должен составлять более 50 процентов валового внутреннего продукта. По требованиям Маастрихтского соглашения государственный долг не может превышать 60 процентов ВВП.

Для внешнего долга рассчитывают коэффициент обслуживания. Он определяется как отношение всех платежей по задолженности в валютных поступлениях страны, выраженное в процентах. Считается, что значение данного показателя при благоприятном уровне обслуживания внешнего государственного долга не должно превышать 25 процентов.

Обслуживание внутреннего государственного долга осуществляется путем размещения новых внутренних долговых обязательств государства. Платежи по обслуживанию внутреннего государственного долга проводятся через перечисление средств к финансовому агенту кредитора или через взаимозачеты стоимости новых и старых долговых бумаг.

Обслуживание внешнего государственного долга осуществляется путем привлечения государством иностранных кредитов и выпуска государством государственных ценных бумаг, которые размещаются на международных рынках капиталов.

Итак, несмотря на неоднозначные оценки относительно оптимального способа финансирования бюджетного дефицита и последствий государственного долга, государственные заимствования остаются одним из самых распространенных инструментов финансирования расходов государства. Поэтому постоянный рост объемов долгов характерно практически для всех стран мира. Причем рост государственных долгов и долговой нагрузки характерен как для стран с транзитивной экономикой, так и для ведущих

промислово розвинутих країн. Іменно останні виступають найбільш великими кредиторами світової економіки і одночасно мають найбільші обсяги державних боргів в абсолютному і відносному вираженні.

Література:

1. Василик А. Д. Теорія фінансів / А. Д. Вавилов. – М.: Ніос, 2001. – 416 с.
2. Вавилов А. Стабілізація і управління державним боргом Росії / А. Вавилов, Г. Трофимов // *Вопросы экономики*, 1997. – №12. – С. 62–68.
3. Киреев А. П. Міжнародна економіка: В 2-х ч. – Ч.2: Міжнародна макроекономіка: відкрита економіка і макроекономічне програмування / А. П. Киреев. М.: Міжнарод. стосунки, 1998. – 448 с.
4. Титов В. Проблеми управління російським зовнішнім боргом / В. Титов // *Вопросы экономики*, 1997. – №11. – С. 78–85
5. Февраль В.П. Державний кредит і боргова політика України: Монографія / В. П. Февраль, Н. В. Зражевська, А. Д. Рожко. – М.: Центр навчальної літератури, 2008. – 352 с.
6. Кудряшов В. П. Фінанси / В. П. Кудряшов. – Херсон: Олди-плюс, 2002. – 352 с.

Pylypenko K.A.

Ph.D., associate professor
Poltava State Agrarian Academy

Tereshchenko A.V.

Senior Lecturer

Private Higher Educational Institution «International Science and Technology University Academician Yu bull» Poltava Institute of Business

INTERNATIONAL - LEGAL REGULATION OF LABOR MIGRANT WORKERS

Пилипенко К.А.

к.е.н., доцент

Полтавська державна аграрна академія

Терещенко А.В.

старший викладач

ПВНЗ «Міжнародний науково-технічний університет академіка Ю. Бугая»

Полтавський інститут бізнесу

МІЖНАРОДНО - ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРАЦІ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ

Досліджено особливості правового захисту українських трудових мігрантів у відповідності з нормами вітчизняного та зарубіжного законодавства. Наведено основні види міжнародної праці. Розглянутий законодавчий аспект державної політики у сфері зовнішньої трудової міграції та визначені принципи забезпечення прав та законних інтересів трудових мігрантів і членів їхніх сімей на засадах ефективного державного регулювання процесів зовнішньої трудової міграції.

Ключові слова: міграція, трудові мігранти, міжнародна праця, трудові відносини, громадянство, правовий захист, ринок праці, заробітчани.

The peculiarities of the legal protection of Ukrainian migrant workers in compliance with national and international law. The basic types of international work. Considered the legislative aspect of state policy in the sphere of labor migration and by principles of rights and interests of migrant workers and their families on the basis of effective state regulation of foreign labor migration.

Key words: migration, migrant workers, international labor, labor relations, citizenship, legal protection, labor market, workers.

Сучасні тенденції глобалізації світової економіки, зростання взаємозалежності між економіками різних країн, посилення трудових міграційних процесів, вимагають цивілізованого входження України до міжнародного ринку праці з метою збалансування попиту і пропозиції на трудові ресурси на національному рівні, захисту національного ринку праці, та створення ефективних механізмів соціально-правового захисту трудових мігрантів в інших країнах. У зв'язку з особливостями економічного і соціального розвитку країн світу, все більшого поширення набуває таке явище, як міграція. За своєю суттю, це явище не можна назвати однозначно позитивним, чи негативним, оскільки «відтік» робочої сили

одночасно послаблює економіку однієї країни, і здійснює вклад у розвиток іншої країни. Громадяни ж розглядають трудову міграцію, як спосіб пошуку кращих умов праці, порівняно з умовами, які існують на вітчизняному ринку. Для України, міграція в значній мірі є проблемою, оскільки через недостатній економічний розвиток, Україна перетворилася на «країну-донора» робочої сили.

Зважаючи на це, на сьогоднішній день питання трудової міграції для України є проблемою державного рівня. Процес євроінтеграції, до якого зараз активно долучилась і Україна, має багато складових, серед яких міграція займає одне з ключових місць. Зокрема, в ході переговорів ЄС та України про підписання Угоди про асоціацію йшлося про важливість спільного управління міграційними потоками між територіями ЄС та України. Йдеться про розвиток всеохоплюючого діалогу щодо всіх питань у сфері міграції, зокрема нелегальну міграцію, легальну міграцію, незаконне переправлення осіб через державний кордон та торгівлю людьми. Водночас, незважаючи на впливи трудової міграції на соціально-демографічний, економічний та політичний стан країни, державна політика у цій сфері лишається все ще непослідовною та малоефективною. Як наслідок громадяни України, що працюють за кордоном, стикаються з численними труднощами у реалізації своїх прав та інтересів. Це, значною мірою і визначає актуальність теми нашого дослідження.

Мета – дослідити особливості правового захисту українських трудових мігрантів у відповідності з нормами вітчизняного та зарубіжного законодавства.

Згідно з опитуванням Держкомстату та Інституту демографії і соціальних досліджень (2013 рік) 80,0 % українців їдуть за кордон, оскільки там можна отримати більш високі заробітки. Хоча сучасним міграціям властиві, порівняно з великим переселенням народів у минулому, відносно скромніші розміри, але міжнародна міграція робочої сили набуває дедалі глобальнішого характеру. Сьогодні вона охоплює більшість країн світу. Інтенсивне переміщення трудових ресурсів відбувається між країнами Європи, Північної і Південної Америки, Африканського материка, Південно-Східної Азії [1].

Міжнародна трудова міграція – один з найбільш складних елементів в міжнародних економічних відносинах, оскільки, на відміну від руху товарів і капіталів, цей процес залучає людей. Міграція робочої сили – переселення працездатного населення з одних держав в інші терміном більш ніж на рік, викликане причинами економічного й іншого характеру. Міжнародні трудові відносини переважно виникають між працівниками і роботодавцями. Міжнародний характер трудових правовідносин може мати різні аспекти і виявлятися в різних ситуаціях. Існує три основних види міжнародної праці (рис. 1).

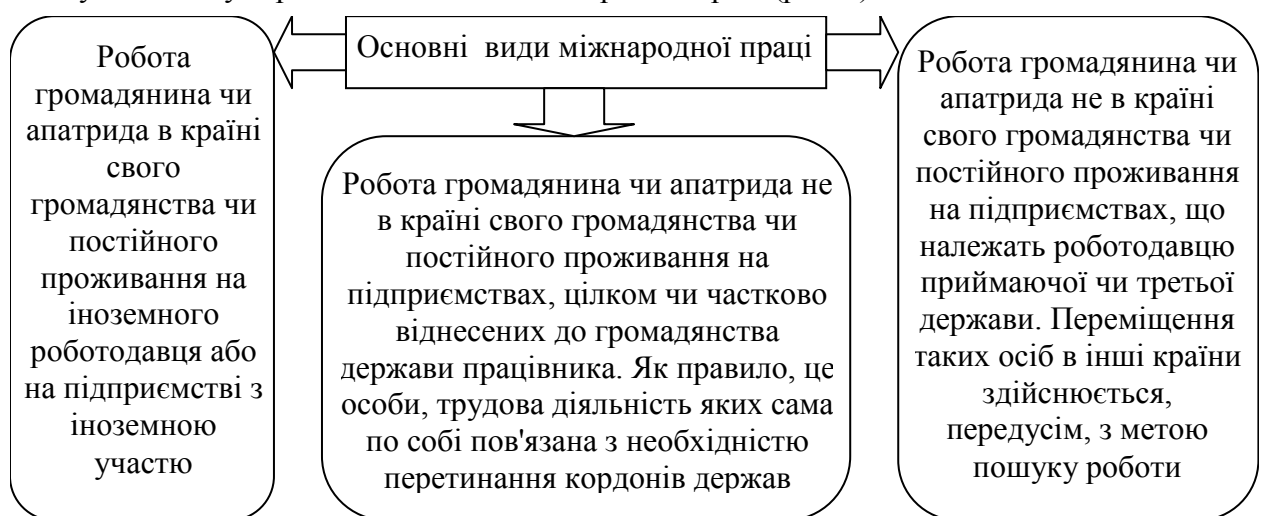


Рис. 1. Основні види міжнародної праці

Слід зазначити, апатриди – це особи без громадянства, які проживають на території певної держави, але не є його громадянами і не мають доказів свого відношення до громадянства іноземної держави.

Міжнародна міграція робочої сили зумовлена чинниками внутрішнього економічного розвитку кожної окремої країни і зовнішніми чинниками; станом міжнародної економіки в цілому та економічними зв'язками між країнами. У певні періоди рушійними силами міжнародної трудової мобільності можуть виступати також політичні, військові, релігійні, національні, культурні, сімейні та інші соціальні чинники.

Основою державної міграційної політики мають стати міждержавні угоди з країнами – потенціальними споживачами нашої робочої сили, які базуватимуться на міжнародному праві, що забезпечить політичні та соціальні гарантії працівникам-мігрантам.

Починаючи з Загальної декларації прав людини 1948 р., яка проголошує сім'ю природним і основним осередком суспільства, що має право на захист з боку суспільства та держави, більшість міжнародних документів, що стосуються прав людини, містять положення щодо захисту єдності сім'ї. Дане положення має особливу значущість для трудящих-мігрантів, які, як правило, змушені жити нарізно зі своїми сім'ями [2].

Відповідно до ст. 13 Конвенції МОП № 143 кожна держава-учасниця повинна вживати всіх необхідних заходів в рамках своєї компетенції і співпрацювати з іншими державами-членами МОП, які ратифікували Конвенцію, з метою сприяння возз'єднанню сімей всіх трудящих-мігрантів, що проживають на його території на законній підставі [3].

У Рекомендації МОП № 151 вже більш детально розглянуті питання, пов'язані із зайнятістю трудящих-мігрантів і їх видом на проживання. Згідно з парагр. 30 Рекомендації держави-члени МОП повинні, в міру можливості, утримуватися від виселення мігрантів у зв'язку з недостатністю ресурсів або положенням на ринку зайнятості, законно допущених на їх територію. При цьому втрата роботи трудящим-мігрантом не повинна служити причиною скасування дозволу на проживання. Трудящому-мігранту у разі втрати роботи, має надаватися час для пошуку іншої роботи і, відповідно, на вказаний період йому повинен продовжуватися вид на проживання [4].

Накопичений західними країнами досвід у сфері обміну трудовими ресурсами втілюється у відповідному міжнародному порядку й законодавстві, які потрібно уважно вивчати, оскільки Україна є новачком у цьому процесі. Хоча протягом останніх років Україна уклала міждержавні угоди щодо регулювання міграції з Чехією, Польщею, Німеччиною, Росією, Словаччиною, Молдовою, Вірменією, Ізраїлем та деякими іншими державами, вони поки що не приведені у відповідність з міжнародними правовими нормами і фактично не реалізуються.

Такі угоди, крім правового й соціального захисту наших співвітчизників за кордоном (тих, хто зберіг українське громадянство), мають передбачати планомірний цілеспрямований добір на роботу, їх професійну підготовку на місці, міждержавні гарантії щодо мінімальних умов проживання тощо. Велике значення для налагодження ефективних міграцій має співробітництво з Міжнародною організацією з міграції (МОМ), членами якої є 157 держав. Ця організація забезпечує впорядковану і планову міграцію, має сформовану організаційну структуру, веде обмін досвідом і надає потенціальним мігрантам і державним організаціям інформацію про ситуацію на ринку праці тієї чи іншої країни, в т.ч. щодо професій, кваліфікацій, умов найму [5].

Верховна Рада України ухвалила Закон України «Про зовнішню трудову міграцію» № 49-50 [6]. Даний закон визначає правові та організаційні засади державного регулювання зовнішньої трудової міграції та соціального захисту трудових мігрантів та членів їхніх сімей. Згідно з законом, права трудових мігрантів, зокрема на належні умови праці, винагороду, відпочинок та соціальний захист, регулюються законодавством держави перебування і міжнародними договорами України. Заробітчани та їхні родичі можуть добровільно брати участь у системі загальнообов'язкового державного соціального страхування, а їхнє пенсійне забезпечення буде регулюватися відповідно до міжнародних договорів. Також за трудовими мігрантами та їхніми родинами закріпили право на освіту та право на задоволення їхніх національно-культурних, освітніх, духовних і мовних потреб. Дія закону поширюється на мігрантів, які працюють за контрактом, які самостійно забезпечують себе роботою, надають

оплачувані послуги або здійснюють іншу оплачувану легальну діяльність. У той же час документ не поширюється на дипломатів, студентів та біженців. Закон вступає в силу з 1 січня 2016 р. Ухвалення цього закону є умовою для лібералізації візового режиму. В даному законі введені такі поняття як [6]: держава перебування, зовнішня трудова міграція, реінтеграція в суспільство, трудовий мігрант, члени сім'ї трудового мігранта. Це значно розширює правові основи трудових мігрантів.

Державна політика у сфері зовнішньої трудової міграції базується на принципах забезпечення прав та законних інтересів трудових мігрантів і членів їхніх сімей та здійснюється на засадах ефективного державного регулювання процесів зовнішньої трудової міграції. Держава забезпечує реалізацію передбачених у Законі України «Про зовнішню трудову міграцію» № 49-50 [6] прав трудових мігрантів і членів їхніх сімей незалежно від ознак раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, мовних або інших ознак. Таким чином, даний закон встановлює державні гарантії щодо надання соціальних послуг та допомоги трудовим мігрантам, зокрема, щодо реінтеграції в суспільство трудових мігрантів і членів їх сімей після повернення в Україну. Документом встановлено, що права трудових мігрантів, зокрема на належні умови праці, винагороду, відпочинок і соціальний захист, регулюються законодавством держави перебування та міжнародними договорами України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України.

Отже, необхідно зазначити, що на сьогодні невирішеним є питання з категоріальним апаратом такого явища як трудова міграція. Україна в напрямку державної міграційної політики в питанні виїзду громадян України за кордон для тимчасового перебування з метою працевлаштування необхідно здійснити наступні кроки: створити умови для мінімізації стихійної зовнішньої трудової міграції громадян України; встановити належний контроль за зовнішньою трудовою міграцією, припинити діяльність комерційних посередницьких структур, що незаконно займаються організацією зовнішньої трудової міграції; створити соціально-економічні умови для інвестицій в економіку держави коштів трудящих-мігрантів; забезпечити піклування та захист громадян України, які тимчасово перебувають за кордоном.

Література:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
1. Загальна декларація прав людини від 10.12.1948 р. // Електронний ресурс – [Режим доступу] http://iom.org.ua/ua_234
2. Європейська конвенція про правовий статус трудящих-мігрантів ратифікована з застереженням Законом № 755-V (755-16) від 16.03.2007 р. // Електронний ресурс – [Режим доступу] <http://iom.org.ua/ua/legislation-ukr/migrat>
3. Рекомендація МОП щодо працівників-мігрантів № 151 від 24.06.1975р.// Електронний ресурс – [Режим доступу] <http://www.uazakon.com/document/tpart>.
4. Аналіз розвитку трудових ресурсів ситуації в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.niss.ua/monitor/avgust12/20.htm>.
5. Про зовнішню трудову міграцію: закон України від 05.11.2015 № 761-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/761-19>

Saparova G.K.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Saginova S.A.

Master of Economic Sciences

JSC "Financial academy", Kazakhstan

DEVELOPMENT OF INFRASTRUCTURE OF CLUSTERS IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF KAZAKHSTAN - AN IMPORTANT FACTOR IN ENSURING FOOD SAFETY

Сапарова Г.К.

доктор экономических наук, профессор

Сагинова С.А.

магистр экономических наук

РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ КЛАСТЕРОВ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ КАЗАХСТАНА - ВАЖНЫЙ ФАКТОР В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

The authors note that in solving the problem of food security, each country works out its own measures. Having studied the experience of Russia, France, the authors emphasize the importance of infrastructure agroindustrial cluster, as well as the development of agricultural co-operation in solving the food problem in Kazakhstan.

Keywords: *agricultural sector, food security, infrastructure agroindustrial cluster, farmer cooperative, cooperative farming, farm enterprise.*

В статье авторы отмечают, что в решении проблемы продовольственной безопасности каждая страна прорабатывает собственные меры. Изучив опыт России, Франции, авторы подчеркивают значимость инфраструктурных агрокластеров, а также развитие сельскохозяйственной кооперации в решении продовольственной проблемы Казахстана.

Ключевые слова: *аграрный сектор, продовольственная безопасность, инфраструктурный агрокластер, сельскохозяйственная кооперация, фермерские хозяйства.*

В условиях нарастающего кризиса продовольственная проблема, наряду с изменениями климата все больше становится вызовом современности. Тенденции планетарного масштаба требуют выработки глобальной стратегии решения продовольственной проблемы каждым государством. Несмотря на рост объемов продовольствия, потребность в ней опережает её производство, а значит количество голодающих и нуждающихся в мире, достигшего почти миллиарда человек снижается очень медленно и по прогнозам зарубежных специалистов такая тенденция сохранится до 2030 года [1].

В решении проблемы продовольственной безопасности каждая страна прорабатывает собственные меры, направленные, в первую очередь, на стабильность развития внутреннего производства, создание национальных запасов продуктов питания для стабилизации роста и цен. По мнению российского ученого И.Г. Ушачева, обеспечение производственной безопасности нации должно рассматриваться как важнейшее условие суверенитета, экономической безопасности, социальной устойчивости государства, как серьезная мера по независимости в международных отношениях и геополитической стратегии [2].

Важнейшим направлением решения продовольственной проблемы является стабильность производства сельскохозяйственной продукции и сырья, а также продовольствия на основе устойчивого развития сельского хозяйства. Достижение продовольственной безопасности сводится к двум направлениям решения проблемы: первое – поддержание снабжения на уровне достаточном для здорового питания и доступности его по всем социальным группам, второе – устранение зависимости от импорта и защита интересов производителя. К сожалению, большинство международных экспертов утверждают, что в кратко- и среднесрочной перспективе на мировом продовольственном рынке будет происходить рост цен на продовольствие. По данным ООН, стоимость импортных продуктов питания в 2007 году для беднейших стран мира увеличилась на 25%. По оценкам ФАО, в текущем году в связи с ростом цен усилится разрыв между развитыми и беднейшими странами мира: если в первых затраты на продовольствие не будут 10% бюджета домашних хозяйств, то в последних – достигнут 65% [3]. Сегодня из-за нового витка кризиса положение усугубляется, социальная напряженность возрастает не только в развивающихся странах, но и в развитых.

Одним из главных ориентиров развития экономики Казахстана является проблема продовольственного обеспечения Казахстана. В стратегии «Казахстан – 2050: Новый политический курс состоявшегося государства» обозначена задача масштабной модернизации агропромышленного комплекса, в результате ее реализации должна стать

глобальным игроком рынка мирового продовольствия, увеличить долю сельскохозяйственного производства в ВВП страны [4].

Сегодня в аграрном производстве Казахстана наблюдается устойчивый рост. Так в 2015 году валовая продукция сельского хозяйства выросла по сравнению с 2006 годом в 2 раза, в т.ч. продукция производства в 2,5 раза, животноводство в 3,5 раза. Однако эти темпы роста не оказали существенного влияния на формирование конкурентоспособного аграрного сектора, способного обеспечить продовольственную безопасность в условиях кризиса.

Сокращение отечественного производства и замещение целого ряда продуктов питания на рынке импорта связано с неконкурентоспособностью сельскохозяйственной продукции из-за высокой себестоимости её производства, несовершенства инструментов маркетинга и менеджмента в аграрной сфере, мелкотоварного характера сельскохозяйственного производства. Энергетическая ценность потребляемых продуктов приближается к научно обоснованному нормативу, но следует отметить о её нерациональности при рассмотрении структуры питания [5]. Следует согласиться с автором, что сохраняется высокая доля импорта в потребляемых продуктах, о чем свидетельствует таблица 1.

Таблица 1

Доля импорта в емкости рынка продовольствия Казахстана, 2012г.

Продукция	Импорт, тыс.т	Емкость рынка, тыс.т	Доля импорта в емкости рынка, %
Крупы	9,1	49,1	18,53
Макароны	25,6	147,9	17,31
Овощи свежие	1281,5	3305,4	8,52
Фрукты свежие	506	756,4	66,9
Мясо всего	234,9	1164,4	89,9
Мясо птицы	192,3	314	61,2
Мясные консервы	6,7	15,4	43,1
Колбасы	34,8	80,8	47,02
Растительные масла	94,7	370,246	42,18
Подсолнечное	73,4	291	24,6
Маргарин	25,6	71	36,1
Сахар белый	261,5	448,5	40,94
Сырце	244,5	428,5	61
Молочная продукция (в молоке)	676	1096,7	61,6
Овощи консервиров.	49,9	65,8	75,8
Фрукты консервиров.	31,4	318	98,9
Соки фруктовые	47,7	233,6	20,4

Из таблицы видно, что сохраняется высокая доля импорта в потребляемых продуктах, кроме круп, макарон и овощей свежих, растительного масла.

В современном Казахстане в аграрном секторе коллективные хозяйственные структуры получили недостаточное развитие и в основном преобладают средние и мелкие товаропроизводители в виде фермерских хозяйств, индивидуальных товариществ, о чем свидетельствуют данные таблицы 2.

Казахстанские ученые считают, что в условиях нарастающего финансового кризиса возрастает значимость сельскохозяйственной кооперации, которая будет способствовать развитию малого и среднего предпринимательства на селе. Существенный вклад в ускоренную реализацию данной задачи внесет принятый закон «О сельскохозяйственной кооперации», направленный на развитие сельскохозяйственных кооперативов, которые становятся коммерческими юридическими лицами, что позволит обеспечить повышение

доходов сельхозтоваропроизводителей и совершенствовать механизм экономических взаимоотношений между участниками кооперации.

Таблица 2

Группировки крестьянских(фермерских) хозяйств (КФХ) страны за 2012 год

Группы	По наличию сельхозугодий, га		По наличию пашни, га		По количеству КРС, гол.			По количеству овец и коз		
	Площадь, га	Количество КФХ		Количество КФХ		Количество голов	Количество КФХ		Количество КФХ	
		единиц	В % к итогу	единиц	В % к итогу		единиц	В % к итогу	единиц	В % к итогу
I	До 50	117232	64,3	119441	82,9	До 10	3103	14,9	463	2,5
II	51-200	28960	15,9	14742	10,2	11-50	10565	50,6	4345	23,8
III	201-500	16537	9,1	5771	4,0	51-100	4226	20,2	2919	16,0
IV	501-1000	9009	4,9	2306	1,6	101-500	2853	13,7	7347	40,2
V	1001-10000	10221	5,6	1831	1,3	Более 500	148	0,7	-	-
VI	Более 10000	221	5,7	14	0					

Примечание: по данным отчета ТОО «НИИ экономики АПК и развития сельских территорий»

Следует согласиться с мнением известного ученого Г.А. Калиева, что реформирование колхозов и совхозов, разбиение крупных хозяйств на мелкие, привели к снижению производительности труда в сельском хозяйстве, которая составила 7 тысяч долларов, в то время как в развитых странах этот показатель составляет 50-70 тысяч долларов. Поэтому оказание господдержки, адекватной потребностям аграрного сектора экономики Казахстана имеет исключительно важное значение [6].

В решении задач продовольственной безопасности важное место должны занять инфраструктурные кластеры в аграрном секторе, которые формируются в специализированных зонах производства того или иного вида продукции, имеющих республиканское значение. По мнению российских ученых в методологии формирования таких кластеров являются выбор «ядра» кластера, система взаимоотношений между его участниками. Так, например, для зернового рынка ядром инфраструктурного кластера являются отгрузки, а ядром инфраструктурного животноводческого кластера является предприятие по убою и разделке скота, которое одновременно выполняет функции транспортно – логистического комплекса [7]. Следует отметить, что в развитых странах, участие в кластере потребовало трансформирования фермерских кооперативов в корпорации. Как отмечает российский ученый Е.В. Серова, в современных условиях происходит процесс слияния кооперативов в более крупные организации (горизонтальный рост), т.к. деятельность кооперативов распространяется на все более отдаленные от сельского хозяйства стадии производства, то происходит и вертикальный рост [8]. По ее мнению, есть и другой путь эволюции кооператив – на основе создания общих предприятий с некооперативным бизнесом. Например, несколько американских и европейских кооперативов выкупили контрольный пакет акции транснациональной торговой компании Albred C. Toerfon.

Во Франции, как и во многих других развитых странах, стандартная классификация сельскохозяйственных кооперативов обычно строится по отраслевому признаку (зерновые, молочные, мясные, винные и т.д.), либо по функциональному (сбытовые, перерабатывающие, снабженческие и т.д.).

Для привлечения дополнительных финансовых средств в переработку и оптимизацию управления современные кооперативы Франции часто выделяют производства в дочерние предприятия в форме акционерных обществ. То есть до чего доросли кооперативы в развитых странах, то есть они сами являются акционерами создаваемых ими дочерних предприятий.

Для примера можно привести кооперативные предприятия молочной промышленности, на которые приходится 60% рынка, сливочного масла – 50%, казеина –

47%, порошкового молока - 45%. Во Франции насчитывается около 650 кооперативов молочной специализации, которая объединяет более 90 тыс. производителей молока. На национальном уровне молочные кооперативы объединены в Национальную федерацию молочных кооперативов.

На национальном уровне молочные кооперативы объединены в Национальную федерацию молочных кооперативов. Так, например, одна из моделей кооперативного формирования в форме холдинга во Франции представлена семью кооперативными союзами различных департаментов, которые имеют дочерние предприятия. Четыре дочерних предприятия, одно по производству йогуртов, сливок и других десертов, одно по производству молочного белка, другое – натурального и ароматизированного молока, четвертое дочернее предприятие по производству сыра.

Законодательство Франции, касающееся кооперативов, признает коммерческий характер их деятельности, но в то же время сельскохозяйственные, как и ремесленные, транспортные, морские и др. полностью освобождаются от уплаты налогов на прибыль [9].

Присоединение Казахстана к ВТО, глобальные, экономические, экологические, социальные, демографические процессы, смена технологического развития являются важными факторами, определяющими тенденцию развития отечественного АПК, перехода к новым самоорганизующимся и самоуправляемым системам, т.е. инфраструктурным кластерам.

Литература:

1. Международная конференция по всемирной национальной безопасности, проведенную ФАО – Рим 2008 г.
2. Научно – практический журнал «Экономист» № 6, 2003 – С. 87 – 88.
3. Коллективная продовольственная безопасность стран СНГ: проблемы и пути их решения: материалы международной конференции – Алматы: НИИ экономики АПК и развития сельских территорий АО «КазАгроИнновация» - 2008. – 481 с.
4. Стратегия – «Казахстан – 2050»: «Новый политический курс состоявшегося государства» (14.12.2012).
5. Молдашев А. Б. «Аграрно – экономическая наука и ее роль в научном обеспечении АПК Казахстана» Тезисы второй международной научно – практической конференции «Проблемы агропромышленного комплекса в условиях развития интеграционных процессов – Алматы, 2014 – 685 с.
6. Проблемы развития аграрного рынка: международная научно – практическая конференция- Алматы: КазНИИ экономики АПК и развития сельских территорий, 2010 – 353 с.
7. Журнал АПК: экономика, управление, № 9 – Москва, 2011 – 44 с.
8. Серова Е. В. Аграрная экономика – Москва, 1999 – С. 143.
9. Папцов А. «Вертикально-интегрированные кооперативные объединения в сельском хозяйстве Франции». // АПК: экономика, управление. – Москва. – 08.2012. – С.80-88.

Tigariyeva V.A.

Postgraduate student

Odessa A.S. Popov National Academy of Telecommunications

FORECAST OF REVENUES FROM FIXED AND MOBILE COMMUNICATION SERVICES, BROADBAND INTERNET ACCESS FOR 2015-2017 IN UKRAINE

The article presents analysis of state of the sphere of communications and informatization of Ukraine, dynamics of revenues from post and communication services during named period is investigated. Using Microsoft Excel was developed a forecast of revenues from such services as fixed communication, mobile communication and broadband Internet access for 2015-2017 years.

Key words: telecommunication services, fixed communication, mobile communication, broadband internet access, trend, forecast.

The sphere of communications and informatization is one of the priority sphere of activity of Ukrainian economics. It's difficult to overestimate the role of the sphere of communications and informatization in the question of Ukraine's integration in to global information society. Growth and development of the sphere of communications and informatization is the necessary background for growth on Ukrainian national economy. Forecast of revenues for the nearest perspective (three years) gives vision about development of communication markets in quantitative expression. The

results of forecasting allow defining the priority directions of further development and also demonstrating the directions that need changes.

Author set such objectives: to analyze the state of the sphere of communications and informatization using statistical information submitted in annual reports of National Commission for the State Regulation of Communications and Informatization and statistical bulletins "State and development of telecommunications in Ukraine" and iKS-Consulting 's statistical research [1-12]; to develop a forecast of income from such services as fixed communication, mobile communication and broadband Internet access for 2015-2017.

Traditionally for Ukrainian communication market the leading position belongs to mobile communication. Revenues from mobile communication grew during 2010-2012, but in 2013 the level of revenues declined on 0,34% in comparison with 2012. In 2014 growth of revenues continued.

Revenues from city telephone services (landline services) grew during 2010-2014. In 2014 growth rate decreased in comparison to 2013. Dynamics of revenues from rural telephone services also characterized growing during 2010-2014. Revenues from international communication services during the period demonstrated annually decrease.

Revenues from computer communications and among them broadband Internet access increased annually in 2010-2014.

Revenues from others telecommunication services demonstrated stable growth rate in 2010-2012, in 2013-2014 growth rates decreased. Detailed dynamics of revenues from different telecommunication services and its growth rates are presented in Table 1 and Table 2.

Table 1

The dynamics of revenues and growth rates from different telecommunication services for 2010-2012, million UAH

Telecommunication services	2010		2011		2012	
	revenues, million UAH	2010/2009, %	revenues, million UAH	2011/2010, %	revenues, million UAH	2012/2011, %
Mobile communication	28498,1	1,35	30617,9	7,44	31149,8	1,74
City telephone services	3826,1	1,47	4037,8	5,35	4805,5	19,01
Rural telephone services	261,9	-	300,1	14,59	340,0	13,30
International communication services	3889,0	-14,81	3423,6	-11,97	2970,3	-13,24
Computer communications	4137,0	25,76	4631,5	11,95	5270,7	13,80
Broadband Internet access	3430,9	-	3847,6	12,15	4060,1	5,52
Others telecommunication services	1856,9	6,41	2022,5	8,92	2200,6	8,81

Source: compiled by the author according to the data [1-3, 6-9].

Note: here and further on data for 2010-2014 are given excluding the temporarily occupied territory of the Autonomous Republic of Crimea, Sevastopol. Information for 2014 is given excluding the zone of the antiterrorist operation.

For creating forecast could be used such Microsoft Excel tools: construction of the trend line, calculating using statistical functions «LOGEST» (calculates an exponential curve that fits data and returns an array of values that describes the curve), «GROWTH» (calculates predicted exponential growth by using existing data), «FORECAST» (calculates, or predicts, a future value by using existing values, the new value is predicted by using linear regression), «LINEST» (calculates the statistics for a line by using the "least squares" method to calculate a straight line that best fits data, and then returns an array that describes the line), «TREND» (returns values along a linear trend using the method of least squares) [13].

In order to determine main development trends of the sphere of communications and informatization in a quantitative form, in particular telecommunication markets, in future periods was created a forecast of revenues from communication services in 2015-2017 using statistical function «TREND».

Table 2

The dynamics of revenues and growth rates from different telecommunication services for 2013-2014, million UAH

Telecommunication services	2013		2014	
	revenues, million UAH	2013/2012, %	revenues, million UAH	2014/2013, %
Mobile communication	31042,90	-0,34	31566,30	1,69
City telephone services	5409,60	12,57	5411,20	0,03
Rural telephone services	394,80	16,12	439,70	11,37
International communication services	2249,30	-24,27	2206,90	-1,89
Computer communications	5552,50	5,35	6190,40	11,49
Broadband Internet access	4235,3	4,32	4503,3	6,33
Others telecommunication services	2213,10	0,57	2158,70	-2,46

Source: compiled by the author according to the data [4-5, 10-12]

Function «TREND» returns values along a linear trend. Fits a straight line (using the method of least squares) to the arrays known data. Returns values along that line for the array of new values that are specified (Table 3).

Table 3

Forecast of revenues from telecommunication service, defined using function «TREND»

Year	Revenues from fixed communication services, million UAH	Forecast of revenues from fixed communication services, million UAH	Revenues from mobile communication services, million UAH	Forecast of revenues from mobile communication services, million UAH	Revenues from broadband access, million UAH	Forecast of revenues from broadband Internet access, million UAH
2010	7715,1		28498,1		3430,9	
2011	7461,4		30617,9		3847,6	
2012	7775,8		31149,8		4060,1	
2013	7718,9		31042,9		4235,3	
2014	7618,1		31566,3		4503,3	
2015		7546,57		31669,50		4709,43
2016		7467,72		31877,75		4931,03
2017		7388,87		32086,00		5152,63

Source: compiled by the author

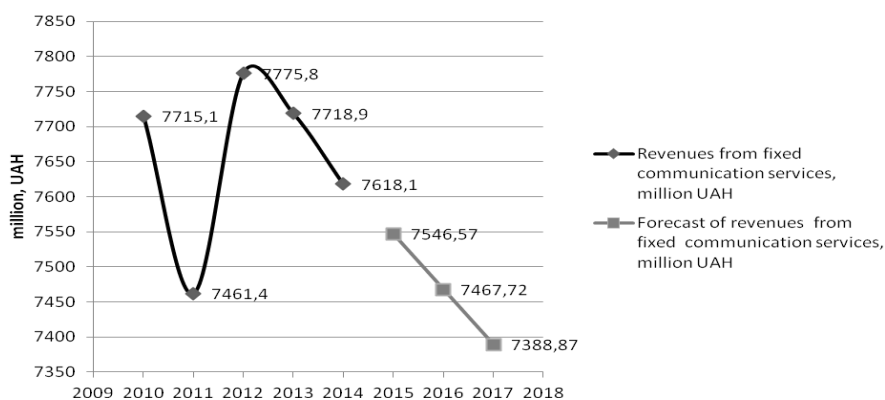


Figure 1. Forecast of revenues from fixed communication services for 2015-2017

Source: compiled by the author

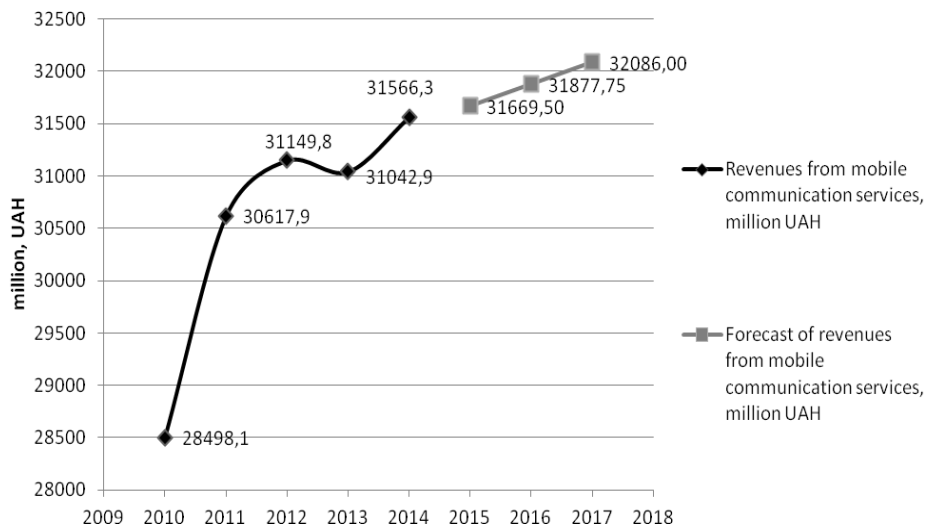


Figure 2. Forecast of revenues from mobile communication services for 2015-2017
Source: compiled by the author

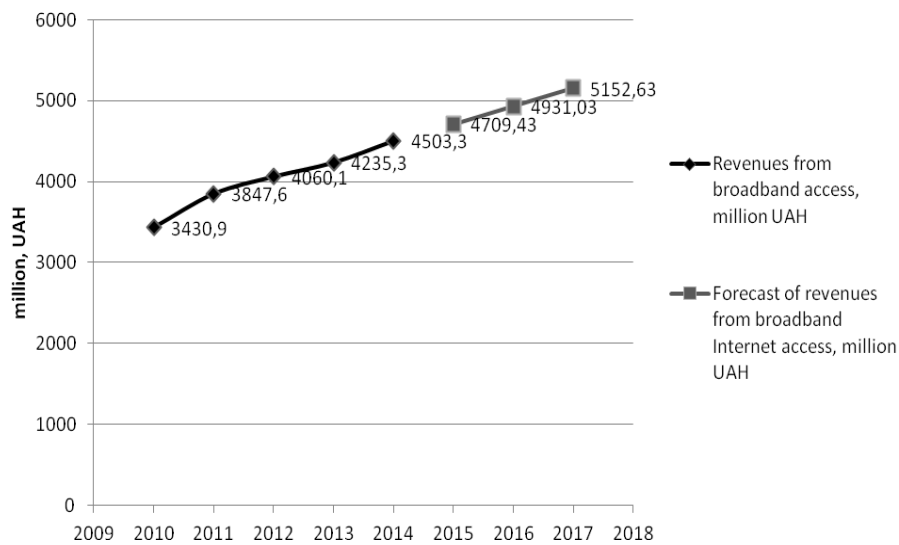


Figure 3. Forecast of revenues from broadband Internet access for 2015-2017
Source: compiled by the author

For calculation mean absolute percentage error (MAPE) used the following formula (1) [14]:

$$MAPE = \frac{1}{n} \sum \frac{|y_i - \bar{y}_i|}{y_i} \cdot 100\% \quad (1)$$

where y_i - forecast value of characteristics; \bar{y}_i – arithmetic average of the predictive characteristics, n – number of periods.

The interpretation of evaluation accuracy of the forecast according to the value of MAPE is presented in the Table 4.

Table 4

The interpretation of evaluation accuracy of the forecast according to the value of MAPE

Value of mean absolute percentage error (MAPE)	Accuracy of the forecast
Less than 10%	Very high
10-20%	High
20-50%	Satisfactory
More than 50%	Unsatisfactory

Source: presented in [14]

Mean absolute percentage error of the forecast

Forecast	MAPE, %
Forecast of revenues from fixed communication services, million UAH	2,11
Forecast of revenues from mobile communication services, million UAH	3,37
Forecast of revenues from broadband Internet access, million UAH	8,99

Source: compiled by the author

As it is presented in Table 3, according to the forecast defined using function "TREND", revenues from fixed communication services will still decrease and in 2015 will reach 7546.57 million UAH, 7467,72 million UAH in 2016 and in 2017 revenues from fixed communication services will reach 7388,87 million UAH, that is 72,53 million UAH lower than in 2011. Revenues from mobile communication services, according to the forecast, will increase in 2015 to 31669,50 million UAH, in 2016 to 31877,75 million UAH and in 2017 to 32086,00 million UAH. For revenues from broadband Internet access growth also will be the main trend. In 2015 revenues from broadband Internet access will increase to 4709,43 million UAH, in 2016 to 4931,03 million UAH, in 2017 to 5152,63 million UAH. The predicted revenues in 2017 will be in 1.75 times more than in 2010.

Values of mean absolute percentage error of the forecast for fixed communication services, mobile communication services, broadband Internet access are less than 10%, so the evaluation accuracy of the forecast is very high.

References:

1. Zvit shchodo diialnosti Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniue reguliuvannia u sferi zv'iazku ta stanu telekomunikatsii v Ukraini za 2010 rik: shchorichnyk [Annual Report on National Commission for the State Regulation of Communications and Informatization activity for 2010] / Natsionalna komisiia z pytan reguliuvannia zviazku Ukrainy. – K., 2011.
2. Zvit shchodo diialnosti Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniue reguliuvannia u sferi zviazku ta stanu telekomunikatsii v Ukraini za 2011 rik: shchorichnyk [Annual Report on National Commission for the State Regulation of Communications and Informatization activity for 2011] / Natsionalna komisiia z pytan reguliuvannia zviazku Ukrainy. – K., 2012. – [Electronic resource] – Access mode: http://nkrzi.gov.ua/images/upload/142/3962/RZ_NKRZ_2011.pdf
3. Zvit pro robotu Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniue reguliuvannia u sferi zviazku ta informatyzatsii za 2012 rik: shchorichnyk [Annual Report on National Commission for the State Regulation of Communications and Informatization activity for 2012] / Natsionalna komisiia z pytan reguliuvannia zviazku Ukrainy. – K., 2013. – [Electronic resource] – Access mode: <http://nkrzi.gov.ua/images/upload/142/3963/047872b01af233395a0ca6342412dbc0.pdf>
4. Richnyi zvit pro robotu Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniue reguliuvannia u sferi zviazku ta informatyzatsii za 2013 rik: shchorichnyk [Annual Report on National Commission for the State Regulation of Communications and Informatization activity for 2013] / Natsionalna komisiia z pytan reguliuvannia zviazku Ukrainy. – K., 2014. – [Electronic resource] – Access mode: <http://nkrzi.gov.ua/images/upload/142/4422/1d8e4b19ebef49ac3f56eceb2579fa27.pdf> 5. Zvit pro robotu Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniue reguliuvannia u sferi zviazku ta informatyzatsii za 2014 rik: shchorichnyk [Annual Report on National Commission for the State Regulation of Communications and Informatization activity for 2014] / Natsionalna komisiia z pytan reguliuvannia zviazku Ukrainy. – K., 2015. – [Electronic resource] – Access mode: http://nkrzi.gov.ua/images/upload/142/5369/r165_dod_2015-03-24.pdf
5. Stan i rozvytok zviazku v Ukraini za 2009 rik : statystychnyi biuletyn [State and development of telecommunications in Ukraine for 2009] / Derzh. kom. statystyky Ukrainy; [I.V. Kalachova (vidp. za vyp.)]. – K., 2010. – [Electronic resource] – Access mode: <http://ukrstat.gov.ua/>
6. Stan i rozvytok zviazku v Ukraini za 2010 rik : statystychnyi biuletyn [State and development of telecommunications in Ukraine for 2010] / Derzh. kom. statystyky Ukrainy; [I.V. Kalachova (vidp. za vyp.)]. – K., 2011. [Electronic resource] – Access mode: <http://ukrstat.gov.ua/>
7. Stan i rozvytok zviazku v Ukraini za 2011 rik : statystychnyi biuletyn [State and development of telecommunications in Ukraine for 2011] / Derzh. kom. statystyky Ukrainy; [I.V. Kalachova (vidp. za vyp.)]. – K., 2012. – [Electronic resource] – Access mode: <http://ukrstat.gov.ua/>
8. Stan i rozvytok zviazku v Ukraini za 2012 rik : statystychnyi biuletyn [State and development of telecommunications in Ukraine for 2012] / Derzh. kom. statystyky Ukrainy; [I.V. Kalachova (vidp. za vyp.)]. – K., 2013. – [Electronic resource] – Access mode: <http://ukrstat.gov.ua/>

9. Stan i rozvytok zviazku v Ukraini za 2013 rik : statystychnyi biuletен [State and development of telecommunications in Ukraine for 2013] / Derzh. kom. statystyky Ukrainy; [I.V. Kalachova (vidp. za vyp.)]. – K., 2014 – [Electronic resource] – Access mode: <http://ukrstat.gov.ua/>
10. Stan i rozvytok zviazku v Ukraini za 2014 rik : statystychnyi biuletен [State and development of telecommunications in Ukraine for 2014] / Derzh. kom. statystyky Ukrainy ; [O.O. Karmazina (vidp. za vyp.)]. – K., 2015. – [Electronic resource] – Access mode: <http://ukrstat.gov.ua/>
11. iKS-Consulting: ukrainskiy rynek shirokopolosnogo dostupa v internet (IV kvartal 2014 goda) [iKS-Consulting: Ukrainian market of broadband access to the Internet (4 quarter 2014)] / [Electronic resource] – Access mode: <http://itc.ua/news/iks-consulting-ryinok-shirokopolosnogo-dostupa-v-internet-ukrainyi-iv-kvartal-2014-goda/>
12. Kozlov A.Yu. Statisticheskie funktsii MS Excel v ekonomiko-statisticheskikh raschetakh: [ucheb. posob.] [Statistical functions MS Excel in economic-statistical calculations] / Kozlov A.Yu., Mkhitaryan V.S., Shishov V.F. – M.: Izdatelstvo Yuniti-Dana, 2003. – 233 p.
13. K.D. Lyuis Metody prognozirovaniya ekonomicheskikh pokazateley [Industrial and business forecasting methods] / K.D. Lyuis: per. s angl. E.Z. Demidenko. – M.: Finansy i statistika, 1986. – 133 p.

Khadartsev O.V.

assistant,

Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

MECHANISM OF FINANCIAL MAINTENANCE OF RESOURCES-SAVING POLICY: WORLD EXPERIENCE AND WAYS OF OPTIMIZATION

Хадартцев А.В.

ассистент,

Полтавский национальный технический университет им. Юрия Кондратюка

МЕХАНИЗМ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПОЛИТИКИ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ: МИРОВОЙ ОПЫТ И ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ

The article deals with the characterization of components of financial maintenance of resources-saving policy as a whole, based on international experience. The features of the use of certain financial instruments in terms of government. The most promising ways of improving the mechanism of financial support is identified, taking into account the realities in Ukraine.

Keywords: *resources-saving, financing of resources-saving, stimulation of investment activity, financing mechanisms, state policy.*

В статье приведена характеристика составляющих финансового обеспечения политики ресурсосбережения в целом, опираясь на мировой опыт. Выделены особенности применения отдельных финансовых инструментов в аспекте государственного устройства. Определены наиболее перспективные направления совершенствования механизма финансового обеспечения, с учётом реалий Украины.

Ключевые слова: *ресурсосбережение, финансирование ресурсосбережения, стимулирование инвестиционной активности, механизмы финансирования, государственная политика.*

Эффективная реализация ресурсосбережения в Украине испытывает сегодня ряд трудностей. Существующая экономическая политика не содействует активной реализации программ и проектов ресурсосбережения, а уровень заинтересованности в ресурсоэффективности потребителей ресурсов (в первую очередь энергетических) нельзя считать высоким. Правомерно утверждать, что в сегодняшних реалиях Украины недостаточно сформирован реальный платёжеспособный спрос на ресурсосбережение. Поэтому одной из основных задач государственной политики ресурсосбережения должно стать создание условий, способствующих привлечению финансирования через разнообразные инвестиционные, кредитные, бюджетные и фискальные механизмы.

Недостаточное как прямое, так и косвенное финансовое обеспечение ресурсосбережения не создаёт предпосылок для повышения эффективности ресурсопотребления, что в свою очередь генерирует новые проблемы для национальной экономики: неконкурентоспособность продукции, увеличение затрат общественного производства, снижение национального благосостояния, необходимость увеличения субсидий и дотаций для населения и т.п. В аспекте ресурсосбережения, потенциал социально-экономической системы может быть представлен через деятельность на повышение уровня самоорганизации, что свидетельствует о направленности на достижение

стратегической цели управления развитием социально-экономической системы [1, с. 8]. Финансовое обеспечение является как количественной, так и качественной характеристикой ресурсного потенциала, поскольку свидетельствует как о возможностях системы, так и об уровне экономических отношений. В то же время средства, которые закладываются для компенсации снижения уровня благосостояния, при их непосредственном вложении в ресурсосбережение и/или перенаправленные на временное экономическое стимулирование субъектов хозяйственной деятельности принесли б существенный мультипликативный эффект.

Необходимо обратиться к мировой практике финансового обеспечения политики ресурсосбережения, на примере отдельных стран. Основной предпосылкой к активизации ресурсосбережения стал энергетический кризис и обострение экологической ситуации в крупных городах. Это подняло значимость вопроса рационального использования энергетических ресурсов, в связи с чем, энергосбережение и энергетическая эффективность стали учитываться при формировании национальных программ с 1970-х гг. Как известно, существуют основные и дополнительные источники финансирования ресурсосберегающих мероприятий. К первым следует отнести собственные и привлечённые средства предприятий и организаций. Источником средств для предприятий государственной и коммунальной форм собственности являются бюджеты различных уровней. Среди дополнительных источников – бюджетная поддержка, энергосервисные контракты, государственно-частное партнёрство, специализированные программы банков, специальные фонды содействия энергоэффективности. При рассмотрении опыта финансового обеспечения, исследователи замечают, что нормативно-правовое регламентирование ресурсосбережения является довольно эффективным в тех странах, где население «априори законопослушно», а инструменты финансового регулирования применимы в основном для производителей энергоресурсов. Например, действие Директивы Европейского союза об энергетической эффективности зданий, где в соответствии со статьёй 9 страны-члены ЕС должны гарантировать, что к 31 декабря 2020 года энергетические характеристики всех новых зданий будут соответствовать аналогичным показателям зданий с минимальным или нулевым потреблением энергии [2].

Обобщая мировой опыт [2; 3; 4], можно выделить наиболее характерные инструменты финансового обеспечения ресурсосбережения:

- беспроцентные кредиты на внедрение новых технологий (США, Корея, Япония);
- существенные налоговые льготы при осуществлении мероприятий ресурсосбережения (Европейский Союз, США, Япония);
- льготное тарифообразование, скидки от поставщиков энергоресурсов (США, Китай, Европейский Союз);
- инвестиционные гранты и субсидии (Европейский Союз; страны Азии).

При этом формами финансовой поддержки государства, что стимулировало последующее привлечение частных инвестиций в ресурсосбережение, являлись:

- предоставление государственных гарантий по кредитам либо облигационным займам;
- финансирование энергетических обследований, оснащение приборами и системами учёта ресурсов, подготовка проектов ресурсосбережения.
- финансирование ресурсосбережения в бюджетной и коммунальной сферах (в первую очередь модернизация отопления, ремонт сетей, теплоизоляция).
- финансирование НИОКР в сфере ресурсосбережения, поддержка пилотных проектов, просветительство, нормативно-правовая и информационная поддержка ресурсоэффективности и ресурсосбережения.

То есть как раз именно та деятельность, которой не достаёт в сегодняшних реалиях Украины, наряду с другими проблемами [3, с. 955]:

- недостаточное финансирования улучшения коммунальной инфраструктуры, а также отсутствие понимания коммерческими банками рисков коммунальных предприятий;

- проблема гарантий и возврата инвестиций, недостаточное использование местных займов;
- проблемы обслуживания займов, финансовая и политическая нестабильность, ухудшение инвестиционного климата.

Правомерно утверждать, что решение данных проблем возможно при условии создания правовых основ, обязывающих с одной стороны субъектов хозяйствования обеспечить соответствующий уровень ресурсоэффективности во всех отраслях общественного производства, а с другой стороны избегать непосредственного вмешательства в хозяйственную деятельность – то есть необходимо создание определённо нового механизма поддержки ресурсосбережения [5, с. 113]. В основу данного механизма необходимо заложить консолидацию интересов бизнеса, общества и государства.

Возвращаясь к имплементации мирового опыта в Украине, уместным будет прибегнуть к рекомендациям ОЭСР – Организации экономического сотрудничества и развития. ОЭСР (англ. Organization for Economic Co-operation and Development, OECD) – международная экономическая организация развитых стран, признающих принципы представительной демократии и свободной рыночной экономики. В Украине с 2009 года реализуется проект ОЭСР «Стратегия секторной конкурентоспособности для Украины». Реализация данного проекта осуществляется в три фазы. Первая фаза: были выбраны сферы экономической деятельности, определены источники их конкурентоспособности, а также обнаружены вызванные политикой барьеры, что мешали развитию инвестирования, в частности в такие ключевые сектора как агробизнес, производство техники и транспортного оборудования, сфере возобновляемой энергетики и энергоэффективности. Вторая фаза: поиск путей преодоления барьеров, а также достижения результатов в краткосрочной перспективе. Третья фаза (которая осуществляется сейчас): внедрение механизмов, обеспечивающих постоянство процесса реформирования, оказание поддержки Правительству Украины в эффективной реализации реформ путём применения опыта и методики ОЭСР в целевых направлениях экономики, а также в условиях тесного сотрудничества с частным сектором и развития способностей государственных учреждений.

Страны-члены ОЭСР, которые имеют развитый рынок энергоуслуг, для решения аналогичных проблем применяли меры правового регулирования или финансового стимулирования. Аналогичные рекомендации разработаны для применения в Украине и предполагают усовершенствование законодательной базы для упрощения доступа к финансированию в Украине [6]. Даная разработка предполагает осуществление следующих шагов:

- 1) совершенствование правовой базы инновационной деятельности и долгосрочного финансирования;
- 2) введение энергосервисных контрактов;
- 3) внедрение программ обучения и наращивания потенциала местных финансовых учреждений.

Сущность данных предложений заключается в необходимости государственного регулирования нестандартных средств финансирования, как форфейтинг, финансирование и возврат кредита с достигнутой экономии потреблённую энергию, кредитные гарантии для поддержки долгосрочного финансирования, создание более эффективного правового поля, что будет способствовать развитию доверия на рынке. Так же правительству следует направить финансовые ресурсы на поддержку рынка энергоуслуг. Существенным источником непосредственного финансирования и привлечения финансовых ресурсов указываются гранты и проекты МФО – международных финансовых организаций.

Энергосервисные контракты позволяют осуществлять финансирование модернизации энергообеспечения за счёт сокращения расходов, а также строить доверие между участниками рынка путём передачи технических рисков. Правительству рекомендуется ввести различные типы энергосервисных контрактов [6], эффективность которых подтверждена международным опытом и которые могут быть адаптированы к украинским реалиям:

- контракты «Гарантированная экономия»: гарантия сокращения расходов на потребление энергии и принятие всех технических и проектных рисков (пример Дании, Германии, Швеции, Чехии);

- контракты «Совместная экономия»: предоставление финансирования, покрытие расходов, связанных с разработкой и реализацией проекта;

- контракты типа «Шофаж»: одна из крайне развитых форм аутсорсинга энергоснабжения, чем больше уменьшить затраты на энергопотребление, тем больше будет прибыль.

Также рекомендуется способствовать развитию потенциала и финансового обучения, для повышения уровня понимания специфических характеристик моделей ресурсосбережения и их доходности в долгосрочной перспективе. Основной акцент развития потенциала местных финансовых учреждений должен концентрироваться на оценке альтернативных источников доходов от уменьшения расходов, реализация данного процесса через финансовые учреждения, разработка соответствующих финансовых продуктов.

Немаловажным условием усовершенствования финансового обеспечения является развитие рынка ресурсосбережения, повышения качества товаров, работ и услуг ресурсосбережения, что позволит активизировать привлечение внебюджетных источников. Таким образом, в перспективе необходимо выполнить следующие задачи:

1. Усиление проектной составляющей ресурсосбережения: комплексный и систематический охват проектами всех сфер экономики, повышение качества проектов и программ ресурсосбережения, активизация взаимодействия в данном вопросе с крупными и крупнейшими субъектами хозяйствования, как в сфере ресурсопотребления, так и ресурсогенерации.

2. Создание рыночных предпосылок ресурсосбережения: отход от монополизма на рынке ресурсов, развитие рынка энергетических ресурсов, внедрение рыночного регулирования на основе механизма конкуренции, стимулирование к снижению цен и тарифов, уменьшению затрат на добычу, производство и передачу ресурсов.

3. Стимулирование развития финансовой инфраструктуры ресурсосбережения: привлечение альтернативных финансовых ресурсов, разработка механизмов заинтересованности финансово-кредитных организаций в реализации ресурсосбережения, разработка прозрачных инструментов финансового контроля и финансовых гарантий, поддержка местных финансовых учреждений.

Литература:

1. Іваненко О.В. Формування потенціалу ресурсозбереження соціально-економічних систем / О. В. Іваненко // Економіка. Фінанси. Право. – 2013. – № 8. – С. 7-10.
2. Голосова Е.В. Обзор зарубежного опыта энергосбережения в жилищном фонде [Электронный ресурс] / Е.В. Голосова // ЭСКО. Города в 21 веке. – 2015. – №3-4. – Режим доступа: http://www.journal.esco.co.ua/cities/2013_5/art59.html
3. Тропіна В.Б. Зарубіжний досвід фінансування ресурсозбереження [Електронний ресурс] / В.Б. Тропіна // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2012. – №11. – Режим доступу: <http://www.global-national.in.ua>.
4. Шевцов В., Бараннік В., Земляний М., Рязова Т. Енергоефективність у регіональному вимірі. Проблеми та перспективи. Аналітична доповідь // Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень в м. Дніпропетровську. – Дніпропетровськ, 2014. – С. 13–21.
5. Качан Ю.Г. Щодо економічної привабливості енергозберігаючих проектів / Ю.Г. Качан, К.О. Братковська // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2009. – №2. – С.111-116.
6. Підвищення конкурентоспроможності в Україні шляхом створення сталого законодавчого підґрунтя для роботи енергосервісних компаній. Звіт за підсумками проекту ОЕСР «Стратегія секторної конкурентоспроможності для України» [Електронний ресурс] / Робоча група з питань енергоефективності. – Грудень, 2015. – Режим доступу: http://www.oecd.org/globalrelations/Framework_ESCO_Ukraine_UKR.pdf

2. ENTERPRISES ECONOMICS AND MANAGEMENT

Garkusha N.N.

PhD in economics, associate professor

Rudenko I.V.

PhD in economics, associate professor

Tverdohleb E.A.

graduate student, assistant

Kharkiv State University of Food Technology and Trade, Kharkiv, Ukraine

CHARACTERISTICS OF THE MATERIAL CIRCULATING ASSETS AND THEIR SPECIES STRUCTURE

Гаркуша Нат.М.

к.е.н., доцент

Руденко І.В.

к.е.н., доцент

Твердохліб К.О.

аспірант

Харківський державний університет харчування та торгівлі

ХАРАКТЕРИСТИКА МАТЕРІАЛЬНИХ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ТА ЇХ ВИДОВА СТРУКТУРА

The article provided the material characteristics of current assets in the economics literature and identified the main differences in the interpretation of this concept. Determined species structure material circulating assets and reasonable classification criteria to conduct further research.

Keywords: *tangible current assets, classification, characteristics of the material circulating assets, species structure, assets, resources, stocks.*

В статті надано характеристику матеріальних оборотних активів в економічній літературі та виділені основні розбіжності в трактуванні даного поняття. Визначена видова структура матеріальних оборотних активів та обґрунтовано класифікаційні ознаки з метою проведення подальшого дослідження.

Ключові слова: *матеріальні оборотні активи, характеристика матеріальних оборотних активів, видова структура, активи, ресурси, запаси.*

Матеріальні оборотні активи - важлива економічна категорія, яка відображає вартісну оцінку матеріальних оборотних активів підприємства, оптимальність обсягу, склад і структура яких в значній мірі впливають на стійкість його фінансового стану. В той же час матеріальні оборотні активи є однією із головних складових ресурсного потенціалу підприємства в цілому.

Тому, в сучасних умовах, особлива увага керівництва промислових підприємств концентрується саме на вдосконаленні системи управління їх матеріальними оборотними активами. Це потребує всебічного теоретичного дослідження цієї категорії, а ґрунтовне розуміння її сутності та складу мають велике практичне значення.

На даний момент питання визначення сутності та складу поняття «матеріальні оборотні активи» залишається дискусійним. Це обумовлює актуальність обраної для дослідження теми.

Проблема дослідження сутності та складу поняття «матеріальні оборотні активи» знайшли своє відображення в працях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців.

Аналіз економічної літератури українських і зарубіжних авторів засвідчує, що між її авторами існують розбіжності щодо точного визначення сутності матеріальних оборотних активів та їх складу, оскільки науковці часто ототожнюють поняття «матеріальні оборотні активи» з іншими економічними категоріями. Треба зазначити, що це призводить до зниження ефективності процесу управління матеріальними оборотними активами, яке проявляється в погіршенні основних показників ділової активності, фінансової діяльності та інвестиційної привабливості підприємства.

Представимо різноманітність і тонкості зазначених понять в економічній літературі,

але в основу нашого розгляду візьмемо їх формулювання в законодавстві. Цей підхід має ті переваги, що на підставі законодавчих положень зберігається близькість до практики.

Треба визначити, що в законодавчих та нормативних актах по веденню бухгалтерського обліку не міститься визначення матеріальних оборотних активів підприємства.

У Податковому кодексі (ПК) України визначено, що матеріальні активи – це основні засоби та оборотні активи у будь-якому вигляді (включаючи електронну, теплову та іншу енергію, газ, воду), що не є коштами, цінними паперами, деривативами і матеріальними активами [1, п.14.1.111, с. 34]. Однак за допомогою зворотного твердження із розділу Податкового кодексу п.14.1.138, в якому надано визначення основних засобів підприємства, можна зробити висновок, що до матеріальних оборотних активів віднесені предмети, які не передбачені для довгострокового використання на підприємстві, або в зворотному сенсі предмети, передбачені для короткострокового використання або перепродажу.

Відповідно до Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності [2, п.2.19] у бухгалтерському балансі України матеріальні оборотні активи відображаються за статтею «Запаси» (рядок 1100). Це свідчить про те, що цей об'єкт визначено в якості активу, бо він відповідає таким умовам: існує імовірність того, що підприємство отримає у майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням, а їх вартість може бути достовірно оцінена. Таким чином, якщо товарно-матеріальні цінності відповідають наведеним критеріям, то вони можуть бути відображені у складі запасів [3, с. 143].

Економіко-правову сутність запасів і визнання їх активами регламентує Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [4, п.4]. Це положення для цілей бухгалтерського обліку до складових запасів відносить предмети праці, які Методичними рекомендаціями визначені як «Виробничі запаси»; незавершене виробництво; готову продукцію; товари для перепродажу; малоцінні та швидкозношувані предмети [4, п.6]. Виробничі запаси – це запаси матеріальних ресурсів, які надійшли до споживачів і не були піддані переробці, призначені для виробничого споживання і дозволяють забезпечити безперервність виробничого процесу. До їх складу віднесені: сировина, основні та допоміжні матеріали, паливо, покупні напівфабрикати і комплектуючі вироби, запасні частини, тара та інші матеріальні цінності, які призначені для споживання в ході нормального операційного циклу.

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [5, п.3] надає характеристику загальних оборотних активів та визначає поняття запасів, які підприємство повинно мати для провадження діяльності і отримання грошей та їх еквівалентів від реалізації виробленої з них продукції або товарів та послуг. Це відповідає вимогам МСБО 2 «Запаси» де зазначено:

Запаси – це активи, які:

а) утримуються для продажу у звичайному ході бізнесу;
б) перебувають у процесі виробництва для такого продажу;
в) існують у формі основних чи допоміжних матеріалів для споживання у виробничому процесі або при наданні послуг [6, п.6]. Цим же стандартом визначено, що складовими запасами є товари, що були придбані та утримуються для перепродажу; готова вироблена продукція; незавершене виробництво суб'єкта господарювання; основні та допоміжні матеріали, призначені для використання в процесі виробництва.

Матеріальні оборотні активи представляють собою економічні ресурси підприємства в різних їх видах, що використовуються в процесі здійснення господарської діяльності. За своєю економічною природою активи динамічні і піддаються постійним зміненням, як за обсягом, так і за структурою. Вони формуються для конкретних цілей здійснення господарської діяльності у відповідності з місією і стратегією економічного розвитку підприємства і у формі сукупних майнових цінностей характеризують основу його економічного потенціалу. Як цілеспрямовано сформована сукупність економічних ресурсів у вигляді певного комплексу майнових цінностей підприємства активи призначені відповідати

функціональній направленості й обсягам його господарської діяльності. Тільки в такій відповідності вони представляють для підприємства певну цінність як його економічні ресурси, призначені для використання в наступному періоді. Предметна сутність матеріальних оборотних активів як економічних ресурсів проявляється перш за все в сфері економічних відносин, а більш конкретно – в економічній сфері діяльності підприємства. На стадії виробництва ресурси переходять у виробничі запаси. Треба зазначити, що до активів відносяться тільки ті економічні ресурси, котрі повністю контролюються підприємством.

Економічні системи, що виробляють продукцію, використовують у виробничому процесі різноманітні види матеріальних ресурсів. Матеріальні ресурси на різних підприємствах різних галузей господарювання мають суттєві відмінності.

У науковій літературі висвітлюються різні підходи до відокремлення видів ресурсів. Одна з таких класифікацій передбачає виділення чотирьох видів: земля, капітал, праця, підприємництво. З позиції оцінки ресурсного потенціалу підприємства як здатності виконувати передбачений технологічний процес і генерувати потрібні результати деякі автори поділяють усю сукупність ресурсів на три групи: матеріально-технічна база (довгострокові ресурси, обумовлені сутністю технологічного процесу), оборотні активи (активи, що забезпечують виконання технологічного (виробничого) процесу) і трудові ресурси. Саме ці три види ресурсів поєднуються у виробничо-технологічному процесі і забезпечують досягнення заданих цільових установок.

Відомий вчений В.В. Ковальов для цілей аналізу виділяє наступні чотири види ресурсів: трудові, матеріальні, фінансові та засоби в розрахунках [7, с. 384].

З позиції можливості і реальності кількісної оцінки достатньо розповсюджена інша класифікація: матеріальні, фінансові і трудові ресурси. Ресурси перших двох груп відображені в балансі, бо мають вартісну оцінку. Трудові ресурси в бухгалтерській звітності не відображені (якщо не рахувати витрат і заборгованості по заробітній платі).

Матеріальні ресурси підприємства в загальному вигляді представляють собою його майно, що складається з двох частин: 1) матеріальні необоротні активи, які представляють собою основу виробничої потужності підприємства, а їх ядро – основні засоби (будинки, споруди, машини, устаткування тощо); 2) матеріальні оборотні активи (виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція, товари та ін.)

О.С.Стрижко визначає: «Матеріальні ресурси – це предмети праці, що повністю входять до складу продукції, яка виготовляється, та створюють її субстанцію або сприяють виробничому процесу. В натуральній формі «матеріальні ресурси підприємства» це сировина, основні та допоміжні матеріали, комплектуючі вироби, паливо, незавершене виробництво та відходи виробництва» [8, с.133-134]. Це, на наш погляд, не повне визначення матеріальних ресурсів, бо не враховані засоби праці.

Як запаси розглядає ресурси підприємства А.Я. Берсуцкий [9, с.106]. Такої ж думки притримується і науковець О. Попова, яка вказує теж на таку ознаку ресурсів як запаси. Ресурси - це накопичені блага виробничого призначення на певний момент часу. Запасами вони можуть бути тільки на проміжній стадії виробничого процесу, бо запаси готової продукції вже не є ресурсами. Запаси становлять засіб резервування ресурсів для забезпечення безперебійності виробництва та обігу, зниження ризику виникнення простоїв [10, с.306]. В той же час автор зазначає, що поняття «ресурси» слід розуміти як сукупність матеріальних та нематеріальних цінностей, які залучаються до господарських процесів на підприємстві з метою їх перетворення у продукти, що спрямовуються на задоволення конкретної потреби суспільства.

Є дефініції, де ресурси поряд з іншими ознаками розглядаються як активи. Актив – це любий ресурс, який має економічну цінність і котрим може володіти фізична особа або компанія. Даний термін використовується переважно до ресурсів, які у випадку необхідності можна перетворити в наявні гроші. Активи можуть бути як матеріальними, так і нематеріальними, оборотними і необоротними. Прикладом матеріальних активів можуть бути завод, машини і устаткування, земля, будови, дебіторська заборгованість і наявні гроші

[11, с.3-4].

В літературних джерелах з бухгалтерського обліку і аналізу у більшості під матеріальними ресурсами розуміють предмети праці. Так, в бухгалтерському обліку матеріальними ресурсами називають виробничі запаси, які є складовою частиною матеріальних оборотних активів.

Науковець І. І. Леонова визначає матеріальні ресурси як вартість виражених запасів предметів праці на складах організації, призначених для обробки в процесі виробництва, напівфабрикатів власного виробництва та незавершеного виробництва на робочих місцях, складах готових напівфабрикатів, а також матеріальних запасів, призначених для потреб управління [12].

Але дана позиція не є однозначною. Існує ряд науковців, які до матеріальних ресурсів відносять усі засоби виробництва, тобто як необоротні, так і оборотні матеріальні активи (запаси) [13, с.306 - 307]. Вважаємо, що у цьому випадку основним критерієм для віднесення даних об'єктів до матеріальних ресурсів виступає наявність матеріально – речової форми.

На нашу думку, цей підхід потребує уточнення до визначення сутності матеріальних ресурсів. Справа в тому, що такі матеріальні активи, як готова продукція і товари, придбані для подальшого продажу, не є ресурсами. Спірними є питання віднесення до матеріальних ресурсів незавершеного виробництва та напівфабрикатів власного виробництва. Якщо розглядати їх як предмети праці, на які направлена праця людини, і вони є складовими продукту, що виробляється, тоді можна їх враховувати як поточні матеріальні ресурси у складі виробничих запасів.

У Законі України про бухгалтерський облік та фінансову звітність, а також у Національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 зазначено, що активи – це ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому [5, п.3]. Із цього визначення слід розуміти, що ресурсами, тобто активами, є оборотні і необоротні активи. Але у складі оборотних активів є готова продукція і товари, які не можуть бути ресурсами. Тому надане визначення потребує уточнення.

FASB визначає активи як вірогідну майбутню економічну вигоду, одержану або контрольовану окремою господарською одиницею і обумовлену минулими господарськими операціями або діями. Активи визнаються, якщо вони релевантні, достовірні та вимірні [14, с. 304].

Вважаємо, що при вживанні терміну «матеріальні ресурси (цінності)» відносно оборотних активів слід його доповнювати ознакою оборотних активів, тобто поточні або оборотні матеріальні ресурси (цінності). Синонімом поточних матеріальних ресурсів є виробничі запаси, а поточних матеріальних цінностей – запаси.

У сучасній господарській практиці, нормативних документах та економічній літературі пропонуються різні підходи до визначення складу матеріальних оборотних активів. Систематизація цих підходів свідчить про значні розходження в пропозиціях авторів. І все ж таки більшість авторів до матеріальних оборотних активів, як економічного потенціалу підприємства у формі запасів, пропонують наступну видову їх структуру: виробничі запаси, незавершене виробництво, готову продукцію та товари. Ми повністю поділяємо пропозиції цих авторів відносно виділення зазначених елементів запасів. Це відповідає вимогам Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності і Міжнародним стандартам.

Аналіз поглядів різних учених на висвітлення сутності та складу матеріальних оборотних активів, виявив, що на сьогодні в економічній літературі не існує єдиної точки зору щодо їх термінології та складових елементів. Так, окремі науковці застосовують відносно зазначених активів терміни «товарно-матеріальні цінності», «товарно-матеріальні запаси», «матеріальні цінності», «матеріальні ресурси».

На нашу думку, поняття «товарно-матеріальні цінності» ідентично поняттю «товарно-матеріальні запаси». В самій назві визначається, що це матеріальні оборотні активи, а їх

елементами є різні види запасів.

Що стосується термінів «матеріальні цінності» та «матеріальні ресурси», то треба зауважити, що це не тотожні поняття. Значення матеріальних цінностей є більш змістовним, ніж матеріальні ресурси. Вважаємо, що до матеріальних цінностей можуть бути віднесені усі запаси, тобто оборотні матеріальні активи, і засоби праці (основні засоби), а матеріальні ресурси – це виробничі запаси і засоби праці.

Проведене дослідження по уточненню сутності та виокремлення складових елементів матеріальних оборотних активів з позиції трансформації цінностей у результаті реалізації господарської діяльності дозволяє надати їм наступне визначення.

Матеріальні оборотні активи - це сукупність економічних ресурсів у вигляді запасів, цілеспрямовано сформованих для виробничого процесу, які контролюються підприємством, призначені відповідати функціональній направленості й обсягам господарської діяльності суб'єктів господарювання у відповідності з місією і стратегією їх економічного розвитку, використання яких призведе до отримання економічних вигод у майбутньому.

Треба зазначити, що обсяг, стан, склад і структура виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції і товарів є важливим індикатором комерційної діяльності підприємства. Визначення структури і виявлення тенденцій змінення елементів матеріальних оборотних активів дозволяє прогнозувати параметри розвитку підприємства.

Литература:

1. Tax Code of Ukraine, Supreme council of Ukraine (VVR), 2011, № 13-14, № 15-16, № 17, st.112 with amendments [electronic resource].
2. Order of the ministry of finance of Ukraine "On approval of guidelines for filling in the forms of financial reporting" from 03.28.2013 g. № 433 with amendments [electronic resource].
3. S. F Goals, V. M Kostyuchenko Accounting and financial reporting by international standards. Practical Guide. - K.: Libra, 2004. - 880s.
4. P(S)AS 9, "Reserves", approved by the ministry of finance of Ukraine dated 20 October 1999 r. № 246 with amendments [electronic resource].
5. NP(S)AS 1 "General requirements for financial reporting": Decree of the ministry of finance of Ukraine of 02.07.2013 p. 73 number [electronic resource].
6. NP(S)AS 3 "Stocks": Decree of the ministry of finance of Ukraine of 01.01.2012 p. 7 [electronic resource].
7. Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Анализ баланса, или Как понимать баланс: учебно-практическое пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Проспект, 2011. – 560 с.
8. Stryzhko O. S. Logistical approach to material management / O. S. Stryzhko // Development Management. - 2010. - № 12 (88) - P. 133-135.
9. Bersutsky A. Y. Impact of intellectual and information resources on the efficiency potential of the enterprise / text / A. Ya. Bersutsky // Academic look around. - 2009. - № 1. - S. 106 - 110.
10. O. Popova The essence and characteristics of business enterprise resources / O. Popova, O. Kulakov // Economic Analysis. 2012. Issue 10. Part 4. s.306.
11. Oberuc, Richard E., Dynamic portfolio Theory and management: Using active asset allocation to improve profits and reduce risk. New York: McGraw-Hill Education. 2003.
12. Leonova I. I. Accounting and control of material resources linseed plants: Author. Dis. on competition of a scientific. PhD degree. eq. Sciences: spec. 08.00.12 "Accounting and Statistics» / I. I. Leonova - Moscow, 2007. - 15s.
13. Damodaran, Aswath Investment: Tools and techniques for determining the value of any asset. New York: John Wiley, 2002.
14. Hendriksen E. S. Accounting theory: [trans. from English.] / E. S. Hendriksen, MF Van Breda; ed. prof. I. N. Sokolov. - M.: Finance and Statistics. 2000. - 576 p.

Horat L. T.

Doctor of Economics Sciences, Professor

Korol S. V.

Candidate,

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas, Ukraine

THE WAYS OF REALIZATION MANAGEMENT MECHANISM OF INVESTMENT-INNOVATIVE ACTIVITY OF GAS-DISTRIBUTING ENTERPRISES IN UKRAINE

Гораль Л. Т.

доктор економічних наук, професор

Король С. В.

здобувач,

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, Україна

ШЛЯХИ РЕАЛІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ГАЗОРОЗПОДІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

The article deals with the mechanism management of investment-innovative activity of gas-distributing enterprises in Ukraine. It is identified the factors of influence on the management of investment and innovative activity and proposed to adapt the management mechanism according to the terms of gas-distribution enterprises with the selection of goals and directions of investments in innovation.

Keywords: investments, innovations, management mechanism, investment-innovative activity, strategy.

У статті розглядається механізм управління інвестиційно-інноваційною діяльністю газорозподільних підприємств в Україні. Виявлено фактори впливу на управління інвестиційно-інноваційною діяльністю та запропоновано адаптувати механізм управління відповідно до умов газорозподільних підприємств з виокремленням цілей та напрямків інвестування в інновації.

Ключові слова: інвестиції, інновації, механізм управління, інвестиційно-інноваційна діяльність, стратегія.

В умовах сучасності найважливішим, ключовим чинником прискореного прогресу фінансово-економічного розвитку газорозподільних підприємств (ГРП) є ефективна інвестиційно-інноваційна політика, яка завжди формувала особливу систему теоретичних знань, проте, часто ця система не цілком вмiло застосовувалась на практиці, хоча за успішного застосування вона стає активною і сприяє загальному стрімкому розвитку підприємств. Як ресурсне забезпечення її тактики та стратегії може виступати лише створення інвестиційно-інноваційного механізму.

Питання механізму управління інвестиційно-інноваційною діяльністю ГРП були предметом наукових досліджень Ю. Андрійчука, А. Голубенко, Т. Задніпряної, Г. Захарчиної, В. Козика, С. Свиридової, О. Шиша, Б. Язлюка та інших вчених. Водночас вирішення проблеми реалізації механізму управління інвестиційно-інноваційною діяльністю ГРП потребує врахування факторів, що безпосередньо впливають на кінцевий результат діяльності підприємств, зокрема, обсягу реалізованого газу та обґрунтованості цін.

Метою статті є пошук шляхів реалізації механізму управління інвестиційно-інноваційною діяльністю ГРП у контексті сучасних умов України.

Газорозподільні підприємства лише частково здійснюють інвестиції у інноваційні напрямки роботи, зокрема на придбання нових засобів виробництва, джерелами інвестування яких є амортизаційні відрахування та прибуток на капітальні вкладення. Саме помірне інвестування є наслідком недовиконання інвестиційної програми, хоча безпосередньо не залежить від діяльності ГРП. Його причиною є недоотримання тарифної виручки в результаті зменшення обсягів транспортування природного газу, в наслідок чого газорозподільні підприємства за підсумками діяльності, отримують зниження показників результату своєї роботи.

Механізм управління діяльністю ГРП не цілком адаптований до сучасних умов, оскільки, при його реалізації не враховуються фактори впливу, які не залежать від самих підприємств. Інноваційно-інвестиційну діяльність необхідно розглядати як складну динамічну стохастичну систему, що сформована з різних за своєю природою процесів та у загальному випадку включає: інноваційний процес (НДДКР або пошук відповідних нововведень; різного роду перетворення); процеси організаційно-економічного, інвестиційного та соціокультурного забезпечення нововведень [1, с. 83].

Попри зростання рівня інвестицій, організаційні структури управління підприємствами зазвичай не пристосовані до вирішення завдань інноваційно-інвестиційної діяльності. У більшості випадків – це застарілі лінійно-функціональні структури, що не відповідають складним сучасним умовам господарювання. Підсумком цього стає зниження

ефективності управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства [2, с.203]. Тому, з метою його уникнення, необхідно, щоб ГРП розробляли стратегію інвестиційно-інноваційного розвитку як вихідної умови для спрямування інвестицій в інновації. Характерними ознаками цієї стратегії мають бути комплексність, цільова спрямованість, безперервність, довгостроковість [3, с. 48]. Але при цьому слід брати до уваги доволі низький рівень пристосування стратегічного планування до мінливості внутрішнього і зовнішнього оточення, що унеможливило зниження рівня ризикованості та зумовлює доцільність адаптивного планування інноваційної діяльності [4, с. 172].

Стратегічне управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства передбачає розробку стратегії, за якою визначаються найдоцільніші способи та шляхи вкладення інвестиційних ресурсів у процес, що спрямований на впровадження інновацій з метою покращення результатів діяльності ГРП. Її необхідність обумовлюється тісним функціональним взаємозв'язком інноваційної та інвестиційної діяльності на етапі процесу капіталовкладень в основні напрямки робіт ГРП, а її основою повинні бути стратегічні управлінські рішення. Вони не тільки мають орієнтуватись на перспективу, але і адаптуватись до змін ринкових умов, які ГРП не можуть контролювати. При розробці стратегії підприємства та її адаптації в сучасному інвестиційному середовищі, інноваційний принцип розвитку повинен логічно поповнювати існуючі засади функціонування, посісти щільне місце в системі управлінських підходів та працювати на користь підприємства [5, 6].

Процес вибору найбільш раціональної стратегії розвитку підприємства в конкретних умовах господарювання базується на результатах оцінки всіх форм інноваційної діяльності. Найбільш важливими факторами ефективності стратегії розвитку являються: інноваційний потенціал підприємства; гнучкі організаційні форми; процеси навчання, направлені на накопичення специфічної компетенції за результатами аналізу зовнішніх і внутрішніх факторів; наявність ресурсів, що відповідають потребам розвитку підприємства [7]. Її вибір визначається зовнішніми умовами, в той час як реалізація залежить від внутрішньої організації та виконання кожного виду діяльності через механізм управління газорозподільних підприємств. Тому, доцільно запропонувати послідовність обґрунтування, розробки, реалізації, аналізу та оцінки механізму управління інвестиційно-інноваційною діяльністю в умовах ГРП, а також визначення його стратегічних напрямків, який є системою, що включає організаційні, технологічні, фінансово-економічні та стратегічні завдання (рис. 1).

Організація ефективної структури управління інвестиційно-інноваційною діяльністю газорозподільних підприємств застосовується через організаційний блок механізму управління, що включає в себе: вибір цілей інвестування в інновації; вибір цільових напрямків інвестування; визначення суб'єктів та об'єктів механізму; формування принципів механізму; вибір способів його застосування. Цілі інвестування в інновації ГРП можуть бути різні, оскільки залежать від потреб підприємства, які, у свою чергу, не застосовують тільки одну ціль, а поєднують декілька в залежності від обсягів джерел фінансування, що на практиці показує: чим більше інвестиційних ресурсів спрямовується на відповідний період, тим більше цілей інвестування обирає ГРП (рис. 2).

Після вибору цілей інвестування в інновації для ГРП відбувається вибір напрямків інвестицій, серед яких: розподільчі газопроводи; споруди на них; транспортні засоби спеціального призначення; заходи, спрямовані на зниження виробничо-технологічних витрат та понаднормованих витрат природного газу; придбання сучасних приладів діагностики і обстеження та впровадження систем протиаварійного захисту систем газопостачання тощо. Напрямки інвестування, як і цілі інвестування, безпосередньо залежать від розміру інвестиційних ресурсів, зокрема, чим більше інвестиційних ресурсів спрямовується на певний період, тим більше напрямків інвестування отримують фінансування коштами. Проте при мінімальному інвестуванні основними напрямками залишаються розподільчі газопроводи та споруди на них, а при максимальному – охоплюються всі напрямки інвестування ГРП.

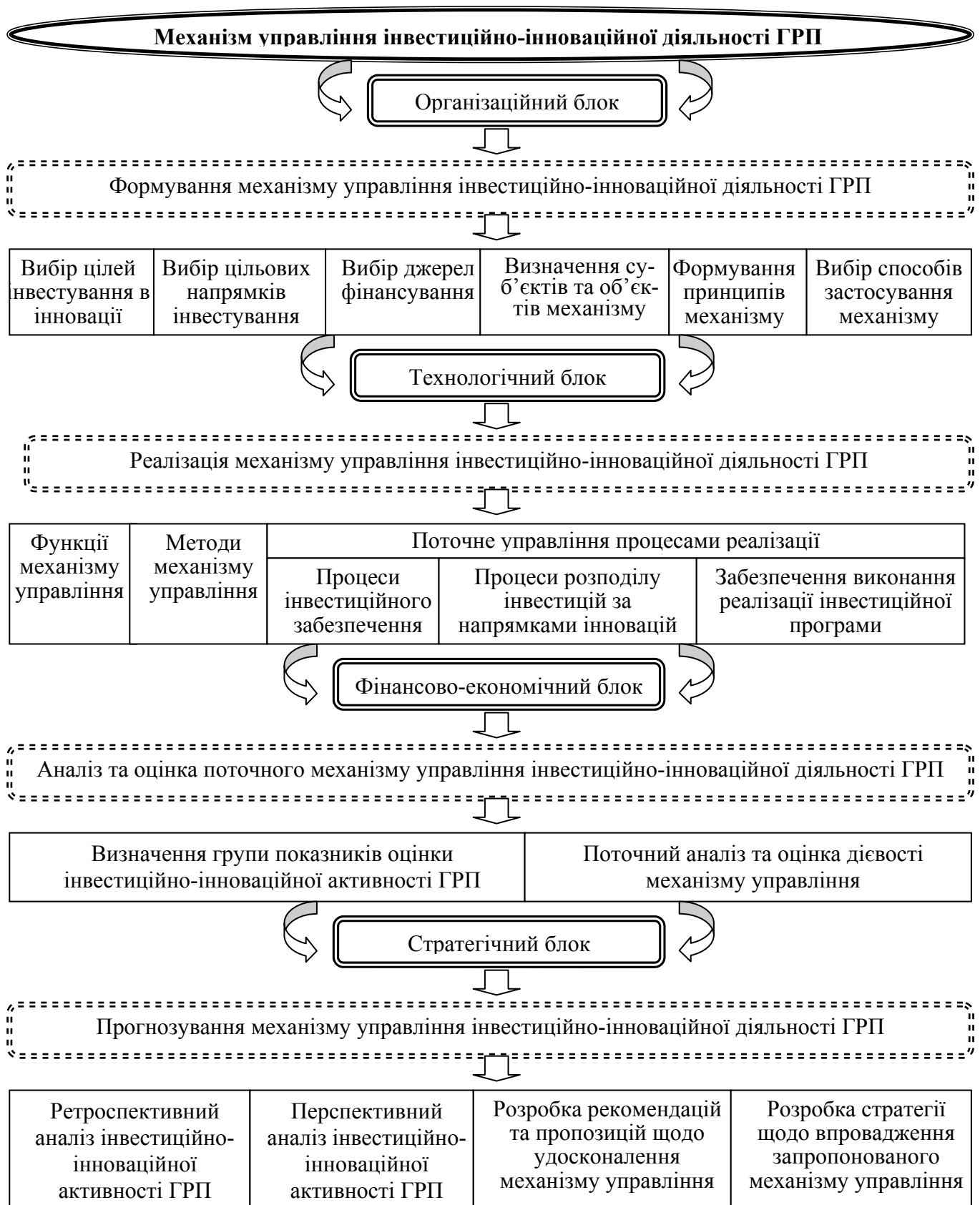


Рис. 1. Механізм управління інвестиційно-інноваційною діяльністю газорозподільних підприємств

Джерело: власна інтерпретація авторів, на основі даних [1-7]

У процесі досліджень авторами виявлено, що фінансування інвестиційних програм газорозподільних підприємств здійснюється за рахунок амортизаційних відрахувань, прибутку та інших джерел, зокрема, за рахунок коштів, отриманих від

здійснення господарської діяльності, пов'язаної і не пов'язаної з ліцензованим видом діяльності; операційних витрат підприємств та залучених чи запозичених коштів, але за погодженням з НКРЕ.



Рис. 2. Цілі інвестування в інновації газорозподільних підприємств

Джерело: власні дослідження авторів

Реалізація механізму управління інвестиційно-інноваційною діяльністю ГРП відбувається через застосування функцій механізму, основними з яких повинні бути: організація, прогнозування, планування, моделювання, координація, контроль та регулювання. Для ефективної реалізації механізму необхідні відповідні методи управління, серед яких: організаційні, адміністративні, фінансово-економічні та соціально-психологічні.

Виконавши усі завдання організаційного, технологічного, фінансово-економічного блоків механізму управління інвестиційно-інноваційною діяльністю газорозподільних підприємств, слід приступати до виконання завдань стратегічного блоку, який призначений для прогнозування. Проте, спочатку необхідно здійснити ретроспективний аналіз інвестиційно-інноваційної активності ГРП з метою оцінки динаміки змін певних показників. Після нього слід провести перспективний аналіз, результатом якого повинні бути рекомендації та пропозиції щодо удосконалення механізму управління інвестиційно-інноваційною діяльністю газорозподільних підприємств.

У результаті виконання усіх завдань блоків управління механізмом має бути розроблена стратегія щодо впровадження запропонованого механізму управління. При її розробці та адаптації в сучасному інвестиційному середовищі, інноваційний принцип розвитку повинен логічно поповнювати існуючі засади функціонування, посісти щільне місце в системі управлінських підходів та працювати на користь підприємства [6].

Досліджуючи ефективність інвестування в інновації слід враховувати цілі інвестування в інновації, вибір напрямків інвестування та вибір джерел їх фінансування. Саме такими чинниками ГРП відрізняються від інших підприємств, оскільки оцінювати ефективність інвестування потрібно за кожним напрямком інвестування з урахуванням джерел фінансування. Існування таких відмінностей не дозволяє оцінити ефект від інвестування в загальному по підприємству, оскільки потрібно порівнювати зміни в обсягах інвестування та ефекту усіх взаємопов'язаних проектів в залежності від напрямків інвестування.

Отже, інвестиційно-інноваційна діяльність, що спрямована на довгострокові цілі, є базовою основою подальшого розвитку ГРП, а їх основою є стратегія, що визначатиме вибір цілей, напрямків та джерел фінансування, а також етапи реалізації запропонованого механізму управління інвестиційно-інноваційною діяльністю в умовах ГРП. При цьому успішна реалізація стратегії можлива лише за умови створення сприятливого інвестиційного клімату, тобто середовища в якому проходять інвестиційні процеси, де з метою підвищення рівня виконання інвестиційної програми ГРП необхідно проводити передпланові дослідження.

Література:

1. Голубенко А. А. Анализ возможностей инновационного развития в процессе формирования стратегических направлений инновационной деятельности предприятия / А. А. Голубенко // Економіка промисловості. – 2002. – №2 (16). – с. 80-84.
2. Задніпрянна Т. С. Управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства / Т. С. Задніпрянна // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 1 (23). – с. 203-205.
3. Язлюк Б. Економічний зміст інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств та напрями її трансформації / Б. Язлюк // Наука молода: Зб. наук. праць молодих вчених Терноп. нац. екон. ун-ту. – Тернопіль: Економічна думка. – 2010. – Вип. 6. – с. 47-51.
4. Захарчин Г. М., Андрійчук Ю. А. Планування інноваційної діяльності: альтернативи і етапи / Г. М. Захарчин, Ю. А. Андрійчук // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 5(31). – с. 169-175.
5. Свиридова С. В. Процедура формирования и реализации стратегии инновационного развития предприятия / С. В. Свиридова // Экономика и предпринимательство. – 2011. – № 1. – с. 15-18.
6. Шиш О. П. Сутність та значення інвестиційної стратегії в діяльності підприємства [Електронний ресурс] / О. П. Шиш. – Режим доступу: <http://intkonf.org/shish-op-sutnist-ta-znachennya-investitsiynoyi-strategiyi-v-diyalnosti-pidpriemstva/>.
7. Козик В. В. Можливості та проблеми формування інноваційних структур / В. В. Козик // Регіональна економіка. – 2005. – с. 195-202.

Hryhoryeva O.V.

Candidate of Economic Sciences, Ass.Prof.

Vasyuta V.B.

Ph.D. in Technical, Ass.Prof.

Vasyuta V.V.

Ph.D. in Technical, Ass.Prof.

Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF PERSONNEL OF UKRAINIAN COMPANIES UNDER CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION

Григор'єва О.В.

кандидат економічних наук, доцент

Васюта В.Б.

кандидат технічних наук, доцент

Васюта В.В.

кандидат технічних наук, доцент

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПЕРСОНАЛУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

In the article is devoted the concept of competitiveness of personnel. Analyzes of existing methods of evaluation the competitiveness of personnel. The methodical approach for improving the estimation of competitiveness of personnel of Ukrainian companies under conditions of European integration was proposed.

Keywords: *the competitiveness of personnel, methods of evaluation, staff*

В статті розглянуто поняття конкурентоспроможності персоналу. Здійснено аналіз існуючих методів оцінки конкурентоспроможності персоналу. Запропоновано методичний підхід щодо вдосконалення оцінки конкурентоспроможності персоналу українських підприємств в умовах євроінтеграції.

Ключові слова: *конкурентоспроможність персоналу, методика оцінювання, персонал.*

Рух України у напрямку євроінтеграції ставить перед вітчизняною економічною наукою і практикою принципово нові завдання, серед яких вагоме місце належить підвищенню конкурентоспроможності персоналу вітчизняних підприємств.

Сьогодні все більше управлінців визнають, що конкурентну перевагу підприємства визначає передусім перевага персоналу даного підприємства у порівнянні з іншими. Саме особливості роботи персоналу, їх знання, рівень підготовки і кваліфікації, постійний розвиток можуть стати перевагою, недосяжною для конкурентів.

Теоретичні і практичні аспекти проблеми підвищення конкурентоспроможності працівників досліджували такі українські вчені, як Амоша О.І., Бандур С.І., Близнюк В. В.,

Богиня Д.П., Грішнова О.А., Дмитренко Г.А., Долішній М.І., Колот А.М., Кравченко І.С., Лібанова Е.М., Лісогор Л.С., Макарова О.В., Новіков В.М., Новікова О.Ф., Онікієнко В.В., Петрова І.Л., Пирожков С.І., Семикіна М.В., Шаульська Л.В та інші.

Питання конкурентоспроможності підприємства та конкурентоспроможності продукції в сучасній науковій літературі розглянуті достатньо широко, але питання, які пов'язані з конкурентоспроможністю персоналу як одного з важливих складників конкурентоспроможності підприємства, не можна вважати до кінця вирішеними. Сучасна економічна ситуація вимагає впровадження нових підходів до процесу управління персоналом. Розв'язання цієї проблеми гальмується неадаптованістю персоналу та керівників українських підприємств до умов конкурентного середовища, застарілими підходами до кадрової роботи, виробничого менеджменту, оцінки та стимулювання персоналу, невідпрацьованістю методичного інструментарію щодо оцінювання конкурентоспроможності персоналу та її регулювання у сфері праці. Пошук шляхів підвищення конкурентоспроможності персоналу потребує ретельного вивчення методів його оцінювання.

Існуючі методичні підходи багатьох вчених до оцінювання конкурентоспроможності персоналу мають істотні переваги, так як дозволяють здійснювати відбір найбільш конкурентоспроможних працівників на ринку праці, позитивно впливати на підвищення якості трудового потенціалу окремих працівників і підприємства в цілому [1]. Разом з тим в умовах євроінтеграції загострюється проблема об'єктивного визначення чи є працівник конкурентоспроможним з точки зору відповідності попиту й пропозиції робочої сили на ринку праці і в якій мірі .

Отже, на нашу думку, з'являється нагальна потреба щодо удосконалення існуючих методичних підходів до оцінювання конкурентоспроможності персоналу вітчизняних підприємств.

Високий рівень якості персоналу є головною передумовою високого рівня його конкурентоспроможності. На відміну від якості, яка відображає певний рівень потенціалу, категорія конкурентоспроможності відображає здатність персоналу реалізувати свій потенціал. Тому конкурентоспроможність персоналу визначається не лише певним рівнем його потенціалу, а й здатністю реалізувати даний потенціал на практиці, а також наявністю відповідних для цього умов [2].

Досвід багатьох зарубіжних компаній свідчить про посилення ролі управління людськими ресурсами в системі чинників, які забезпечують конкурентоспроможність. Для досягнення більш стійкого конкурентного становища підприємство повинне постійно розробляти програми розвитку персоналу, які б забезпечували працівникам задоволення багатьох потреб, розвиток і підвищення професійного й загальноосвітнього рівня [3].

Конкурентоспроможність персоналу формується як інтегральний показник тих якостей, за рахунок яких саме конкретний працівник є кращим за інших на визначеній посаді з точки зору організації, і за рахунок яких організація надає йому перевагу [4].

При оцінюванні конкурентоспроможності персоналу на підприємстві слід оцінювати поряд з їхніми якісними характеристиками всі витрати, пов'язані із залученням, розвитком та використанням людського капіталу (рис.1).

Наукові дослідження В.Макелвіла теоретично доводять, що сутність будь-якої організації, її основою є наявний набір компетенції всіх працівників компанії. Сутність категорії «компетенція» пізніше була також розглянута в роботах французького вченого Г.Каннака. Він обґрунтував необхідність для сучасної організації безперервного процесу розвитку кожного працівника як чинника підвищення ефективності діяльності підприємства [9].

Смирнов О.О. під конкурентоспроможністю робочої сили розуміє сукупність якісних і вартісних характеристик специфічного товару «робоча сила», що забезпечує задоволення конкретних потреб роботодавців [5].

Оцінювання конкурентоспроможності персоналу – це запланована, формалізована характеристика трудової діяльності зайнятих, ефективності роботи персоналу.



Рис.1. Показники конкурентоспроможності персоналу підприємства

Практика управління персоналом свідчить про те, що оцінювання працівників здійснюється успішно в тих випадках, коли методи і критерії вибираються залежно від завдань, ситуації, побажань керівників і узгоджуються зі співробітниками. Оцінювання конкурентоспроможності персоналу повинне проводитися систематично на основі однакових цілей, за однаковими критеріями і процедурами, через однакові інтервали часу, а також порівнянням результатів оцінювання по можливості для однакових рівнів управління [9].

Особливо слід виділити значення умотивованості персоналу для забезпечення його конкурентоспроможності. На основі виявленої диспозиції мотивів поведінки працівників, їм пропонується досить широкий набір стимулів, які б забезпечили їхнє позитивне ставлення до праці й більше високу віддачу. З-поміж них треба назвати програми залучення працівників до управління виробництвом; роботу в цільових групах по розробці перспективних спеціальних проектів; горизонтальні ротації в рамках фірми і її філій, у тому числі закордонних та ін. Постійний ріст професійної майстерності, придбання знань, навичок і умінь (тобто конкурентоспроможності персоналу), безперервна освіта – об'єктивний процес розвитку персоналу, у тому числі й управлінського. Він диктується вимогами сучасного ринку [6].

Визначення потреби організації у професійно придатних, компетентних працівниках передбачає впровадження в її структурних підрозділах підприємства систем профорієнтації, професійного навчання і прогнозування персоналу у професійному та кваліфікаційному розрізах. Але важливим для забезпечення конкурентоспроможності персоналу є попередня професійна діагностика, тобто, виявлення, розпізнавання, оцінка та облік психологічно

значущої для управління персоналом інформації про індивідуальні та групові особливості співробітників. Тому впровадження системи управління діагностикою персоналу є важливим чинником його стабілізації, набору компетентних і високопродуктивних працівників, а тому й чинником забезпечення підприємства конкурентоспроможним персоналом [5].

Таким чином, враховуючи чинники, що формують конкурентоспроможність персоналу підприємства, та показники, що її визначають, розглянемо існуючі методи її оцінки.

Аналіз наукової літератури дає змогу зазначити, що існують різні методи оцінки конкурентоспроможності персоналу. Так, наприклад С. Цимбалюк, пропонує визначати рівень конкурентоспроможності персоналу за допомогою бального методу оцінки. Сутність даного методу полягає у визначенні переліку параметрів та встановленні їх вагомості [7]. Для розрахунку критерію конкурентоспроможності персоналу В. Коломієць використовує економіко-статистичні, експертні методи, методи матричного аналізу та моделювання [8]. Н. Глевацька пропонує використовувати інтегральну оцінку конкурентоспроможності робочої сили [9]. Використання кореляційно-регресійного аналізу, методу експертних оцінок, економіко-математичного та логічного моделювання пропонує Е. Грошелева при розгляданні конкурентоспроможності персоналу через рівень мотивації та потенціалу [10].

Р. Фатхутдінов підкреслює, що оцінка конкурентоспроможності персоналу повинна враховувати як зовнішні так і внутрішні конкурентні переваги. Зовнішні – залежать від конкурентоспроможності підприємства, а внутрішні можуть бути спадкоємними або набутими. Також він пропонує використовувати наступну формулу:

$$K_n = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m (\alpha_j \beta_{ij}) / 5n \rightarrow 1, \quad (1)$$

де K_n - рівень конкурентоспроможності конкретної категорії персоналу;

$i - 1, 2, \dots, n$ – кількість експертів;

$j - 1, 2, \dots, m$ – кількість якостей персоналу для оцінки;

α_j - вагомість j -ї якості персоналу;

β_{ij} – оцінка i -м експертом j -ї якості персоналу за 5-ти бальною шкалою;

$5n$ – максимально можлива кількість балів, які може отримати індивід, який оцінюється [6].

Рівень конкурентоспроможності персоналу В. Щербак визначає за допомогою методу радара, суть якого полягає у розподілі показників конкурентних переваг на п'ять груп: показники кількісного забезпечення підприємства кадрами; показники якісного забезпечення підприємства кадрами; показники соціально-психологічного забезпечення роботи підприємства; показники економічного забезпечення роботи підприємства; показники продуктивності праці на підприємстві [11].

Комплексна оцінка конкурентоспроможності K_{ij} , запропонована Петровою І.Л. [12], будується з використанням балів α_{ij} та значущості β_{ij} використаних для неї критеріїв:

$$K_{ij} = \sum (\alpha_{ij} \times \beta_{ij}) \quad (2)$$

Слід відмітити, що, незважаючи на значну кількість думок щодо методів оцінки конкурентоспроможності персоналу існують загальні ознаки: по-перше, більшість економістів для аналізу та оцінки конкурентоспроможності персоналу використовують якісні методи (експертна оцінка); по-друге, використовують методи бальної оцінки та ранжування; по-третє, за допомогою інтегрального показника оцінюється рівень конкурентоспроможності персоналу. Таким чином, запропоновані методи оцінки дозволяють

визначити потенціальні та фактичні властивості працівників та їх спроможність до професійного розвитку.

На нашу думку, для визначення рівня конкурентоспроможності персоналу підприємства необхідно акцентувати увагу на комплексній оцінці, яка будується на використанні балів, значущості використаних для неї критеріїв і сукупності показників. Ми пропонуємо використовувати показники конкурентоспроможності персоналу підприємства, узагальнені на рисунку 1, а для оцінки конкурентоспроможності персоналу використовувати наступну формулу:

$$K_{int} = \lambda_i \times \sum \alpha_{ij} \times \beta_{ij} \quad (3)$$

де K_{int} – комплексна оцінка конкурентоспроможності персоналу підприємства;

λ_i – вагомість категорій в оцінці конкурентоспроможності персоналу;

α_{ij} – бали, які ставлять у відповідність працівнику;

β_{ij} – значущість використаних критеріїв.

Склад показників та їх значущість, за нашою методикою, не є постійними і можуть визначатися кожним керівником, або особою, яка проводить таку оцінку, в залежності від специфіки діяльності підприємства, важливості тих чи інших показників на певній посаді тощо.

Отримані таким чином інтегральні показники конкурентоспроможності персоналу порівнюються або із середніми за подібними підприємствами галузі, або за максимально отриманими значеннями на порівнюваних підприємствах. Саме у такий спосіб пропонується оцінювати конкурентоспроможність персоналу підприємства.

Дана методика оцінки дозволяє також визначати конкурентоспроможність працівників на рівні окремого підрозділу підприємства та на основі отриманих даних розробляти напрями, заходи щодо підвищення її рівня, а відтак, і якості робочої сили.

Запропонований методичний підхід щодо вдосконалення оцінки конкурентоспроможності персоналу дасть змогу роботодавцю правильно зробити свій вибір на користь саме тих фахівців, які його найбільш цікавлять в умовах певної ринкової кон'юнктури.

Слід зауважити, що інформація щодо критеріїв оцінювання конкурентоспроможності персоналу повинна бути відкритою та зрозумілою для кожного працівника підприємства. Крім того, дана методика оцінки повинна бути вмотивованою та мати розроблену систему стимулів щодо підвищення трудової активності та інноваційності персоналу підприємства.

Тільки так, на нашу думку, кожен працівник зможе чітко усвідомлювати, в якому напрямку необхідно працювати над підвищенням свого рейтингу, що в кінцевому результаті призведе до підвищення його конкурентоспроможності.

Таким чином, запропонований нами метод оцінки дозволить визначити потенціальні та фактичні властивості працівників та їх спроможність до професійного розвитку.

Література:

1. Смірнов О.О. Удосконалення методичних підходів до оцінювання конкурентоспроможності персоналу промислових підприємств / О.О.Смірнов // Ефективна економіка. – 2010. – №11. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=386>
2. Ашиванян С.К. Економіка. Частина 1, 2008. Режим доступу: <http://epi.cc.ua/ekonomika-chast.html>
3. Ткаченко А.М., Морщенок Т.С. Стратегічні напрями удосконалення управління персоналом. Монографія. – Запоріжжя: Видавництво Запорізької державної інженерної академії, 2008. – 234с.
4. Силько В. Конкуренция и конкурентоспособность: основные понятия //Стандарты и качество. – 2000. – №4 – с.54-59.
5. Смірнов О.О. Підвищення конкурентоспроможності персоналу на основі збереження й розвитку людського потенціалу підприємств/ О.О. Смірнов// Наукові праці КНТУ. Економічні науки, 2010, вип.17. – с.71-77.
6. Фатхутдинов Р.А. Конкуренция: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА, 2000. – 892 с.

7. Цимбалюк С.О. Конкуренентоспроможність управлінського персоналу підприємств: методологія і методика оцінювання: Автореф. дис. канд. екон. наук 08.06.01 – Економіка підприємства й організація виробництва. – К., 2000. – 14с.
8. Коломієць В.М. Розвиток конкурентоспроможності персоналу машинобудівних підприємств: Автореф. дис. канд. екон. наук 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами. – Запоріжжя, 2008. – 16с.
9. Глевацька Н.М. Конкуренентоспроможність робочої сили регіону: методологія та напрями забезпечення: Автореф. дис. канд. екон. наук 08.09.01 – демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика – К., 2006. – 22с.
10. Грошелева О.Г. Конкуренентоспроможність управлінського персоналу вугільних шахт: Автореф. дис. канд. екон. наук 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами – Дніпропетровськ, 2008. – 17с.
11. Щербак В.Г. Управління персоналом підприємства. Наукове видання. – Харків: ХНЕУ, 2005. – 220с.

Dolzhikova A.P.

Postgraduate

Donbass State Technical University, Ukraine

THE CONCEPTUAL STATEMENTS MANAGING HUMAN CAPITAL OF THE ENTERPRISE

Должикова А.П.

здобувач

Донбаський державний технічний університет, Україна

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

In the article it had been analyzed the conceptual statements managing human capital, particular at the enterprise, in historical development of the theory. The arguments were presented to attract an attention of account managers to ensure continuous staff growth and their physical activity.

Key words: *human capital, workforce, social and labor relations, brain drain.*

У дослідженні проаналізовані концептуальні положення управління людським капіталом, зокрема на рівні підприємства, в процесі історичного розвитку теорії. Наведено аргументи щодо посилення уваги керівників підприємств до забезпечення постійного розвитку та фізичної активності співробітників.

Ключові слова: *людський капітал, трудові ресурси, соціально-трудова відносина, відплив умів.*

Сучасний розвиток суспільства та соціально-трудова відносин є глобалізованими, а це призводить до певної активної мобільності людських ресурсів. Тобто вони спрямовані на те, щоб отримати якомога більше можливостей. В Україні це сприяє активному "відпливу умів" закордон, тим самим втрачаючи свій людський капітал, який є однією з конкурентних переваг країни.

Таким чином, виникає явна необхідність завдяки ефективному управлінню людським капіталом створювати необхідні середовища та умови для застосування та розвитку знань, вмінь, навичок, талантів та досвіду людей в середині країни та на кожному підприємстві зокрема.

Еволюційний розвиток знань про людський капітал серед соціально-економічних досліджень обумовлений історичною зміною у структурі соціально-трудова відносин та розвитком людських знань та здібностей, що, в свою чергу, є наслідком розвитку відносин власності. Накопичення людського капіталу є однією з найважливіших складових соціально-економічного розвитку сучасного суспільства в цілому. Таким чином дослідження механізмів формування та управління людськими ресурсами суб'єктів господарювання та їх розвитку є актуальними за сучасних соціально-економічних умов. Система управління людськими ресурсами виявляється не тільки в системі соціально-трудова відносин та характері власності, але й враховує культурні, релігійні, ментальні та соціальні фактори, які впливають на спільну діяльність людей.

В історичному розвитку теорії управління людським капіталом традиційно виділяють такі основні напрямки (школи):

1. Школа наукового управління (188-1920 рр.), засновниками якої є Ф. Тейлор, Г. Гант, Ф. Гілбрет, Л. Гілбрет, Г. Емерсон та ін., ґрунтується на ефективності не людини як особистості, а діяльності організації. Представники школи виділяють важливість досягнення

продуктивності праці через дослідження власне змісту праці (нормування та умови праці, стандартизація робочих операцій, раціоналізація робочих переміщень, стимулювання праці працівників), застосування методів стимулювання до трудової діяльності (отримання матеріальної винагороди за працю, зацікавленість у особистій економічній вигоді) та регламентації трудових процесів (беззаперечне підкорення отриманих інструкцій, процес праці працівнику розписувався в деталях повністю виключаючи відхилення), оптимізація системи управління в цілому задля забезпечення максимально можливих результатів конкретного підприємства. Теорія Ф. Тейлора передбачала однобічний вплив системи управління на працівника – авторитарний спосіб управління.

2. Класична (адміністративна) школа управління (1920 – 1950 рр.) набула розвитку її поширення на управлінську сферу. Представники цієї школи, А. Файоль, Л. Урвік, Д. Мунк, Е. Реймс, О. Шелдон та ін., зазначали важливість створення універсальних принципів управління, прийнятних для усіх типів підприємств та забезпечуючи високий результат їх функціонування: розподіл праці, повноважень та відповідальності, планування, організація діяльності та погодженні її з представниками підприємства, порядок, дисципліна, координація та контроль за виконанням завдань, підкорення особистих інтересів колективним, тощо. Тобто ця школа представляє раціоналістичний спосіб управління, однак не враховує соціальний аспект управління.

3. У класичній теорії окремо виділяють школу бюрократичного управління М. Вебера (з 1920 р.), за теорії якої передбачається чітке визначення посадових зобов'язань та відповідальність робітників, ведення формальної звітності, розподіл власності та використання єдиних методів управління, проведення періодичної атестації працівників з метою зростання за кар'єрними сходами.

4. Школа людських відносин (1930 – 1950 рр.) та поведінкова школа (1950 – до тепер) ґрунтується на припущенні, що розумові затрати людини є природними витратами та ототожнюються з конкретним носієм. До представників школи відносять Г. Мюнстерберг, Е. Мейо, М.П. Фоллет, А. Маслоу, Ф. Херцберга, Д. Мак-Грегор, Р. Блейк, К. Арджиріс, які вбачали підвищення продуктивності праці у розробці способів оптимізації структури соціально-трудова взаємозв'язків, під впливом розвитку соціологічних та психологічних наук людський фактор, соціальна взаємодія та вплив групової поведінки на людину виходять на перший план.

Двофакторна теорія мотивації Ф. Херцберга [7], наприклад, ґрунтується на незалежних факторах – мотиваційному та гігієнічному (умови праці), які однаково сильно впливають на поведінку людей на підприємстві. Він також вважав, що збагачення роботи має бути постійною функцією управління, оскільки замотивовані характером своєї роботою люди легше переносять несприятливі умови та задоволені своєю роботою.

Д. Мак-Грегор, в свою чергу, виділив два стилі управління – минуле і майбутнє управління. Так, у книзі «Гуманістичний бік підприємства» (1960 р.) він зазначив, що «успіх менеджменту в значній степені залежить від здатності передбачати та контролювати людську поведінку». Його теорія встановлює залежність між стилем керівництва та поведінкою підлеглих [8].

5. Емпірична школа управління (з 1940 р.), засновником якої вважають П. Друкера з його концепцією «управління за цілями», поєднує розробку теорії з дослідженням практики управлінської діяльності.

Також поширення теоретичних досліджень на практичну діяльність набули у роботах А. Слоуна, Р. Девиса, Е. Плоумена, А. Чендлера, Л. Ньюмена, Д. Міллера.

6. Школа соціальних систем (з 1970 р.) висуває ідею, що працівник в процесі виробничої діяльності знаходиться в системі суспільних взаємозв'язків, що має вплив на поведінку, мислення чи то соціальні погляди та формування духовно-моральних цінностей. Запропонований такими представниками школи, як Ч. Бернард, Д. Марч, Т. Парсонс, Р. Мертон, Г. Саймон та ін., підхід дозволяє попереджувати проблемні ситуації, завдяки встановленню взаємозв'язку між потребами працівників як носіїв людського капіталу та

перевагами трудового колективу та підприємства.

7. Школа кількісних методів в управлінні («нова школа») (з 1960 р.) характеризується залученням до розуміння складних управлінських проблем методології дослідження операцій, кількісних методів аналізу та кібернетики (Р. Акофф, С. Бір, Л. Берталанфі, А. Голдберг, Г. Люс). Розробка та застосування моделей з використанням кількісних методів надали змогу оперативно вирішувати складні управлінські проблеми та є значною допомогою у прийнятті управлінських рішень для керівників.

Багатогранне вивчення категорії «людський капітал» вченими-економістами істотно поглибили розуміння його значення та шляхів формування. Якщо на початку розкриття цього поняття під людським капіталом розуміли лише сукупність інвестицій, що підвищували його здатність до продуктивної праці (інвестиції в освіту та професійні навички), то за останніми розрахунками, що здійснюються Світовим Банком, Організацією Об'єднаних Націй, до нього включають і всі споживчі витрати, до яких належать витрати на харчування, одяг, житло, освіту, охорону здоров'я, культуру.

І власне, категорія «людський капітал» розглядається як складова національного і світового багатства. Як визначено в Програмі розвитку ООН, істинним багатством народу є люди, а основною метою розвитку людини є створення умов, сприятливих для довгого, здорового і творчого життя [6].

За даними звіту Всесвітнього економічного форуму, який готується разом із компанією "Mercer", Україна займає 31-е місце зі 124 країн у світовому рейтингу людського капіталу [9].

Людський капітал формується за рахунок інвестицій у підвищення рівня та якості життя населення, у тому числі, у виховання, освіту, охорону здоров'я, знання, підприємницьку здібність, інформаційне забезпечення, безпеку та економічну свободу населення, а також у науку, культуру та мистецтво.

Процес управління трудовими ресурсами підприємства здійснюється на основі їх якісних характеристик – освіта, знання, навички, компетенції, цінності, потреби, творчість, мобільність та ін. У теоретичному осмисленні зазначені характеристики, які можуть бути задіяні у виробничій діяльності, становлять людський капітал.

Людський капітал підприємства – це економічна категорія, що відображає сукупність індивідуальних людських капіталів усіх співробітників підприємства, зокрема, власника бізнесу, що взаємодіють за певних умов через соціально-трудова відносини задля досягнення стратегічних цілей та високого економічного результату діяльності виробничого підприємства.

Підґрунтям для визначення структурних елементів ЛК підприємства послуговував традиційний підхід, за яким виокремлюють три основні компоненти [1–4]. У даному дослідженні структура людського капіталу підприємства формується із зовнішніх та внутрішніх факторів.

До зовнішніх у попередньому дослідженні було віднесено:

- професійно-кваліфікаційний капітал:
 - а) загальний капітал;
 - б) мобільність;
- капітал культури:
 - а) капітал відносин;
 - б) провладний;
 - в) клієнтський зовнішній капітал;
- капітал здоров'я:
 - а) загальний капітал;
- духовно-творчий капітал:
 - а) моральний капітал;
 - б) емоційний зовнішній капітал;
- структурний капітал:

а) зовнішній капітал.

До внутрішніх факторів формування структури людського капіталу підприємства належать наступні складові:

- професійно-кваліфікаційний капітал:
 - а) спеціальний капітал;
- капітал культури:
 - а) капітал відносин;
 - б) клієнтський внутрішній капітал;
 - в) мотивація;
- капітал здоров'я:
 - а) професійний капітал;
- духовно-творчій капітал:
 - а) творчо-інноваційний капітал;
 - б) моральний капітал;
 - в) емоційний внутрішній капітал;
- організаційний капітал;
- структурний капітал:
 - а) внутрішній капітал.

Ефективне управління людським капіталом на підприємстві - це лише одна з умов зростання національного багатства, проте дуже важлива, оскільки формування та відтворення людського капіталу першочергово відбувається на державному та регіональному рівнях.

Звертаючись до досліджень аналітиків Всесвітнього Банку, демографічний стан України є невтішним. Таким чином, спираючись на звіти 2014-жовтня 2015 р., скорочення населення України, головним чином, зумовлене втратою працездатного населення через низьку народжуваність, а також значною еміграцією в інші країни. Наслідками такої ситуації, на думку експертів Всесвітнього Банку, є катастрофічне скорочення кількості платників податків та збільшення кількості пенсіонерів. Україну щорічно полишають близько 80 тис. чоловік, у той час як в середні країни не вистачає робочої сили. Всесвітній банк засвідчує за останні 10 років зростання тривалості життя українців на 2 роки, тривалість життя українських чоловік склала приблизно 60-65 років та жінок – 72-73 роки.

Прогнози Департаменту з економічних та соціальних питань ООН стосовно України також невтішні. Відділ економічних та соціальних досліджень організації прогнозує скорочення населення в Україні на 2050 року до 33 млн., а українські експерти – до 36 млн. чоловік [10]. Кожен четвертий українець не доживає до 60 років, а кожен десятий – до 35 років.

"Погіршуються показники не тільки кількості, але і якості населення: здоров'я, рівень освіти, ступінь активності життєвої позиції та задоволення життям", – вважає заввідділом досліджень демографічних процесів та демографічної політики Інституту демографії та соціальних досліджень ім. Птухи НАН України І. Курило.

Також визначальним фактором у збільшенні показнику смертності є недостатня фізична активність – близько 3,2 млн. випадків щорічно у світі. Згідно досліджень Всесвітнього Банку, 10 % українців ведуть малорухливий образ життя. За даними ВООЗ від 2011-2012 рр. Україна посідає перше місце серед європейських країн за кількістю серцево-судинних захворювань.

Дослідницький центр Міжнародного кадрового порталу провів опитування, за результатами якого лише 40% офісних працівників виконують фізичні вправи, а кожен п'ятий взагалі не обтяжує себе фізичними навантаженнями [5]. Проте люди, які ведуть малорухливий спосіб життя, більш схильні як до нервового виснаження, так і до серцево-судинних захворювань.

Наприклад, наявністю тренажерного залу на території компанії можуть похвалитись лише 7% опитаних. Приблизно троє із чотирьох офісних співробітників працюють у

компаніях, на території яких взагалі нема жодного спортивного обладнання. Більше за всіх часу присвячують спорту ТОП-менеджери і директори компаній. Для половини з них регулярні фізичні навантаження — це норма[5].

За сучасних умов соціально-економічного стану розвиток внутрішнього виробництва України вимагає оновлення та підвищення рівня кваліфікованої праці. А тому в країні гостро відчувається потреба значної кількості кваліфікованих працівників – випускників вишів та професійно-технічних навчальних закладів.

Розвиток промислових підприємств в Україні стримується відсутністю висококваліфікованих кадрів, їх плінністю, що потребує не тільки підвищення професійного й освітнього рівня працівників, але і збереження їх якісного складу на підприємстві.

Вже більше 5 років поспіль роботодавці роблять свій внесок у розвиток трудового потенціалу України. За цей час, за безпосередньої участі роботодавців, розроблено проект Закону України «Про систему професійних кваліфікацій», прийнято Національну рамку кваліфікацій, розроблено пілотні професійні стандарти.

Не можна не зазначити, що потреба підприємств у працівниках посилюється ще однією проблемою – достатньо складно підібрати, а головне – втримати працівників високого рівня кваліфікації. Отже, кадрова проблема є одним із чинників, який стримує розвиток промислових підприємств, що потребує не тільки підвищення професійного й освітнього рівня працівників, але і збереження їх якісного складу на підприємстві, постійного розвитку людського капіталу працівників підприємств.

Таким чином, аналіз концептуальних положень різних шкіл управління трудовими ресурсами засвідчує важливість розвитку соціально-трудових відносин. Перед керівниками підприємств постає головним завданням обрати ефективне управління людськими ресурсами орієнтуючись на їх фізичне і моральне здоров'я, постійний професійний розвиток і добробут не тільки на робочому місці, а й поза ним.

Література:

1. Васильева А.Н. Специфика и структура человеческого капитала организации / А.Н. Васильева // Известия ИГЭА. – 2009. – №6. – С. 100–114.
2. Грیشнова О. Економічна природа і значення категорії "людський капітал" / О. Грیشнова. Л. Тартична // Україна: аспекти праці. – 2003. – №7. – С. 33–37.
3. Должикова А.П. Людський капітал підприємства: зміст та особливості економічної категорії / А.П. Должикова // Економічний форум. – 2013. – №3. – С. 119–125.
4. Ильинский И.В. Инвестиции в будущее: образование в инновационном воспроизводстве / И.В. Ильинский. – СПб.: Изд. СПбУЭФ, 1996. – С. 30.
5. Офісні працівники перестали займатися спортом // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hh.ua/article/14417>.
6. Реальное богатство народов: пути к развитию человека. Доклад о развитии человека 2010. / 20 юбилейное издание // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2010/chapters/ru>.
7. Херцберг Ф. Мотивация к работе / Ф. Херцберг, Б. Моснер, Б. Блох Снидерман ; пер. с англ. [Д.А. Куликов]. – Москва : Вершина, 2007. – 240 с.
8. Шелдрейк, Дж. Дуглас Мак-Грегор и человеческая сторона предприятия / Дж. Шелдрейк. – Москва, 2008 // Социальная психология : хрестоматия / сост. Е.П. Белинская, О.А. Тихомандрицкая. – Москва : Аспект Пресс, 2008. – С. 258-262.
9. The Human Capital Report 2015 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/human-capital-report-2015/>.
10. United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2015) / World Population Prospects: The 2015 Revision, World Population 2015 Wallchart. ST/ESA/SER.A/378 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://esa.un.org/unpd/wpp/publications/Files/World_Population_2015_Wallchart.pdf

Zaritskaya N.M.

Postgraduate

Kyiv National University of Technology and Design, Ukraine

FACTORIAL APPROACH TO ASSESSING THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

Заріцька Н.М.

аспірант

Київський національний університет технологій та дизайну, Україна

ФАКТОРНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

In the paper the model of factor analysis of the competitiveness of enterprises and expert assessment carried the weight factors of competitiveness.

Keywords: *competitiveness, factor analysis of competitiveness, the method of peer review, the consistency of expert opinion.*

В статті розглянута модель факторного аналізу конкурентоспроможності підприємства та проведена експертна оцінка вагомості факторів конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: *конкурентоспроможність підприємства, факторний аналіз конкурентоспроможності, метод експертних оцінок, узгодженість думок експертів.*

Постановка проблеми. Незважаючи на безліч існуючих підходів до визначення факторів, що впливають на конкурентоспроможність підприємства, в даний час загальноприйнята класифікація факторів відсутня. Даний факт обумовлений складністю досліджуваної категорії, а також численними галузевими особливостями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В основі теоретичних досліджень конкурентоспроможності лежать праці таких видатних представників світової економічної думки, як Ф. Еджуорт, А. Курно, Дж. Робінсон, Е. Чемберлін, Й. Шумпетер, пізніших дослідників, таких як Е. Альтман, П.Дойль, П.Друкер, Е. Діхтель, Б. Карлоф, Х.Клодт, М.Мескон, М.Портер, П.Пратт, А.Стрікленд, Д.Сакс, Е.Хорн, Х.Шеберт та інших.

Певний внесок у дослідження окремих аспектів проблеми конкурентоспроможності зробили науковими працями вітчизняні вчені. Серед них роботи В.Базилевича, Я.Базилук, В.Будкіна, І.Бураковського, З.Борисенка, А.Гальчинського, В.Геєця, Б.Губського, Я.Жаліла, М.Зверякова, Б.Кваснюка, С.Киреєва, А.Костусева, Д.Лук'яненка, Ю.Макогона, В.Мунтіяна, А.Поручника, І.Радіонової, О.Рогача, В.Рокочої, А.Чухна, О.Шнипка та багатьох інших.

Невирішені частини проблеми. Одне із завдань дослідження полягає у виявленні основних факторів (критеріїв) оцінки конкурентоспроможності підприємств легкої промисловості з урахуванням специфіки галузі.

Метою дослідження є визначення найбільш вагомих чинників конкурентоспроможності підприємства засобами факторного аналізу.

Основні результати дослідження. Найбільш повну комплексну оцінку конкурентоспроможності підприємства дає факторний аналіз.

Класифікація факторів конкурентоспроможності та показників оцінки кожного фактора представлена у вигляді моделі на рис. 1, а економічна сутність показників факторної оцінки конкурентоспроможності промислового підприємства наведена в табл. 1.

Дана модель факторного аналізу конкурентоспроможності підприємства легкої промисловості розроблена на підставі аналізу літературних джерел і результатів експертного опитування провідних працівників підприємств галузі. Особливу увагу хотілося б звернути на те, що в представленій моделі є інноваційний фактор, який на сьогоднішній день є особливо важливим для підприємств у боротьбі за місце на ринку.

Дана модель дозволяє комплексно оцінити конкурентоспроможність підприємства і при необхідності більш детально проаналізувати кожен із складових та оцінити їх вплив на загальну конкурентоспроможність промислового підприємства.

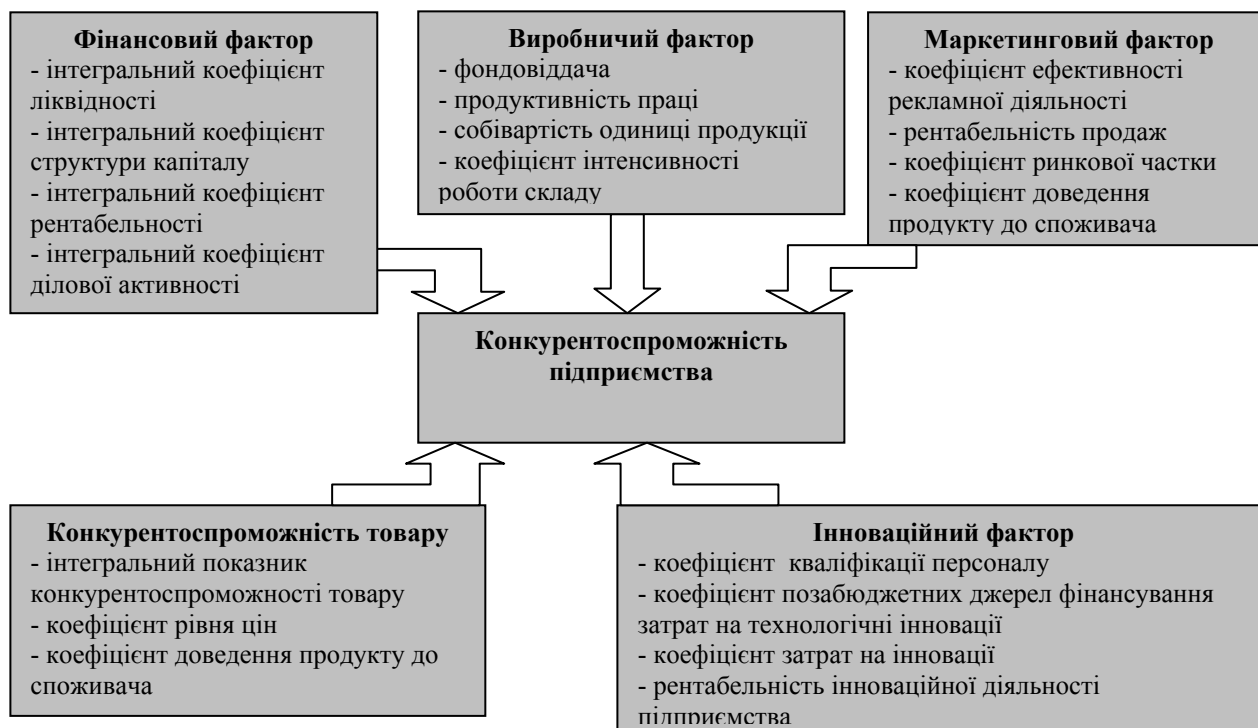


Рис.1. Модель факторного аналізу конкурентоспроможності підприємства

Таблиця 1

Система показників факторної оцінки конкурентоспроможності промислового підприємства

Найменування показника	Характеристика показника
1	2
<i>I Група. Показники оцінки фінансового фактору</i>	
1. Інтегральний коефіцієнт ліквідності (Ілікв)	Відображає достатність у підприємства грошових і інших засобів, для оплати зобов'язань в поточний момент
2. Інтегральний коефіцієнт структури капіталу (Іск)	Характеризує ступінь фінансової незалежності компанії від кредиторів
3. Інтегральний коефіцієнт рентабельності підприємства (Ірент)	Відображає прибутковість діяльності компанії. У разі, коли одиничні показники рентабельності мають негативне значення - інтегральний показник так само буде мати негативне значення, що свідчить про збиткову роботу підприємства
4. Інтегральний показник ділової активності (Іда)	Дозволяє оцінити конкурентоспроможність підприємства в залежності від ефективності використання власних коштів
<i>II Група. Показники виробничого фактору</i>	
1. Фондовіддача (Фо)	Узагальнюючий показник, характеризує рівень ефективності використання основних виробничих фондів.
2. Продуктивність праці (Пп)	Відображає ефективність використання кадрів підприємства
3. Собівартість одиниці продукції(Сод)	Характеризує технічний і організаційний рівень роботи підприємств, показує ефективність використання витрат виробництва у виготовленні відповідних товарів і послуг
4. Коефіцієнт нерівномірності надходжень на склад (Кн)	Характеризує інтенсивність роботи складу і показує ефективність роботи логістичної системи підприємства
<i>III Група. Показники оцінки маркетингового фактору</i>	
1. Коефіцієнт ефективності рекламної діяльності (КрекД)	Показує прагнення підприємства до підвищення конкурентоспроможності за рахунок поліпшення рекламної діяльності.
2. Рентабельність продажів (РП)	Характеризує ступінь прибутковості роботи підприємства на ринку, правильність встановлення ціни товару
3. Коефіцієнт ринкової долі (КРД)	Коефіцієнт показує частку, яку займає підприємство на ринку
4. Коефіцієнт доведення продукту до споживача (Кзб)	Показує прагнення підприємства до підвищення конкурентоздатності за рахунок поліпшення збутової діяльності

<i>IV Група. Показники оцінки конкурентоспроможності товару</i>	
1. Коефіцієнт передпродажної підготовки (КПП)	Характеризує зусилля фірми до росту конкурентоздатності за рахунок поліпшення передпродажної підготовки
2. Коефіцієнт рівня цін (КРЦ)	Показує ріст чи зниження конкурентоспроможності підприємства за рахунок динаміки цін на продукт
3. Інтегральний показник конкурентоспроможності товару (Ікон)	Характеризує залежність конкурентоспроможності товару від його якісних та економічних параметрів в порівнянні з товаром-еталоном
<i>V Група. Показники оцінки інноваційного фактору</i>	
1. Коефіцієнт кваліфікації персоналу	Характеризує трудовий потенціал інноваційного розвитку підприємства.
2. Коефіцієнт позабюджетних джерел фінансування затрат на технологічні інновації	Характеризує фінансові можливості організації та інвестиційну привабливість її процесних та продуктивних інновацій.
3. Коефіцієнт затрат на інновації від загального об'єму відвантажених або відпущених товарів власного виробництва, виконаних робіт і послуг власними силами	Характеризує рівень фінансових затрат на інноваційну діяльність на підприємстві.
4. Рентабельність інноваційної діяльності підприємства	Характеризує ефективність використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів організації в процесі здійснення інноваційної діяльності.

З метою удосконалення методики оцінки конкурентоспроможності підприємств легкої промисловості нами було проведено експертну оцінку факторів конкурентоспроможності підприємства. В експертному опитуванні взяли участь провідні фахівці 20 підприємств текстильної, швейної, взуттєвої галузей промисловості (АТ «Україна», ПАТ «Текстерно», ООО «ПО «ТК-Донбасс», ПАТ «Богуславская суконная фабрика», АОЗТ «Черкаський шовковий комбінат», ПрАТ «Любава», ПАТ «Швейна фабрика ім. Тінякова», ПрАТ «Дана», ПАТ «Кіровогадська Швейна Фабрика «Зорянка», ПАТ «Юність», Фирма «Almatti», Фирма «Укратекс», ПрАТ «ВОЗКО» та ін).

Як показали проведені дослідження, на сьогоднішній день українські компанії не приділяють належної уваги аналізу та оцінці конкурентоспроможності свого підприємства (рис.2). Так, 40% опитаних підприємств взагалі не проводять оцінку конкурентоспроможності підприємства, 50% проводять щорічну оцінку і всього 10% підприємств здійснюють оцінку конкурентоспроможності 2 рази на рік.

У ході аналізу також було виявлено, що всі підприємства, що увійшли у вибірку, проводять оцінку конкурентоспроможності власними силами, без залучення сторонніх фахівців і звернення у консалтингові організації, що вносить елемент зацікавленості та суб'єктивності при проведенні оцінки.

У ході дослідження експерти оцінили за п'ятибальною шкалою вагомість кожного з п'яти запропонованих груп факторів конкурентоспроможності підприємства (1 – найменш вагомий, 5 – найбільш вагомий), а саме, конкурентоспроможність товару, фінансового, виробничого, маркетингового та інноваційного факторів (рис.1). також було проведено ранжування основних розроблених показників оцінки кожного фактора.

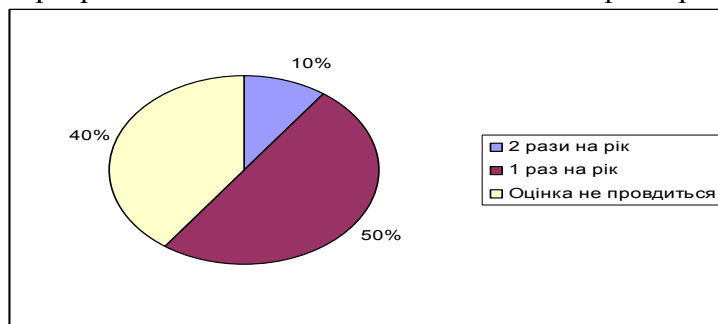


Рис. 2. Частота проведення оцінки конкурентоспроможності підприємства

Результати експертної оцінки вагомості чинників конкурентоспроможності і перевірки узгодженості думок експертів представлені в табл.2, 3.

Ступінь узгодженості експертних оцінок визначимо за формулою:

$$W = \frac{12 \sum_{i=1}^n (r_i - \bar{r})^2}{N^2 (n^3 - n)} = \frac{12 * 2565,2}{20^2 (5^3 - 5)} = 0,641$$

Його можна вважати прийнятним, оскільки $W=0,641 > 0,6$.

Таблиця 2

Експертна оцінка вагомості факторів конкурентоспроможності підприємства

Критерії оцінки	Експертна оцінка																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Фінансовий фактор	5	5	4	5	5	3	4	5	4	5	5	3	5	5	4	4	5	5	5	3
Виробничий фактор	2	2	2	1	3	2	1	2	2	1	1	2	1	1	3	2	1	2	1	2
Маркетинговий фактор	4	1	1	2	1	1	2	1	1	2	3	1	2	2	1	3	2	3	1	1
Конкурентоспроможності товару	3	4	5	3	2	4	5	4	5	3	2	4	3	3	5	5	4	4	4	5
Інноваційний фактор	1	3	5	4	4	5	3	3	5	4	4	5	4	4	2	1	3	5	3	4

Таблиця 3

Оцінка узгодженості думок експертів

Критерії оцінки	Сума балів	Відхилення від середнього	Квадрат відхилення	Ранг	Коефіцієнт вагомості
Фінансовий фактор	89	27,6	761,76	1	0,33
Виробничий фактор	34	-27,4	750,76	5	0,07
Маркетинговий фактор	35	-26,4	696,96	4	0,13
Конкурентоспроможності товару	77	15,6	243,36	2	0,27
Інноваційний фактор	72	10,6	112,36	3	0,20
Всього	307	0	2565,20		1

Найбільш значущим, згідно думки експертів, є фінансовий фактор (коефіцієнт вагомості 0,33), а найменш – виробничий (коефіцієнт вагомості 0,07). Інноваційний фактор конкурентоспроможності на думку експертів займає 3 місце і його коефіцієнт вагомості у факторному аналізі становить 0,2

Проведемо оцінку показників кожного з факторів також методом експертних оцінок. Ранжування оціночних показників по кожному фактору проводилося експертами виходячи з того, що 1 відповідає максимальній значущості показника, а 4 – мінімальній. Найбільший сукупний ранг відповідає найменш значимого показнику.

Оскільки, при оцінці показників фінансового чинника коефіцієнт конкордації $W=0,616 > 0,6$, то результат експертних оцінок можна вважати прийнятним. Найменш значущим для оцінки фінансового чинника експертами був визначений інтегральний коефіцієнт ділової активності, а найбільш значимим – інтегральний коефіцієнт рентабельності. Сукупні ранги інтегрального коефіцієнта ліквідності і інтегрального коефіцієнта структури капіталу майже однакові, а це означає, що вони мають однаковий рівень впливу на фінансовий фактор.

При перевірці ступеня достовірності експертної оцінки виробничого фактору коефіцієнт конкордації $W = 0,858$, що свідчить про високу узгодженість експертів. Показник собівартості одиниці продукції був відзначений експертами як найбільш важливий. Далі слідує показники фондівіддачі і продуктивності праці. І найменше значення, на думку експертів, на виробничий чинник надає показник інтенсивності роботи складу.

При оцінці експертами маркетингового фактору $W = 0,856$. Це свідчить про те що, у експертів практично не було розбіжностей у думках щодо показників маркетингового фактору. Найбільш важливими є рентабельність продажів, а найменш – коефіцієнт доведення продукту до споживача.

При оцінці показників, що характеризують конкурентоспроможність товарів, експерти також були солідарні у своїх думках – $W = 0,873$. Таким чином, аналіз показав, що найбільший вплив на конкурентоспроможність товару надає якісна складова (коефіцієнт конкурентоспроможності товару за якістю), на другу позицію експерти поставили коефіцієнт рівня цін. І найменшою значимістю при оцінці конкурентоспроможності товару володіє коефіцієнт передпродажної підготовки.

Також спостерігається високий рівень узгодженості між експертами ($W = 0,741$) при оцінці інноваційного фактору. Аналіз показав, що найбільший вплив на інноваційний фактор має рентабельність інноваційної діяльності підприємства, а найменший коефіцієнт чисельності працівників науково-дослідних підрозділів.

При проведенні оцінки конкурентоспроможності підприємства пріоритетними є такі параметри, як доступність первинних даних і простота розрахунків. Далі, на думку експертів, необхідна комплексна оцінка. Найменше значення при аналізі конкурентоспроможності українські підприємства легкої промисловості надають такому параметру, як можливість проведення порівняльної оцінки з іноземними підприємствами.

Висновки. Під оптимальною конкурентоспроможністю слід розуміти такий її рівень, при якому найбільш повно досягаються основні цілі підприємства. Таким чином, переваги або недоліки того чи іншого варіанту розвитку визначаються умовами ринку, загальним економічним середовищем або інтересами виробника. У кінцевому підсумку досягнення конкурентоспроможності виробником буде відповідати досягненню такого становища, при якому він має певні можливості розвитку, виробничі та ринкові переваги.

Література:

1. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – 5-е изд., доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
2. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер ; [пер. с англ. под общ. ред. В. С. Автономова]. - М. : Экономика, 1995. – 540 с.
3. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М. : Международные отношения, 1996. – 896 с.
4. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / [Жаліло Я. А., Базилук Я. Б., Белінська Я. В. та ін.; за заг. ред. Я. А. Жаліло]. – К. : НІСД, 2005. – С. 9-10.
5. Фактори і механізми забезпечення конкурентоспроможності регіону / [Н.А. Мікула, Н.І. Гомольська, В.І. Шевченко-Марсель та ін.; під ред. П.Ю. Беленького] / НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2005. – С. 12.

Klus Y.I.

associate professor, Ph.D.,

East Ukrainian National University named after V. Dahl, Ukraine

DETERMINE THE CONDITIONS OF THE SYSTEM OF INNOVATION MANAGEMENT

Клюс Ю.І.

к.е.н., доцент

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, Україна

ВИЗНАЧЕННЯ УМОВ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ

In the article the need for a system of innovation management in industry, considered cognitive space organization as a prerequisite for creating a system of innovation management

Keywords: *management, innovation, corporation, enterprise development*

В статті досліджено необхідність створення системи управління інноваціями на промисловому підприємстві, розглянуто когнітивний простір організації як необхідну умови створення системи управління інноваціями

Ключові слова: *управління, інновації, корпорація, підприємство, розвиток*

В даний час характер інноваційної діяльності вимагає від господарських систем комплексу нових якостей, що гарантують успішність і безперервність її реалізації в умовах зростання невизначеності. Оскільки фірми і їх об'єднання безперервно розвиваються

господарськими системами, то в процесі їх інноваційного розвитку доводиться враховувати вплив різних зовнішніх факторів на успішність інновацій, стежити за їх впливом на функціонування системи, її структуру та ефективність при прийнятті управлінських рішень. Все це разом зі специфікою самої господарської системи формує особливості її системи управління інноваційною діяльністю.

Вагомий внесок у дослідження проблем управління інноваціями зробили іноземні та вітчизняні науковці Бажал Ю., Валдайцев С., Ільєнкова С., Завлін П., Калецькі М., Кондратьєв Н., Коренной А., Лапко О., Нейкова Л., Санто Б., Солоу Р., Твісс Б., Черваньов Д., Шумпетер Й. Проте і на сьогоднішній день питання визначення умов функціонування системи управління інноваціями залишається об'єктом дискусій.

Мета роботи полягає в тому, щоб визначити умови управління інноваційними процесами на промислових підприємствах.

Якщо метою фірми є ефективне використання вже існуючих знанневих ресурсів, то їй слід зупинитися на спільності сприйняття та інтерпретації у співробітників. Це забезпечує їх ефективну координацію, встановлює і підтримує довіру. Для того щоб створювати у працівників сукупність загальних знань і переконань, необхідно скорочувати когнітивну дистанцію [4]. Ефективне виробництво, координація та співпраця неможливі без забезпечення когнітивної близькості. Для ефективної діяльності організації необхідна наявність обмеженої когнітивної дистанції, стабільна структура і міцні зв'язки між людьми.

У тому випадку, коли метою організації є дослідження (генерування нових знань і технологій), то вона повинна організувати різноманітні міжособистісні зв'язки. Це забезпечить пошук «нових комбінацій». У даному випадку організація повинна формувати досить велику когнітивну дистанцію між співробітниками («широкого фокуса»). Така когнітивна дистанція дає великі можливості для ефективного навчання і дозволяє створювати інновації. Для досягнення цієї мети організації необхідна відносно велика когнітивна дистанція, гнучкість її структури і наявність слабких зв'язків [2].

Внутрішній простір кожного підприємства можна представити у вигляді об'єднання семи виділених за функціональними ознаками підсистем, кожна з яких реалізує певну сукупність видів діяльності, здійснюваних у просторі певних груп ресурсів [7].

Вважаємо за доцільне об'єднання цих підсистем використовувати при формуванні корпоративної системи управління інноваціями.

Перша (ментальна) підсистема включає ті види ментальної діяльності, яку мають особи, безпосередньо задіяні у функціонуванні підприємства. Ця діяльність відображена в системі знань кожного окремого індивіда. У результаті функціонування даної підсистеми:

а) відбувається усвідомлення співробітниками, працівниками та менеджментом тих явищ, які протікають у рамках підприємства;

б) формуються ті чи інші ментальні конструкції, ментальні моделі («менталітет»), які використовуються в розумових процесах осіб, які беруть участь у діяльності або управлінні даним підприємством. Формуються знання, що відображають особливості мислення індивідів, особливості їх сприйняття та інтерпретації інформації і знань, шаблони підходів, здатність до прогнозування ситуації.

Друга підсистема охоплює культурну діяльність всередині підприємства. Завдяки їй здійснюються:

а) ранжування, оцінка важливості та значущості знань всередині підприємства або надходять ззовні;

б) організаційна культура, завдяки якій здійснюються узгоджені оцінки важливості і цінності різних явищ, пов'язаних з підприємством, особливості взаємодії та координації діяльності внутрішньофірмових суб'єктів.

Перша і друга підсистеми застосовуються у формуванні інноваційної культури підприємства.

Третя (інституційна) підсистема охоплює інституційну діяльність підприємства. Ця підсистема складається з мікроінститутів, тобто діючих на даному підприємстві формальних

і неформальних норм, правил, традицій, включаючи традиції індивідуального і групового бачення працівниками всього підприємства і його підрозділів, інтерпретації дій керівництва і працівників, традиції формування відносин у системі «людина – машина». Результати діяльності цієї підсистеми:

а) продукти взаємодії індивідів і їх груп (колективів), створювані завдяки інститутам в ході виробничо-господарської та іншої діяльності підприємства;

б) нові або модифіковані внутріфірмові інститути.

Ця підсистема задіяна у формуванні інноваційної інфраструктури промислового підприємства.

Четверта (когнітивна) підсистема включає механізми пізнання та їх продукт – корпоративні знання щодо управління інноваціями [6]. Під цими механізмами розуміється система колективного відбору, сприйняття, обробки і запам'ятовування інформації про зовнішнє і внутрішнє середовище підприємства, а також використання цієї інформації для екстракції знань. Результатами функціонування цієї підсистеми є:

а) база знань, зосереджена в організації, але розподілена між окремими особами, групами і колективами;

б) нові або модифіковані механізми пізнання, що функціонують на підприємстві.

Формування когнітивних механізмів визначається і індивідуально-груповими особливостями мислення, і культурним середовищем, і системою інститутів підприємства.

П'ята (технологічна) підсистема включає організаційно-управлінські та техніко-технологічні механізми, що функціонують на підприємстві. В рамках цієї підсистеми здійснюється безпосереднє виробництво продукції. Це також важливо у функціонуванні інноваційної інфраструктури підприємства.

Шоста (імітаційна) підсистема складається з поведінкових зразків (патернів, кейсів), запозичених з історії функціонування інших підприємств.

Сьома (історична) підсистема відображає досвід функціонування самого підприємства і являє собою проекцію власної траєкторії розвитку на внутрішній простір підприємства. Ця підсистема включає також інформацію про «системні події», що відбувалися на підприємстві або поза ним. Досвід ринкової діяльності фіксується в документах, а також входить в особисту і групову виробничу «пам'ять» працівників і є важливою частиною інтелектуального простору підприємства.

Когнітивний простір організації охоплює четверту когнітивну підсистему організації.

Когнітивне простір організації описується носіями знань і взаємодіями між ними.

Когнітивне простір – це простір знань, необхідних для діяльності організації, і процесів, здійснюваних з інноваціями.

Інновації в когнітивному просторі знань належать носіям знань. В якості таких носіїв виступають когнітивні об'єкти і суб'єкти знань. Когнітивні об'єкти – це неживі носії знань, наприклад, інформаційні системи, бази знань. Когнітивні суб'єкти – це одухотворені носії знань (люди, колективи, спільноти).

Когнітивне простір має зовнішню і внутрішню частину.

Зовнішня частина когнітивного простору охоплює зовнішнє середовище організації, внутрішня частина – внутрішнє середовище організації.

Зовнішня частина когнітивного простору містить когнітивні суб'єкти (бізнес-партнери і зовнішні професійні спільноти) і когнітивні об'єкти (джерела знань Інтернет, бібліотеки).

Внутрішня частина когнітивного простору складається з наступних суб'єктів: окремі співробітники і групи співробітників, які можуть бути формальними (трудоий колектив) і неформальними (внутрішні професійні спільноти).

Між внутрішньою і зовнішньою частиною в когнітивному просторі організації існують взаємозв'язки, спрямовані на обмін інноваціями, пошук знань та їх джерел.

У внутрішній частині когнітивного простору здійснюються взаємодії між працівниками та групами співробітників, спрямовані на створення і удосконалення знань, на пошук співробітників, які володіють потрібними інноваціями, на навчання співробітників.

В якості бізнес-партнерів можуть виступати замовники, постачальники, будь-які організації, які беруть участь у створенні ланцюжка цінностей.

Опишемо взаємодії з суб'єктами зовнішнього частини когнітивного простору, а саме з бізнес-партнерами. Ці взаємодії можна розглядати на трьох рівнях.

На першому рівні передбачається максимальна узгодженість між компаніями. На другому – потрібно встановлення тісних довгострокових відносин зі споживачами.

На третьому необхідні мережеві, найбільш тісні стосунки з усіма учасниками створення ланцюжка цінностей. Цей рівень передбачає, що взаємодія організації з бізнес-партнерами забезпечує стійкі конкурентні переваги:

дозволяє отримати значну економію на транзакційних витратах, знижуючи витрати за різними напрямками;

сприяє поліпшенню якості продукції;

дає можливість швидше отримувати результати за проектами;

веде до скорочення виробничого циклу.

Повноцінну співпрацю з усіма партнерами має на увазі і спільне прийняття рішень, і відкритий обмін інноваціями.

Професійні спільноти можна розглядати як внутрішні, так і зовнішні. Спільним для них є те, що професійне співтовариство – це група людей з двох і більше осіб, які регулярно вступають між собою в комунікацію (особисто або віртуально) з метою обміну досвідом, вироблення знань і пошуку нових, більш ефективних підходів до вирішення поставлених перед ними професійних завдань.

Сформульоване тут визначення не робить різниці між повністю віртуальними спільнотами і тими, учасники яких зустрічаються особисто, однак для цілей цього дослідження ця різниця не суттєва.

Головною метою існування таких спільнот є професійне спілкування колег і однодумців, в ході якого за рахунок постійного обміну інноваціями між учасниками забезпечується їх особистісне і професійне вдосконалення.

Назвемо деякі найбільш важливі, на наш погляд, характеристики професійних співтовариств. Насамперед, спільноти переважно є неформальними і існують окремо від традиційних підрозділів організації (або між декількома організаціями – тоді це міжорганізаційні професійні спільноти).

Розміщений на внутрішньому корпоративному Intranet-порталі інструментарій для спільної роботи дозволяє в режимі on-line оперативно обмінюватися інформацією між географічно і структурно розділеними організаціями корпорації. Таким чином, помітно прискорюються процеси обміну інноваціями з іншими підрозділами корпорації.

В якості об'єктів зовнішнього середовища виступають джерела знань, що містять знання про ринок, конкурентів, тенденції змін в діловому середовищі країни та стан міжнародних ринків, покупців, попиті, вимогах клієнтів і конкурентів, про зміну законодавства.

Організація отримує зовнішні знання з різних джерел, наприклад:

1. Інновації про стан економіки. Джерело: інформаційно-аналітичні матеріали, спеціалізовані журнали, газети, Інтернет.

2. Спеціалізовані економічні знання. Так, на сервері Нацбанку можна знайти інформацію з фінансового ринку (міжбанківський кредитний ринок, ставки залучення рублевих депозитів, ринок облігацій, ринок державних цінних паперів, валютний ринок, курси валют на задану дату, динаміка курсу заданої валюти, крос-курси валют).

3. Інновації по товарах. Джерела: спеціалізовані журнали і бюлетені, каталоги, бази даних в Інтернет.

4. Специфічні інновації.

5. Інновації з державних органів та органів управління (закони, постанови, повідомлення податкових органів).

Таким чином, когнітивне простір організації є необхідною умовою здійснення когнітивних взаємодій між співробітниками усередині організації, а також із зовнішнім середовищем, створюючи умови для формування когнітивних процесів та реалізації управління інноваціями.

Література:

1. Горник В. Концепція та система управління інноваційним розвитком промисловості України / В. Горник // Вісник НАДУ. – 2012. – № 4. – С. 168–174.
2. Дацій О. Формування моделі інноваційно активних підприємств / О. Дацій // Вісник НАДУ. – 2012. – № 4. – С. 174–179.
3. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества: Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В.Л. Иноземцев. – М.: Наука, 2008 – 475 с.
4. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие / Под ред. Л.Н. Оголевой. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 238 с.
5. Кокорин Д.И. Инновационная деятельность / И.Д. Кокорин. – М.: Экзамен, 2011. – 576 с.
6. Селиванов В. Людський вимір політики трансформації державного управління в Україні / В. Селиванов // Право України. – 2011. – № 10. – С. 4–10.
7. Туленков Н.В. Особенности государственного управления в переходном обществе / Н.В. Туленков // Экономика та держава. – 2005. – № 2. – С. 12–14.
8. Шадрин А.Е. Направления и параметры российской административной реформы / А.Е. Шадрин // ПОЛИС. – 2003. – № 4. – С. 59–70.

Levchenko Y.S.

Postgraduate Student

Kharkiv National Automobile and Highway University, Ukraine

EVALUATION THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE MOTO TRANSPORT ENTERPRISE

Левченко Я.С.

аспірант

Харківський національний автомобільно-дорожній університет, Україна

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

The article says about the main approaches to assessing investment attractiveness of the enterprise and on the basis of the studied methods, the author proposes a methodical approach to determining the level of investment attractiveness of the moto transport enterprise the algorithm of making managerial decisions to optimize the level of investment attractiveness of the moto transport enterprise and proposed the evaluation procedure of its evaluation.

Keywords: *methods of evaluation, methodological approach, investment attractiveness, algorithm, management decision.*

В статті розглянуті основні підходи до оцінки інвестиційної привабливості підприємства та на основі досліджених методик запропонований авторський методичний підхід до визначення рівня інвестиційної привабливості автотранспортного підприємства, розроблено алгоритм прийняття управлінського рішення що до оптимізації рівня інвестиційної привабливості автотранспортних підприємств та запропоновано процедуру оцінки її оцінки.

Ключові слова: *методика оцінки, методичний підхід, інвестиційна привабливість, алгоритм, управлінське рішення.*

На сучасному етапі глобальної кризи в державі зростає актуальність питання вибору напрямів інвестування. Тому перед економічною наукою постає проблема пошуку критеріїв вибору найвигідніших інвестиційних проєктів, і вирішальним критерієм є отримання максимального прибутку.

На основі цього, виникає необхідність впровадження універсального методичного підходу та розробка процедури проведення оцінки рівня ІІ АТІ.

У ринкових умовах будь-який капітал, вкладений у підприємство, розглядають як зайнятий. Навіть якщо підприємець вкладає власний капітал, він повинен враховувати у своїх витратах відсоток на капітал, не менший від того, що міг би бути отриманий за умови його надання у довгостроковий кредит [1]. Проте існують деякі обмеження для залучення інвестицій. Насамперед це ступінь відкритості економіки, політичні обмеження, наявність протиріч між інтересами об'єкта інвестування та інвестора, а також пропускну спроможність

до поглинання прямих потоків капіталу, зумовлена здатністю платити дивіденди і можливістю повернення основного капіталу. Слід зазначити, що пропускна спроможність звужена можливістю обслуговувати інвестований капітал, а також економічними обмеженнями, що зумовлені платіжним балансом сторони, що приймає інвестиції, та політичними обмеженнями, що вводяться органами влади на державному та місцевому рівнях [2].

Оцінюючи рівень ІІ, Строкович Г.В. вважає, що ІІ з точки зору системного аналізу – це комплекс чинників і характеристик, що впливають на стан СГД, а з точки зору економіко-математичного аналізу – сукупність показників, що характеризують ефективність роботи підприємства [3, с. 7-8]. Деякі науковці пропонують оцінювати ІІ шляхом аналізу інвестицій. Для цього Міркін Я.М. і Міркін В.Я. вводять дефініцію «продуктивність інвестицій» і визначають її як вартісну віддачу інвестицій, оцінену через співвідношення змін ВВП до інвестицій [4]. Царев В.В. говорить про «ефективність інвестицій» і вважає її кінцевим результатом від реалізації капітальних вкладень, що підлягають використанню [5, с. 18].

У міжнародній діловій практиці з метою оцінки рівня ІІ широко використовуються результати ранжирування країн за мірою їх відповідності певним критеріям. Рейтинги розраховують з використанням незмінного набору показників, визначеного рейтинговим агентством, і розрахунку на його основі інтегральної оцінки, що характеризує рівень ІІ. Слід визнати, що вибір критеріїв оцінки, а також інтерпретація результатів, отриманих у результаті такої оцінки, може викликати певні труднощі, оскільки не завжди за підсумками рейтингової оцінки можна виявити причинно-наслідкові зв'язки та тенденції розвитку того або іншого інвестиційного комплексу.

Велтугін С.Ю. розглядає два підходи до визначення ІІ об'єкта інвестування на підставі результатів рейтингової оцінки: непрямий та прямий. Перший базується на основі вивчення результатів рейтингів та їх динаміки за останні декілька років і на основі вивчення результатів національних рейтингів ІІ регіонів і галузей. Другий підхід застосовується тоді, коли регіон самостійно бере участь у міжнародних рейтингах ІІ [6].

Розглядаючи методи оцінки ІІ об'єктів інвестування, можливо сформулювати такі недоліки:

- першочергова орієнтація на портфельні інвестиції;
- неврахування часового компоненту інвестиційних потоків (PP і ARR);
- відмінність української та західної фінансової звітності підприємств, що являється базою для розрахунку критеріїв, ти самим ускладнюючи їх розрахунок.

Тому автором запропонований альтернативний методичний підхід до оцінки рівня ІІ АТІ (рис. 1) [7].

Для оцінки інвестиційних проектів необхідний достатній набір показників, які дають найбільш повне уявлення про їхню привабливість. Перш за все, він визначається складом самого об'єкта інвестування та структурою інвестування. Враховуючи те, що головною метою фінансового обґрунтування є достовірність оцінки інвестиційного проекту, необхідну кількість показників, кожен із яких дає можливість оцінити стан тієї чи іншої сфери інвестиційного об'єкта представлено на рис. 2.

Згідно з запропонованим методичним підходом до оцінки рівня ІІ АТІ [7], завершальним етапом відповідної оцінки виступає визначення рівня ІІ АТІ та, як наслідок, розробка методичних рекомендацій що до оптимізації ІІ АТІ. На думку автора, визначення рівня ІІ АТІ та, як наслідок, розробка методичних рекомендацій що до оптимізації ІІ АТІ залежить від складності системи чинників, що зумовлюють рівень ІІ АТІ.

Функціонування такої системи найкраще відображають три рівні ієрархії: державний, регіональний і рівень підприємства. Кожному з цих рівнів відповідають певні показники, за допомогою яких можна простежити динаміку змін інвестиційного процесу, а саме динаміку розвитку інвестиційної діяльності [2].

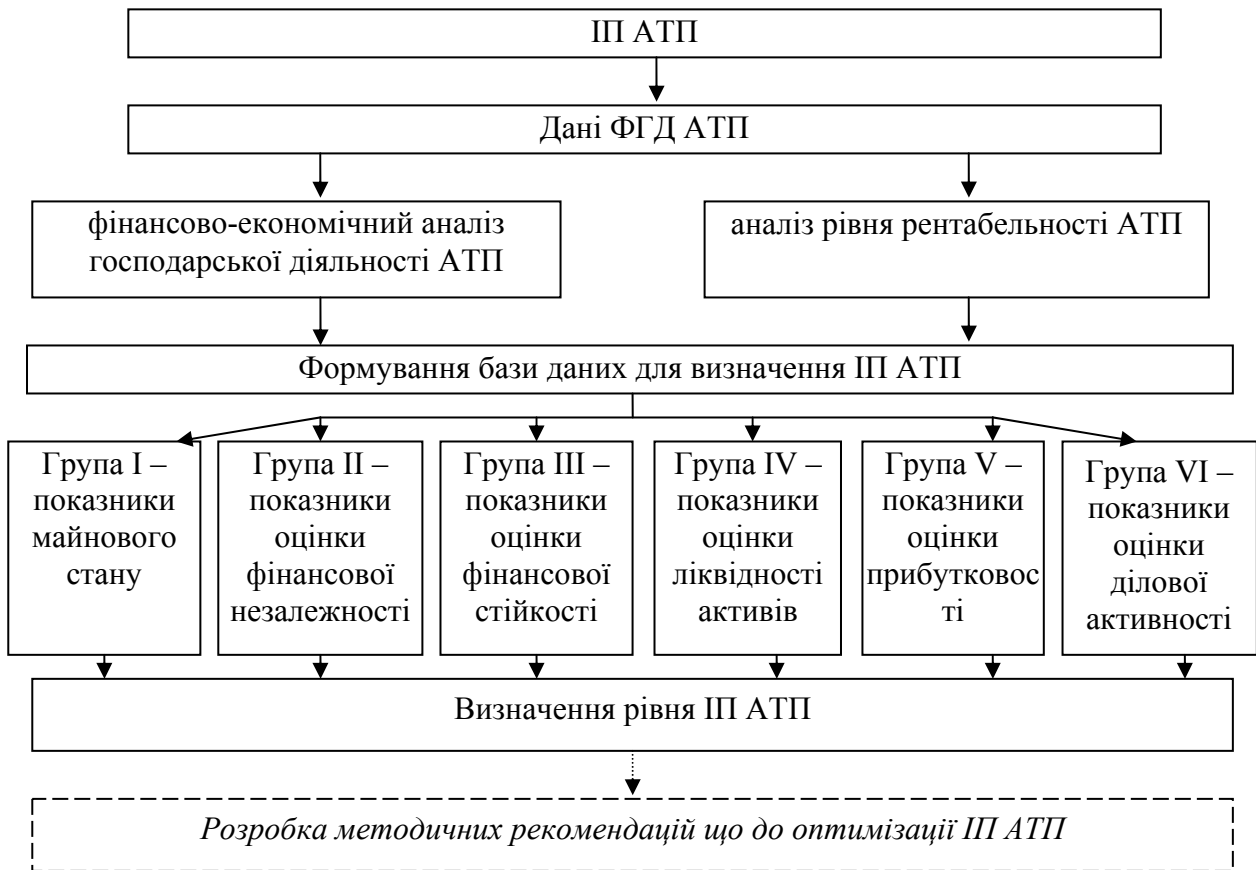


Рис. 1. Методичний підхід до оцінки рівня III АТП [7]



Рис. 2. Внутрішні складові III АТП

На основі запропонованого методичного підходу до оцінки рівня III АТП та розробленого алгоритму прийняття управлінського рішення щодо оптимізації рівня III АТП (рис. 3) автором запропоновано процедуру оцінки рівня III АТП та наглядно представлено на рис. 4.

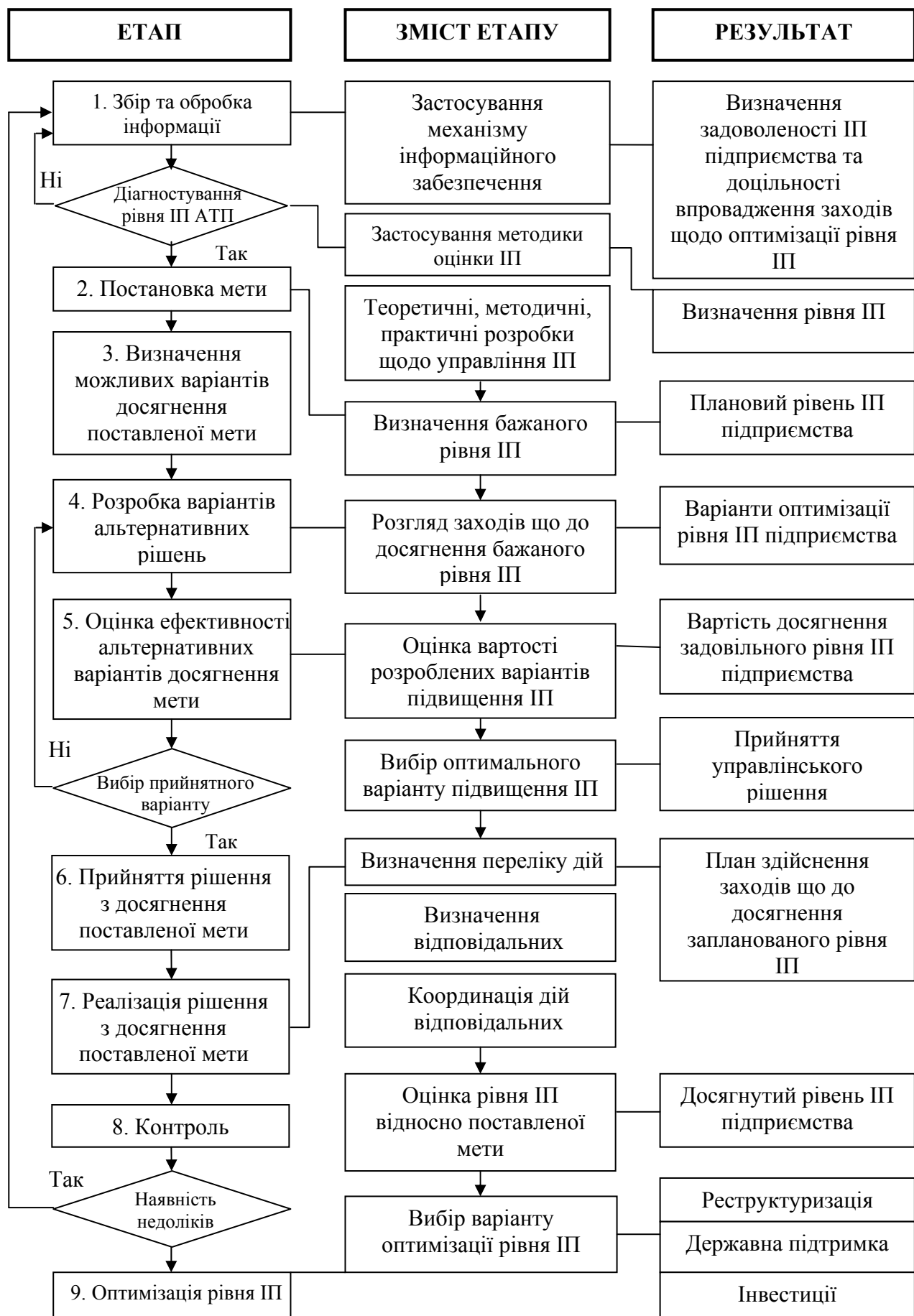


Рис. 3. Алгоритм прийняття рішення що до оптимізації рівня ІІ АІІ

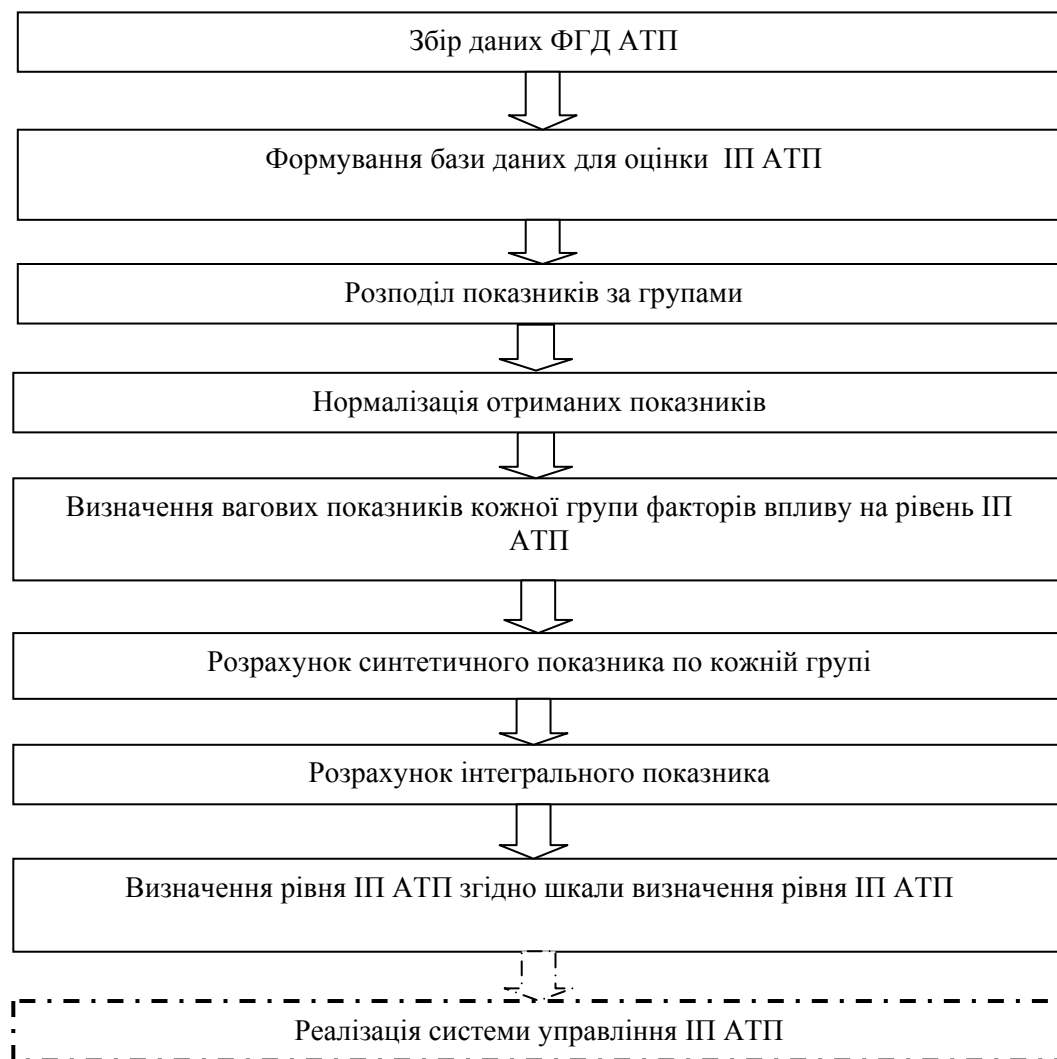


Рис. 4. Алгоритм оцінки рівня ІІІ АТП

Прийнятий у роботі алгоритм оцінки рівня ІІІ АТП, на основі методичного підходу до оцінки рівня ІІІ АТП, що враховує динамічність первинних даних, які беруть участь у формуванні індексу ІІІ АТП та дає можливість складання прогнозних оцінок щодо рівня ІІІ АТП, визначає поетапність дій та дає можливість прийняття правильного управлінського рішення що до оптимізації рівня ІІІ АТП.

Література:

1. Федоренко В.Г. Іноземне інвестування економіки України: навч. посіб. / В.Г. Федоренко. – К.: МАУП, 2004. – 272 с.
2. Квартальнов В.А. Туризм: учеб. / В.А. Квартальнов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 320 с.
3. Строкович Г.В. Вибір стратегії інвестування підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.06.01 – економіка підприємства та організація виробництва / Г.В. Строкович. – Харків, 1999. – 17 с.
4. Миркин Я.М. Англо-русский толковый словарь по банковскому делу, инвестициям и финансовым рынкам. Свыше 10000 терминов / Я.М. Миркин, В.Я. Миркин. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.– 424 с.
5. Царев В.В. Оценка экономической эффективности инвестиций: учеб. / В.В. Царев. – СПб.: Питер, 2004. – 464 с.
6. Ветлугин С.Ю. Международные рейтинги, влияющие на оценку инвестиционной привлекательности экономики / С.Ю. Ветлугин // Проблемы современной экономики. – 2006. – №1. – С. 9-17.
7. Levchenko Y. Methodology of estimation of level of investment attractiveness of motor transport enterprises // Economics, Management, Law: current state and perspectives of development: Collection of scientific articles. – Thorpe-Bowker®, Melbourne, Australia, 2015.- P. 116-120.
8. Андраш О.А. Управління інвестиційною привабливістю підприємств готельного господарства : дис. кан. екон. наук : 08.00.04 / Андраш Олена Анатоліївна. Сімферополь, 2012. – 179 с.

Loginova K. S.

Third year postgraduate student at the Department of Political Economy
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Ukraine

ANALYSIS OF METHODS SHADOW ECONOMY ESTIMATIONS OF ENGINEERING ENTERPRISE

Логінова К. С.

аспірант третього року підготовки кафедри політичної економії
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ТІНЬОВИХ ВИТРАТ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

The research defines the nature of shadow costs. This article reviews the classifications of methods of estimation shadow costs by the shadow criteria. The scientific work analyzes the main methods of shadow costs' estimation by the shadow criteria.

Key words: *shadow costs, methods of shadow economy estimation.*

Визначено природу тіньових витрат. Розглянуто класифікацію методів оцінки тіньових витрат промислового підприємства за тіньовою складовою. Проаналізовані основні методи оцінки тіньових витрат за тіньовою складовою.

Ключові слова: *тіньові витрати, методи оцінки тіньової економіки.*

Машинобудівна галузь відіграє значну роль в економічному житті національного господарства розвинутих країн. Саме завдяки машинобудуванню відбувається технічне переозброєння виробництва, тому зростання галузі є пріоритетним завданням для подальшого стратегічного розвитку економіки держави.

Аналіз економічних показників машинобудування вказує на кризовий стан галузі. В умовах, де здійснюється господарська діяльність більшості машинобудівних підприємств України, питання пошуку напрямів оптимізації діяльності є важливим пріоритетом для подальшого розвитку підприємства, окремо, і галузі, в цілому.

Прозорість діяльності виступає основним інструментом боротьби із тіньовою економікою, як всередині організації, так і з зовнішніми учасниками господарської діяльності.

Визначення природи тіньових витрат знаходиться на межі категорій «тіньова економіка» та «транзакційні витрати». Саме тому, для розробки загальної методики виявлення тіньових витрат, необхідно розглянути методичні підходи до оцінки тіньової економіки та методи розрахунку транзакційних витрат. В статті будуть розглянута перша компонента – методичні підходи до визначення обсягу тіньової економіки.

Тіньові витрати мають дві ознаки – транзакційну і безпосередньо тіньову. Метою статі є аналіз методів оцінки тіньових витрат машинобудівного підприємства за безпосередньо тіньовою ознакою.

Основою для вивчення питань тіньового обігу стали праці К. Харта, П. Гутманна, Е. Фейга, Е. де Сото [1, с. 17], як вже зазначалося. Серед вітчизняних вчених ця проблематика відображена в працях В.Гейця, В. Базилевича, В. Мандибури, З. Варналія, В. Турчинова, І. Мазур та інших.

Для визначення тіньової ознаки слід визначити види тіньової діяльності, щоб визначити методи оцінки. Тіньова діяльність господарюючих суб'єктів містить в собі:

- 1) повне або часткове ухилення від оподаткування;
- 2) здійснення незареєстрованої економічної діяльності, яка підлягає обов'язковій реєстрації;
- 3) контрабандний імпорт та експорт товарів;
- 4) неліцензійне виробництво товарів та послуг;
- 5) перевищення держслужбовцями своїх повноважень по регулюванню економічної діяльності господарюючого суб'єкта (корупція);

б) господарська діяльність, що здійснюється з порушенням антимонопольних, рекламних, авторських та інших норм закону.

Для оцінки обсягу тіньової економіки, що використовується в країнах з ринковою економікою, всі методи діляться на: непрямі, прямі і змішані. Непрямі – це методи, які використовуються на основі вже знайденої інформації, яка була зібрана для інших досліджень. Прямі методи – це методи, для яких спеціально проводилися емпіричні дослідження. І змішані – це методи, які використовують і ту, й іншу інформацію.

Результати розрахунків показують, що прямі методи дають досить надійні, проте декілька занижені результати. Їх основні недоліки: складність збору даних і навмисне перекручування інформації, що отримана при опитуванні населення. Перевагою прямих (мікрометодів) є використання агрегованих величин, але разом з тим дуже важко отримати інформацію від досліджуваного суб'єкта і вона завжди буде суб'єктивною.

Вся різноманітність методів не призводить до визначення одного найбільш достовірного. В залежності від того прямі методи чи непрямі, кожен має один головний недолік. Зазвичай, для прямих методів притаманно дефіцит необхідних даних для підрахунку.

Непрямі ж методи будуються на офіціальній статистиці, яку, при умові, що країна має високий рівень корумпованості на всіх ланках влади, також будуть не точними через заздалегідь приховану реальну статистику. Вибір методу підрахунку залежить від конкретної економічної ситуації в конкретній країні. В умовах же, коли відсутні статистичні матеріали, найкращим є комбінування кількох методів.

Для визначення обсягу тіньової діяльності машинобудівного підприємства використовуються усі три групи методів – прямі, непрямі та змішані. Серед цих груп методів більш детально будуть розглянуті такі групи методів:

- 1) метод специфічних індикаторів;
- 2) метод бухгалтерського аналізу;
- 3) методи документального аналізу;
- 4) методи економічного аналізу.

Перераховані групи методів є найбільш ефективними для оцінки тіньової діяльності господарюючого суб'єкта, тому що вони (методи) не аналізують внутрішні показники функціонування підприємства, а спираються на загальнодержавні та мають громіздкий аналітичний апарат. Аналіз виділених методів наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Аналіз методів оцінки тіньової діяльності господарюючого суб'єкта

Найменування методу	Переваги та недоліки
Метод специфічних індикаторів	Ефективні, якщо неможливо прямо фіксувати досліджувані параметри, а також допомагають враховувати усі деталі досліджуваного об'єкта. Недоліком є те, що метод не універсальний і слід обережно визначати непрямі показники, за якими проводиться аналіз
Метод бухгалтерського аналізу	Дозволяє виявляти суму прихованих податків в результаті невірного бухгалтерського обліку. Саме тому, в більшості випадків, виявляються помилки у веденні бухгалтерського обліку, а не результат тіньової діяльності
Методи документального аналізу	Через зміст облікових документів можна зробити висновки щодо можливих проявів тіньової діяльності [2, с.24]. Методи призначені для виявлення тіньової діяльності в конкретному підприємстві і не можуть слугувати для оцінки тіньового обігу на певній території
Методи економічного аналізу	Економічне обґрунтування можливих проявів тіньової діяльності, але не можуть слугувати доказами тіньової діяльності, тобто це прогнозно-аналітичні методи

Методи оцінки тіньової діяльності підприємства носять змішаний характер, тому що інформаційна база, яка використовується для їх оцінки, може бути взята як на самому підприємстві, так і виявлена в офіційній статистиці.

Для дослідження тіньових витрат машинобудівного підприємства необхідно детально розглянути методи економічного аналізу, оскільки вони будуть використовуватися у подальших розрахунках. Методи економічного аналізу містять в собі:

- метод спряжених порівнянь;
- метод специфічних розрахункових показників;
- метод стереотипів;
- метод коригувальних показників.

В якості точки відліку при використанні методу спряжених порівнянь приймається цілісне уявлення про економічну систему підприємства і на цій основі ведеться пошук будь-яких економічних невідповідностей. На основі використання ідеї спряжених порівнянь розроблено низку конкретних методів, які використовуються при виявленні прихованих від оподаткування доходів. В цьому контексті слід виділити два методи - внутрішній порівняльний аналіз діяльності підприємства та перевірка обігу (контрольна калькуляція).

При використанні методу внутрішнього порівняльного аналізу діяльності підприємства порівнюються показники діяльності підприємства за певну кількість періодів. Перевірка обороту (контрольна калькуляція) здійснюється на підставі розрахункових документів, що оподатковується, на предмет того, які обороти досягнуті, і робляться висновки про отримані доходи.

Метод спеціальних розрахункових показників базується на спеціальних розрахункових показниках - це аналітичні показники, знайдені на основі звітних даних або інших джерел інформації з метою зменшення або виключення впливу чинників, пов'язаних з економічними злочинами. Застосування цього методу ґрунтується на таких передумовах:

- 1) існує можливість виділення такого показника, який обов'язково змінюється під впливом події економічного злочину;
- 2) існує можливість розрахувати значення цього показника для умов нормально працюючого підприємства.

Метод стереотипів [3, с. 56] засновано на виявленні алогічних зв'язків, які отримали відображення в економічних показниках. Цей метод зводиться до використання визначених зв'язків як для первинного пошуку ознак злочину, так і для збирання доказів при розслідуванні кримінальної справи.

Метод коригувальних показників полягає у порівнянні економічних показників з факторами зовнішнього середовища, в якому функціонує визначене підприємство.

Що ж до державно прийнятої методики оцінки тіньової діяльності, застосовується єдина методика оцінки тіньової економіки через визначення інтегрального показника. Методика містить в собі такі методи: фінансовий, монетарний, електричний методи та метод «витрати населення - роздрібна торгівля». Монетарний метод та метод «витрати населення - роздрібна торгівля» - це непрямі методи, які оцінюють тіньову економіку не окремих підприємств, а галузей, регіонів, країн тощо.

Для оцінки рівня тіньових витрат окремого підприємства доцільно використовувати два методи, а саме: електричний та фінансовий.

Фінансовий метод полягає у визначенні тенденцій зміни пропорцій між вартістю товарів, робіт і послуг, використаних у процесі виробництва, та валовим доходом підприємств (господарських об'єднань), установ, організацій у країні в цілому або в і-му виді економічної діяльності [4].

При цьому припускається, що зростання в часі частки вартості товарів, робіт і послуг, використаних у процесі виробництва, відносно валового доходу підприємств (за вирахуванням впливу об'єктивних чинників у періоді, що аналізується) є свідченням закріплення тенденції зростання рівня тіньової економіки. Цей метод є прямим.

Обчислення обсягу тіньової економіки за фінансовим методом складається з таких етапів [5]:

розрахунок зміни частки вартості товарів, робіт і послуг, використаних у процесі виробництва, у валовому доході підприємств (у періоді, що аналізується, до аналогічного періоду попереднього року);

оцінка впливу зміни співвідношення вихідних-вхідних цін у відповідному виді економічної діяльності;

розрахунок рівня тіньової економіки (прихованих доходів).

Обчислення обсягу тіньової економіки за електричним методом полягає в порівнянні приросту споживання електроенергії з приростом доходу підприємства.

При цьому припускається, що приріст споживання електроенергії повинен відповідати приросту доходу. Якщо має місце перевищення приросту споживання електроенергії над приростом доходу, то вважається, що електроенергія спрямовується на виробництво в тішовій економіці [4].

Таке припущення є правильним, якщо технологічний рівень виробництва товарів, виконання робіт та надання послуг залишається незмінним.

У разі інвестування в енергоефективні проекти та енергозберігаючі заходи, різниця між індексом зміни споживання електроенергії та індексом зміни доходу зростає внаслідок науково-технічного прогресу [6].

Різноманіття методів, що застосовуються, свідчить про відсутність єдиної методики кількісної оцінки параметрів тішової економічної діяльності, критеріїв достовірності результатів.

Література:

1. Мазур І. І. Детінізація економіки України: теорія та практика / І. І. Мазур. –К. : ВПЦ «Київський університет», 2006. – 329 с.
2. Бирюков Е. С. Альтернативные подходы к оценке теневого сектора экономики / Е. С. Бирюков // Вестник Челябинского государственного университета. - 2010. - № 27 (208). – С. 21–25.
3. Л. А. Кормишкина, О. М. Лизина Теневая экономика (институциональный подход) учеб. пособие для вузов / Л. А. Кормишкина, О. М. Лизина. – Саранск : Изд-во Мордов. ун-та, 2009. – 136 с.
4. Методичні рекомендації розрахунку рівня тішової економіки від 18.02.2009 № 123 [Електронний ресурс] / Міністерство економіки України. – 2009. – Режим доступу : www.me.gov.ua/file/link/135879/file/Metod_TinEk.doc
5. Методичні рекомендації розрахунку рівня тішової економіки від 27.06.2006. № 222 [Електронний ресурс] / Міністерство економіки України. – 2006 – Режим доступу : www.me.gov.ua/file/link/135869/file/Metod_TinEk.doc.
6. Звіт Відділу економічної безпеки та детінізації економіки про «Тенденції тішової економіки в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.me.gov.ua.

Lukyanenko N.E.

Assistant

Zaporozhie National Technical University, Ukraine

MECHANISM OF DETERMINING OF EFFECTIVE DIVERSIFICATION OPTIONS OF THE ENTERPRISES ACTIVITIES

Лук'яненко Н. Е.

асистент

Запорізький національний технічний університет

МЕХАНІЗМ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНИХ ВАРІАНТІВ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Peculiarities of determination the effective methods of diversification of the enterprises activities for enterprise are considered. There are researched some factors which influence on the choice of diversification policy as well as organizational and economic mechanism to determine an effective option for the diversification of production and allocation of capital between the options of diversification.

Key words: *diversification of the enterprises` activities , efficiency, production, distribution of investments, financial strength, investments, profitability, specialization, market cond*

Розглянуто особливості визначення ефективних для підприємства напрямів і методів диверсифікації діяльності, досліджено чинники на основі яких визначаються можливі для підприємства напрями

диверсифікації, запропоновано організаційно - економічний механізм визначення ефективних варіантів диверсифікації виробництва та розподілу капіталовкладень між варіантами диверсифікації.

Ключові слова: диверсифікація діяльності підприємств, ефективність, виробництво, розподіл капіталовкладень, фінансова міцність, інвестиції, прибутковість, спеціалізація, кон'юнктура ринку

На результати діяльності підприємств також негативно впливає неефективне використання ресурсів, що є в їх розпорядженні. Багато в чому це можна пояснити вузькою спеціалізацією підприємств, зосередженням їх ресурсів на випуску обмеженого асортименту продукції, що зумовлює велику залежність рівня прибутковості підприємства від кон'юнктури ринку, підвищення ризику. Тому вирішення проблеми ефективного розподілу ресурсів, забезпечення мобільності процесу формування активів є важливим для підприємств, що працюють в умовах зростаючої конкурентної боротьби на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Проблема ефективного функціонування підприємств в ринкових умовах змушує їх постійно оцінювати ефективність обраних напрямків і методів диверсифікації виробництва і капіталу, здійснювати пошук раціональних варіантів диверсифікації.

Нами запропоновано організаційно - економічний механізм визначення ефективних варіантів диверсифікації виробництва і капіталу (див. рис. 1).

На першому етапі відділом маркетингу і фінансово-економічним відділом формуються вхідні дані. Маркетинговий відділ надає інформацію щодо структури ринків продукції, що виробляє підприємство. Далі визначають показники стартового фінансового стану і частки підприємства на ринку певного товару (етап 2).

У світовій антимонопольній практиці для визначення рівня монополізму використовуються три методи: метод розрахунку частки фіксованого числа підприємств; метод визначення рівня монополізму за допомогою індексу Херфіндала – Хіршмана; метод розрахунку частки підприємства на ринку.

В Україні, для визначення частки ринку певної продукції, яку займає підприємство, використовується метод розрахунку частки підприємства на ринку [1, с.17].

Найбільш доцільними напрямками диверсифікації, для підприємств, що займають незначну частку на ринку ($Чр < 35\%$) і мають можливість розширювати свою присутність на даному ринку, можуть бути: вертикальна диверсифікація (освоєння проміжних етапів, пов'язаних з виробництвом основної продукції); споріднена диверсифікація; неспоріднена диверсифікація та змішана диверсифікація.

Визначені напрями диверсифікації виробництва і капіталу можуть здійснюватися, як шляхом прямих інвестицій, так і шляхом створенням інвестиційного портфеля.

Вибір підприємством напрямів і методів диверсифікації виробництва і капіталу доцільно визначати з урахуванням фінансового стану підприємства, оскільки при скрутному фінансовому стані і збитковості діяльності, перед підприємством стоїть одна задача - вижити, і навпаки, при стійкому фінансовому стані і наявності вільних виробничих та фінансових засобів підприємство ставить перед собою задачу збереження та збільшення існуючого рівня прибутковості. Стартовий фінансовий стан підприємства наступним чином впливає на вибір напрямів і методів диверсифікації виробництва і капіталу.

При недостатніх фінансових ресурсах і збитковості бізнесу підприємство змушено займатися пошуком напрямку диверсифікації, що дає йому можливість максимально повно використовувати наявний потенціал (у першу чергу виробничий) з мінімальними додатковими вкладеннями і досить високою нормою прибутку. При наявних значних вільних засобах підприємство робить пошук напрямів диверсифікації, що дають йому можливість вкладення вільних коштів у нові сфери діяльності для збільшення одержуваного прибутку (у тому числі у сфері, де норма прибутку на капітал нижче існуючої, якщо подальша експансія в традиційній сфері обмежена).

Як показник стартового фінансового стану рекомендується використовувати запас фінансової міцності. Запас фінансової міцності визначає розмір можливого зниження обсягу реалізації продукції при несприятливій кон'юктурі ринку, тобто можливі межі

маневрування підприємства у ціновій політиці та у обсягах виробництва, у разі зменшення попиту на продукцію або підсилення конкуренції.



Рис. 1. Етапи вибору ефективних варіантів диверсифікації виробництва і капіталу

У відносному вимірі запас фінансової міцності визначається за формулою [2, с.76]:

$$Kзфм = \frac{ЗФ}{ВР} * 100\% , \quad (1)$$

$$\text{або } Kзфм = \frac{100}{ЕОВ} \quad (2)$$

де *ЕОВ* – ефект операційного важеля.

Ефект операційного важеля, визначає на скільки відсотків зміниться прибуток підприємства, у разі зміни виручки від реалізації продукції на 1%. Чим вище ефект операційного важеля, тим вище підприємницький ризик підприємства.

Виходячи з вище викладеного, чим менше коефіцієнт запасу фінансової міцності підприємства, тим вище ризик підприємства, зазнати збитки у разі незначного зниження виручки від реалізації продукції, викликаного зниженням ціни, або попиту на продукцію, що виробляє підприємство. На коефіцієнт запасу фінансової міцності впливають: виручка від реалізації продукції, змінні і постійні витрати, а також прибуток, одержуваний підприємством.

Розглянемо вплив перелічених чинників на фінансовий стан підприємства. Рівень постійних витрат, визначає фондомісткість виробництва. Підприємства, які виготовляють фондомістку продукцію, менш пристосовані до зміни кон'юнктури ринку, оскільки постійні витрати, у значному обсязі, визначають вартість та частку необоротних активів у загальній вартості майна підприємства, що у свою чергу, визначає розмір власного та довгострокового капіталу. Обсяг виручки від реалізації продукції, визначає змінні витрати підприємства, які, у свою чергу, визначають вартість оборотних активів.

В залежності від частки, яку займає підприємство на ринку певної продукції ($Чр$), та стартового фінансового стану підприємства ($Зф$), підприємство визначає прийнятні напрями і методи диверсифікації виробництва і капіталу (етап 3).

На 4 етапі відділ економічного прогнозування або плановий відділ, а також маркетинговим відділом, визначають можливі варіанти диверсифікації, які доцільно здійснювати, з урахуванням розмірів вкладення капіталу по окремим варіантам диверсифікації. Необхідно провести економічні розрахунки щодо можливих варіантів диверсифікації. Зокрема визначити незадоволений попит на продукцію, беззбитковий обсяг продукції, вірогідну ціну реалізації, планові витрати на виробництво і страхування ризиків, ефективність вкладених коштів.

Визначення найбільш ефективних варіантів диверсифікації, і вибір кращих з них, доцільно робити з використанням показників прибутковості можливих варіантів диверсифікації (етап 5).

Розподіл капіталовкладень між двома або більше варіантами диверсифікації здійснюється з використанням економіко-математичної моделі динамічного програмування (етап 6). При цьому використовується безперервна дискретна динамічна модель розподілу капіталовкладень між різними варіантами диверсифікації виробництва і капіталу, прибутковість яких не пов'язані одне з одним. Підприємство може інвестувати кошти на розвиток різних виробництв на своєму підприємстві, купити акції іншого підприємства, з метою отримання контролю над цим підприємством, або для отримання дивідендів і додаткового прибутку, тощо. Підприємство може вкладати свій капітал, в розмірах, що є, в будь-яких можливих напрямках і різними методами, отримуючи при цьому різну величину прибутку.

У підприємства є обмежений капітал (K), який можна диверсифікувати. Кожний варіант диверсифікації, при інвестуванні в нього певної кількості коштів k_i , принесе підприємству певний прибуток $p_i(k_i)$ ($i = 1, 2, \dots, m$). Залишається вибрати оптимальний розподіл капіталу між різними варіантами диверсифікації.

Функція цілі матиме вигляд:

$$P = \sum_{i=1}^m p_i(k_i) \rightarrow \max \quad (3)$$

При цьому обсяг капіталовкладень має

обмеження:

$$\sum_{i=1}^m K_i = K, \quad i = \overline{1, m} \quad (4)$$

де $p_i(k_i)$ - прибуток що отримується від i -ого варіанту диверсифікації при інвестуванню в нього k_i коштів, грн.; K – капітал, який підприємство може виділити на диверсифікацію, грн. [3, с.29].

На наступному етапі (етап 7) здійснюється розподіл, визначеного на попередньому етапі, капіталу в залежності від напрямів і методів диверсифікації: при вертикальній диверсифікації - між сферами діяльності, які входять у технологічний ланцюг виробництва певної продукції; при горизонтальній диверсифікації - між різними видами продукції, що планується випускати; при капіталовкладеннях у корпоративні та боргові цінні папери – між окремими фінансовими інструментами.

Оптимальне рішення задачі, пов'язаної з розподілом ресурсів між різними видами продукції, що планується випускати при горизонтальній диверсифікації, може бути знайдене за допомогою економіко-математичної моделі лінійного програмування.

Економічна постановка задачі наступна. Виготовлення певного виробу вимагає матеріальних, трудових, енергетичних і інших видів ресурсів в певному обсязі, передбаченому технологією виготовлення. Відомі загальні запаси кожного з видів ресурсів (K_i), кількість ресурсів того або іншого виду, яка необхідна для виготовлення одного виробу кожного виду (a_{ij}), а також прибутковість, кожного з виробів при їх реалізації (p_j). Необхідно вибрати оптимальний асортимент продукції, що випускається, який забезпечуватиме максимальний сумарний прибуток від її реалізації, тобто здійснити горизонтальну диверсифікацію.

При цьому функція цілі буде мати вигляд:

$$P = \sum \quad (5)$$

де P - максимальне значення прибутку від реалізації продукції, грн.; p_{jk} - прибуток від реалізації одного виробу j -го виду, на k -му ринку, грн./од.; x_j - кількість виробів j -го виду, яку передбачається включити у проект диверсифікації, од.

При здійсненні диверсифікації шляхом інвестицій у корпоративні чи боргові цінні папери, підприємство може оптимізувати свій портфель використовуючи відомі оптимізаційні моделі Г.Марковіца, У.Шарпа, Д.Тобіна та інші.

На останньому етапі (етап 8) здійснюється розрахунок економічних наслідків від впровадження диверсифікації виробництва і капіталу.

Використовуючи запропонований механізм, підприємство може оптимізувати структуру джерел прибутків, в свою чергу це дозволить йому зміцнити свій фінансовий стан і посилити свою конкурентну позицію.

Література:

1. Закон України "Про захист економічної конкуренції" від 11.01.2001 № 2210-III //Відомості Верховної Ради, 2001, № 12, ст.64.
2. Фінансовий менеджмент. Підручник. /Під ред..Є.С.Стоянової.- 5-е вид., перероб.та доп..-М.: Вид-во «Перспектива», 2002.-656 с.
3. Дереза В.Н., Наджафов І.Н. Механізм визначення варіантів диверсифікації виробництва і капіталу/ В.Н. Дереза //Економічний вісник НГУ.- 2007.- № 1.- С.25-31.

Ponomarenko T.V.

PhD,

SHEI «Kryvyi Rih National University», Ukraine

LOGIC GROUND ENTERPRISE ECONOMIC STABILITY

Пономаренко Т.В.

кандидат экономических наук,

ГВУЗ «Криворожский национальный университет», Украина

ЛОГИКА ОЦЕНИВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

The article focuses on the latent nature of economic viability, which prevents the formation of direct approaches to measurement. A logic of its assessment in the light of signs of instability: local, symptomatic, abnormal, disastrous. Argued appropriateness of their isolation. Determined the need to expand the parameters of temporal evaluation of economic viability. Modified objective need to expand the range of traditional operational and financial performance is not financial. Determined variability owner of rational behavior in the area unstable state.

Keywords: *economic stability, local instability, symptomatic instability, pathological instability, catastrophic instability stakeholders*

Статья акцентирует внимание на латентном характере экономической устойчивости предприятия, что предопределяет невозможность её прямого измерения. Предложено логику её оценивания через призму признаков неустойчивости: локальные, симптоматические, патологические, катастрофические. Определена необходимость расширения темпоральных параметров оценки экономической устойчивости компании. Актуализировано объективную необходимость расширения спектра традиционных операционных и финансовых показателей нефинансовыми. Определена вариативность рационального поведения владельца компании в зоне неустойчивого состояния.

Ключевые слова: *экономическая устойчивость, локальная неустойчивость, симптоматическая неустойчивость, патологическая неустойчивость, катастрофическая неустойчивость, стейкхолдеры*

Проблематика оценивания экономической устойчивости актуализируется современными достижениями теории фирмы, которые используют её в качестве ключевого целевого ориентира менеджмента организации. Принципиальная трансформация целей (от ориентации на достижение прибыли и других социально-экономических целей к обеспечению наиболее масштабных и сложно измеряемых управленческих результатов - обеспечение экономической устойчивости организации) расширяет спектр традиционных управленческих функций и определяет объективную необходимость формирования комплексных подходов к ее оценке для обоснования приоритетных направлений обеспечения.

Контент-анализ результатов научных исследований [1-4] позволил автору идентифицировать спектр современных проблем оценки уровня экономической устойчивости предприятия: 1) в результате непродолжительного периода актуализации дефиниции «экономическая устойчивость» в научном пространстве она еще приобрела статус фундаментальной экономической категории; 2) на сегодня отсутствуют системные подходы к обоснованию метрик измерения экономической устойчивости субъектов хозяйствования, что не позволяет сформировать информационные конструкты для ее анализа и прогнозирования; 3) уровень экономической устойчивости в ретроспективном и текущем периоде количественно оценивается исключительно через призму интегральных показателей, вариативность которых определяется спектром первичных мониторинговых индикаторов, которые ограничиваются, с одной стороны, показателями эффективности использования ресурсных факторов и капитала, с другой, - показателями финансового состояния предприятия; 4) несмотря на разнонаправленность существующих подходов к обеспечению устойчивости, подавляющее количество исследователей ориентируется исключительно на финансовые аспекты, при этом без внимания остается оценивания факторов нематериального характера, которые, в большинстве случаев, на современном этапе развития бизнес-структур являются приоритетными.

Методологическая проблематика экономической устойчивости обусловлена: 1) объективной необходимостью учета широкого спектра разнонаправленных параметров (финансового, материального и нематериального характера) и сложных причинно-следственных связей между ними; 2) принципиальной ограниченностью формализованного описания параметров и, соответственно, высоким уровнем субъективизма их оценивания.

Учитывая ключевые постулаты теории синергетики, предприятие непрерывно проходит ряд дискретных состояний порядка (самоорганизации) и хаоса (саморазрушения). Именно диалектическое единство разнонаправленных процессов разрушения и созидания определяет одновременное существование признаков устойчивости и неустойчивости на предприятии, что генерирует ослабление текущих и формирование новых потенциальных возможностей. Учитывая это, абсолютная экономическая устойчивость (отсутствие каких-либо признаков неустойчивости) больше утопия, чем реальное состояние функционирования

и развития организации. Как исключение, оно возможно, но локализовано в определенном краткосрочном периоде времени. Это определяет целесообразность оценки экономической устойчивости компании через призму признаков ее неустойчивости. Возникает вопрос: если признаки неустойчивости являются имманентными для жизнедеятельности экономической системы, то при каких условиях (параметрах, критериях) можно в целом констатировать устойчивость ее состояния?

Оценивание состояния устойчивости/неустойчивости предприятия и требует выбора точки отсчета, в качестве которой автор выбирает нижнюю границу неустойчивости - безвозвратные негативные изменения, которые приводят к смерти предприятия как живого организма, или его ликвидации по формальным критериям (рис. 1). Смерть компании может происходить в любое время и в любом возрасте, при этом необходимо акцентировать внимание на том, что происходит она не случайно и не спонтанно (вопросы силовых захватов автором не рассматриваются). Ликвидации предприятия предшествует негативный тренд аккумуляции признаков неустойчивости и определенный срок нахождения предприятия в зоне неустойчивого состояния. Именно эта причина объясняет гетерогенный уровень смертности среди компаний одного возраста с аналогичными условиями хозяйствования.

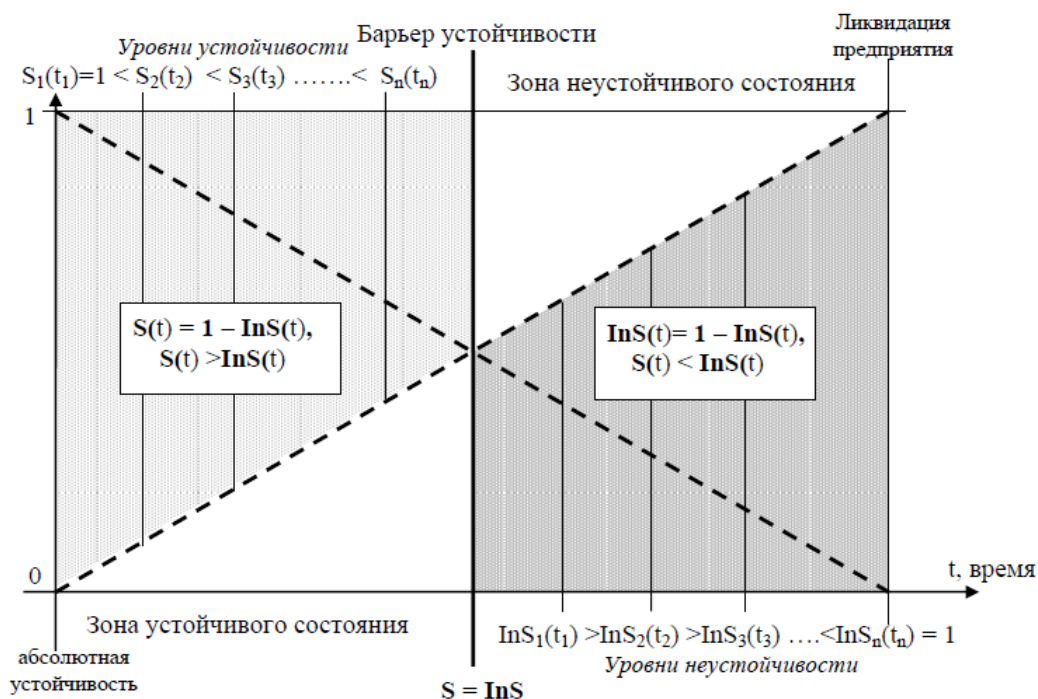


Рис. 1. Логика оценивания экономической устойчивости предприятия

[Разработка автора]

Условные обозначения: $S_1, 2, \dots, n$ – признаки устойчивого состояния; $\ln S_1, 2, \dots, n$ – признаки неустойчивого состояния; t – время

Несмотря на то, что представленный на рис. 1 тренд устойчивых/неустойчивых признаков носит формальный характер и на практике имеет значительную вариативность его конфигураций во времени, он раскрывает логическую связь состояний предприятия и позволяет их идентифицировать по критерию устойчивости/неустойчивости. Соответственно, переход от устойчивого до неустойчивого состояния, или наоборот, определяется балансом: $S = \ln S$, что, по сути, является определенной критической точкой, или барьером устойчивости. Предприятие находится в зоне устойчивого состояния, при условии $S > \ln S$, в зоне неустойчивого - при: $S < \ln S$.

Экономическая устойчивость всегда локализована во времени, соответственно ее уровень в текущем периоде не всегда эквивалентен аналогичному уровню в предыдущем

(или будущем) периоде, даже при неизменных внешних условиях. Это определяет объективную необходимость применения темпоральной логики оценивания экономической устойчивости предприятия. При этом время выступает как интерактивный феномен, который конструируется экономическими агентами в процессе их взаимодействия. Соответственно целесообразным является оценивание экономической устойчивости не только через призму линейного (монокромного) времени, определяющего непрерывный поток рутин и реализацию плановых заданий, но и полихромного времени, которое измеряется не часами, а действиями заинтересованных сторон, их скорости, последовательности, своевременности, продолжительности.

Большинство показателей, используемых для измерения состояния устойчивости/неустойчивости компаний, относятся к группе финансовых. Теоретики и бизнес-практики с необычайной легкостью констатируют проявления финансовой неустойчивости компаний, поскольку эти проблемы описываются с помощью знакомых, немногочисленных понятий, параметров и коэффициентов. Мы не отрицаем их важность, но акцентируем внимание на фрагментарности и ограниченности для формирования кумулятивных выводов. К тому же, начальные признаки неустойчивого состояния отражаются в финансовой отчетности не сразу вследствие достаточности ресурсных резервов или временного лага перед непосредственным отражением негативных изменений в показателях эффективности (результативности).

Необходимо формировать такую систему показателей, которая бы включала все аспекты и сферы управления. Трансформация параметров и показателей оценки устойчивости предполагает не простое расширение их перечня за счет внедрения нефинансовых индикаторов, а в построении такой системы, которая бы позволяла отображать потенциальные возможности сохранения устойчивого состояния в долгосрочном периоде. Исключительное значение приобретают параметры конструктивного взаимодействия со стейкхолдерами, которые формируются на основе их лояльности, удовлетворения интересов, продолжительности партнерских отношений, степени влияния на жизнедеятельность предприятия. Отметим, что лояльность экономических агентов по отношению к предприятию базируется на зависимости их собственных интересов и бизнес-целей от результатов его хозяйственной деятельности. До тех пор, пока эти интересы реализуются благодаря взаимосвязям с предприятием и приносят выгоды, стейкхолдеры выступают источниками ресурсов для него. Следовательно, обеспечение интересов заинтересованных сторон позволяет компаниям заимствовать и использовать неэнтропийные ресурсы любой природы (сырьевые, финансовые, информационные, интеллектуальные, репутационные и т.п.) для преодоления термодинамического наращивания энтропии во внутренней среде организации и предупреждения возможного ее банкротства, разрушения, ликвидации.

Диагностика вектора интересов стейкхолдеров создает предпосылки для формирования устойчивых сетей заинтересованных сторон, что позволяет компании с более высокой степенью вероятности прогнозировать будущее состояние и получать определенные стабильные преимущества. Современные управленческие концепции основным критерием стратегических решений фирмы определяют их приемлемость для всех стейкхолдеров. Однако, интересы заинтересованных сторон имеют, во многих случаях, нелинейный характер, а взаимосвязи между ними находятся в обратной зависимости. Учитывая это, следует констатировать, что часть интересов стейкхолдеров останется нереализованной в рамках определенной компании.

Неудовлетворение интересов экономических агентов генерирует нарушение определенных ресурсных потоков, которое определяется степенью важности конкретных ресурсных потребностей, уровнем монополизации контроля над ресурсами и характером распределительного поведения владельцев ресурсов. Учитывая это, вполне закономерно можно утверждать, что именно ресурсная зависимость в контексте взаимодействия с заинтересованными сторонами генерирует проявления неустойчивости. Однако, характер

этих признаков неустойчивости носит локальный характер, обусловленный возможностью альтернативного выбора контрагентов (поставщиков, инвесторов, кредиторов и т.д.).

Основным фактором долгосрочных партнерских отношений является интерспецифичность ресурсного обмена: ресурсы, которыми обладают стороны имплицитного контракта, имеют ценность до тех пор, пока они соединены и используются вместе. При нарушении условий сотрудничества, каждый из партнеров подвергает риску свое благосостояние, поскольку в другой комбинации, в рамках другого контракта его активы могут иметь значительно меньшую ценность. Именно нарушение сети имплицитных контрактов между предприятием и собственниками интерспецифичных ресурсов провоцирует возникновение симптоматической устойчивости. Дефицит ресурсов сопровождается сокращением масштабов хозяйственной деятельности, снижением деловой активности, поиском компромисса.

Переход в зону неустойчивого состояния определяется стабильными отклонениями в выполнении договорных условий и контрактов, превышением плановых бюджетов расходов, наличием хронической просроченной дебиторской и кредиторской задолженности, критическим наращиванием доли заемного капитала, ресурсной атрофией. При этом стоит акцентировать внимание, что состояние неустойчивости может спровоцировать высокая степень зависимости от конкретного проекта, вида активов, рынка сырья, ключевых стейкхолдеров, потеря опытных сотрудников, сокращение возможностей лоббирования интересов предприятия во властных структурах и тому подобное. Значительный уровень любой зависимости в текущем периоде может не сказаться на состоянии предприятия, но сигнализирует о возможности его стремительного ухудшения в ближайшем будущем.

Старение менеджмента, деградация межличностных отношений может угрожать устойчивости в организациях финансово обеспеченных, со стабильными технологиями, технической базой. Доминирующее положение в отечественном корпоративном управлении занимает генеральный директор, в лице которого сконцентрирована огромная власть. Это накладывает отпечаток на состав и структуру совета директоров, который, в результате сращивания собственности, контроля и управления, лишь отдаленно соответствует формальным нормам права. В большинстве случаев в эту структуру входят крупнейшие акционеры, занимающих должности гендиректора и его заместителей. Учитывая это, важное значение приобретает идентификация: 1) образа мыслей (*mindset*) высшего звена руководства [5, с. 188] и доминантной логики (*dominant logic*), которая определяет способ восприятия менеджерами специфики возглавляемого бизнеса и принятия решений о распределении ресурсов, обусловленных предыдущим опытом руководства [6, с. 490].

На этапе патологической неустойчивости предприятие оказывается в точке бифуркации, после которой оно способно восстановить устойчивость и продолжать свое развитие, или перейти в состояние катастрофической неустойчивости, которая предшествует юридическому подтверждению факта ликвидации предприятия. Широко известны ситуации длительного существования компаний при масштабном сокращении работников и объемов деятельности, когда от нее остается лишь базовый офисный персонал, название, юридический адрес и формальная финансовая отчетность. Катастрофическая неустойчивость имеет место независимо от факта ее признания арбитражным судом, в результате превышения суммы обязательств, стоимости активов предприятия. Следует отметить, что этот признак, как и ряд других, традиционно имманентных неустойчивому состоянию (критическое нарушение ликвидности, хроническая неплатежеспособность, отторжение части имущества в судебном порядке и т.д.), является только следствием пребывания компании в зоне неустойчивого состояния. Причиной же выступает прекращение выполнения повседневных действий и функций, поддерживающих структуру предприятия, обеспечивающих поступление ресурсов и сохранение лояльности персонала.

Поведение владельцев в условиях патологической неустойчивости предприятия предусматривает два варианта: 1) восстановление признаков устойчивого состояния предприятия; 2) добровольная ликвидация. Акцентируя внимание на второй позиции,

отметим, что на практике может сложиться ситуация, когда восстановление устойчивости экономически не целесообразно, поскольку ее обеспечение должно происходить в условиях ограниченного уровня финансирования, снижение деловой активности, сокращение лояльности менеджеров, перед которыми открываются новые возможности за пределами неустойчивой компании.

В условиях жизнедеятельности и развития компании запросы подразделений на получение большего количества ресурсов коррелируются с целями всей организации. Минимизация ресурсного обеспечения в зоне неустойчивого состояния провоцирует рост скептицизма, недоверия и противостояния менеджеров. Логика в том, что ни одна компания, с присущими ей инстинктам выживания и самосохранения не согласится на сокращение с энтузиазмом и будет пытаться найти направления противостояния этому процессу, однако в большинстве случаев такое противостояние грозит значительными рисками. Возникают закономерные вопросы: чем готовы пожертвовать собственники для выживания компании? в течении какого периода времени необходимы определенные жертвы? какие количественно-качественные параметры дополнительных ресурсов способны восстановить устойчивость? доступны ли их источники? В этих условиях самоликвидация может стать наиболее оптимальным решением, поскольку ответы на выше сформулированные вопросы могут привести к выводу, что затраты на обеспечение устойчивости превышают затраты на создание нового предприятия.

Таким образом, амбивалентная сущность процессов развития компании определяет равноправность, взаимосвязанность и взаимозависимость категорий устойчивости и неустойчивости. Экономическая устойчивость, по своей сути, является латентной характеристикой состояния предприятия, поэтому ее прямое измерение невозможно. Именно это обуславливает целесообразность её оценки через призму признаков неустойчивости: 1) локальной - неудовлетворение интересов определенной группы стейкхолдеров; 2) симптоматической - систематические проявления нарушения имплицитных контрактов с владельцами интерспецифичных ресурсов; 3) патологической - сокращение деловой активности, ресурсная атрофия, низкий уровень менеджмента; 4) катастрофической - прекращение выполнения повседневных действий и функций, поддерживающих структуру предприятия и обеспечивающих поступление ресурсов.

Литература:

1. Парасій-Вергуненко І.М. Аналіз стійкого розвитку економічних систем: теоретико-методологічні аспекти / І. М. Парасій-Вергуненко // *Фінанси, облік і аудит*. - 2014. - Вип. 2. - С. 224-234.
2. Краснощочкова Ю.В. Економічна стійкість як одна з головних умов забезпечення життєздатності суб'єкта господарювання у довгостроковій перспективі / Ю.В. Краснощочкова // *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*. - 2012. - Вип. 36. - С. 207 - 213.
3. Крисьо Ж. Стратегічна стійкість підприємства: підходи до визначення та оцінки / Ж. Крисьо // *Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє*. - 2010. - №14. - С. 111-119.
4. Муренко Т.О. Аналіз економічної стійкості підприємства в сучасних умовах / Т.О. Муренко // *Вісник соціально-економічних досліджень*. - 2013. - Вип. 2(2). - С. 120-126.
5. Herbert P. Creating a global mindset / P. Herbert // *Thunderbird International Business Review*. - 2000. - No. 42 (2). - P. 187-200.
6. Prahalad C.K. The dominant logic: A new linkage between diversity and performance / C.K. Prahalad, R.A. Bettis // *Strategic Management Journal*. - 1986. - No. 7 (6). - P. 485-501.

Poppereshnyak S.V.

Ph.D., Associate Professor,

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kiev, Ukraine

CONTENT MANAGEMENT SYSTEM IN A DATA WAREHOUSE

Поперешняк С.В.

к.ф.-м.н., доцент,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, м. Київ

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ КОНТЕНТОМ В СХОВИЩАХ ДАНИХ

At the article the content management system that allows optimum and highly productive solve the problems of processing, consolidation and integration of data are proposed. Functional capabilities of IBM InfoSphere DataStage considered. By analysing the conclusion is made about the using of this system as the basic instrument creating content management systems in the data warehouse.

Keywords: data warehouse, window data, processing and loading, operational transaction processing (OLTP), online analytical processing (OLAP).

В роботі запропонована система управління контентом, яка дозволяє оптимально та високопродуктивно вирішувати питання обробки, консолідації та інтеграції даних. Були розглянуті функціональні можливості системи IBM InfoSphere DataStage та в результаті аналізу прийнято рішення використання цієї системи в якості базового інструментарію створення системи управління контентом в сховищах даних.

Ключові слова: сховище даних, вітрина даних, обробка та завантаження, оперативна обробка транзакцій (OLTP), оперативна аналітична обробка (OLAP).

У сучасних складних й швидко мінливих економічних умовах проблеми пошуку, інтеграції, зберігання й аналізу інформації виходять на перший план і набувають особливого значення, оскільки впливають на прийняття як стратегічних, так і оперативних рішень у різних галузях.

Питання корпоративного керування інформацією вже давно перебувають у центрі уваги аналітиків Gartner. Як показали їхні спостереження, в останні два-три роки актуальність керування інформацією значно зросла, і організація цього процесу стала стратегічним пріоритетом компаній.

Згідно з дослідженнями Gartner, бізнес-аналітика виходить на перше місце серед завдань, які бізнес-менеджмент ставить перед ІТ-керівництвом. І це бізнес-вимога перетворюється в один із ключових елементів ІТ-стратегії [1].

Сьогодні широке поширення одержали різні методи керування інформацією й засобу їх автоматизації:

- керування метаданими,
- забезпечення якості даних,
- інтеграція даних,
- корпоративний документообіг,
- керування корпоративним контентом,
- керування майстер даними (Master Data Management, MDM), бізнес-аналітика.

Проблема в розрізненості цих елементів, відсутності єдиної стратегії в області керування інформацією, яка б найбезпосереднішим чином зв'язувала інтереси ІТ-підрозділів з бізнес-стратегією компанії.

Аналітики Gartner визначають корпоративне керування інформацією (Enterprise Information Management, EIM) як інтегративну дисципліну, яка дозволяє структурувати, описувати й управляти інформаційними ресурсами незалежно від організаційних і технологічних меж і яка спрямована на підвищення ефективності діяльності, забезпечення її прозорості й глибоке проникнення в проблеми й завдання бізнесу [1].

Масштаби EIM зажадають серйозних організаційних зусиль для забезпечення точності, цілісності, доступності й безпеки корпоративних інформаційних ресурсів.

Важливо, що будь-які ініціативи в рамках EIM повинні мати корпоративний характер, не обмежуючись завданнями окремих підрозділів або технологічних областей, але враховуючи потреби керування інформацією в масштабах усієї організації.

Підсумком реалізації EIM повинно стати створення корпоративної інформаційної архітектури, яка допоможе організації в тому числі впоратися із проблемами семантики даних, використовуваних різними додатками й інформаційними сховищами.

Тому, **актуальність дослідження** зумовлена можливістю надавати бізнес-аналітикам та керівникам організацій достовірну інформацію для прийняття стратегічних та оперативних рішень, а також мати змогу користуватися актуальними даними.

Мета роботи полягає в аналізі архітектур сховищ даних та розробці програмного забезпечення на базі ETL-інструментів, здатного: брати інформацію із джерел даних,

оновлювати цю інформацію і завантажувати її у сховище даних, використовуючи структуровану мову запитів.

Виклад основного матеріалу.

У наш час без систем управління базами даних не обходиться практично жодна організація, особливо серед тих, які традиційно орієнтовані на взаємодію з клієнтами. Вони застосовуються для різних цілей, наприклад для управління матеріально-технічними запасами, управління відносинами з клієнтами (CRM – customer relationship management), білінгу (формування рахунків) і т.п.

Такі бази даних називають операційними або транзакційними, їх можна охарактеризувати великою кількістю мілких транзакцій, або операцій запису-читання. Комп'ютерні системи, що здійснюють облік операцій і власне доступ до баз транзакцій, прийнято називати системами оперативної обробки транзакцій (OLTP – On-Line Transactional Processing) або обліковими системами.

Набір аналітичних функцій в облікових системах зазвичай дуже обмежений. Схеми, що використовуються в OLTP-додатках, ускладнюють створення навіть простих звітів, так як дані найчастіше розподілені по безлічі таблиць, і для їх агрегування необхідно виконувати складні операції об'єднання. Як правило, спроби створення комплексних звітів вимагають великих обчислювальних потужностей і призводять до втрати продуктивності [2, с.23].

Цим пояснюється інтерес до об'єднання та аналізу даних облікової системи за допомогою технології OLAP (On-Line Analytical Processing – оперативна аналітична обробка) [2, с.18]. Цей метод дозволяє аналітикам, менеджерам і керівникам «проникнути в суть» накопичених даних за рахунок швидкого і узгодженого доступу до широкого спектру поглядів інформації. Вихідні дані перетворюються таким чином, щоб наочно відобразити структуру діяльності підприємства.

Створення систем з резервом обчислювальної потужності може згладити негативний вплив аналітичної навантаження на транзакційну активність, але призводить до значного подорожчання комплексу, при тому, що надлишкова потужність більшу частину часу залишається незатребуваною.

Спочатку здавалося, що розділення транзакційних та аналітичних систем (OLTP-OLAP) цілком достатньо.

Однак потім з'ясувалося, що OLAP-системи дуже погано справляються з роллю посередника між різними транзакційними системами-джерелами даних і клієнтськими додатками [3].

Стало зрозуміло, що необхідно середовище зберігання аналітичних даних.

Тому, були проаналізовані та розглянуті переваги і обмеження наступних архітектур [4]:

- Централізоване сховище даних (СД) з системою вилучення, перетворення і завантаження даних (ETL),
- Сховище даних з системою вилучення, завантаження та перетворення даних(ELT),
- Центральне сховище даних з оперативним складом даних (ОСД),
- Розширена модель з вітринами даних (ВД),
- Сховище даних з накопиченням даних у ВД,
- Централізована ETL з паралельними СД і ВД,
- Сховище даних з інтеграційної шиною,
- а також рекомендована архітектура сховища даних [5].

Рекомендована архітектура корпоративного сховища даних (КСД) дозволяє створити в короткі терміни і з мінімальними інвестиціями працездатний прототип, корисний для бізнес-користувачів. Ключовим моментом цієї архітектури, що забезпечує еволюційний розвиток КСД, є впровадження на ранніх етапах систем ведення метаданих і нормативно-довідкової інформації [6].

Розглянемо функціональні можливості системи.

Трансформація та переміщення даних – це процес при якому вихідні дані виділені, перетворені та відображенні у форматі, що потребує цільова система. Процес маніпулює даними для того, щоб звести їх до відповідності з бізнес-правилами, доменами та правилами цілісності, а також уже з існуючими даними в існуючому середовищі. Трансформація може приймати наступні форми:

- Агрегація – об'єднує або підсумовує значення даних в один вигляд. Загальний приклад агрегування це збір щоденних даних з продажу, він повинен бути розбитий на тижневий рівень, тобто виконуватися щотижня.
- Основні перетворення – гарантують, що типи даних правильно перетворюються та відображаються в цільових стовпцях відносно стовпців-джерел.
- Очищення – показує невідповідності і фіксує аномалії на джерелах даних.
- Деривація – трансформує дані з розрізнених джерел.
- Збагачення – об'єднання даних з внутрішніх та зовнішніх джерел для забезпечення додаткової інформативності даних.
- Нормалізація – зниження надлишкових та потенційно дубльованих даних.
- Повертання – перетворення записів у потік, для запису великих об'ємів у відповідні таблиці сховища даних або вітрини даних.
- Сортування – впорядковування даних.

Розглянемо IBM InfoSphere DataStage- це інструмент інтеграції даних, що дозволяє перетворювати дані і переміщати їх між операційними, транзакційними і аналітичними системами.

IBM InfoSphere DataStage підтримує збір, перетворення і розподіл великих обсягів даних, зі структурами даних, які варіюються від простих до дуже складних. InfoSphere DataStage управляє даними, які надходять регулярно або періодично. InfoSphere DataStage дозволяє компаніям вирішувати масштабні завдання бізнесу за рахунок високопродуктивної обробки великих обсягів даних. Використовуючи можливості паралельної обробки в багатопроцесорних апаратних платформах, може масштабуватися для задоволення потреб постійно зростаючого обсягу даних [7].

Загальна архітектура рішення

InfoSphere DataStage має клієнт-орієнтований дизайн, інструменти управління та експлуатації, що надають доступ до серверних можливостей інтеграції даних через загальні служби.

Стандартний інтерфейс користувача

Користувальницький інтерфейс InfoSphere DataStage складається з наступних клієнтів-додатків:

- IBM InfoSphere DataStage і QualityStage конструктор – графічний дизайн-інтерфейс, який використовується для створення DataStage-додатку (так званого – джобу). Оскільки перетворення невід'ємна частина якості даних, IBM InfoSphere DataStage і QualityStage конструктори мають однаковий дизайн інтерфейсу. В кожному джобі вказуються джерела даних, необхідні перетворення та система призначення даних. Джоби створені DataStage і QualityStage конструктором оброблюються на двигуні IBM InfoSphere IS. Клієнт-конструктор пише певні пояснення, метадані, в той час як виконанні дані, що повернулися після обробки джобу записуються в сховище метаданих.
- InfoSphere DataStage і QualityStage директор – графічний інтерфейс користувача, який використовується для перевірки, графіків запуску, виконання, і моніторинг виконання джобів IBM InfoSphere DataStage. Директор переглядає дані про джоби в оперативному сховищі і відправляє метадані проекту в сховище метаданих для контролю потоків джобів.
- IBM InfoSphere DataStage і QualityStage Адміністратор – графічний інтерфейс користувача, який використовується для завдань адміністрування таких як створення

користувачів, логування, створення та переміщення проектів, а також створення критеріїв для очищення записів.

- Загальні служби – кілька дискретних послуг InfoSphere DataStage які дають гнучкість, необхідну для налаштування системи, ці послуги підтримують все більш різноманітні середовища використання та багаторівневі архітектури.

- Загальний репозиторій – містить наступні типи метаданих, які, необхідних для підтримки InfoSphere DataStage: метадані проекту, операційні метаданні, метаданні дизайну, метаданні зв'язків, метаданні паралельної обробки.

Завдання інструменту побудови ETL процедур

Ключовими елементами DataStage є робочі місця, джоби, які визначають кроки і етапи перетворень, та послідовність окремих кроків, виконання джобів. Використання InfoSphere DataStage включає в себе проектування, виконання, управління, розгортання і адміністрування робочих місць, джобів.

Центральними елементами IBM InfoSphere DataStage є проекти, робочі місця, етапи, посилення, контейнери та таблиці визначень.

Проектом називають середовище, яке було створене в адміністративній частині. Кожен проект зберігає в собі усі компоненти DataStage, а саме контейнери, джоби, етапи, посилення та таблиці визначень.

Джоби визначають послідовність кроків, які в свою чергу визначають, як буде виконувати свою роботу IBM InfoSphere Information Server. Після того як цей етап пройде, джоби, складаються і виконуються паралельно двигуні обробки. Двигун запускає функцій, такі як поєднання, видобуток, очищення, перетворення і завантаження даних на основі дизайну джоба. Окремі кроки, які складаються з джобів називаються етапи. Сервер InfoSphere пропонує десятки готових етапів для виконання найбільш поширених завдань інтеграції даних, таких як сортування, злиття, з'єднання, фільтрація, перетворення, пошук і агрегація. Етапи включають в себе потужні компоненти для високопродуктивних доступів до реляційних баз даних, для читання і завантаження, у тому числі до паралельних реляційних баз даних. Етапи зазвичай забезпечують від 80 відсотків до 90 відсотків логіки програми, яка потрібна для більшості корпоративних додатків інтеграції. Сервер InfoSphere також надає ряд типів етапів для створення та інтеграції користувацьких послідовностей.

Планування ресурсів

З будь-якими прикладними програмами, найбільш точний сайзінг визначається з реальних вимірів фактичної роботи системи, а виміри це показники основних параметрів системи. На жаль, ця розкіш не завжди доступна, тому освічені професіонали, які проводять оцінку системи, повинні використовувати попередній досвід і наявну інформацію, того щоб провести найбільш точну оцінку системи та надати інформацію про можливе навантаження системи. З деякими елементами (наприклад, використання дискового простору) потрібно розуміти приріст даних за рік, місяць. Далі розглянемо показники, для того щоб провести грубу оцінку системи та середовища необхідного для DataStage.

Мінімум на який можна розраховувати при плануванні конфігурації:

- Чотири процесора.
- Два Гб оперативної пам'яті на кожен процесор, хоча і пропонується 3 Гб. Якщо додатки інтенсивно використовують пам'ять, то краще 4 Гб на один процесор.
- Розмір свопу повинен бути встановлений, принаймні в два рази більше фізичної пам'яті.
- Дисковий простір.

Щодо кількості процесорів в середовищі, слід розглядати мінімум 4-процесорну систему, для виробничого середовища DataStage InfoSphere. Два процесора досить для систем розробки і тестування, у тому числі для системи забезпечення якості. Але якщо ви не готові поставити чотири процесори для роботи на виробничих даних, ви, швидше за все, ніколи не відчуете вигоди від двигуна паралельної обробки.

Далі розглянемо типи обробки, що будуть виконуватися в продуктивній системі. Як правило, агрегати, десяткові обчислення і складний аналіз даних, вважаються більш ресурсомісткими операціями, ніж сортування. Так, беручи до уваги те, що тип обробки потоків даних може бути корисний при прийнятті рішень, слід витратити гроші на процесори ніж тіж самі гроші витратити на дискову пам'ять.

Для всіх систем, процесори повинні бути додані в групах по чотири. Наприклад, запропоновано 8-ми або 12-процесорні системи, але і для 6-процесорних системи (системи з бюджетними обмеженнями), гроші краще було б витратити на додаткову пам'ять або модернізацію підсистеми введення/виведення.

Відносно об'єму пам'яті існують наступні рекомендації. Для всіх середовищ, припустимо як мінімум 3 Гб пам'яті на процесор. Одна з основних переваг паралелізму, це уникнення посадки даних в дискову підсистему, що дозволяє уникнути тимчасових затримок при операціях введення/виводу. Для потоків даних, які вимагають інтенсивного використання операцій сортування і розділення (наприклад, типи потоків даних SCD, використання СУБД в якості джерел даних або одержувачів даних) рекомендують 4 Гб оперативної пам'яті на кожен процесор.

У системах з великим числом процесорів (16 і більше), фактичні вимоги до пам'яті можуть бути менші, ніж розглянуті вище. Вважайте, що DataStage 32-бітовий додаток, так що більшість процесів (за винятком деяких операторів, таких як пошук і хеш-агрегатор) обмежені до 2 Гб пам'яті на один процесор. У таких великих системах, менше 2 Гб пам'яті на процесор виправдовується, якщо обробка включає в себе дуже великий пошуку або хеш-агрегацію, або працює великий комплекс джобів DataStage одночасно.

Потрібно пам'ятати, що операції сортування виконуються паралельно, і розбиваються на розділи. Тому пам'ять виділяється на розділ, обсяг пам'яті, необхідний для сортування залежить від розподілу розділів в системі (як дані розподіляються по розділах). Якщо дані не рівномірно розподілені по розділах, можливо, буде необхідно виділити пам'ять для розділів великих розмірів. Вимоги до пам'яті сортування залежать від ступеня множини паралелізму що використовуються при сортуванні.

Пошуки є ще однією областю розгляду використання пам'яті. Для ненормалізованого пошуку в базі даних, кожне зв'язане посилання завантажується в пам'ять, що розділяється, та не може бути заміненою на більшості операційних системах. Крім того, оскільки нормальні пошуки виділяють пам'ять в одному загальному блоці пам'яті, такий самий розмір безперервно вільного блоку необхідного бути виділити в пам'яті, що розділяється. Якщо сервер працює спільно з іншими системами (наприклад, бази даних), то загальна пам'ять може стати сегментованою.

Як і в будь-якій конфігурації, фактичні вимоги до пам'яті залежать від типу обробки, ступеня паралелізму, розміру і кількістю одночасно запущених DataStage джобів, вимог до пам'яті операційної системи, інших додатків, що виконуються на сервері (такі як реляційні бази даних). В цілому загальні вимоги до пам'яті залежить від кількості наступних параметрів:

- Процесів, породжених джобом під час виконання, а також:
 - Розмір джобу (кількість ступенів).
 - Ступінь комбінації операторів.
 - Ступінь паралелізму (у файлі конфігурації, завданні вузла простору).
- Буфер операторів і розмір буфера (за замовчуванням 3 Мб/розділ/буфер).
- Одночасно активні сортування (за замовчуванням становить 20 МБ роду/розділів).
- Пошуки (залежно від загального розміру усіх таблиць посилань у пам'яті).
- Hash-агрегатори (2 Кб на унікальний ключ значення стовпця розрахунку).
- Джоби, що працюють одночасно (максимальні вимоги ґрунтується на графіку виконання джобу).

У більшості UNIX-середовищах, своп виділяється в міру необхідності, і зазвичай встановлюється більше на 1.5x або 2x фізичної пам'яті. Деякі середовища UNIX базуються на розрахунку свопу на основі додаткових не повністю використаних розмірах пам'яті.

Наприклад Solaris виділяє файли підкачки на відмінно від інших платформ UNIX. Файли підкачки зумовлені для кожного дочірнього процесу, виділяються використовуючи вимоги до пам'яті батьківського процесу (відповідно, кожна колективна бібліотека також використовується). Тому кожне паралельне завдання двигуна виконуються як ієрархічні групи процесів під час виконання, вимоги підкачування Solaris залежать від кількості одночасних джобів DS і ступені їхньої складності. На платформах Solaris, треба виділяти пам'ять починаючи з 8 Гб на процесор для розподілу підкачки. Отже, якщо у файлі підкачки 128 Гб, тоді буде запропоновано використання системи із 16 процесорів. Тим не менш, при роботі великої кількості джобів одночасно, або у випадку використання дуже великих джобів, своп-вимоги можуть бути більші, ніж пропоновані вище.

Одна з можливих пропозицій для дискової підсистеми, має чотири основні напрями. Чотирма основними напрямками вважають традиційні моделі для обробки даних які переміщуються з плоского файлу і входять у такий же плоский файл, щоб файл оброблявся більш ефективно. При читанні або запису деяких інших видів джерел-одержувачів, ця конструкція повинна бути змінена. З урахуванням наступного:

- Постановка етапів для вхідних файлів.
- Постановка етапів на вихідних файлах.
- Розсіяння/сортування робочих зон.
- Области ресурсів безпечного зберігання паралельних наборів даних.

Часто, можемо використовувати перевірений і правдивий метод оцінки простору, необхідного для кожного класу даних, розробленого за досвідом з базами даних: необроблених даних в 2,5 рази об'єму. Щоб використовувати цей метод, ви повинні мати принаймні часткову інвентаризацію даних, які ви збираєтеся зберігати, частота використання даних, і їх термін зберігання.

Плацидарм для вхідних і вихідних файлів повинен бути в змозі утримувати принаймні два найбільш очікуваних файлів введення/виведення, з плином часу плюс ще 25 – 35% зростання. Ця пропозиція пов'язана з досвідом експлуатації в таких середовищах, де іноді буває необхідно повторити попередній файл і щоб ще залишилось місця, на утримування даних сьогоднішньої обробки. Для захисту від збою диска пропонується резервне сховище (наприклад, RAID 5).

Для областей сортування є кілька унікальних характеристик. По-перше, оптимально, якщо вони є локальними для системи, де був запущений двигун обробки. Тим не менш, передбачається, що ви не забезпечуєте безпеку цих дисків, а RAID часто є, швидше, перешкодою для хорошої роботи, ніж роботою на користь забезпечення тимчасових файлів, які існують тільки під час роботи. Зверніть увагу, що такі формули можуть надати тільки приблизні оцінки. Є більш точні формули, але вони зазвичай вимагають інформацію, яка недоступна під час установки. Розмір кожної області сортування повинен бути наступним.

Для кожного одночасного використання сортування $(X \times 1,35) / N$, де X є розмір самого великого файлу даних, а N є ступінь паралелізму, що використовується більшістю джобів.

Наприклад, розглянемо 4 Гб вхідний файл на 8-процесорній системі. Розрахунок буде $(4 \text{ Гб} \times 1,35)$

для кожного нуля простору сортування, або $(4 \times 1,35) / 8$ на кожен секцію, і у цьому випадку буде вісім партицій. При наявності більше

одного одночасного сортування (в межах декількох гілок одного завдання або між окремими, одночасно запущеними джобами), загальна потреба сортування буде сума кожного сортування.

Розглянемо потребу в ресурсах для паралельних наборів даних. Паралельні набори даних найчастіше використовуються для проміжного зберігання даних між джобами (з кінця в кінець паралелізму) та контрольно-пропускними пунктами/перезавантаженнями. Розмір цієї області може бути розрахований приблизно так само, як області сортування з тим винятком, що може бути необхідно зберігати кілька версій того чи іншого набору даних. Наприклад, може бути необхідно мати дані попереднього нічного набору для обробки дельти, або якусь кількість даних для відновлення. Пам'ятайте, що всі набори даних є стійкими, тому має бути виділено місце для зберігання всіх наборів даних, а не тільки для тих, які необхідні для поточного завдання. Зверніть увагу, що формули, наведені нижче, відносяться тільки до приблизної оцінки. Точні формули існують, але як правило, вимагають інформацію, яка недоступна під час фази установки.

Таким чином, розрахунок по кожній області дискового простору повинен бути $(X \times 1,35) / N$, де X – загальний розмір всіх даних, які будуть зберігатися одночасно, а N це кількість процесорів що очікується для більшості джобів, які працюють паралельно.

Висновки. Проблеми одержання правдивих, актуальних та очищених даних досить поширені в компаніях, що мають складну ІТ структуру. За рахунок великого обсягу джерел даних та складністю їх поєднання між собою одне з оптимальних рішень це використання систем управління контентом. Розглянувши архітектури сховищ даних та інформаційно-аналітичні системи, зробимо висновок, що створення систем управління контентом займає важливе місце в архітектурі сховищ даних.

Були розглянуті функціональні можливості системи IBM InfoSphere DataStage та в результаті аналізу прийнято рішення використання цієї системи в якості базового інструментарію створення системи управління контентом в сховищах даних. Також наведено внутрішні компоненти, загальну архітектуру, стандартній інтерфейс користувача та виконання основних завдань системи.

Таким чином було розроблено систему управління контентом, яка дозволяє оптимально та високопродуктивно вирішувати питання обробки, консолідації та інтеграції даних. Дана система рекомендована організаціям з великою кількістю джерел даних при необхідності отримання достовірної інформації з єдиного сховища для подальшої роботи.

Література:

1. Gartner IT Glossary [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blogs.gartner.com/it-glossary/cio-chief-informations-officer/>
2. Барсегян А.А. Анализ данных и процессов: учебное пособие/ А.А. Барсегян, М.С. Куприянов, И.М. Холод, М.Д. Тесс, С.И. Елизаров. – СПб.:БВХ-Петербург, 2006. – 512 с.
3. Асадуллаев С. Архитектуры хранилищ данных – 1 [Електронний ресурс] / Сабир Асадуллаев. – Режим доступу: http://www.ibm.com/developerworks/ru/library/sabir/axd_1/
4. Асадуллаев С. Архитектуры хранилищ данных – 2 [Електронний ресурс] / Сабир Асадуллаев. – Режим доступу: http://www.ibm.com/developerworks/ru/library/sabir/axd_2/
5. Асадуллаев С. Архитектуры хранилищ данных – 3 [Електронний ресурс] / Сабир Асадуллаев. – Режим доступу: http://www.ibm.com/developerworks/ru/library/sabir/axd_3/
6. Асадуллаев С. Данные, метаданные и НСИ: тройная стратегия создания хранилищ данных [Електронний ресурс] / Сабир Асадуллаев. – Режим доступу: <http://www.ibm.com/developerworks/ru/library/r-nci/index.html>
7. IBM InfoSphere DataStage [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www-03.ibm.com/software/products/ru/ibminfodata>

Shevchenko O. L.

Candidate of Economic Sciences, docent of Marketing Department,
Kiev National Economic University named after Vadym Hetman, Ukraine

MYTHOLOGIZATION AS MARKETING TOOL IN CONSUMPTION SOCIETY

Шевченко О. Л.,

к.е.н., доцент кафедри маркетингу,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»

МІФОЛОГІЗАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ БРЕНДИНГУ В СУСПІЛЬСТВІ СПОЖИВАННЯ

Specific and peculiarities of mythologization using as branding tool have been researched. The main role of myth in consumption processes has been determined and analyzed. The basic factors which support the implementation of myth as means of influence on consumer have been determined and grounded. The conditions of mythologization using in meaning of consumer behavior motivation factor have been described. The correlation of myth and brand semiotics in direction of increasing influence on consumer has been defined and revealed.

Key words: myth, mythologization, brand, branding, consumer, consumption, consumer perception, consumer behavior.

У статті досліджено специфіку і особливості використання міфологізації як інструменту брендингу. Визначено і проаналізовано основну роль міфу у процесах споживання. Розкрито і обґрунтовано основні фактори, що супроводжують застосування міфу як засобу впливу на споживача. Описано умови використання міфологізації як мотиваційного фактору споживчої поведінки. Визначено і розкрито взаємозв'язок міфу і семіотики брэнда у напрямі посилення впливу на споживача.

Ключові слова: міф, міфологізація, брэнд, брендинг, споживач, споживання, споживче сприйняття, споживча поведінка.

Людське існування, життєдіяльність і процеси споживання пронизані процесами міфологізації. Брэнд є інтегрованим образом у споживчій свідомості, що базується на множинні чинників раціонального і емоційного контекстів, реального і уявного, відчутного і невідчутного. Цей образ обов'язково має відношення до товару чи послуги, але останні не завжди визначають його, а скоріше вказують на нього. Для досягнення глибин споживчої свідомості брэнд має володіти системою знаків, семіотикою, що визначає напрям руху і подальшого розвитку. Це формує зміст самого брэнда або, інакше, створює систему взаємовідносин між брэндом і споживачем. Така система знаків є свого роду міфологізацією, оскільки намагається створити історію, розповідь про життя і переваги самого товару у межах соціально-психологічних і культурних значень, того, що є найбільш актуальним у даному суспільстві на даний момент часу.

Сам природа існування людини і її поведінки є загадковою. Це обумовлено пошуком змісту, наданням сенсу процесу життєдіяльності, що породжує, у свою чергу, міфологізацію, створення певної ілюзії процесу буття. Все що робить людина у житті є виправданим і необхідним або з її суб'єктивної точки зору, або тому, що це вимагають правила життя, соціум, навколишнє середовище. Ще К. Юнг зазначав, що у міфологізації людського мислення немає нічого нового. Дана проблематика досліджувалася не однократно у працях багатьох науковців у багатьох сферах. Основний постулат, який можна винести з існуючих теорій полягає у необхідності створення міфу як сенсу, що надає процесу життєдіяльності нової оцінки та значення. Як зазначає О. Недозрелов: «Єдине, що залишиться від людини, якщо зникне міф – біомаса з набором характеристик, які можуть описати фізики і біологи» [1, с. 17]. Цілком погодитися з цим твердженням було б недоцільним, але те, ілюзорність і міфологізація відіграють провідну роль у процесах людського сприйняття і оцінки явищ навколишнього світу, є безсумнівним.

Досліджуючи маркетингову сферу, а якщо точніше, самого споживача, як об'єкта маркетингової діяльності, логічним є виділення основних факторів, що супроводжують зародження і розвиток міфу як одного з інструментів впливу на споживчу свідомість. Суспільство споживання як система, що володіє специфічними економічними і соціальними

відносинами, де панує світ речей і матеріального добробуту, обумовлює пошук більш досконалих, неординарних методів ведення конкурентної боротьби і погляду на споживача з комплексної точки зору. Споживач у суспільстві споживання, особливо за поширення глобалізації та тотальної інформатизації суспільства мислить і діє за новими принципами. Це не просто економічний суб'єкт системи, а складна особистість, що керується як свідомими, так і несвідомими чинниками, як індивідуальними, так і соціальними чи культурними. Це, звісно, далеко не повний перелік їх складових, але їх виділення дозволяє зрозуміти складність і неоднозначність оцінки людини процесів навколишнього світу і маркетингових механізмів. Здається, до чого тут бренди і міфи? Спробуємо розібратись.

При виборі і купівлі товару, якщо оцінювати сучасний аспект, мотивацією є не задоволення основної споживчої потреби (хоча це мається на увазі априорі), а досягнення бажаного стану, результату і відчуття, що обумовлені товаром як джерелом. Споживач при цьому у своєму уявному стані, у своїх думках і бажаннях вже знаходиться в майбутньому. Вся інформація, яка знаходиться у його пам'яті, всі історії і відгуки про продукт здійснюють суттєвий вплив на цей стан. Використовуючи власні оцінки і судження, споживач підтверджує правильність свого вибору і посилює сам образ товару у своїй свідомості, тобто те, що називається брендом. міфологізація чи ілюзорність перекривають власний досвід, розкриваючи споживче враження і відношення. Тут важливо зрозуміти, як діє принцип міфологізації.

В. Домнін, аналізуючи лану проблематику, пропонує виділити так званий «семіотичний трикутник», що містить денотат (предмет), форму (те, що означає), зміст (те, що означається, тобто сенс) [2, с. 45]. Продовжуючи аналіз доцільно зазначити, що предметом є сам товар, матеріальне втілення, який є приводом, джерелом, покажчиком для створення подальших оціночних суджень і висновків. Форма наближені до задоволення основної споживчої потреби, але на фінальну оцінку впливає саме зміст. Зміст залежить від того, що відбувається у свідомості споживача, що там переважає і формує позитивні враження і споживчі оцінки. Це може відбуватися хаотично, а може організовуватися зовні. Останнє викликає формування сталого єдиного образу у масовій споживчій свідомості, коли більшість оцінок є однаковими. Так, в простому розумінні, і створюються бренди. Для людини важливим є пошук змісту. Для споживача важливим є не просто товар, а пошук змісту цього товару, як і для чого він використовується, а головне, що це дає споживачеві: задоволення, комфорт, економію, щастя, відчуття власної самоідентичності... Тобто, заради чого він споживає товар і що отримує в результаті. В даному контексті будь-яке твердження, афірмація, слоган, установка є складовою міфотворчості, формування історії про товар. Навколишній світ сам по собі є сукупністю матеріальних об'єктів, але завданням людини є перетворення цього світу на чарівний. Міф надає змісту і характеру буденній реальності заради нівелювання її абсурдності. Він задає напрям, вектор поведінки і сприйняття людини у світі, робить його збалансованим і зрозумілим щ відчуття чіткої власної позиції. Таким чином, міф є процесом структуризації зовнішньої і внутрішньої реальності, що дозволяє створити її бажану модель. Міфологізація пропонує споживачеві за рахунок використання брендів конкретні способи поведінки і конкретні рецепти вирішення власних проблем. Це певний сценарій людського буття, моделі поведінки в умовах соціуму згідно його норм і правил. Обираючи і використовуючи певні бренди, людина обирає найбільш прийнятні їй форми реальності і сценарії поведінки, свої соціальні та індивідуальні ролі. Бренд у цьому значення виступає не лише як організатор життєвого простору, я як спосіб формування світу навколо себе. . пропонуючи базу для поведінкових і комунікативних стратегій бренд як міф втілює свою соціальну роль, виступаючи засобом формування соціальної ідентичності людини. Соціальні ролі і статуси теж пронизані міфологічністю. Соціальні шаблони, стереотипи, переконання залежать від домінуючої думки у суспільстві, яка формується під впливом різних обставин, але саме вона керує вказаними процесами. Мислення споживача пронизане оперуванням образами і змістами, а міфологізація надає такому образу змісту[3]. Тобто, бренд як соціальний міф є втіленим образом, що має чіткий зміст і характеристики.

Створення бренда як соціального міфу про товар має на меті структурування процесів мислення і оцінки споживача, спрямованої на створення комфортного і позитивного відчуття продукту, що максимально відповідає прийнятій соціальній моделі світу. Це приводить до створення бажаних моделей поведінки споживачів окремих цільових сегментів і сприяє досягненню цілей брендингу. Будь-який бренд є міфологічним образом, і його успішність буде залежати від того, наскільки матриця міфу бренда буде відповідати матриці міфу цільової аудиторії. Міфологізація дає змогу скоординувати маркетингові комунікації з врахуванням міфологічної системи світосприйняття, яку формує для себе споживач. Це реалізується за рахунок реалізації наступних напрямів: 1) формування бажаної картини навколишнього середовища; 2) моделювання поведінкових навичок і процесів мислення; 3) формування комплексу маркетингових комунікацій; 4) моделювання і структурування маркетингових комунікацій у відповідності до специфіки світосприйняття цільової аудиторії.

Бренд несе в собі комунікацію. Він пронизаний комунікацією про власні переваги і цінності, що намагається донести до свідомості споживача. Міф є створенням історії через комунікації, що опирається на значущі для споживача ідеї, образи, символи, шаблони тощо. У цьому сенсі С. Московичи зазначає: «Комунікації – це у вищому ступені соціальний процес. Змініть її форму, її засоби, вона тут же змінить природу груп і форму влади, цьому навчить історія. Було б помилковим розглядати комунікацію як простий інструмент в руках людей, що намагається оволодіти натовпом». Насправді ж вона нав'язує їм свої правила, з якими вони зобов'язані рахуватися» [4, с. 79].

Т. Аллен і Д. Сіммонз у роботі «Візуальне і вербальне представлення ідентичності бренда» сформулювали три ключових вислови, що підкреслюють доцільність міфологізації в брендингу: «Створення ідентичності залишається торжеством думки, що заснована на переконанні... Найвеличніші образи завжди ірраціональні, так як і найкращі бренди... Саме суб'єктивність врятує нинішній світ, і це приємно усвідомлювати.» [5, с. 168].

Таким чином, бренди у масовій свідомості споживача представлені як своєрідні міфи, легенди чи як «послання», що пов'язують як об'єктивну, так і суб'єктивну інформацію. Для того, щоб виділитися у насиченому інформаційному середовищі, потрібно не просто мати привабливий продукт, а так розповісти про нього споживачеві, щоб він запам'ятав і виділив його у своєму світосприйнятті. Міфологізація, стикаючись з таким світосприйняттям, матеріалізується і стає реальністю для споживача, викликаючи відповідні моделі соціальної і споживчої поведінки.

Література:

1. Недозрелов А. Мифомоделирование в психологии и маркетинге. – Новосибирск: Accent Graphics communication, 2012. – 190 с.
2. Домнин В. Н. Брендинг: новые технологии в России. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 381 с.
3. Марк М., Кью Пирсон. Герой и бунтарь. Создание бренда с помощью архетипов / Пер с англ. под ред. В. Домнина, А. Сухенко. – СПб.: Питер, 2005 – 336 с.
4. Московичи С. Век толп: мнение, публика и топа. – М.: Академический проект, 2011. – 396 с.
5. Бренды и брендинг / Клифтон Р., Симмонз Д. и др. / Пер с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 352 с.

Shenderivska L.P.
Candidate of Economic Sciences
Uzhvii M.V.
Student

National Technical University of Ukraine Kiev Polytechnic Institute

OUTSOURCING: THE ESSENCE AND IMPACT ON THE EFFICIENCY OF PUBLISHING COMPANY

Шендерівська Л.П.
кандидат економічних наук
Ужвій М.В.
студентка

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

АУТСОРСИНГ: СУТНІСТЬ І ВПЛИВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ВИДАВНИЦТВА

The economic content of outsourcing is identified. General types of outsourcing and extended in publishing business are considered. The impact of outsourcing on the activity of enterprise is grounded. Promising directions of outsourcing of publishing companies with due account for modern information technologies and trends in the publishing industry are determined.

Keywords: *outsourcing, insourcing, efficiency, competitiveness, publishing company, business processes.*

Розкрито економічний зміст аутсорсингу. Розглянуті загальні види аутсорсингу та поширені у видавничому бізнесі. Обґрунтовано вплив аутсорсингу на діяльність підприємства. Встановлені перспективні напрями аутсорсингу видавництва з урахуванням розвитку сучасних інформаційних технологій та тенденцій у видавничій галузі.

Ключові слова: *аутсорсинг, інсорсинг, ефективність, конкурентоздатність, видавництво, бізнес-процеси.*

Функціонування підприємств видавничої галузі в сучасних умовах пов'язано з низкою чинників, які несприятливо впливають на результати їх діяльності або порушують їх стійкість, зокрема, зменшення реальних доходів населення, відтак і платоспроможного попиту, відсутність системності у пропагуванні читання на макро- та мікрорівнях, недостатній досвід товаропросування і комерціалізації інтернет- та електронних видань, дефіцит інформації про ринок видавничої продукції, що зменшує ефективність комплексу маркетингу, відповідно, і діяльності суб'єктів галузі загалом. Для збереження рівня конкурентоздатності видавництва мають нагальну потребу у пошуках раціональних методів управління, які допоможуть ефективно використовувати ресурси часу, персоналу, грошові кошти. З розвитком таких тенденцій на ринку почали пропонуватися різні види послуг, які можуть забезпечити економію ресурсів, до них належить аутсорсинг.

Результати досліджень економічної сутності, напрямів аутсорсингу знайшли своє відображення у роботах західних економістів, таких як Ж. Л. Бравар, М. Доннеллан, К. Ендрейд, Г. Кассіді, С. Клементс, Дж. Кросс, Р. Морган, Б. П'ячо, Т. Фрідман, Дж. Хейвуд, Р. Чапман та інших, та у працях українських науковців: Т. Алімов, О. В. Шимко, Г. О. Партин, О. В. Дідух, О. Зозульов, Є. М. Куцин, О. І. Микало, Н. О. Євтушенко, А. Г. Загородній та інших.

Метою даного дослідження є характеристика основних функцій та особливостей аутсорсингу у підвищенні ефективності видавничого бізнесу; визначення впливу послуг аутсорсингу на діяльність видавництва.

Термін «аутсорсинг» почали використовувати у 80-х роках в США, в Україні це поняття набуло поширення у 90-х роках ХХ століття. В етимологічному значенні «аутсорсинг» походить від англійського «outside resource using» – використання зовнішніх ресурсів або кооперація, субпідряд, делегування функцій управління, повноважень і відповідальності в рамках поставлених завдань. Походження «аутсорсингу» в теорії менеджменту Б. Анікін і деякі інші вчені пов'язують із використанням ресурсів зовнішніх

організацій або провайдерів (від англ. to provide – «надавати послуги») в галузі інформаційних технологій, оскільки масово почали впроваджуватися інформаційні системи на підприємствах, але введення в штат посади програміста було економічно недоцільним і виникла необхідність у передачі цих функцій спеціалізованій організації. Початок «епохи аутсорсингу» відносять до 60-х рр. ХХ ст., а саме – до 1962 року.

З багатьох визначень «аутсорсингу» поширеним є його трактування як інструменту управління підприємством, спрямованого на підвищення ефективності та конкурентоздатності діяльності, який передбачає укладання контракту між замовником і постачальником (аутсорсером) з метою виконання останнім як основних, так і другорядних бізнес-функцій замовника за певну плату, що зумовлює реорганізацію і оптимізацію підприємницької діяльності і, за необхідності, залучення тимчасового персоналу [1]. Інше визначення конкретизує чинники ефективності аутсорсингу, а поняття аутсорсингу розкривається як цілеспрямоване виділення окремих бізнес-процесів та передача їх реалізації на договірній основі іншим організаціям, що спеціалізуються у конкретній області й мають відповідний досвід, знання, технічні засоби [2]. Комплексний підхід застосовано при визначенні сутності аутсорсингу, згідно з яким аутсорсинг розглядають одночасно як метод оптимізації діяльності підприємства за рахунок концентрації зусиль на основному предметі діяльності та передачі функцій, що не є профільними для компанії, та корпоративних ролей зовнішнім спеціалізованим компаніям [3], тобто визначені два напрями досягнення ефективності – внутрішній, якщо управління процесом перетворення ресурсів у продукт (результат) здійснює саме підприємство, та зовнішній або реципієнтний, який є керованим зовнішніми підприємствами.

На основі проведеного аналізу нами визначено вплив аутсорсингу на діяльність підприємства (табл.1).

Таблиця 1

Вплив аутсорсингу на ефективність діяльності підприємства

Чинник проведення аутсорсингу	Вплив аутсорсингу на діяльність підприємства
Спеціалізація – забезпеченість ресурсами	Підвищення якості продукції, робіт, послуг
Економічна ефективність	Економія витрат підприємства, підвищення конкурентоздатності продукції
Дозвільна система	Доступ підприємства до ресурсів
Якість організації бізнес-процесів	Оперативність надання послуг, виконання робіт
Обсяг надаваних послуг	Концентрація на конкурентних перевагах
Значення функцій для забезпечення конкурентоздатності підприємства	Розвиток підприємства

Важливим чинником передачі підприємством функцій на зовнішнє виконання є спеціалізація аутсорсера, оскільки в умовах загострення конкурентної боротьби особливого значення набуває якість продукції, а спеціалізовані підприємства мають ресурси, досвід в конкретній галузі, що сприяє забезпеченню належної якості надання послуг. Спеціалізація підприємства-аутсорсера на виконанні функції, яка для замовника може бути допоміжною, надає йому перевагу в рівні завантаження потужностей, таким чином і економії за рахунок постійних витрат, відтак замовлення послуг аутсорсеру потребує менших витрат, ніж самостійне виконання, що забезпечує вищий рівень економічної ефективності. Значущим фактором аутсорсингу є також обмежені можливості або неефективність самостійного отримання дозволів на користування ресурсами або здійснення певних видів діяльності, що викликає необхідність звернення до аутсорсера. Ефективність діяльності підприємства залежить також від оперативності його діяльності, а, враховуючи, що компанія, до якої звертаються за послугами аутсорсингу, може забезпечити вищу якість організації бізнес-процесів, на виконанні яких спеціалізується, це позитивно впливає на показник оперативності робіт. Сучасні умови ринку характеризуються також високим рівнем нестабільності, що підвищує рівень ризиків функціонування підприємств, а перспективним напрямом їх зменшення є диверсифікація діяльності. Підприємство-замовник у випадку розширення аутсорсингових послуг отримує можливість економії витрат за рахунок

комплексності замовлень, підвищення якості та оперативності, оскільки здійснюється контроль на різних етапах і відповідальним за якість і терміни є один виконавець; а також може сконцентруватися на застосуванні наявних конкурентних переваг. При ухваленні рішення про аутсорсинг потрібно враховувати значущість цієї функції для ринку; порівнювати ефективність її самостійного розвитку та передачі на виконання іншим підприємствам.

Аутсорсинг застосовується у різних галузях, і набуває поширення у видавничій справі, оскільки одним із завдань видавництва по забезпеченню конкурентоздатності є скорочення витрат. Нормативно-правовою базою видавництва визначається як спеціалізоване підприємство, основним видом діяльності якого є підготовка і випуск у світ видавничої продукції [4].

Умовно аутсорсинг можна поділити на два види: виробничий і аутсорсинг бізнес-процесів [5]. Для видавництва виробничий аутсорсинг актуальний під час підготовки видань до друку, а саме, виконання робіт невеликих за обсягом або на непостійній основі, таких як переклад творів, ілюстрування, що дозволить скоротити витрати за рахунок виплати заробітної плати за обсяг робіт, а не на умовах посадового окладу; відсутності потреби в облаштуванні та утриманні робочих місць. Видавництва здійснюють аутсорсинг і для основних робіт, функцій, наприклад, якщо наявних виробничих ресурсів недостатньо.

У видавничому бізнесі частіше використовують аутсорсинг бізнес-процесів. На відміну від виробничого аутсорсингу більшість бізнес-процесів не являються основним родом діяльності видавництва, це можуть бути [5]:

- підбір і розвиток персоналу;
- юридичне обслуговування;
- ведення бухгалтерського і податкового обліку;
- логістика (складські і транспортні послуги);
- створення і підтримка сайту;
- інтернет-просування;
- робота з клієнтською базою (call center);
- адміністративно-господарське обслуговування.

Кадровий аутсорсинг є на сьогодні досить поширеним завдяки розвитку рекрутингових компаній, які здійснюють багатоетапний і трудомісткий процес підбору персоналу, таким чином заощаджуючи час замовнику послуг. Ще однією функцією, яку видавництва часто передають стороннім організаціям, є юридичне обслуговування. Воно включає в себе такі послуги, як аналіз існуючих правових схем взаємодії видавничої організації з її контрагентами, консультації з питань корпоративного права, юридичного обслуговування трудових взаєностосунків, юридичний супровід авторських та інших договорів, представництво видавництва в суді [5]. Малий масштаб бізнесу багатьох видавництв мотивує їх заощаджувати кошти за рахунок передачі на аутсорсинг бухгалтерського і податкового обліку. Актуальним для видавництва є складський аутсорсинг, тому що важко передбачити необхідну площу для зберігання книжкової продукції, на обсяг якої впливають сезонність, тираж, кількість назв та інше, важливе значення має і фактор економії витрат. Факторами поширення транспортного аутсорсингу є малі партії закупівель товарів замовниками та неефективність утримання власних транспортних засобів. Розмір підприємства впливає також на його організаційну структуру, яка спрощується в тому числі за рахунок повнофункціонального відділу маркетингу. Для видавництва виконання маркетингових функцій, насамперед вивчення попиту і конкурентного середовища, ціноутворення, товаропросування потрібні на постійній основі, тому що кожне видання є унікальним товаром на ринку. Розподіл функцій маркетингу на самостійне виконання та аутсорсинг залежить від цілей і ресурсних можливостей видавництва. Так, для ефективного дослідження ринку збуту потрібно забезпечити зворотний зв'язок із ланкою роздрібною книжковою торгівлі, працівники якої безпосередньо співпрацюють із кінцевими споживачами. На аутсорсинг можна віддати і забезпечення офісу

таке, як: наявність канцтоварів, води, продуктів харчування; обслуговування оргтехніки і їх заміна; клінінг; транспортні і розвантажувально-завантажувальні роботи; ремонт і т.д.

Як показав аналіз, аутсорсингу притаманні також недоліки, а саме:

1. Відсутність у аутсорсера зацікавленості у кінцевому результаті діяльності замовника потребує посиленого контролю за надаваними послугами, виконуваними роботами, що потребує додаткових ресурсів.

2. Незнання специфіки виробництва може негативно позначитися на якості послуг.

3. Залучення аутсорсера підвищує ризик небажаного оприлюднення інформації про підприємство-замовника.

З аутсорсингом тісно пов'язаний й інсорсинг. Так, підприємства видавничої галузі можуть надавати послуги зі збуту видань, маючи організовані канали збуту; зі створення електронних архівів, утворювати ланку гуртової торгівлі тощо. Видавництва можуть виступати як аутсорсери у таких бізнес-процесах, як: послуги з перекладу, літературного редагування, розробки дизайну друкованої продукції та інших редакційно-видавничих послуг, що дає можливість отримати додатковий дохід.

Отже, аутсорсинг у видавничому бізнесі сприяє економії витрат, зокрема за рахунок переходу на тимчасову зайнятість, дистанційного виконання робіт; підвищенню якості продукції, надаваних послуг, що обумовлено спеціалізацією і компетентністю аутсорсеру. Перспективні напрями аутсорсингу для видавництв пов'язані з:

– сучасними інформаційними технологіями, а саме, створенням мультимедійних видань; SEO-оптимізацією; створенням он-лайн (віртуальних) видавництв;

– сучасними тенденціями в галузі, такими як поширення електронної торгівлі; використання гуртової ланки збуту продукції.

Література:

1. Партин Г. О. Основні види аутсорсингу та їх застосування в управлінні діяльністю підприємства [Електронний ресурс] / Г. О. Партин, О. В. Дідух. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16661/1/371-637-638.pdf>.
2. Шимко О. В. Аутсорсинг як інструмент забезпечення ефективної діяльності підприємства [Електронний ресурс] / О. В. Шимко. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/8_NIT_2008/Tethis/Economics/27840.doc.htm.
3. Харламова Т. Н. Управление затратами на качество продукции: отечественный и зарубежный опыт : монография / Т. Н. Харламова, Б. И. Герасимов, Н. В. Злобина. – Тверь : Изд. ТГТУ, 2006. – 68 с.
4. Про видавничу справу [Електронний ресурс] : Закон України від 05.06.1997 р. № 318/97-ВР. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/318/97-%D0%B2%D1%80/ed20120101>.
5. Верба Т. М. Издательский бизнес изнутри. От рукописи к бестселлеру: пошаговое руководство по подготовке книги к печати, производству и продвижению. Профессиональные советы от издательства деловой литературы «Баланс Бизнес Букс» / Т. М. Верба. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2015. – 208 с.
6. Аникин Б. А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента : учеб. пособ. для студ. вузов / Б. А. Аникин, И. Р. Рудая ; Гос. ун-т управления. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 287 с.
7. Ноздріна Л. В. Управління проектами: підручник / Л. В. Ноздріна, В. І. Ящук, О. І. Полотай; За заг. ред. Л. В. Ноздріної. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 432 с.

Shcherbakov M.E.

Postgraduate student

Makarenko P.M.

Doctor of Economic Sciences, Professor
Poltava State Agrarian Academy, Ukraine

THEORETICAL ASPECTS OF REDUCING PRODUCTION COSTS IN AGRICULTURAL ENTERPRISES

Щербаков М.Є.

аспірант

Макаренко П.М.

д.е.н., професор

Полтавська державна аграрна академія

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

The question of reduce the cost of production is relevant to all agricultural enterprises. The need to find ways to implement this issue is increased by the current economic crisis. Currently, when the purchasing power decreases, the efficiency is only possible with reducing costs. The article reviews the questions of the formation and created an algorithm of actions to reduce costs of production of the agricultural enterprises.

Keywords: cost of production, production expenses, agricultural enterprises, reducing costs.

Питання зниження витрат виробництва є актуальним для всіх сільськогосподарських підприємств. Необхідність пошуку шляхів реалізації цього питання підвищується завдяки нинішній економічній кризі. У час коли купівельна спроможність населення зменшується, підвищення ефективності можливе лише при зменшенні витрат. У статті розглянуто питання формування та створено алгоритм дій зниження витрат виробництва сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: витрати виробництва, виробничі витрати, сільськогосподарські підприємства, зниження витрат.

Постановка проблеми. Серед основних проблем сьогодення української економіки особливо гостро постає питання підвищення конкурентоспроможності продукції, а також зміцнення її позицій на міжнародних ринках. В першу чергу це стосується продукції сільського господарства.

З одного боку, зниження якісних характеристик призводить до зменшення споживчого попиту та послаблює конкурентні позиції вітчизняних товарів у порівнянні з імпортними на міжнародному ринку. З іншого, економічна криза призводить до зниження купівельної спроможності населення, а послаблення курсу національної валюти призводить до збільшення ціни імпортової продукції на внутрішньому ринку.

Фактор, який допоможе збільшити частку як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках це – ціна. Зменшити її, не зменшуючи прибутковості компанії можна лише за рахунок зниження витрат, а саме витрат на виробництво.

Аналіз літератури. Пошуком шляхів зниження витрат виробництва займалися такі українські науковці як Настич В.Г., Руднева О.Ю., Митрофанова А.О., Ульяновченко Н.В. та інші.

Проте не існує нині узагальненого алгоритму дій, який би максимально враховував усі аспекти діяльності сільськогосподарського підприємства, і одночасно відповідав би сучасним реаліям ведення бізнесу в Україні.

Викладення основного матеріалу. Управління витратами є складовою діяльності будь-якої організації. Чим більший оборот компанії, чим більше в неї клієнтів, тим сильніше вона залежить від ефективного управління витратами. Виявлення і врахування всіх можливих витрат підприємства впливають на рівень ціни продукції, допомагають визначити можливий рівень прибутковості або збитковості діяльності.

На відміну від сфери послуг або виробництва товарів не першої необхідності, витрати виробництва в сільському господарстві складають основну частину загальних витрат. Їх зменшення можливе при використанні певної послідовності дій на підприємстві (рис. 1).

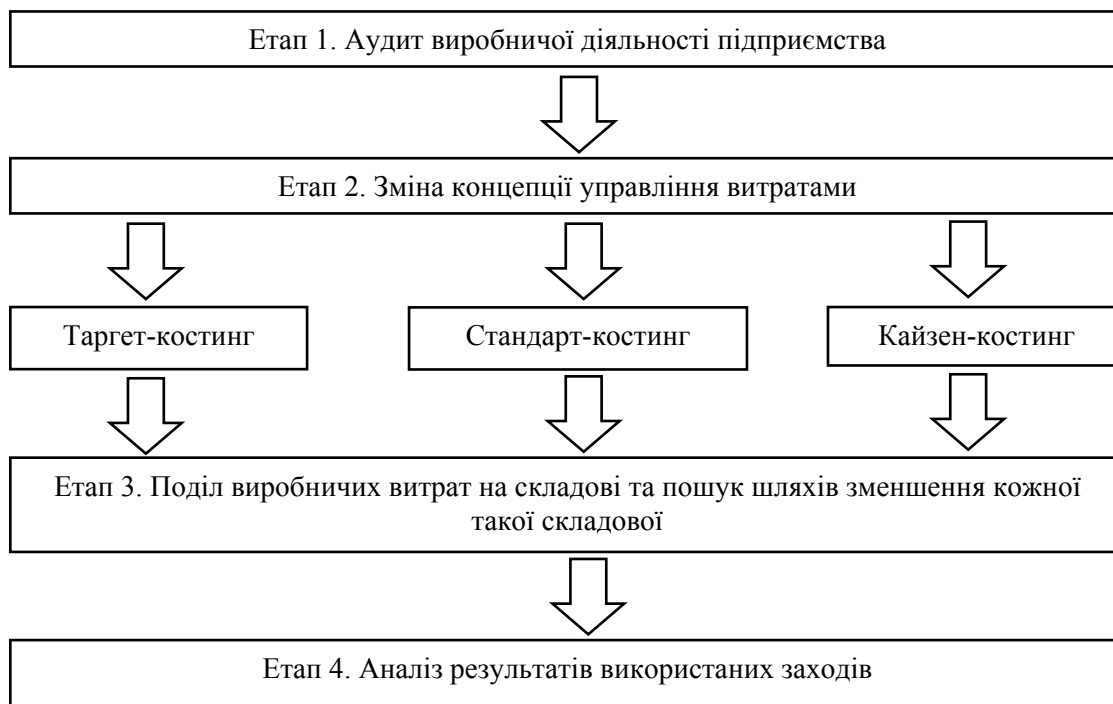


Рис. 1. Алгоритм дій для зниження виробничих витрат

У галузі сільського господарства досить часто буває нераціональне та (або) неправдиве використання виробничих ресурсів. Тому перше з чого потрібно почати роботу по зменшенню виробничих витрат – це аудит виробничої діяльності підприємства. За допомогою аудиту можна буде підтвердити достовірність формування, правильність розподілу та використання загальноновиробничих витрат.

Дані, які містяться у звіті та у висновку аудиту, допоможуть виявити недоліки в обліку виробничих витрат та у системі внутрішнього контролю. Крім того, потрібно визначити реальні показники, не тільки для того, щоб розуміти наскільки ефективно використовуються ресурси підприємства, а й для того, щоб після проведення усіх заходів по зменшенню витрат визначити ефективність цих заходів. Вирішивши проблемні питання, які з'явилися за результатами аудиту, переконавшись в достовірності інформації, можна переходити до наступного етапу – зменшення витрат виробництва.

Зменшити витрати виробництва, на нашу думку, можна двома наступними етапами. По-перше, завдяки зміні концепції управління витратами, а по-друге, поділивши виробничі витрати на складові та знайшовши шлях зменшення кожної такої складової. Ці етапи можна проводити як одночасно, так і поступово.

Згідно другого етапу, можна поступово впроваджувати сучасні концепції управління витратами розвинених країн, та пристосовувати їх до вітчизняного середовища. В умовах коли основним чинником, що визначає конкурентоспроможність підприємства, є інноваційні продукти, необхідним є не тільки впровадження інноваційних технологій, а й перетворення бізнес моделі підприємства відповідно до принципів новаторства.

Концепція обліку витрат на всіх стадіях життєвого циклу продукту (Life Cycle Costing) стає все більш популярною в теорії і практиці управлінського обліку. Ця система управління витратами включає в себе такі системи управлінського обліку, які спрямовані на управління витратами і результатами на всіх етапах життєвого циклу продукції:

- таргет-костинг;
- стандарт-костинг, або облік за плановою собівартістю [1, с. 90];
- кайзен-костинг.

Дуже важливо, що вже на першому етапі проектування і розробки повинен створюватися новий продукт, що відповідає вимогам ринку за своїми якісними характеристиками і собівартістю. Безперечно, інновація буде не тільки бажаною для

споживача, але й доступною, а це сприятиме ефективному впровадженню інноваційного продукту на ринку.

У зв'язку з дослівним перекладом назви даного методу з англійської мови, а саме як цільового калькулювання – іноді сутність цього підходу в економічній літературі зводиться лише до технічної процедури управлінського обліку. Але можливості методу «таргет-костинг» є значно ширшими.

Вже багато років дана система використовується на відомих іноземних виробничих підприємствах, особливо в інноваційних галузях. В Україні даний підхід ще не набув свого поширення. На сьогодні впровадження методу цільового управління витратами ускладнене недостатнім теоретичним і практичним вивченням технології його застосування та неготовністю менеджерів до істотних організаційних перетворень на стабільно функціонуючих підприємствах.

Якщо раніше традиційні методи управління та обліку витрат (стандарт-костинг) повністю себе оправдовували, то зараз, потрібно переглянути звичні підходи, що не відповідають вимогам сучасної конкурентної середовища.

Систему таргет-костинг вперше використала в Японії корпорація Toyota у 1965 році. Вона передбачає розрахунок собівартості виходячи з ціни реалізації продукції, яка визначається маркетинговими дослідженнями.

Переваги методу:

- інтерактивний підхід до розробки нового продукту забезпечує поетапне осмислення кожного нюансу, що стосується собівартості. Менеджери та службовці намагаючись приблизитись до цільової собівартості часто знаходять нові, нестандартні рішення в ситуаціях, що вимагають інноваційних рішень;

- необхідність постійно утримувати в голові цільову собівартість не дає змогу інженерам використовувати більш витратну технологію або матеріал.

Використання системи кайзен-костинг є доцільним на етапі виробництва інноваційного продукту. В основі системи лежить необхідність дослідження заданого рівня зниження витрат (при дотриманні встановленого рівня якості). У системі проводиться постійний аналіз відхилень фактичного рівня зниження витрат від запланованого.

Слово "кайзен" в перекладі з японської означає "покращення, удосконалення маленькими кроками". Метою "кайзен" є удосконалення діяльності компанії або її окремих підрозділів за допомогою внутрішніх резервів без залучення великих інвестицій ззовні.

Використання системи стандарт-костинг є ефективним на стадії післяпродажного обслуговування. Необхідне встановлення цільових показників не тільки за витратами, але і за нефінансовими показниками. Слід встановлювати стандарти за якістю продукції, надійністю, якістю поставок, виявляти відхилення, що впливають на прибуток.

Використання комбінації концепцій таргет-костинг, стандарт-костинг та кайзен-костинг в новій системі Life Cycle Costing є ефективним в процесі інноваційного перетворення бізнес моделі підприємства. Це дозволяє не тільки визначити повну рентабельність нового продукту, враховуючи витрати і доходи на всіх стадіях життєвого циклу, але і створити механізм послідовного і цілеспрямованого управління процесом створення цільової вартості інноваційного продукту. Як висновок, на ринок виводиться новий продукт, конкурентоспроможний за своїми якісними та вартісними характеристиками.

На третьому етапі необхідно поділити виробничі витрати на складові та знайти шлях зменшення кожної такої складової. В.Г. Федоренко визначає витрати виробництва як сукупність усіх спожитих ресурсів на виробництво того чи іншого продукту. До них можна віднести такі витрати:

- основних засобів (амортизація);
- на сировину (насіння, корми, засоби захисту рослин і тварин тощо);
- на оплату праці;
- допоміжних послуг;

- інші витрати (відрахування на соціальні заходи, платежі за обов'язкове страхування майна компанії тощо).

Недостатність техніко-технологічного забезпечення виробництва та обробки сільськогосподарської продукції – основна зона розвитку агропромислового підприємства. Застаріла фізично та морально техніка гальмує роботу підприємства, а це в свою чергу позначається як на додаткових витратах на її ремонт, так і на якості готової продукції.

Джерелом оновлення та модернізації старого обладнання можуть стати інвестиції в дану галузь. За оцінками фахівців, потреби сільського господарства в інвестиційних ресурсах задовольняються лише на третью. Особливу потребу в інвестиціях відчувають фермерські господарства, які складають 75,04% загальної кількості сільськогосподарських підприємств (за оцінкою держкомстату за 2014 рік) [3, с. 49]. Проте вони виробляють лише 7,63% валової продукції [3, с. 45].

Другою складовою виробничих витрат є витрати на сировину. Тут важливим буде приділити увагу закупівельній логістиці, тому як саме вона грає вирішальну роль в формуванні ціни на сировину. Ця роль посилюється ще й значним подорожчанням палива, і як наслідок зростанням витрат на транспортування.

Для сучасних сільськогосподарських підприємств дуже важливою є діяльність, яка полягає у здійсненні закупівель. Одним з істотних аспектів функціонування закупівельної логістики підприємства є оцінка логістичних витрат, розмір яких залежить від функціонування ланцюга поставок.

Закупівельна логістика – це комплекс взаємопов'язаних функцій, метою яких є адекватне і повне задоволення потреб виробництва в матеріалах з максимально можливою економічною ефективністю [2, с. 86]. Вибір методів закупівель залежить від особливостей і складності товару.

Основні методи закупівель:

- оптові закупівлі;
- регулярні закупівлі дрібними партіями;
- закупівлі по мірі необхідності;
- різноманітні комбінації перелічених методів.

У кожного метода є недоліки і переваги, які потрібно врахувати, щоб забезпечити своєчасність закупівель і скоротити витрати.

Однією з особливостей аграрної сфери є значна частка ручної праці і, як наслідок, відносно великі витрати на оплату праці робітників. Також працівники повинні бути розосереджені на великій території (часто площею декілька тисяч гектарів земельних угідь). У зв'язку з цим виникає складність прийняття оперативних рішень (розпоряджень) відповідно до зміни поточної виробничої ситуації, а саме головне – контролю робіт працівника. Далеко не всі українські сільськогосподарські компанії в повній мірі використовують новітні технології для оперативного зворотного зв'язку, обліку роботи працівника або нагляду за територією. А це означає, що такі компанії несуть значні втрати ефективності працівників. В свою чергу ефективність може привести або до підвищення кінцевого результату, або до можливості скоротити непотрібні робочі місця, тим самим зменшивши витрати на виробництво. І перше і друге неодмінно призведе до зменшення собівартості одиниці продукції.

Ще однією особливістю сільськогосподарських підприємств є сезонність робіт. Це означає, що для ефективного використання коштів на заробітну платню потрібні не постійні, а сезонні робітники. Немає сенсу тримати постійно однаковий штат, якщо більшість із них зайняті лише декілька місяців на рік. Якщо компанія використовує схему прийняття робітника на сезонні роботи, кожен рік вона несе ризик не знайти відповідного працівника для своїх робіт. Тому можна, наприклад, користуватися різноманітними аутсорсинговими компаніями, які пропонують необхідні послуги. Це дасть змогу не витратити кошти за простої робочої сили, звільнить від сплати податків із заробітної плати, та нівелюватиме вказані вище ризики.

Продукція сільського господарства, на відміну від інших галузей, здійснює великий вплив на життєдіяльність та здоров'я людини, тому на ринку буде котируватися лише високоякісна продукція, вироблена з витратами, які не перевищують середні, що склалися на світових ринках.

Висновок. На даному етапі розвитку аграрного сектора існує значна кількість проблем, пов'язаних зі зниженням собівартості продукції, які послаблюють конкурентні позиції вітчизняних сільськогосподарських товарів і не дають можливості конкурувати з іноземними. Однією з таких проблем, на нашу думку, є недостатність техніко-технологічного забезпечення виробництва та обробки сільськогосподарської продукції. Використання новітніх технологій неможливе без використання та правильного розуміння сучасних концепцій витрат та бізнес процесів підприємства.

Забезпечення необхідних внутрішніх та зовнішніх фінансових, матеріальних, інтелектуальних та інших ресурсів для впровадження новітніх технологій є важливим фактором зниження собівартості, підвищення якості, що позитивно вплине на конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції.

Література:

1. Давидович І. Є. Контролінг: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 552 с.
2. Анкін Б.А. Логістика: Навчальний посібник. – К.: Інфра-М, 1999. – 326 с.
3. Статистичний збірник Державної служби статистики України «Сільське господарство України 2014 рік».

3. PRODUCTIVE FORCES DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Bektemirova Nurgul

senior teacher

Kazakh National Technical University by K. Satpayev

Moldakenova Erkezhan

senior teacher, Phd

Eurasian National University by Gumilev

ABOUT PERFECTION OF FUNCTIONING OF SPECIAL ECONOMIC ZONES IN CONDITIONS INDUSTRIAL-INNOVATION OF DEVELOPMENT OF REGIONS RK

The creation SEZ is one of the factors of the accelerated economic growth at the expense of activation international and deepening of economic processes, and also mobilization of the investments. Such zones are one of base tools on attraction of the private (individual) investments in a national economy, including in not raw sector. The practice of creation SEZ is partly caused by necessity of direct regulation by the state of branch structure of the investments (including foreign) in national economy. The state, creating SEZ, as though specifies on desirable for him(it)" points of the application of the capitals "and stimulates the investors to the investment decisions by various measures of financial, property and other support.

The basic purpose SEZ is the creation or development separate (most priority from the point of view of national interests of the country) branches of economy separate manufactures separate spheres of public or state activity. The legal mode of such zones reflects the declared purposes and stimulates development only of appropriate spheres of activity: the privileges and преференции work only concerning those subjects, which activity corresponds (meets) to the purposes of creation of a zone.

In RK six special economic zones are created: SEZ "Astana-New city" (is created in 2001, basic direction - construction and manufacture mechanical engineering, manufacture of rubber and plastic products and pharmaceuticals), SEZ "Park of information technologies" (2003, IT-business), SEZ "National industrial petrochemical technopark" (2007, petrochemical manufacture on deep processing of raw material and release of petrochemical production with high added cost).

As of 2011 special economic zones "Astana - new city", "Park of information technologies" and SEZ "National industrial petrochemical park" are in a stage of active development.

It is represented, that conditionally all SEZ of Kazakhstan can be divided (shared) (to classify) into the following groups:

- 1) The industrial - industrial zones - concern to them "Aktau", "National industrial petrochemical park" and "Astana - new city" in a part of an industrial subzone;
- 2) Service zones - "Burabay" and "Astana - new city" in a part of a building subzone;
- 3) a zone - "Park of information technologies".

Besides two industrial zones in cities Astana and Karaganda are created, thus an industrial zone of Astana is included in structure SEZ "Astana - new city".

According to the Program of development of territory EKR on 2011-2015yy., authorized the decision XXVI of regional Session №26/315-IV from 24.12.2010y., with the purposes of creation and development of the enterprises focused on release of qualitative competitive production in area conducts work on creation of industrial zones. For a management (manual) of process of creation of industrial zones the East Kazakhstan regional centre of development of business" is founded by joint-stock company". According to the Charter of joint-stock company and rule (situation) about industrial zones, the state on behalf of regional allocates to the investors who have received the certificates of area, the ground areas equipped with the appropriate infrastructure: by a heat, water, electric power, water drain, communication (connection), automobile and iron roads, office buildings. For maintenance of these tasks of joint-stock company "the East Kazakhstan regional centre of development of business" is allocated from the regional budget 763 mln. tenge.

The specializations of industrial zones are determined:

On four customs transitions on border with Russia and China the Zones of frontier trade will be organized. In territory of the given zones the construction of the trade areas, hotels, items of a feed (meal) is stipulated, i.e. the favorable conditions for work and residing of the businessmen will be created, the necessary infrastructure is advanced.

As is specified in the Program of development of territory EKR on 2011-2015 yy., with the purposes of the accelerated development of region, development one or several branches of new technologies, creation highly effective of manufactures, development of release of new kinds of production, attraction of the investments, introduction of modern methods of management and managing, and also decision of social problems in area plans creation two SEZ.

The basic idea of use of industrial zones as elements of an infrastructure is the creation of the preconditions for organization of new industrial manufactures in region. Thus the appeal to the investors consists in concentration of manufactures of one orientation, economy of means on leading of an infrastructure, reduction of terms of commissioning of new manufactures, that in a result results in decrease (reduction) of expenses on realization of the project. The special attention will be given to formation and development of zones of frontier trade with Russia and China.

At the present moment in area the Zone of frontier trade and conducting joint business on customs transition "Zhezkent" is already created, where the ground areas supplied with a necessary engineering infrastructure, will be allocated for construction on them of objects of frontier trade and creation of coproductions. In the project of building of this territory the industrial objects, premise (room) for realization of frontier trade, office buildings, warehouse premises (rooms), objects of development of a tourist infrastructure are stipulated. Besides it is necessary to give attention to development of an infrastructure of frontier cooperation (boundary transitions, check and customs posts), including measures on their joint with the next states to construction and use. All listed aspects define (determine) necessity of change of the attitude (relation) to frontier cooperation in region with the purposes of rise of economy of frontier territories, as components of socio economic development of areas and area as a whole.

Now in Kazakhstan the realization of the Program forced industrial-innovation of development is actively carried out, within the framework of which is planned to realize 237 projects on 50 milliard US dollars. The modernization of economy on a basis innovation of a way serves the uniting factor of development of the international cooperation of Republic. The special role thus is allocated (removed) to the further deepening of strategic partnership with Russia and Byelorussia within the framework of Customs union. Perspective the study of questions connected to participation of the Russian business in Kazakhstan SEZ to opportunities, arising is represented within the framework of functioning it integral of formation (education). As is specified in the State program on forced industrial-innovation to development RK for 2010-2014 years (authorized by the Decree of the President RK from 19.03.2010y. № 958), the investment appeal Kazakhstan SEZ and from now is unsufficiently high, as the conditions of their functioning are not quite focused on real needs (requirements) and interests of the investors.

For increase of efficiency of the investment projects sold in territories SEZ of Kazakhstan, the application of the special preferential order of the taxation is obviously necessary in view of the best world (global) practice, development of the special mechanism also is required concerning import of a foreign labour in territory SEZ, has ripened a question on introduction of the mechanism of rendering of services to the participants SEZ by a principle "one windows".

With the separate large investors in exclusive cases it would be possible to conclude the investment agreements for realization of the projects outside of territories SEZ, and in such agreements to provide the certain package of privileges and preference. Besides it is necessary to liquidate branch binding of special economic zones, and the basic criteria for companies - TSRs SEZ should become an export orientation of manufacture and productivity of work.

Now there is a number (line) of problems which are not allowing Kazakhstan SEZ to realize of the advantage. Such problems are, first of all, low degree of efficiency of expenses of budget means, inefficiency of regulation and management, some neglect by tools of active attraction of the

investors, absence of the account of individual features of zones, long terms of registration of the participants, and others.

The world (global) experience allows to allocate the key factors of success in development SEZ: a qualitative infrastructure advanced base and special services for TSRs SEZ, professional management, precise tax and customs administration. Within the framework of the current legislation the effective realization of these factors is represented, in this connection objective necessity for acceptance of the Law of Republic of Kazakhstan "About special economic zones" in a new wording now has ripened.

Now in Kazakhstan the new Law about SEZ is developed with which the replacement of administration SEZ by the managing companies in the organization-legal form of joint-stock company is provided; structure of bodies of management can include the representatives of the private (individual) investors, state bodies and local executive bodies. Such structure will allow to involve (attract) the international companies with significant experience of management SEZ. The general (common) regulation all SEZ will be carried out by the uniform authorized body.

In the mentioned above State program on forced industrial-innovation to development of Republic of Kazakhstan for 2010-2014 years the necessity of the further consideration of a question about expansion of a network working SEZ and FROM is marked, in view of presence of the convenient communications for delivery of raw material and deliveries of ready production.

In particular, by such principle in 2011 the questions of creation of the following new special economic zones and industrial zones will be worked:

- SEZ "Horgos" - East gate on the basis of the International centre of frontier cooperation "Horgos" - for development of various kinds of processing manufactures and transport-logistic of services;

- SEZ in Karaganda on the basis of an industrial zone of. Karaganda - for development of metallurgy and metal working;

- from Almaty - for development of mechanical engineering, manufacturing industry, creation of a building cluster;

- from in Pavlodar - for development of metallurgy and metal working, chemical, pharmaceutical industry, power.

Besides in 2011-2012yy. the questions of creation of new industrial zones in cities Ust-Kamenogorsk, Aktobe and Uralsk will be studied.

Creation of a qualitative engineering infrastructure SEZ and from, responding to needs(requirements) of the potential investors also is planned.

In 2012 the construction of an industrial subzone SEZ "Astana - new city" and additional objects of an infrastructure SEZ (fire depot, cargo terminal and integrated service-technological centre) will be completed, and also the connection of the existing enterprises to electrical substation is supplied; the design works on SEZ "Park of information technologies "are carried out(spent) in view of change of territory; and also the construction of a transport and engineering infrastructure from will be completed Karaganda.

In 2013 the construction of a transport and engineering infrastructure (electrosupply, water supply, telecommunication) subzones № 1 and № 3 will be completed.

In 2014 the design works on subzones № 2, № 4 - № 6 SEZ "Aktau" will be carried out (spent); the start in operation of the first stage SEZ "Park of information technologies" is supplied; the design works are carried out(spent) in view of change of territory and the start in operation of 1-st stage SEZ "National industrial petrochemical park" is supplied; the translation of grounds of especially protected natural territories in grounds of a stock is supplied and the start in operation of 1-st stage SEZ "Burabay" is supplied.

By the important factor of increase of efficiency of functioning SEZ and FROM will be attraction of the "anchor" (strategic) investors, including foreign, for manufacture not raw of production, with accent (stress) on development of the markets of the state-participants of Customs Union, and also republic of China and countries of the central-Asian region. For management, search both attraction of the investors and granting of the base and specialized services to the

participants SEZ and from will be involved (attracted) the international professional companies - operators with use of the mechanism of partial compensation of expenses by the state.

Thus, proceeding from the carried out (spent) analysis, for the further perfection of functioning SEZ, that is one of the factors of the accelerated economic growth at the expense of activation international and deepening integral of economic processes, and also mobilization of the investments, as priority directions is considered(counted) the following:

- Realization of the effective state investments in creation of an infrastructure SEZ (that to the investor wishing to become by a TSR of a zone, it was not necessary to think of quality of a transport, municipal, engineering infrastructure);

- Normalization of administration of processes connected to realization of the investment projects, namely: reduction of terms of realization various acceleration of procedure of registration of the participants SEZ, minimization corruption of displays;

- Introduction of the mechanism of rendering of services to the participants SEZ by a principle "one windows";

- Optimization of the tax laws in view of individual features by everyone SEZ, and also with use of a principle of differentiation tax preference depending on volume of the investments in the enterprises SEZ.

List of reference:

1. Agreement between Government of Russian Federation, Government of Republic Belarus and Government of Republic of Kazakhstan from 18.06.2010y. "On free (special, special) economic zones in customs territory of customs union and customs procedure of a free customs zone" // Legal-reference system.
2. Law of Republic of Kazakhstan from 06.07.2007y. №274-Z "About special economic zones in Republic of Kazakhstan" // the Kazakhstan truth. 17.07.2007y.
3. State program on forced industrial-innovationto development of Republic of Kazakhstan for 2010-2014 years. - Astana, 2010.
4. Program of development of territory of the East Kazakhstan area for 2011-2015 years authorized by the decision XXVI of Session East Kazakhstan regional №26/315-IV from 24.12.2010y. - Ust-Kamenogorsk, 2010.

Hoblyk V.V.

Doctor of economic sciences, Associate professor
Mukachevo State University, Mukachevo

MECHANISMS OF PUBLIC ADAPTATION OF INVESTMENT PROJECTS AT THE REGIONAL LEVEL

Гоблик В.В.

д.е.н., доцент

Мукачівський державний університет, Мукачево

МЕХАНІЗМИ СУСПІЛЬНОЇ АДАПТАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

The basic approaches of the work with foreign investors, local authorities, instruments regulating the investment process at the regional level are researched in the article. Found out the main problems and shortcomings of the investment policy in forming the investment resources in the region. Defined the necessity of social adaptation mechanism of investment projects improvement.

Keywords: *investment, a foreign investor, infrastructure, region, local government.*

В статті досліджено основні підходи до роботи з іноземними інвесторами органів місцевої влади, інструменти регулювання інвестиційного процесу на регіональному рівні. З'ясовано основні проблеми та хиби інвестиційної політики у формуванні інвестиційних ресурсів в регіоні. Обґрунтовано необхідність подальшого вдосконалення механізму суспільної адаптації інвестиційних проектів.

Ключові слова: *інвестиція, іноземний інвестор, інфраструктура, регіон, місцеве самоврядування.*

Залучення інвестицій у розвиток території, особливо коли мова йде про роботу із закордонними інвесторами, є не тільки проблемою економічного порядку. Адже інвестиція, як ринковий феномен, має декілька цікавих особливостей. По-перше, вона є сферою реалізації фінансового інтересу інвестора і засобом збільшення прибутковості його бізнесу.

По-друге, відображає прагнення інвестора до розвитку власного бізнесу, намагання модернізувати своє виробництво згідно вимог ринку. По-третє, виступає мотивуючим моментом для працівників, задіяних в реалізації інвестиційного проекту (це і зарплатня, і можливості професійного зростання, і ширша сфера застосування фахових навичок та умінь). По-четверте, є об'єктом пильної уваги органів місцевої влади, оскільки дозволяє їм сподіватися на збільшення надходжень до місцевого бюджету, вирішення низки соціальних проблем регіону, розвиток місцевої інфраструктури тощо. Зрештою, інвестиція є ланкою суспільно-економічного процесу, в якій стикаються і знаходять своє компромісне вирішення інтереси різних груп-підприємців, влади, населення регіону (в тому числі і найманих працівників), а також відповідних ринкових інституцій (банків, консалтингових структур, транспортних організацій, комунікаційних мереж тощо).

Саме остання особливість змушує розглядати інвестування, а відтак і процес залучення іноземних інвестицій в економіку регіону, як сферу, що має чітко виявлену суспільно-психологічну канву, тобто є об'єктом не лише економіки, але і соціології, психології та політики. У зв'язку з цим, залучення іноземних інвестицій в місцеву економіку полягає не лише в роботі з потенційним інвестором, але також має на меті враховувати ті пріоритети території, що визначаються інтересами її населення, а точніше – інтересами місцевої громади. Ця теза підтверджується практикою більшості сучасних європейських держав, особливо наших західних сусідів, а також реаліями формування інвестиційного клімату окремих регіонів України. Так, досвід роботи з іноземними інвесторами на території Східної Європи опирається на чітку систему децентралізації влади та дотримання принципу субсидіарності: на вищій щабель влади передаються лише ті повноваження, яких об'єктивно не можуть виконувати управлінські органи нижчого рівня. Відтак, більшість організаційно-технічних функцій із залучення та супроводу іноземних інвесторів покладається саме на органи місцевого самоврядування та регіональні органи влади, які і є «локомотивом» інвестиційного процесу не лише на регіональному, але, фактично, і на загальнодержавному рівні.

Не виникає сумнівів у тому, що обласне керівництво повинне мати достатньо повноважень і мотивації, щоб сприяти усуненню більшості організаційно-економічних проблеми, які виникають в інвестора (іноземного або вітчизняного) на території відповідного регіону. Сподівання на те, що вказані проблеми вирішуватимуться обласним керівництвом або і центральним апаратом міністерств чи відомств, супроводжуване вичікуванням, доки цей апарат ухвалить потрібні рішення, у більшості випадків не є ефективним.

Водночас, не можна забувати і про «підводні течії» суспільно-політичного характеру, що мають місце в регіоні. Тобто, місцева влада мусить чітко структурувати існуючі на шляху іноземних інвестицій проблеми у двох вимірах:

- організаційно-економічному (нормативно-правова база, регуляторна політика, сприяння в реалізації інвестиційних проектів, своєчасне вирішення проблем, що виникають під час освоєння інвестицій), а також
- латентному (політичні інтереси, соціальні прагнення, суспільні стереотипи, психологічні установки, історичні забобони тощо).

Саме на цих двох «китах» слід вести роботу з потенційними інвесторами. Адже існують випадки, коли вирішення всіх організаційно-економічних питань інвестиційного проекту «затмарюється» неадекватною суспільною реакцією «приймаючої» сторони. Наприклад, відомі випадки, коли місцева громадськість розпочинала акції протесту проти розгортання іноземних виробництв, аргументуючи це небезпекою для екології, низьким рівнем охорони праці, «прихованою недоброзичливістю» інвестора. Інколи такі протести, явно чи приховано, стосувалися і вітчизняних інвесторів, які хотіли вкладати кошти в економіку окремих регіонів, реінвестуючи їх з інших областей нашої держави. Слід наголосити, що далеко не у всіх випадках ці «страхи» мали під собою об'єктивне підґрунтя. Крім того, слід враховувати тенденції до формування в Україні суспільної думки в напрямі гіпертрофування значимості економічної безпеки, коли міжнародна (а останнім часом і

міжрегіональна) конкуренція трактується як негативний феномен і спонукає окремих політиків та посадовців до ініціювання протекціоністських обмежень, «захисту вітчизняного виробника», розгортання кампаній, спрямованих на виштовхування «чужих» інвесторів за межі регіону.

Таким чином, на територіальні органи влади покладається не тільки завдання створення позитивного іміджу свого регіону в очах потенційного інвестора, але і не менш важлива задача формування в середовищі місцевої громади усвідомленого розуміння того, що без іноземних інвестицій сьогодні складно розраховувати на досягнення економічного зростання та вирішення соціальних проблем.

У цьому ракурсі слід виділити два підходи до «популяризації» інвестора в очах місцевої громади. По-перше, це заохочення до інвестування на території відповідного регіону відомих у світі компаній, які, вкладаючи свої кошти, несуть також відповідний позитивний імідж, «змушують» місцеве населення гордитись співпрацею з компаніями зі світовим ім'ям, а інших іноземних підприємців спонукають до того, щоб уважніше придивлялись до інвестиційних можливостей регіону.

По-друге, це робота з невеликими інвесторами, які можуть компенсувати свою незначну фінансову потужність близькістю до безпосереднього працівника, налагодженням системи ефективних комунікацій на місцевому рівні, доступністю менеджменту цих підприємств для пересічних мешканців, заповнювати численні дрібні ніші у економіці регіону, необхідними для її розвитку капіталовкладеннями. Мова, зокрема, йде про такі галузі, як туризм, деревообробна, текстильна, транспортні перевезення, комп'ютерні та інші послуги. Головне, як в одному, так і у другому випадку – уміння запобігати виникненню тих ризиків, що зазвичай створюють напругу у стосунках інвестора з місцевою громадою. Найчастіше ці ризики виникають у зв'язку з невмінням місцевої влади ефективно співпрацювати з потенційним інвестором, причина чого може критися як у слабкій фаховій підготовці її працівників регіональних адміністрацій та органів місцевого самоврядування, так і в недостатньо розвиненій інформаційній інфраструктурі регіону (відсутність належного комп'ютерного забезпечення, проблеми доступу до мережі Інтернет тощо). Це, у свою чергу, призводить до нерозуміння мотивів і потреб потенційного інвестора, нездатності зайняти адекватну позицію на переговорах із ним, поширенні неправдивої інформації про інвестора на території регіону.

З іншого боку, існують чинники, які провокують виникнення інвестиційних конфліктів з вини самого інвестора. Зазвичай ці фактори базуються на неповній інформації інвестора про регіон, в якому він збирається реалізовувати свій проект. Наприклад, потенційний інвестор знає, що тут є дешева робоча сила або сировина, але зовсім не орієнтується в її якісних та кількісних параметрах, особливостях взаємодії з місцевою владою, суспільних настроях тощо.

Часто причиною виникнення конфліктних ситуацій між інвестуючою та приймаючою сторонами стає експансивна поведінка інвестора, викликана його однобічною мотивацією на реалізацію власних фінансових інтересів. У цьому разі він може нашттовхнутись на не менш експансивну поведінку представників місцевої влади, які крім виконання обов'язкових умов контракту здатні вимагати від нього вирішення певних соціальних проблем регіону чи вкладення коштів у розвиток його інфраструктури. Такі приклади є достатньо типовими і потребують особливої уваги з боку управлінських органів на місцях.

Які ж інструменти в руках органів регіональної влади та місцевого самоврядування можуть виявитись достатньо ефективними для запобігання конфліктних ситуацій у стосунках з іноземним чи внутрішнім інвестором або для їх локалізації в разі розгортання конфлікту?

Насамперед, слід відзначити, що найкращим засобом уникнення будь-яких конфліктів є наявність стратегії розвитку регіону, в якій виписані всі пріоритети та критерії оцінки ефективності інвестиційних проектів, що реалізуються на його території. За наявності

такої стратегії будь-який інвестор може заздалегідь ознайомитись із усіма нюансами її реалізації, а відтак убезпечити себе від потенційного протистояння з місцевою владою.

По-друге, не слід ігнорувати такого важеля впливу на поліпшення інвестиційного клімату регіону та інструменту нівелювання фінансових ризиків іноземного інвестора а його території, як налагодження ефективної взаємодії з фіскальними і контролюючими органами, насамперед податковою адміністрацією та митницею. Адже в разі гармонійної співпраці місцевої влади та фіскальних установ, останні перестають відігравати роль «інквізиції» на регіональному рівні, а починають краще розуміти проблеми інвестора і його завдання щодо стимулювання регіонального економічного розвитку. В цьому разі стає набагато простіше усувати і ті нормативно-правові бар'єри, що формуються на центральному владному щаблі. Адже коли є консенсус між місцевою владою, інвестором і фіскальними органами на місцях, тоді вносити пропозиції щодо зміни відповідних нормативно-правових актів значно легше.

Наступним дієвим засобом запобігання конфронтації між інвестором та місцевою громадою є формування узгоджених зі стратегією розвитку регіону інвестиційних пропозицій, а також розробка відповідних інвестиційних проектів. У цьому разі потенційний інвестор може погодитися на реалізацію проекту, ідея, концепція та стратегія реалізації якого запропоновані самим регіоном, а значить апріорно враховують інтереси. Такі інвестиційні пропозиції та проекти доцільно розробляти на основі пропонування під забудову вільних земельних ділянок (з налагодженими комунікаціями та розвиненою інфраструктурою), незавершених будівництв, незадіяних виробничих об'єктів, а також діючих підприємств.

Всі перелічені засоби можна віднести до інструментів прямого сприяння суспільній адаптації інвестиційних проектів. Поряд з ними також існують інші, так звані опосередковані засоби, що сприяють повнішому узгодженню інтересів місцевої громади та інвестора. На перше місце в їх числі варто поставити формування адекватного рівня фахової підготовки місцевих управлінських кадрів. Для цього можна використовувати як науково-освітній потенціал вищих навчальних закладів і консалтингових компаній свого регіону, включаючи відповідні Регіональні інститути державного управління Національної академії державного управління при Президентові України, так і залучаючи кошти відповідних програм міжнародної технічної допомоги з метою проведення тренінгів персоналу, курсів іноземних мов, вивчення форм роботи у сфері економічної дипломатії тощо.

Не менш важливим засобом опосередкованого впливу на суспільну адаптацію інвестиційних програм є розвиток ринкової інфраструктури регіону. Мається на увазі, насамперед, вирішення житлово-комунальних проблем (вода-та теплопостачання, наявність ліній електропередач і телефонних комунікацій), відкриття невеликих, але комфортних готелів, ремонт автодоріг, облаштування прикордонного сервісу тощо. З одного боку, це сприяє підприємцям в реалізації інвестиційних проектів на території регіону, а з іншого дозволяє місцевим мешканцям асоціювати створення належного інвестиційного клімату з поліпшенням умов їхнього побуту.

Іншим аспектом розвитку ринкової інфраструктури регіону є формування якісного інституційного забезпечення інвестиційного процесу. Йдеться про створення та підвищення ефективності функціонування регіональних інституцій, що покликані співпрацювати з внутрішніми і зовнішніми інвесторами задля поліпшення умов їхньої діяльності на території відповідних регіонів. Такими інституціями, насамперед, є торгово-промислові палати та їхні відділення, агенції регіонального розвитку, центри сприяння залученню іноземних інвестицій, бізнес-інкубатори, консалтингові фірми, асоціації підприємців, наукові установи тощо.

Крім того, як органи місцевої влади, так і заклади інституційної інфраструктури покликані формувати середовище постійного діалогу з інвестором. Це стосується проведення інвестиційних форумів, на яких обговорюються гострі проблеми інвестиційного клімату, ярмарків інвестиційних пропозицій, метою яких є зацікавлення потенційних інвесторів у реалізації відповідних проектів, робота з представниками дипломатичних установ, як закордонних, що розташовані на території відповідного регіону (насамперед, генеральних і

почесних консульств), так і торгово-економічних місій і консульських установ у складі посольств України за кордоном.

На окрему увагу в плані суспільної адаптації інвестиційних програм заслуговує діяльність такої інституції, як Ради з питань залучення іноземних інвестицій при головах обласних і обласних державних адміністрацій (або навіть при органах місцевого самоврядування), до складу яких входять як представники місцевого бізнесу та громадськості, так і діючі інвестори. Робота таких рад може стати інструментом узгодження різних груп інтересів ще на підготовчій стадії інвестиційного проекту, а в ході його реалізації сприяти узгодженій взаємодії закордонних інвесторів та їхніх українських колег, включаючи можливих контрагентів та підрядників, з органами регіональної влади та місцевим населенням.

Таким чином, в нинішніх умовах проблему активізації інвестиційного процесу на регіональному рівні неможливо успішно вирішувати без ефективного узгодження інтересів самих інвесторів з інтересами мешканців того регіону, в якому планується чи відбувається реалізація інвестиційного проекту. Головними засобами цього узгодження є, насамперед, поширення в середовищі потенційних інвесторів достовірної інформації про регіон та його інвестиційні потреби, популяризація серед місцевих мешканців планованих до реалізації закордонними підприємцями інвестиційних проектів, залучення громадськості до формування інвестиційних пропозицій регіону, налагодження постійного контакту між іноземними інвесторами та представниками територіальної громади.

В цьому разі успішна реалізація інвестиційних проектів опиратиметься не тільки на макроекономічну потребу та зусилля центральної чи обласної влади, але і матиме дієву підтримку на місцях, а діалог між населенням відповідних регіонів та інвесторами створюватимуть надійний ґрунт до розширення бази інвестування та формування в регіоні оптимального інвестиційного клімату.

Horbach L.M.

Ph.D., Associate Professor

Volyn Institute named after V. Lypynskiy MAUP, Ukraine

COMPARATIVE ANALYSIS OF SCIENTIFIC APPROACHES TO THE THEORIES OF REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT

Горбач Л.М.

к.е.н., доцент

Волинський інститут ім. В. Липинського МАУП, Україна

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ТЕОРІЙ РЕГІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

The article deals with the characteristic of theories and models of the regional growth and development. The author shows and analyzes their advantages and disadvantages, the possibility of their practical application. It carries out the comparative analyzes of the views of various scientific fields to the problems of regional economic development.

Key words: *the regional development, the theories of regional economic development, the concept, the neoclassical theories, theories of cumulative growth, the theory of competitive development, the modern theories.*

У статті подана характеристика теорій і моделей регіонального росту і розвитку. Автором виділені їх переваги і недоліки та можливості застосування на практиці. Здійснено порівняльний аналіз поглядів різних наукових напрямків на проблеми регіонального економічного розвитку.

Ключові слова: *регіональний розвиток, теорії регіонального економічного розвитку, концепція, неокласичні теорії, теорії кумулятивного росту, теорії конкурентного розвитку, сучасні теорії.*

Теорії регіонального розвитку мають багату наукову спадщину і багато в чому ґрунтуються на положеннях теорій економічного росту і розвитку.

Початковий імпульс теоріям регіонального розвитку дали в свій час німецькі дослідники: Й. Тюнен (теорія сільськогосподарського штандорта), А. Вебер (теорія «промислового штандорта»), В. Кристаллер (теорія «центральных місць»), А. Льош (теорія промислової організації виробництва), В. Лаунхардт (теорія регіонального штандорта

промислового підприємства). Дослідження цих учених мали в майбутньому значний вплив на формування і розвиток сучасних теорій економічного росту і розвитку регіону.

Серед відносно нових підходів до дослідження регіонального розвитку виділяються роботи: У. Айзарда (регіональна наука), Т. Хегерстранда, М. Кондратьєва (теорія дифузій інновацій), Ф. Перру, Ж. Будвілля, Х. Ласуена (теорія полюсів росту), П. Потье (теорія вісей розвитку), Х. Річардсона (загальна теорія просторової економіки), Дж. Фрідмана (теорія «центр-периферія»), Х. Зібберта, Г. Мюрдаля, А. Маршалла (теорія регіонального росту), М. Портера, М. Енрайта (теорія кластерів).

Теорії регіонального розвитку систематизуються і класифікуються відповідно до принципів, факторів і кола проблем, які потрібно вирішити, а тому поділяються на такі основні напрямки:

- неокласичні, які ґрунтуються на виробничій функції (Р. Барро, Дж. Бортс, Ч. Джонс, Х. Зібберт, Г. Менкью, Д. Ромер, Т. Сван, Р. Солоу та ін.);

- посткейнсіанські (кумулятивні), які є синтезом неокейнсіанських, просторових та інституціональних моделей (Ж.-Р.Будвілля, Х.Гірш, Х.Р.Ласуен, Г.Мюрдаль, П.Потье, Х.Річардсон, Дж.Фрідман, Т.Хегерstrand та ін.);

- нові теорії регіонального росту, які пояснюють ріст регіонів за рахунок конкурентних переваг (М.Портер, Р.Нельсон, М.Енрайт);

- сучасні теорії, основою яких є кластерна теорія, теорія інноваційної економіки тощо.

У деяких джерелах цей поділ доповнюється теоріями збалансованого розвитку, в основу яких покладений принцип максимізації прибутку і балансу промисловості у просторі як форми прояву оптимального співвідношення затрат і доходів (Т.Пітерс, А.Хіршман), теоріями інноваційного розвитку (Т.Хегерstrand), економетричними теоріями регіонального росту, теорією економічної бази, «сировинною теорією», моделями розміщення виробництва та «затрати-випуск».

Наявність різних наукових підходів, широкий спектр теоретичного матеріалу не дозволяють запропонувати єдиного підходу до класифікації теорій регіонального розвитку і росту.

На думку російського вченого-регіоналіста А.Г. Гранберга [1, с. 40], регіональні теорії економічного росту концентрують увагу на різних просторових факторах економічного розвитку (географічному положенні, локалізації ресурсів) і на різних формах просторової організації економіки.

Нами, на основі вивчення літературних джерел, здійснено аналіз переваг і недоліків основних теорій регіонального економічного росту (табл. 1).

Неокласичні теорії і моделі ґрунтуються на виявленні факторів, які визначають формування і розвиток виробничого потенціалу певної території з врахуванням додаткових просторових чинників. При цьому регіони розглядаються як одиниці виробництва, між якими за допомогою факторів може виникнути взаємозв'язок і певна рівновага. Розвиток регіону призводить до зникнення диференціації регіонів і поступового зближення регіональних рівнів економічного розвитку.

Представниками неокласичного напрямку регіонального росту є Дж. Бортс, Х. Зібберт, Р. Солоу, Т. Сван, А. Маршалл, Г. Менкью, Д. Ромер, Р. Барро, Х. Сала-Мартін, Р. Холл, Ч. Джонс та інші.

Недоліки неокласичних теорій критикувалися багатьма вченими. В подальшому в межах теорії кумулятивного росту огріхи представників неокласичної школи враховуються і переосмислюються, що призводить до появи нових моделей і концепцій регіонального розвитку.

Теорії кумулятивного росту ґрунтуються на інтеграції неокейнсіанських, інституціональних і просторових моделей, а їх основою є концепція «взаємної і кумулятивної обумовленості» Г. Мюрдаля. Здебільшого в основі кумулятивних теорій лежить виділення, так званих, полюсів (центрів) росту.

Переваги і недоліки теорій регіонального економічного росту

Теорії	Переваги	Недоліки
Класичні	<ul style="list-style-type: none"> - виділення типів економічних регіонів, просторова організація виробництва; - визначення найвигіднішого місця розміщення виробництва, введення в обіг поняття «економічний простір»; - моделювання економічних процесів, виділення «фактора відстані» і, на основі підходів до його мінімізації (витрат), визначення способу територіальної організації системи розселення. 	<ul style="list-style-type: none"> - неврахування неоднорідності економічного простору, галузевої спеціалізації виробництв, територіальних особливостей і регіональних відмінностей цін на ресурси, ренти, попиту і пропозиції; - вивчення одного окремо взятого промислового чи сільськогосподарського підприємства.
Неокласичні	<ul style="list-style-type: none"> - визначення темпів розвитку регіону за допомогою накопичення капіталу, трудових ресурсів, технічного прогресу, міжгалузевого переміщення факторів виробництва; - врахування не тільки кількісних, а й якісних характеристик наявних ресурсів; - передбачення конвергенції завдяки наявності позитивної залежності між темпом росту економіки і відмінностями між поточним і рівноважним рівнями доходу в економіці; - вимірювання регіональних ефектів; - покращення економічного становища найменш розвинутих регіонів та їх зближення (конвергенція) з передовими регіонами завдяки переміщенню капіталу з високорозвинутих регіонів до менш розвинутих; - використання виробничої функції зі спадною і постійною віддачею масштабу; - визнання міжрегіональної торгівлі і міжрегіональної мобільності факторів виробництва (капіталу, праці, природних ресурсів), збалансованого (рівноважного) росту, умов вільної конкуренції. 	<ul style="list-style-type: none"> - регіональна політика повинна стимулювати мобільність факторів виробництва, оскільки неефективний розвиток регіону пояснюється їх відсутністю; - підвищена увага до факторів пропозиції і недостатня до факторів попиту і розподілу; - неврахування регіональних і просторових факторів, ріст розглядається як зміни в рівноважному стані розвитку регіонів; - ігнорування інновацій та каналів їх поширення в економіці; - припущення про природне вирівнювання рівнів розвитку різних регіонів за рахунок зближення цін на фактори виробництва завдяки їх мобільності.
Кумулятивні	<ul style="list-style-type: none"> - регіони, які спочатку знаходилися в сприятливому становищі, кумулятивно збільшують свої переваги; - передбачає виникнення центрів росту, «поліосів росту» і «дифузії нововведень», в просторовій економіці, розвиток периферійних територій, постійну віддачу від масштабу, нерівномірне зростання в умовах вільної конкуренції; - врахування реальних регіональних факторів, особливо факторів розміщення виробництва; - використання інновацій та каналів їх поширення як основного фактора росту територій; - наявність певних можливостей вирівнювання міжрегіональних рівнів економічного розвитку шляхом дифузії нововведень; - економічний ріст трактується як послідовність нерівноважного стану, в якому рівновага розглядається як тимчасове явище; - врахування умов функціонування території (спеціалізації господарської діяльності й ефекту масштабу) як основних факторів розвитку. 	<ul style="list-style-type: none"> - незбалансованість регіонального розвитку і ріст регіональної диференціації; - не враховується зростаюча віддача від масштабу, недосконала (монополна) конкуренція, наближена до реальності; - не реалізуються основні правила нової теорії росту і нових форм територіальної організації виробництва; - орієнтація на великі і середні підприємства як «точки» і «поліоси росту», водночас роль малих підприємств, які визначають характер регіональної економіки, ігнорується
Нові теорії регіонального росту	<ul style="list-style-type: none"> - використовують для пояснення росту нові фактори (накопичення людського капіталу, обсяг ринку, просторові ефекти); - враховують недосконалу конкуренцію і зростаючу віддачу від масштабу; - дозволяють оцінювати глобальну конкурентоздатність регіонів, дають практичні рекомендації з підвищення їх конкурентоздатності; - врахування таких факторів як внутрішні джерела росту, ринки (як територіальна основа розміщення фірм), визначення можливих шляхів зближення регіонів, віддача від виробництва послуг, організація промислових і регіональних кластерів, розвиток інновацій. 	<ul style="list-style-type: none"> - недостатня увага інституціональній структурі регіону; - недооцінка ролі міжнародного впливу і соціальних регіональних факторів; - недооцінка інновацій.

Джерело: складено автором на основі [2, с. 214; 3; 4; 5].

Ці теорії передбачають виявлення, формування і розвиток «точок росту, конкуренцію, яка забезпечує нерівномірність регіонального розвитку, міжрегіональної дифузії інновацій, розвиток периферійних регіонів в умовах вільної конкуренції, врахування, як основних факторів розвитку, умов функціонування територій (спеціалізації діяльності й ефекту масштабу).

Представниками цього напрямку регіонального росту і розвитку розроблені моделі соціально-економічного розвитку регіону, які послужили методологічною базою для формування механізмів регіонального управління.

Сюди відносяться теорія полюсів росту (Ф. Перру, П. Потье, Ж. Будвіль, Х. Ласуен), модель дифузії інновацій (Т. Хегерstrand, П. Хаггет), модель вулкана (Х. Гірш), модель міської агломерації (Х. Річардсон), теорія «центр-периферія» (Дж. Фрідман).

Базовою серед моделей цього напрямку є модель Г.Мюрдаля. У своєму дослідженні вчений стверджує, що існування особливих локальних зон, розвиток яких спирається на специфічні моделі господарювання, не можуть формувати високотехнологічні галузі економіки в ситуації, коли в регіоні присутні бідність і відсутність елементарних потреб [6, с. 13].

На початку 50-х років минулого століття на Заході особливого розвитку набула ідея створення «полюсів зростання», яка ґрунтувалася на теорії інновацій Йозефа Шумпетера, яким закладено основи теорії «дифузії нововведень» ще у 1912 р. Подальший розвиток ця теорія отримала у наукових розробках напрямків, пов'язаних з урбаністичними концепціями «полюсів зростання» і «вісей розвитку», де значний внесок зробили французькі вчені Ф. Перру, Ж.-Р. Будвіль, П. Потье, Х.Р. Ласуен.

Теорія «полюсів росту» ґрунтується на провідній ролі галузевої структури економіки, пояснює закономірності розвитку регіональних структур, а також визначає шляхи інтенсивного розвитку регіональної економіки. Серед переваг цієї теорії можна виокремити: уточнення понять простору як економічної категорії, вивчення сил поляризації (їх спрямованості) простору навколо провідної галузі; вивчення концентрації економічного простору навколо великих промислових і фінансових центрів та їх вплив на економічний ріст у регіоні.

Наголосимо на тому, що недоліком теорії є те, що регіональний розвиток відбувається тільки в окремих регіонах – полюсах росту. Крім того, спостерігається незбалансований характер економічного росту.

Зазначена теорія підсилює теорію центральних місць В. Кристаллера, використовуючи сучасні досягнення економічної науки, зокрема, метод «витрати-випуск» В. Леонтєва, а також близька до теорії виробничо-територіальних комплексів Н.Н. Колосовського. Ця концепція пізніше стала пріоритетом регіонального планування, а нині використовуються у багатьох країнах при розробці стратегій просторового економічного розвитку і реалізується в організації технопарків і технополісів.

У 80-і роки ХХ ст німецькими вченими в науковий обіг введений термін «нова теорія регіонального росту» (К. Кріген-Боден, Х. Зіберт, Е. Боде), яка ґрунтується на інтеграції неокласичної та кумулятивної теорій регіонального росту, доповнена моделями ендогенного росту в поєднанні з ідеями представників інституціональної школи та статичних теорій розміщення.

До нових зарубіжних теорій регіонального росту, які ґрунтуються на моделях «нової економічної географії» відносяться теорії «потенціалу ринку» (Дж. Харріс), модель «модернізації» традиційної теорії розміщення (М. Фуджіта, П. Кругман), «базового мультиплікатора» регіонального доходу (А. Пред).

В подальшому розвитку набувають теорії промислових комплексів у ринковій економіці (М. Стрейт, К.Річтер, М. Портер, П.Кругман, Р.Шніпер), суть якої полягає в обґрунтуванні існування територіально-промислових комплексів та просторових промислових кластерів; концепція мережевої економіки (М.Енрігг, Г.Шибусава, Р.Шуллер, Р.Капелло), яка вивчає мережеву взаємодію фірм, вплив глобальної телекомунікаційної сітки на просторову складову економічного розвитку, міжфірменну і внутріфірменну взаємодію з позицій використання телекомунікаційних сіток.

У сучасних теоріях регіон розглядається як багатофункціональна й багатоаспектна система. На сьогодні теорії регіонального росту представлені новими підходами, які враховують інтелектуальні фактори економічного росту, зокрема просторової концентрації

нових знань, інновацій, інформації, інтелектуального капіталу [7]. Так, розвитку набули теорії конкурентних переваг, «нової економіки», знанневої економіки, сталого розвитку, соціального капіталу території, теорія регіональних кластерів та інші.

Кластерна теорія набуває значного поширення і розвитку на початку 90-х рр. ХХ ст. у зв'язку з обмеженням потенціалу конкурентоздатності великих інтегрованих компаній на глобальних ринках. Теорія кластеризації ґрунтується на теорії конкурентних переваг М.Портера, концепції регіональних кластерів М.Енрайта, теорії промислових регіонів А.Маршалла й італійських промислових округів П.Бекатні.

На сьогодні у наукових публікаціях чітко прослідковується теза про те, що сучасне суспільство трансформується в економіку знань. Тобто йдеться про новий напрям, який ґрунтується на новітніх досягненнях у сфері інформаційних і комунікаційних технологій.

Термін «економіка, що ґрунтується на знаннях» одним із перших використав Д. Куа [8]. На сьогодні багато вчених, зокрема Р. Кроуфорд [9], В. Іноземцев [10] називають сучасне суспільство «суспільством знань», розрізняючи при цьому поняття «знання» й «інформація», та підкреслюючи, що важливим виробничим фактором стає не інформація, як набір даних про існуючі явища і процеси, а знання, які представляють собою інформацію, отриману і засвоєну людиною.

Г. Б. Клейнер визначає економіку знань як такий стан економіки країни, за якого: знання стають повноцінним товаром; будь-який новий товар несе унікальні знання; знання стають одним із факторів виробництва [11].

В останні роки у вітчизняній і зарубіжній науковій літературі акцентується увага на формуванні нового типу економіки – «нової економіки», яка відображає специфіку формування економіки знань, обумовлюючи перехід від суспільства споживання до інтелектуального суспільства.

На думку К.Келлі [12], «нова економіка» пов'язана з формуванням людського капіталу, який володіє значним творчим потенціалом і високим рівнем інтелекту.

Термін «нова економіка» з'явився у 1898 р. в однойменній праці Л.Гронлунда, в якій вказувалося на необхідності соціальних перетворень, а нова економіка визначалася як домінування колективізму.

Актуальним і важливим є визначення стартових передумов окремих країн та регіонів світу щодо нинішніх можливостей їх переходу до моделі сталого розвитку. Сталий розвиток – це рух до збалансованості, динамічного і безпечного розвитку цивілізації, що виявляється в узгодженні економічних, екологічних та соціальних інтересів регіонального розвитку.

Таким чином, вивчення еволюції наукових поглядів щодо регіонального розвитку дозволяє зробити висновок про зміну парадигм, які так чи інакше зв'язані з розміщенням виробництва. На сьогодні найбільшого поширення отримала сучасна регіональна парадигма, яка ґрунтується на наділенні регіону різним концептуальним змістом (регіон-квазідержава, регіон-квазікорпорація, регіон-ринок, регіон-соціум) [1, с. 83].

У конструкції регіон-квазідержава регіон розглядається як відносно відособлена, зменшена модель усєї держави, майже з тим самим набором повноважень і функцій, копіюючи національну соціально-економічну систему.

Сутність розгляду регіону крізь призму квазікорпорації зводиться до вироблення стратегічних напрямків його розвитку, підвищення конкурентоздатності, інвестиційної привабливості і підприємництва. При цьому регіон взаємодіє з національними і наднаціональними корпораціями, господарюючими суб'єктами інших регіонів, використовує ринкові механізми конкурентної боротьби: протекціонізм, цінову політику тощо [13].

Тракування регіону з позицій «регіон-ринок» (ринковий ареал) дозволяє зосередити увагу на загальних умовах економічної діяльності (підприємницький клімат), розробці і проведенні регіональної економічної політики, яка враховує особливості ресурсного потенціалу, специфіку регіонального ринку товарів, послуг, робочої сили, фінансових ресурсів, інтелектуального капіталу тощо [13].

Концептуальний підхід до регіону як соціуму спирається на концепцію людського капіталу, тобто відтворення людського потенціалу регіону і розвиток системи розселення. Цей підхід передбачає оцінку й управління розвитком культурних, соціально-психологічних, політичних та інших аспектів життя регіонального соціуму.

Отже, посилена увага до регіональних аспектів економічного і соціального розвитку призвела в останні роки до розширення теоретичних досліджень у галузі розміщення продуктивних сил і регіонального розвитку. Сучасні дослідження в регіоналістиці стосуються розміщення інновацій, телекомунікаційних і комп'ютерних систем, розвитку реструктуризованих і конверсійних виробництв. Крім того, у нових теоріях змінюються фактори та закономірності розміщення продуктивних сил.

Література:

1. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики: учеб. для вузов / А. Г. Гранберг. – М.: ГУ-ВШЭ, 2001. – 495 с.
2. Лапаев С. П. Возрастание роли регионов в инновационном развитии и формирование региональных инновационных систем / С. П. Лапаев // Вестник ОГУ. – 2012. – № 13 (149). – С. 214.
3. Гусейнов А. Г. Основные направления развития и подходы в теории региональной экономики в развитых странах / А. Г. Гусейнов // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 8. – С. 125-132.
4. Гаджиев Ю. А. Зарубежные теории регионального экономического роста и развития / Ю. А. Гаджиев // Экономика региона. – 2009. – № 2. – С. 45-62.
5. Пономаренко Г. Н. Сравнительная характеристика теорий регионального развития / Г. Н. Пономаренко // Terra Economicus. – 2012. – Т. 10. – № 1. – Часть 3. – С. 163-165.
6. Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира» (Asian Drama) / Г. Мюрдаль. – М.: Прогресс, 1972. – С. 13.
7. Максимов И. Специфика размещения производительных сил России в 2006-2010 гг / И. Максимов // Инвестиции в России. – 2012. – № 2. – С. 30-36.
8. Quah D. T. Growth and Wealth Creation in the Weightless Knowledge-Based Economy / D. T. Quah // Economic Papers, 1998, October. – P. 73.
9. Crawford R. In the Era of Human Capital: The Emergence of Talent, Intelligence, and Knowledge as the Worldwide Economic Force and What It Means to Managers and Investors / R. Crawford. – N.Y.: Harper Business, 1991. – P. 10.
10. Иноземцев В. Парадоксы постиндустриальной экономики / В. Иноземцев // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 3. – С. 3.
11. Клейнер Г. Микроэкономика знаний и мифы современной теории / Г. Клейнер // Высшее образование в России. – 2006. – № 9. – С. 32.
12. Kelly K. New Rules for the New Economy. The Radical Strategies for a Connected World / K. Kelly. – N.Y., 1998.
13. Анимица Е. Г. В поисках новой парадигмы регионального развития / Е. Г. Анимица, В. П. Иваницкий, Э. В. Пешина. – Екатеринбург: УрО РАН, 2005. – С. 28.

Zhilin M.V.

Director,

“Wagonset” Ltd, Ukraine

WORLD STEEL MARKET REVIEW

Жилин М.В.

директор

ООО «Вагонсет», Одесса, Украина

ОБЗОР МИРОВОГО РЫНКА СТАЛИ

The article examines global trends in the steel market. Identified leaders in the production of steel. Have been analyzed the volume of steel production for the years 2011-2014

Keywords: Steel, world market, production of steel.

В статье исследованы мировые тенденции рынка стали. Выявлены лидеры по производству стали. Проанализированы объемы производства стали за 2011-2014 годы.

Ключевые слова: сталь, мировой рынок, производство стали.

Актуальность статьи обусловлена необходимостью железа и стали для отраслей экономике любой страны, так как они широко используются при строительстве автомобильных и железных дорог, инфраструктуры и зданий. Кроме того, сталь применяется

в кораблестроении, трубопроводном транспорте, горной промышленности, космосе и т.д. Поэтому исследование мирового рынка стали вызывает особый научный интерес.

Во второй половине 2015 года мировой рынок металлургического сырья не характеризуется повышенной активностью. На фоне незначительного повышения спотовых котировок на железорудное сырье (жрс) общие тенденции в этом секторе экономики, по мнению ведущих экспертов, остаются неблагоприятными для поставщиков [1]. Спрос на металлолом на большинстве рынков низкий, что обусловлено наметившимся повышением цен и сезонными факторами. Американские металлургические компании после длительного перерыва начали наращивать объемы закупки сырья, стремясь обеспечить себя на зимние месяцы, но столкнулись с недостаточным объемом предложения.

При этом в большинстве западноевропейских стран наблюдается повышение цен на металлолом в пределах 10-15 евро за тонну [1]. По аналогичным причинам увеличилась стоимость металлолома и в Японии. В то же время, американские, европейские и японские экспортеры пока не могут конвертировать укрепление внутренних рынков в подъем котировок для зарубежных потребителей. А корейские и тайваньские металлургические компании имеют достаточные резервы сырья и не заинтересованы в новых закупках.

Наблюдается такая тенденция, что некоторые мировые производители намерены уменьшить выплавку стали, а прочие – испытывают серьезные финансовые трудности из-за падения цен на прокат и поэтому все усилия направляют на снижение затрат. В связи с этим эксперты утверждают, что в 2016 году выпуск стальной продукции в Китае снова уменьшится, соответственно, снизится и потребление жрс. Важно отметить, что в отрасли остались, главным образом, игроки, интегрированные в структуру крупных металлургических групп либо имеющие преимущества в логистических системах. На основании этого можно утверждать, что китайский импорт жрс в 2016 году не возрастет, а избыток предложения на мировом рынке станет еще больше вследствие ввода в строй новых мощностей. При этом ведущие мировые железорудные корпорации планируют завершить запущенные ранее проекты, поэтому в 2016-2017 годах производство снова возрастет.

Переизбыток дешевой стали на глобальном рынке привел к увеличению количества антидемпинговых расследований в этой области. Главной угрозой в отрасли эксперты считают резкий рост производства в КНР. Наблюдается блокировка поставки металла странами-импортерами из других стран, в том числе из России. Ведущие эксперты отмечают, что отдельные страны вводили защитные инструменты и меры и ранее. Так, например, рынок США остается одним из самых закрытых уже более десяти лет. Но в целом сохранялся определенный баланс спроса и предложения, который был нарушен со стороны китайских экспортеров.

По данным World Steel [2], мировое производство стали за период с 2000-2014 г. удвоилось до 1,6 млрд. т. в год, из которых половина приходится на КНР. А стагнация спроса в Китае привела к тому, что за последние три года стальной китайский экспорт вырос вдвое и по прогнозам экспертов за 2015 г. он ожидается на рекордном уровне 110 млн. т. При этом избыточные мощности в КНР на сегодняшний день оцениваются в 300 млн. т. (вдвое больше потребления ЕС), поэтому экспорт стали из КНР оказывает весомое влияние на мировые цены. В свою очередь цены китайских металлургов не являются рациональными в 2015 г., что привело к значительным убыткам (8,9 млрд. дол.) Китайской ассоциации чугуна и стали. Поэтому данная ситуация действий со стороны властей Китая о замедление экономики.

Интересно отметить статистические данные в этой связи. Так, мировое производство чугуна в октябре 2015 г. составило 95,33 млн. т., что на 1,6 % ниже уровня аналогичного периода прошлого года. При этом мировым лидером по выпуску чугуна остается Китай (в октябре 2015 г. производство составило 56,31 млн. т.). В целом Азиатский регион в октябре 2015 г. выпустил 73,3 млн. т. чугуна.

Мировой рейтинг производителей чугуна выглядит следующим образом.

1. Китай – 56,31 млн. т.
2. Япония – 6,91 млн. т.

3. Индия – 4,75 млн. т.
4. Россия – 4,31 млн. т.
5. Южная Корея – 4,07 млн. т.
6. Бразилия – 2,43 млн. т.
7. Германия – 2,28 млн. т.
8. США – 2,10 млн. т.
9. Украина – 2,040 млн. т.
10. Тайвань – 1,230 млн. т.

Данный рейтинг позволяет выявить десятку мировых лидеров по выплавке чугуна.

Согласно статистическим данным [2] в 2014 г. в мире было выплавлено 1637,0 млн. т. стали, что на 1,1 % превышает показатель 2013 г. Однако уровень загрузки мощностей в глобальной металлургической отрасли уменьшился в последнем месяце 2014 года до 72,7 %, что характеризует самый низкий показатель с декабря 2009 года. В среднем, в мире выплавлялось 4,31 млн. т. стали в год, из которых почти 2,2 млн. т. или 50,9 % приходилось на Китай. Китайский экспорт стали в 2014 г. увеличился почти на 31,5 млн. т. по сравнению с предыдущим годом, а внутреннее потребление проката сократилось примерно на 2 %. Важно отметить, что статистические данные зачастую корректируются со временем, поэтому целесообразнее анализировать эти показатели за более длительный период времени. Так, мировые лидеры по производству стали за 2012-2014 гг. представлены в табл. 1.

Таблица 1

Производство стали в мире за 2012-2014 гг.

Страны	Объемы производства стали по годам, млн. т.			Изменение 2014/2012, %
	2012	2013	2014	
1. Китай	708,78	815,40	822,70	116,07
2. Япония	107,23	110,60	110,70	103,24
3. США	88,60	86,90	88,30	99,66
4. Индия	76,72	81,30	83,20	108,45
5. Южная Корея	69,32	66,10	70,10	101,13
6. Россия	70,61	68,90	70,70	100,13
7. Германия	42,66	42,60	42,90	100,56
8. Турция	35,90	34,70	34,00	94,71
9. Бразилия	34,70	34,20	33,90	97,69
10. Украина	32,90	32,80	27,20	82,67

Источник : Проанализировано автором на основе данных [2-5]

Из табл. 1 видно, что лидирующее место в мировом производстве стали занимает Китай, металлургические компании которого, пока не планируют уменьшать объемы выплавки. Благодаря дешевизне сырья большинство китайских производителей стали завершали 2014 г. при на приемлемом уровне рентабельности.

Второе место на мировом рынке стали заняла Япония, увеличившая объем выплавки на 0,1 % по сравнению с предыдущим годом. Такой показатель объясняется тем, что японским металлургам пришлось столкнуться с ужесточением конкуренции со стороны дешевого китайского проката и экономическим спадом в стране, особенно сильным в строительной отрасли. Производителям, главным образом, помог низкий курс иены по отношению к доллару, что способствовало повышению конкурентоспособности не только японского металла, но и японской машиностроительной продукции.

В США производство стали возросло на 1,7%, до 88,3 млн. т. Национальная экономика США показывала в прошлом году весьма высокие темпы роста, а потребление стальной продукции увеличивалось, в первую очередь, за счет автомобилестроения и нефтегазового сектора. Однако к концу 2014 г. падение мировых цен на нефть привело к резкому уменьшению инвестиций в отрасли и, соответственно, падению спроса на трубы и нефтегазовое оборудование. Уже в январе 2015 г. американские металлурги ощутили проблемы со сбытом, а уровень загрузки мощностей, достигавший в начале текущего месяца 79 %, в декабре 2015 г. сократился до 75,1 %.

Еще одной проблемой американских сталелитейных компаний стало увеличение импорта, которое стимулировалось укреплением доллара и завышенными ценами на прокат на внутреннем рынке. По итогам 2014 г. объем поставок из-за рубежа достиг около 40 млн. т., что на 35 % превышает показатели предыдущего года.

Индия, занявшая четвертое место, сократила отставание от США, выплавив 83,2 млн. т. стали, на 2,3 % больше, чем в 2013 г. Незначительные темпы роста объясняются депрессией в национальной экономике Индии. Из-за этого потребление проката в прошлом году прибавило менее чем на 2 %. Также на данный показатель оказывает влияние увеличение импорта стальной продукции из Китая, а в последнее время и из России.

Тем не менее, производство металла в Индии в ближайшие годы, по мнению экспертов, будет продолжать рост. Национальная экономика может выиграть за счет падения мировых цен на нефть. К тому же, ряд индийских компаний в настоящее время реализуют крупные проекты расширения мощностей. Однако, следует учесть, что основными рисками для национальной металлургии Индии являются сырьевой и энергетический. Из-за бюрократических барьеров в стране снизилась добыча жрс (хотя в последнее время наблюдается положительная динамика в сторону расширения добычи), а с увеличением добычи угля и выработки электроэнергии постоянно возникают проблемы.

Корея, занявшая пятое место в мировом рейтинге, продемонстрировала максимальные темпы роста, а именно 7,5 % по сравнению с 2013 г. Достичь таких результатов обеспечил ввод в строй новых мощностей на комбинате корейской корпорации Posco в Кванчжоне [1]. Спрос на стальную продукцию в стране увеличивался медленно из-за экономической депрессии и из-за давления вследствие увеличения поставок дешевого китайского проката.

Россия по итогам 2014 г. оказалась вытесненной из первой пятерки, но со своим объемом производства в 70,7 млн. т., полученным, прежде всего, благодаря выходу на проектную мощность электрометаллургических предприятий, введенных в строй за последние полтора года, далеко опережает последующие страны данного рейтинга.

Следует отметить, что Германия, Турция, Бразилия и Украина столкнулись в 2014 г. с рядом проблем. Наиболее серьезные были у Украины, сократившей выплавку стали на 17,1 % по сравнению с предыдущим годом (хуже в XXI веке было только в 2009 г.). При этом в 2015 г. положительная динамика пока не наблюдается. Так, по данным [2] украинские металлурги по итогам I квартала 2015 г. сократили производство стали по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. на 31,5 %, – до 5,153 млн. т., заняв в мировом рейтинге производителей стали 12-ю позицию.

Германские и бразильские сталелитейные компании в 2014 г. также столкнулись с проблемами на внутренних рынках. Так, например, в Бразилии, как и в других странах БРИКС, в 2014 г. произошло снижение темпов роста, в немалой степени вызванное высоким уровнем сырьевой зависимости национальной экономики. А в Германии спад коснулся, прежде всего, важнейшей для страны отрасли – машиностроения, столкнувшегося с уменьшением объема заказов от Китая и России. Для Турции наибольшей трудностью стало ухудшение конъюнктуры на важнейшем для нее экспортном рынке – в странах Ближнего Востока.

В целом в последние месяцы производство стали в мире последовательно сокращается из-за неблагоприятного положения в мировой экономике. И пока признаков улучшения ситуации не видно. Поэтому не исключено, что текущий год глобальная металлургическая отрасль завершит со спадом (первым спадом, которого не наблюдалось с 2009 г.).

В отчете Всемирной ассоциации стали за I квартал 2015 г. [2] по сравнению с аналогичным периодом 2014 года 65 стран, входящих в рейтинг WSA, снизили производство стали в целом на 1,8 % – до 400 млн. т. Более подробно можно проанализировать ситуацию по ведущим производителям.

Так, позиции лидера также продолжает удерживать Китай – 200,1 млн. т. (снижение по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. на 1,7 %).

На втором месте по-прежнему остается Япония (26,75 млн. т., что свидетельствует о снижении данного показателя на 3 %).

Индия характеризуется положительной динамикой (22,78 млн. т., что на 9,4 % больше прошлого периода).

Объемы производства стали США составили 20 млн. т., что меньше на 7,6 % в аналогичном периоде прошлого года.

В России наблюдается рост объемов производства на 4,5 % и составляет 18 млн. т.

Южная Корея, Германия, Турция и Италия показывают негативную динамику показателей производства стали, а именно:

– объемы производства стали в Южной Корее снизились на 6,5 % и составили 16,66 млн. т.;

– Германия снизила производства стали на 2 % (11,06 млн. т.);

– значительное снижение объемов наблюдается в Турции (7,735 млн. т. – 8,8%) и Италия (5,95 млн. т. – 10,2 %);

– незначительный рост наблюдается в Бразилии (8,42 млн. т., что больше на 0,7 % по сравнению с прошлым периодом).

Таким образом, можно резюмировать довольно не простую ситуацию мировых лидеров по производству стали. Хотя в целом, их позиции остаются неизменными.

Литература:

1. Официальный сайт ИИС «Металлоснабжение и сбыт» [Электронный ресурс] – Режим доступа : < <http://www.metaltorg.ru/>>
2. Официальный сайт Всемирной организации стали [Электронный ресурс] – Режим доступа : < <http://www.worldsteel.org>>
3. Официальный сайт Риа рейтинга [Электронный ресурс] – Режим доступа : < <http://riarating.ru>>
4. Лукаш М.І. Прогнозирование тенденций развития региональных рынков стали / М.І. Лукаш // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Т. 1. – №. 1. – С. 362-365.
5. Bezrukova N. Dutch disease in Ukraine: assessment of the domestic export problems / N. Bezrukova, V. Svichkar // Економічний часопис-XXI. – 2014. – №. 07-08 (2). – С. 4-7.

Karpenko A.V.

PhD in Economics, Associate Professor

Karpenko N.M.

PhD in from state administration Economics, Associate Professor

Reisler S.S.

Master of Personnel management and work economics
Zaporizhyya National Technical University, Ukraine

RECRUITMENT IN UKRAINE: ASPECTS OF NATIONAL AND REGIONAL DEVELOPMENT

Карпенко А.В.

к.е.н., доцент

Карпенко Н. М.

к.держ.упр., доц.

Рейслер С.С.

магістр з управління персоналом і економіки праці
Запорізький національний технічний університет, Україна

РЕКРУТМЕНТ В УКРАЇНІ: АСПЕКТИ НАЦІОНАЛЬНОГО ТА РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

The article says about Ukrainian recruitment specificity and analysis at the regional level by the example of Zaporozhye region. On the basis of the statistical information, we are able to identify the main trends, advantages and disadvantages, qualitative and quantitative features of Zaporizhzhya recruitment environment.

Keywords: *recruitment, labor market, recruitment agency, staff, differentiation.*

У статті досліджено специфіку ринку рекрутингу України та проведено аналіз його регіонального розрізу на прикладі Запорізької області. Розглянуто статистичну інформацію, систематизація якої дозволила визначити основні тенденції, переваги та недоліки, а також якісні та кількісні особливості Запорізького рекрутингового середовища.

Ключові слова: рекрутинг, ринок праці, кадрове агентство, персонал, диференціація.

Сучасні зміни, які відбуваються в Україні, з кожним днем актуалізують використання спеціальних бізнес-послуг для безперервного функціонування ринку. Глобалізаційні процеси, перехід до «інформаційної економіки», кризові явища і нестабільність ринкових механізмів – все це сприяє появі якісно нових інститутів, одним із яких є рекрутинг. Саме він покликаний вирішити протирічну ситуацію, в якій опинився вітчизняний ринок праці, оскільки при зростаючому рівні безробіття посилюється дефіцит кваліфікованих кадрів.

Україна перебуває в глибокій економічній кризі, про що свідчать: загальне падіння промисловості в країні у розмірі 10,7% на початку 2015 року; дефіцит зовнішнього фінансування обсягом 25 млрд доларів; зростання безробіття з 7,2% у 2013 до 9,3% у 2015 році тощо [1]. Тобто це той час, коли мають вибудовуватись нові стратегії розвитку компаній – формулюються нові завдання, для вирішення яких потрібні різні фахівці, що й виступає підґрунтям для становлення та розширення ринку рекрутингових послуг.

Рекрутинг – це комплекс дій, спрямованих на закриття вакансії підприємства-замовника шляхом пошуку та ретельного відбору персоналу, встановлення його професійної та психологічної відповідності вимогам замовника та посаді [2, с. 57]. Відповідно рекрутинг виступає у формі послуги з задоволення (узгодження) інтересів роботодавця та найманого працівника.

Ринок рекрутингових послуг – напрямок, який нещодавно увійшов на український ринок праці і значною мірою копіює зарубіжні механізми роботи. Але варто зазначити, що при цьому, рекрутинг в Україні розвивається стрімкими темпами і має серйозні перспективи в майбутньому. Вже сьогодні наша країна почала практикувати проекти з масового рекрутингу, запроваджувати власні методики з підбору персоналу та управляти талантами. Проте якість послуг у цій сфері є недостатньо високою. Причини полягають у відсутності аналітичних матеріалів за існуючими рекрутинговими агентствами, фінансово-економічних показників їх діяльності, а також статистичних даних з дослідження українського рекрутингу в цілому. Перелічені аспекти обумовлюють важливість та своєчасність проведеного дослідження.

Вивчення ринку рекрутингу є досить актуальним питанням, якому приділяють увагу відомі вітчизняні та зарубіжні вчені, економісти, практики. Серед них можна виділити наступних: І. О. Кокорев, І. Ю. Жилиєва, К. Г. Наумік, Л. К. Семів, П. Т. Трунець, Е. В. Прушківська, Дж. Салліван тощо.

Однак, висвітлення якісних та кількісних характеристик українського ринку послуг з підбору персоналу не знайшли системного дослідження та узагальнення. Тому, продовжуючи дослідження даної проблематики, доцільно висвітлити основні тенденції рекрутингу на українському ринку праці.

Метою статті є дослідження основних кількісних і якісних тенденцій ринку рекрутингу України та його регіонального розрізу на прикладі Запорізької області.

Перші агентства з підбору персоналу з'явилися в Україні в середині 90-х років, коли ринкові відносини переживали початковий період становлення. Їх зародження мало певні своєрідні аспекти, пов'язані з тим, що країна була вимушена опанувати широкий спектр напрямків ведення бізнесу, оминаючи стадію їх природного розвитку. Тому компанії з надання послуг у сфері рекрутингу, почали з'являтися відразу, попередньо не дослідивши ринкові потреби.

Сьогодні ринок рекрутингових послуг в Україні, пройшовши період становлення, перебуває на стадії розвитку. Вивчаючи дані онлайн-довідника і путівника на ринку рекрутингових послуг в Україні [3], варто відзначити, що в Україні на 2015 рік налічується 787 кадрових і рекрутингових агенцій.

В регіональному розрізі насичення операторів ринку рекрутингових послуг має значну диференціацію за містами (рис. 1). Висока концентрація компаній, що надають послуги з підбору персоналу, зосереджена у столиці та найбільших містах України. Тобто географічне розміщення рекрутингових агентств, від Ужгороду до Луганська свідчить про актуальність та затребуваність даної сфери діяльності в Україні, підтверджує позитивні риси вітчизняного ринку рекрутменту. Проте негативною характеристикою ринку рекрутингу є відсутність чіткої його структури.



Рис. 1. Кількісна характеристика рекрутингових агентств України*

Складено авторами на основі даних онлайн-довідника на ринку рекрутингових послуг в Україні [3]

Поляризація кадрових агентств за відсотковим співвідношенням операторів ринку рекрутменту в Україні свідчить про значну диференціацію регіонального розміщення кадрових агентств (рис. 2).

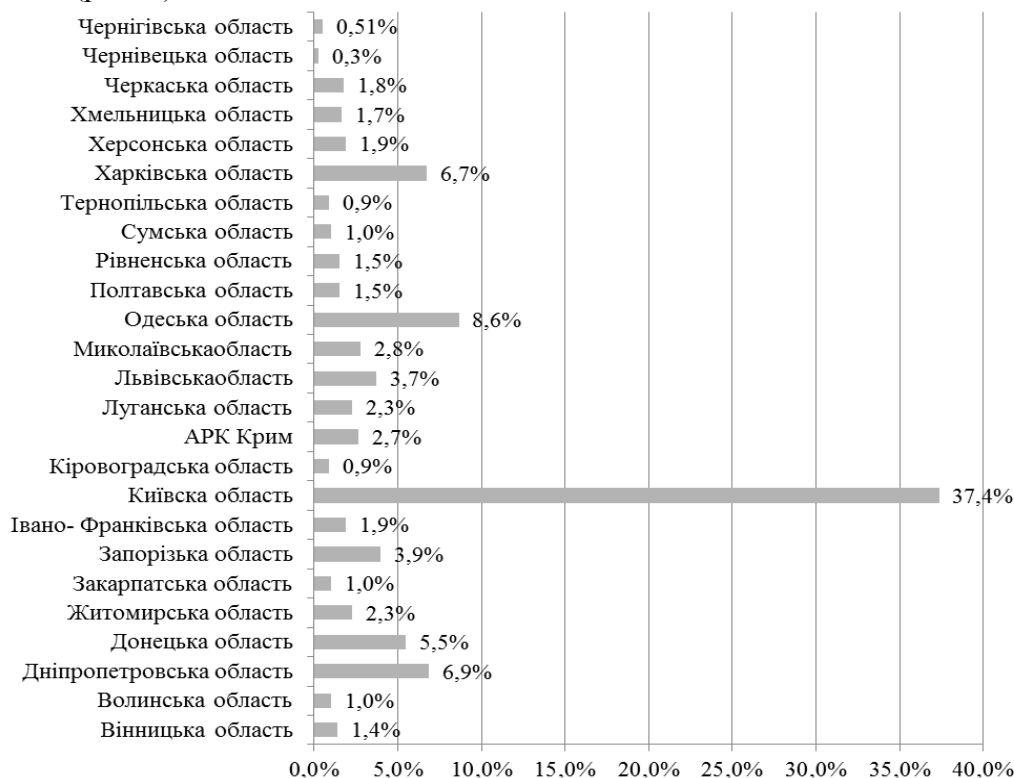


Рис. 2. Регіональне співвідношення рекрутингових агентств*

Складено авторами на основі даних онлайн-довідника на ринку рекрутингових послуг в Україні [3]

У Київській області на 2015 рік зосереджено 37,4% всіх кадрових агентств України, а в Кіровоградській і Тернопільській областях – менше 1%. Це доводить, що близько половини компаній-операторів ринку України працюють у Києві. До того ж столиця відрізняється більш високим рівнем вартості послуг у сфері рекрутменту та заробітних плат, а також багатоваріантністю у разі вибору кандидата високого рівня кваліфікації. Виняток становлять мережеві агентства, у яких цінова політика не має регіональних відмінностей.

Позитивним аспектом сучасного вітчизняного ринку рекрутингу є широкий спектр послуг, що надають рекрутингові компанії. Додаткові послуги включають наступні спрямування: проведення семінарів та тренінгів, аутстафінг та аутсорсинг персоналу, оцінка та навчання кадрів тощо.

На ринок рекрутингових послуг Запорізької області припадає 4% загальнодержавного ринку, що складає 31 агентство. На основі вивчення їх інформаційних джерел, варто відзначити, що в той час, як столичні компанії надають широкий спектр послуг, запорізькі найчастіше виконують одну або кілька функцій, а саме: підбір персоналу, оцінка та навчання кадрів і HR-консалтинг. Частка вузькопрофільних агентств у Запорізькому регіоні становить 52% від загальної кількості, що не дозволяє їм конкурувати зі столичним та впевнено виходити на міжнародний ринок рекрутменту.

Загалом серед кадрових і рекрутингових агенцій слід розрізняти два види операторів: агентства, діяльність яких націлена на підбір вищого керівного складу та ексклюзивних фахівців (Executive Search Agency) і компанії з підбору персоналу середнього та нижчого рівнів (Recruiting Agency). До першого виду слід віднести наступні компанії: Альтернатива, Альпіна-Персонал, Перспектива, Агентство Кадрових Рішень. Вони пропонують клієнтам широкий спектр послуг, характеризуються розвиненою структурою та мають відоме ім'я на ринку рекрутменту не лише регіону, а й України в цілому. Ці компанії володіють фаховими спеціалістами, які здатні займатися підбором ексклюзивного персоналу. Підбір персоналу середнього рівня у Запорізькому регіоні є спрямуванням діяльності таких агентств, які відрізняються спеціалізацією на певному ринку та вузькою сферою діяльності, зокрема: Авангард, Формула успіху, Інформ сервіс.

Останнім часом динамічно розвивається ряд молодих агенцій, які встигли зайняти ринкову нішу у сфері рекрутменту та розвинулися на хвилі загального розвитку ринку. Ці компанії Запорізької області займаються пошуком як ексклюзивних спеціалістів, так і фахівців нижчого рівня. До них належать: Стефанія, Еліз Консалтинг, Профі партнерс, Золотий стандарт, Соната та інші. Серед їх послуг можна виокремити не лише підбір персоналу, а й такі функції: оцінка та навчання персоналу; HR-консалтинг; лізинг персоналу сфери рекрутменту та ІТ; моніторинг ринку праці; проведення тренінгів як для суб'єктів господарювання, так і для людей, які шукають роботу [4].

Можна виділити і третій тип – кадрові агентства з працевлаштування. Але, відповідно до Закону України "Про зайнятість населення" із змінами та доповненнями, внесеними законодавчими актами № 406-VII від 04.07.2013, № 1221-VII від 17.04.2014 та № 1556-VII від 01.07.2014. [5], діяльність таких компаній є неприбутковою, адже їм заборонено отримувати винагороду за працевлаштування. Тому кількість агентств третього виду є незначною.

Вартість послуг з підбору персоналу компаній Запорізької області представлено на основі середніх показників за послугами рекрутменту, оскільки більшість компаній вказують їх діапазон (рис. 3).

Більше половини компаній Запорізької області (67,7%) пропонують послуги вартістю 12 - 17% від річного доходу за конкретною вакансією, інші – працюють у сегменті >7% від річного доходу (16,1%) та лише 3,2% компаній вимагають у якості винагороди за свою роботу більше 23% від річного доходу. Тобто загалом вартість послуг сфери рекрутменту Запорізької області є невисокою.

Спектр роботи рекрутингових компаній Запорізької області та їх спеціалізація за сферами діяльності, розроблена на основі вивчення інтернет-порталів агентств (рис. 4). Примітно, що в Запоріжжі немає кадрових агентств однієї сфери діяльності. Більшість

агенцій займаються підбором персоналу за трьома і більше напрямками, зокрема 6 кадрових агентств є універсальними: Альпіна Персонал, Альтернатива, Персонал, Агентство Кадрових Рішень, Рост Центр і Стефанія.

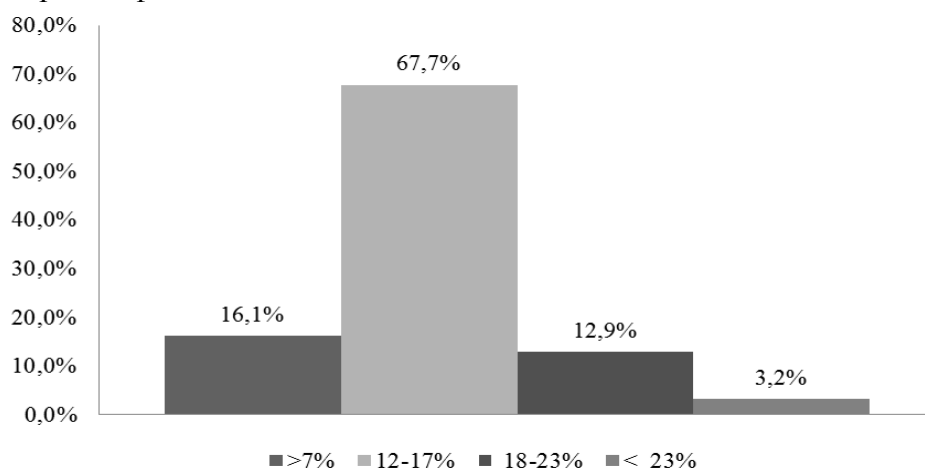


Рис. 3. Вартість рекрутингових послуг

Складено авторами на основі аналізу інформації інтернет-порталу «Work.ua» [6]



Рис.4. Спеціалізація рекрутингових компаній Запорізької області

Складено авторами на основі інформації інтернет-порталу «Work.ua» [6]

Варто відзначити, що найбільш актуальними сферами підбору персоналу є сфера обслуговування, виробнича сфера і сфера адміністративної ланки. Кожна з них складає основу діяльності 17, 16, 15 компаній відповідно. Найменш розповсюдженими сферами діяльності рекрутингових компаній є маркетинг, юриспруденція, страхування, творчість та дизайн. Тільки 6 агентств із 31 займаються пошуком і підбором персоналу даної професійної спрямованості.

Підводячи підсумки кількісної та якісної характеристики ринку рекрутменту Запорізького регіону та країни в цілому слід відмітити наступні особливості: суттєве географічне поширення рекрутингових агентств; значна диференціація регіонального розміщення кадрових агентств; відсутність єдиної чіткої методики ціноутворення (вартість послуг встановлюється кожною компанією окремо та варіюється від 5% до 40% від річного доходу за вакансією); постійне розширення спектру послуг, що надаються рекрутинговими компаніями (додаткові послуги включають наступні спрямування: організація тренінгів, аутстафінг, аутсорсинг персоналу тощо); поширюється багатопрофільність агентств.

Отже, останнім часом ринок рекрутменту України набуває динамічного розвитку. Кризові явища висувають жорсткі вимоги до діяльності рекрутингових агентств, у відповідності до яких компанії-оператори ринку рекрутменту вимушені розширювати профіль діяльності та спектр послуг, які надаються. Однак таких кроків наразі недостатньо для збереження власної ніші на ринку рекрутменту та успішного протистояння конкурентам. Агентствам слід систематично вивчати конкурентне середовище й сприяти підвищенню рівня власних послуг. Вузкопрофільні компанії повинні трансформуватись в універсальні, інтегруючи власні знання, дослідження ринку праці та досвід роботи, задля повного задоволення потреб «контактних аудиторій». Нагальною потребою рекрутменту Запорізького регіону є внутрішня спеціалізація компаній та використання інтернет ресурсу у повному обсязі як основної рушійної сили прогресу сьогодення.

Література:

1. Україна: Економічний прогноз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economics.lb.ua/state/2015/02/24/296073_ukraina_2015_god_ekonomicheskiiy.html
2. Наумік К. Г. Уточнення змісту поняття «рекрутинг» як інструменту гармонізації комунікаційних процесів в організації / К. Г. Наумік, І. Ю. Жилияєва // Проблеми економіки. – 2010. – № 2. – С. 56-60.
3. Онлайн-довідник на ринку рекрутингових послуг в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.recruiting.net.ua/>
4. Ринок рекрутменту України 2016: тенденції та можливості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ere-media.com/ere/the-top-25-recruiting-trends-problems-and-opportunities-for-2014-part-2-of-2/>
5. Закон України «Про зайнятість населення» із змінами та доповненнями, внесеними законодавчими актами № 406-VII від 04.07.2013, № 1221-VII від 17.04.2014 та № 1556-VII від 01.07.2014 / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Праця, 2015. – 34 с.
6. Сайт пошуку роботи «Work.ua» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.work.ua/>

Kozakevych A.

Candidat of Economic Sciences, associate professor

Nykonchuk V.

Candidat of Economic Sciences, associate professor

*PRIVATE HIGHER EDUCATION ESTABLISHMENT ACADEMICIAN STEPAN
DEMIANCHUK INTERNATIONAL UNIVERSITY OF ECONOMICS AND HUMANITIES*

THEORETICAL ASPECTS OF HUMAN PERSONAL POTENTIAL

Козакевич А.С.

к.е.н., доцент

Никончук В.М.

к.е.н., доцент

Міжнародний економіко-гуманітарний університет ім. ак. С. Дем'янчука

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ОСОБИСТІСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЛЮДИНИ

In the article the essence and meaning of "personal capacity", presented the structure of individual potential, highlighted the potential of the main types of personality. Reveals the formation of personal potential in different age periods of human development.

Keywords: *personal potential structure of personality traits, personal formation potential.*

В статті розкрито суть та зміст поняття «особистісного потенціалу», представлено структуру потенціалу особистості, виділено основні види потенціалу особистості. Розкрито формування особистісного потенціалу в різні вікові періоди розвитку людини.

Ключові слова: особистісний потенціал, структура властивостей особистості, формування особистісного потенціалу.

Соціально-економічний розвиток України ґрунтується на економіці знань інноваційного типу, де спеціалізовані та повсякденні знання є джерелом економічного і суспільного прогресу. За таких умов найважливішим ресурсом розвитку суспільства стає потенціал особистості, який формується на основі людського капіталу у вигляді знань, вмінь, навичок, обміну інформацією між людьми. А тому роль людини та продуктів її розумової діяльності в розвитку сучасного суспільства зумовлює активізацію досліджень в напрямку визначення сутності особистісного потенціалу та механізмів його нарощення.

Джерела уявлень про реалізацію будь-якого аспекту потенціалу людини як можливості самореалізації можна знайти у працях Б.Г. Ананьєва, Г.С. Костюка, Н.В. Кузьміної, Б.Ф. Ломова, С.Д. Максименка, В.О. Маляки, В.Н. Мясичева, К.К. Платонова, Т.М. Титаренка, В.О. Татенка, Б.М. Теплов, Е.Н. Erikson, S. Freud, С.Г. Jung, О.М. Maslow, М. Mead [1; 2; 3; 4]. Спільним для них є те, що потенціал уявляється як особистісний ресурс, який реалізується у наявній ситуації. Найважливіша детермінуюча функція сфери потенційного в розвитку особистості, що служить джерелом смислотворення, часової перспективи, відзначалася також О.М. Леонтьєвим, Л.І. Божович, [5; 6;].

Сучасні наукові дослідження дозволяють визначити особистісний потенціал як універсальну загальнонаукову категорію, що означає «сукупність наявних засобів, можливостей у конкретній області».

В роботах Д.О. Леонтьєва особистісний потенціал – це узагальнена системна характеристик індивідуально-психологічних особливостей людини, що лежить в основі здатності особистості виходити зі стійких внутрішніх критеріїв і орієнтирів у своїй життєдіяльності і зберігати стабільність діяльності й смислових орієнтації при зовнішньому тиску і в змінних умовах [6]

Визначення потенціалу особистості за В. Подшивалкіною, трактується як динамічне інтегральне утворення, що визначає ресурсні можливості розвитку людини та її здатність до оволодіння та продуктивного здійснення різновидів діяльності [7].

З точки зору Безсмертної І. С. особистісний потенціал розвитку людини включає, перш за все, ресурси особистості, дані їй від народження, а також світогляд, мотивацію до самореалізації особистісних якостей (комунікативний, емоційний, пізнавальний, творчий потенціал).[8]

Особистісний розвиток людини С.Л. Рубінштейн в своїх працях визначає як реалізацію індивідом своєї потенційної універсальності, нескінченності, як становлення людини в індивіді.

На нашу думку, в людині органічно і дуже складно поєднані властивості індивіда та особистості. Головною характеристикою властивостей індивіда є їх переважаюча залежність від спадковості. Новонароджена дитина є тільки індивід. Але ще в ранньому дитинстві індивід включається в певну історичну систему суспільних відносин, бере участь у колективній праці, спілкується з людьми і стає суспільною, соціальною істотою — тобто особистістю. Особистість — це людина, яка живе і діє в певних суспільно-історичних умовах, посідає певне місце в свідомістю. В особистості немов би концентруються особливості суспільства, основні його риси. Тому зрозуміти життя особистості можна тільки розглядаючи її в конкретних суспільних умовах, в діяльності та стосунках з іншими людьми, аналізуючи її соціальний статус та місце в суспільних відносинах.

Властивостями індивіда є: соматичні характеристики (стан здоров'я, зріст, вага, будова тіла, зовнішність; задатки — морфологічні та функціональні особливості будови мозку, органів, почуттів та руху, які є природними передумовами розвитку здібностей; тип нервової діяльності, темперамент; потреби в їжі, нормальному середовищі життя, сексуальні тощо. Всі перелічені властивості забезпечують різноманіття можливих векторів розвитку й трансформації особистості в процесі її власного життєвого шляху.

В цілому категорія потенціалу особистості являє собою індивідуальну систему взаємопов'язаних внутрішніх і зовнішніх ресурсів людини, які забезпечують різноманіття можливих векторів розвитку й трансформації особистості в процесі її власного життєвого шляху.

Внутрішні ресурси людини характеризують нерозкриті можливості особистості в русі, що є підставою для дослідження його засобом «динамічного» вивчення. При цьому потенціал розуміється не як стан тимчасово невикористаних ресурсів, а як усе зростаюча готовність до вирішення все складніших завдань.

Структурні елементи особистісного потенціалу зумовлюються структурою особистості. За Немовим Р.С. структура особистості включає в себе три блоки особистісних рис: мотиваційний, стильовий та інструментальний. До мотиваційного блоку включаються інтереси, цінності, цілі та задачі, які перед собою ставить людина, основні потреби та мотиви поведінки. Стильовий блок включає в себе особливості темпераменту, характеру, способів поведінки людини. Інструментальні риси: переважаючі в людини засоби досягнення певних цілей, задоволення актуальних потреб [9].

Більш безпосередню роль в успішній реалізації індивідом своєї потенційної універсальності, нескінченності відіграють властивості особистості, структуру якої можна схематично уявити собі таким чином:

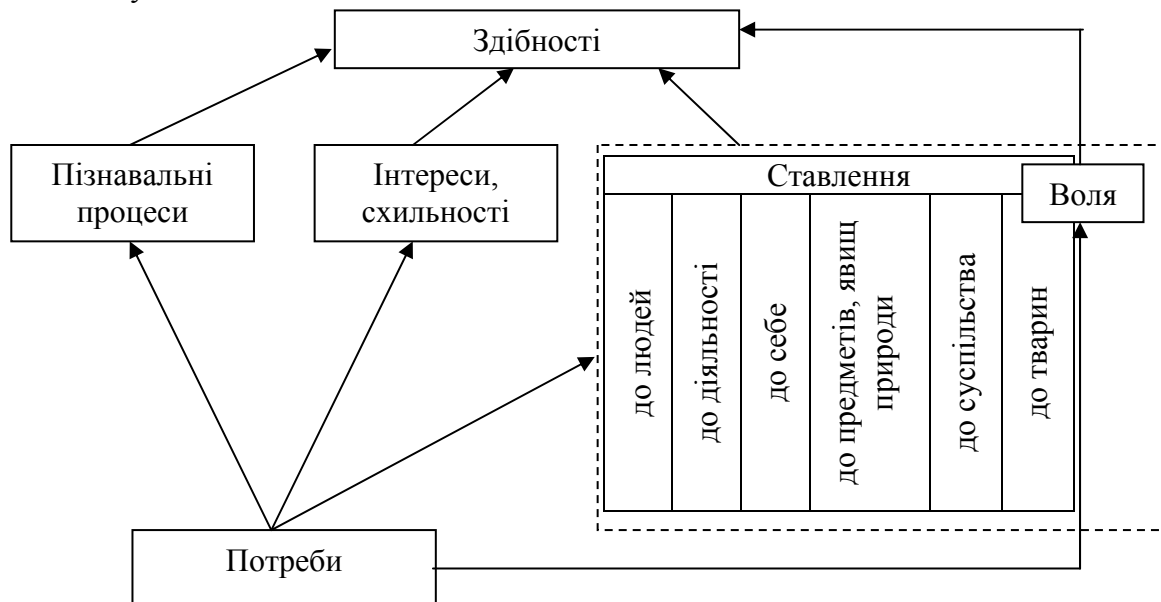


Рис.1. Структура властивостей особистості

Відзначимо, що особистість потрібно розглядати не ізольовано, а як складову навколишнього світу, як частину Всесвіту. З урахуванням зазначеного положення повинні формуватися основоположні принципи організації педагогічної взаємодії і забезпечення їх реалізації в навчальних планах, програмах, технологіях навчання і виховання. Структуризація та передача знань, які реалізуються в межах науково-освітніх систем, виступають своєрідним ядром інтелектуального потенціалу.

А тому при формуванні особистості людини необхідно охоплювати різні вікові періоди розвитку. Перший період (дитинство) – розвиток дитини в колі сім'ї, родини. На даному етапі важливу роль відіграє здатність батьків розуміти проблеми дітей і підлітків, вивчати їх психолого-фізіологічні особливості, створювати в сім'ї атмосферу взаємодовіри, пошани і взаєморозуміння як засоби і способи активного виховання, здійснювати контроль за розвитком дітей.

Другим ступенем є дошкільне виховання, яка сприяє різнобічному розвитку особистості, зміцненню засвоєних базових знань й умінь, розвитку природних нахилів і обдарувань дітей. Особливу увагу необхідно звертати на збереження при цьому всіх умов для повноцінного життя дітей, реалізації їхніх актуальних запитів.

При формуванні особистості важливим періодом розвитку людини є школа: початкова, основна і старша. Головним завданням початкової школи є забезпечення обов'язкового рівня освіти, достатнього як для здобування загальної середньої освіти, так і для професійної освіти, а в окремих випадках - для початку самостійної трудової діяльності. Школа будується на широкій і глибокій диференціації і варіативності, що дозволяє максимально врахувати здібності, інтереси і життєві плани молоді. На цьому етапі необхідно сформувати стійкі світоглядні позиції особистості, її ціннісні орієнтації і активну життєву позицію.

Освітньо-інформаційне середовище повинне забезпечувати зв'язок цілей і завдань виховання, навчання і розвитку учнів на кожному віковому ступені з урахуванням психологічних і фізіологічних особливостей дітей і підлітків. Провідну роль у формуванні особистості відіграють соціальні обставини, до числа яких відносяться наступні:

- макросередовище - суспільний лад, державний устрій, рівень розвитку суспільства та його можливості для забезпечення життя і діяльності людей, особливості ідеологічного та іншого впливу на них засобів масової інформації, пропаганди, агітації, соціально-політична, етнічна, релігійна обстановка в суспільстві, місце, вага, роль країни в системах міжнародних зв'язків і відносин і т. д.;

- мікросередовище - це середовище безпосереднього контактного взаємодії людини: сім'я, дружня компанія, шкільний клас, студентська група, виробничий, трудовий колектив, інші ситуативні і відносно тривалі взаємозв'язку людини з соціальним середовищем;

- виховання - спеціально організований процес формування і розвитку людини, передусім його духовної сфери. Виділяють сімейне виховання в дошкільних дитячих установах, шкільна, вузівська, виробнича; трудове, моральне, естетичне, політичне, правове, екологічне, професійне, фізичне та інше виховання.

При цьому головною метою навчально-виховного процесу повинна бути підготовка майбутнього фахівця не тільки теоретично і практично підготовленим, а й духовно збагаченим. Естетичне сприйняття світу формує високий рівень духовних якостей (естетичну свідомість), тобто духовний потенціал, на ґрунті якого плекається емоційність і чуттєвість.

Виховний потенціал духовності естетичних почуттів міститься у самій їх суті і пояснюється тим, що емоційна сторона свідомості, естетичні ідеали особистості – первинні стосовно інтелекту в формуванні духовних інтересів, а також ставлення особистості до світу взагалі. Духовність - унікальне явище у вирішенні завдань як професійного так і особистісного розвитку, громадського і соціального становлення майбутнього громадянина.

В аспекті зазначеного проблема радикального поліпшення емоційно-естетичного, гуманістичного і духовно-морального виховання майбутніх фахівців диктує такий розподіл акцентів завдань у пізнавальному процесі, серед яких проблеми формування духовності були б провідними стосовно навчальних. Адже саме вирішення соціально-гуманістичних завдань передусім формує культурологічний рівень духовно-творчої свідомості особистості, що й визначає ступінь включення людини у глобальні культурогенні процеси. Саме через це досягається духовно-моральне й естетичне виховання особистості людини, пробудження в його душі добрих почуттів, чуйності, здатності та співпереживання.

Таким чином, огляд наукової літератури та практичного досвіду дозволяє зробити висновок, що перехід до інноваційного типу розвитку та утвердження економіки знань сприятиме зростанню національного інтелектуального потенціалу та отриманню стартових умов для якісно нового розвитку України у соціально-економічному аспекті.

Література:

1. Семенов І.М. Розвиток творчої особистості С.Л. Рубінштейна та періодизація його професійної діяльності // Практична психологія та соціальна робота. – 2010. – № 2. – С. 1-8.
2. Тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції "Успішність особистості: потенціал та обмеження" – 2010. – Режим доступу до тез.: <http://www.psy-science.com.ua>
3. Философский энциклопедический словарь / Редкол.: С.С. Аверинцев, Э.А. Араб-Оглы, Л.Ф. Ильичёв и др. – 2-е изд. – М.: Сов. энциклопедия, 1989. – 815 с.

4. Максименко С.Д. Генеза здійснення особистості / С.Д. Максименко. – К.: Видавництво ТОВ «КММ», 2006. – 240 с.
5. Божевич Л.И., Морозова Н.Г., Славина Л.С. Развитие мотивов учения у советских школьников // Известия АПН РСФСР. – 1957. Вып. 36. – С. 45-53.
6. Леонтьев Д.А. Личностное в личности. Личностный потенциал как основа самодетерминации – Режим доступа к статье.: <http://www.psychology-online.net>
7. Подшивалкіна В. Соціальні умови та психологічні виміри тенденцій використання потенціалу особистості / В. Подшивалкіна // Психологія і суспільство. – 2009. – №4. – С. 127-137
8. Безсмертна І. С., Демид О. А. Особистісний потенціал як чинник адаптації в умовах дослідження сучасного середовища // Збірник наукових праць SWorld. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні напрями теоретичних і прикладних досліджень 2013». – Випуск 1. Том – Одеса: КУПРИЕНКО, 2013 – 134 с.
9. Немов Р.С. Психология / Р.С. Немов. – М.: ВЛАДОС, 2003. – Кн. 1. Общие основы психологии (4-е изд.). – 688 с.
10. О.Г.Козлова, Р.В. Миленкова. Соціальні трансформації: інноваційна культура особистості в мінливому світі. – Режим доступу до журн.: [soippo.narod.ru / documents / konf_zhuk / kozlova_milenkova.doc](http://soippo.narod.ru/documents/konf_zhuk/kozlova_milenkova.doc) – Назва з екрану від 02.08.2009 р.
11. Куриляк В. Нова економіка у світовому та українському вимірах // Вісник Академії економічних наук України. Науковий щорічник. – Донецьк, Інститут економіко-правових досліджень НАН України, 2002. – С.95–116.
12. Економіка знань – Режим доступу до журн.: http://www.rusnauka.com/15_DNI_2008/Economics/33052.doc.htm – Назва з екрану від 22.07.2009 р.

Petrulina Z.V.

Doctor of History, Professor

Chibisova O.V.

Candidate of Cultural Studies, Associate Professor

Komsomolsk-on-Amur State Technical University, Russia

REGIONAL ECONOMIC COOPERATION OF THE SOUTH OF RUSSIAN FAR EAST AND CHINA: PROBLEMS AND PROSPECTS

The current Russian leadership is pursuing an active policy aimed at attracting foreign investors to the development of the Far East of the country. One of the most important investment partners of Russia in this region is the People's Republic of China. Investments of China are represented in the mining industry, forestry, agriculture of the Russian Far East. In order to revitalize cooperation on the territory of the Russian Far East it is expected to create the territories of advancing social and economic development, which should be an effective tool for the preservation of the Russian population in the region and improvement of the quality of life, for the increase of the foreign investment inflow into the economy of the region and for the guarantee of its competitiveness with neighboring ATR countries. Based on the study of documents and research literature, the authors identified the advantages of investment cooperation of the south of the Russian Far East and China for each of the parties, determined the factors that impede the cooperation, discussed challenges for the future.

Keywords: *People's Republic of China, the Far East of Russia, investment, economic cooperation, the territories of advancing social and economic development.*

At present, one of the main directions of the Russian government's economic policy is to develop the Far East of the country. The close attention of the authorities to this region is determined by several factors. Firstly, the territories of the Russian Far East represent our state in the dynamic Asia-Pacific region (APR) serving as a springboard for the export of Russian goods to the markets of Asia-Pacific. Secondly, Russian Far Eastern territories themselves, experiencing economic and social problems, need further impetus to the development.

One of the priorities identified at the APEC summit in 2012, was an “investment cooperation for innovative growth”. The economies of Russia and China are members of APEC and actively interact with each other. At the same time, Russia and China are making efforts to implement the program adopted at the APEC summits. Both governments are paying attention to the creation of comfortable conditions for the investment policy.

The Russian government is interested in the development of its Far Eastern territories and pursues a policy aimed at creating a favorable investment climate there. China, in its turn, is interested in active development of the Russian Far East. One step towards achieving the objectives

is the investment policy pursued by China in the Russian territory. The investment policy of China is part of the strategy of transparency previously adopted in the foreign policy.

Currently, China overtook the leading countries by volume of attracted investment. Over the past 20 years, China has accumulated foreign direct investment of about \$ 1 trillion US dollars, ranking the leading position in the world [1]. By the end of 2010, China's total net investments in the economy of other countries amounted to 316.21 billion. US dollars [2]. In 2012, the volume of direct Chinese investment in the non-financial sector of the economy of other countries amounted to 77.2 billion. US dollars which is 28.6% more than in 2011 [3]. It should be noted that Russia is not among the countries that have investment appeal. The research of the Heritage Foundation and The Wall Street Journal showed that Russian investment attractiveness and economic freedom ranks 143 out of 179 possible [1]. In 2010, the volume of Chinese investment in the economy of the Russian Far East amounted to 3 billion US dollars [4]. By the beginning of 2012 the total volume of Chinese investment in Russia amounted to 2 billion 921 million US dollars [5], but Russian leadership directed only 0.7% of this sum in the economy of the Russian Far East [6].

In June 2012, the Russian-Chinese investment fund began its work. It is expected that up to 70% of the fund will be invested in companies and projects in Russia and the CIS countries and about 30% - in the business in China involved in economic cooperation with Russia [7]. A significant amount of investment will be channeled to the Russian Far East. Further impetus should be received by Russian energy sector, engineering, agriculture, forestry and timber industry, transport. Beijing is carefully studying the proposals of the Russian side to develop its own initiatives which will contribute to the strengthening of bilateral cooperation and promote China's strategic interests. Despite the high assessment of contemporary Russian-Chinese bilateral relations, given in 2012 by the Chairman of the Federation Council Valentina Matvienko and Chairman of the Standing Committee of the National People's Congress of China Wu Bangguo, representatives of Chinese business circles predict a decline in Chinese financial investments in Russia, which is likely to adversely affect the investment aimed at the Far East of the country.

However, China continues participating in many major projects in the Russian Far East. In 2004, only the city of Jiamusi contributed 250 million US dollar investment in the construction of a paper mill in Amursk [8]. In 2009, there adopted a program of bilateral cooperation between the regions of the Far East and Eastern Siberia of Russia and northeast China, calculated until 2018. The program involves the implementation of 205 joint projects. Referring to the agency "Xinhua", "Nezavisimaya Gazeta" noted that Chinese investors established in the Amur region, Primorye and Khabarovsk territories, as well as the Jewish autonomy 34 special Chinese zones, in which they invested about 3 billion US dollars which exceeded the federal authorities subsidies to the regions of the time [9].

Such cooperation seems to be mutually beneficial for the time being. In addition to money, the Russian side gets a significant amount of hands, solving the problem of labor shortage, while China gets the opportunity to place surplus manpower. Besides, both sides increase the level of transparency in relationships, develop production and establish output of goods which are in demand in Russia and China. China supplies construction and light industry products, considers and implements projects of creating joint ventures for the production of electronics, and Chinese workers are working on many construction sites in the Russian Far East. However, most of the projects presuppose the joint development of Russian raw materials (coal, oil, gas, ferrous and non-ferrous metals, wood) and their further processing in China. Thus, the first project of the Russian-Chinese investment fund may be the contribution in the wood processing sector. It is expected that the amount of investments will total about 200 mln US dollars. The support is lent to a company exporting timber to China [10].

Russian mining industry also attracts the attention of Chinese investors. Among the promising areas there should be noted tin mining, the demand for which is growing in the world. The Khabarovsk Territory remains the only region in Russia, which is going on tin mining. In 1993, Sherlovogorsky, Dukatsky, Iultinsky, Peveksky mining and processing plants (MPP) stopped concentrate production. Primorsky Krai, the center of tin mining in Soviet times, lost its

significance due to the bankruptcy of Hrustalnensky MPP in 2001. Khingansky MPP become insolvent in 2005. Deputatsky MPP was halted in 2009. It is assumed that tin mining in Primorye may be resumed thanks to the participation of Chinese investors. In 2011, the mining company “Five Stars”, 100% owned by a citizen of China, started its work in Primorye. In August 2012, Chinese investors [11] won a license to mine “Iskra” (Primorskiy Krai). In the future, a large deposit of tin and tungsten Pyrkakay in the Chukotka Autonomous District may be on offer. The main contender for its purchase is a Chinese state-owned Shenhua Group company specializing in the production of coal [12]. Unfortunately, Russian investors are not similarly active in this sector.

Chinese agricultural firms are expanding their presence in the agriculture of the Far East of Russia, renting land for growing crops they need. 426 thousand hectares of land in the Russian Far East are taken on lease by the authorities of Heilongjiang Province. According to the agreement with the Russian authorities, these areas can be used for growing vegetables, grain, livestock and processing the resulting farm produce. Chinese experts are planning to implement in these lands some 160 projects, using for this purpose about ten thousand pieces of equipment and employing around five hundred thousand of Chinese farmers. Chinese enterprises lease more than 20% of arable land available in the Jewish Autonomous Region. Thus, in the Jewish Autonomous Region the area of over 25 thousand hectares is cultivated by 70 companies with 100% Chinese capital. Most of these areas are used to grow soybean (20 thousand hectares). Much less land is allocated for growing potatoes (18 hectares) and other vegetables (12 hectares) [12]. Among the problems that arise after bringing Chinese labor on the Russian territory, there should be noted ruthless attitude to arable land, which transforms into landfills after being used.

However, compared to other foreign investors, Chinese investors fear investing in the economy of the Russian Far East, due to the large criminalization of business in Russia, bureaucracy and corruption, monopoly, numerous trade barriers, unwieldy customs and confusing legal framework [13]. Although in 2009 the inflow of Chinese capital to the Far Eastern Federal District amounted to 45.2 million USD (0.5% of all foreign investment in the area), which is 1.7 times more than in 2008. The leading position in attracting Chinese Investors is occupies by Primorskiy Krai (32.5%), in second place – by Sakhalin Oblast (21.9%), the third place belongs to the Amur region – 16.2% [14]. They are natural resources that make each of the Russian territories attractive for Chinese investors.

Russia wants to get rid of the raw material supplier’s status. An important step in this direction was the adoption of the Federal Law № 473-FZ “On the territories of advancing social and economic development in the Russian Federation”, under which the territories of advancing social and economic development “Khabarovsk” and “Komsomolsk” (TASED) were created [15]. The development of TASED in the Khabarovsk region will ensure the competitiveness of the Russian Far East territories with neighboring APR countries, as well as improve the quality of local people’s life.

In accordance with the decisions it is expected to create several TASED sites in the Khabarovsk Territory. The priority is assigned to agglomeration in Komsomolsk-on-Amur (the territory of the plant “Parus” and “Amurlitmask”, a site Amursk) and in Khabarovsk (the airport, the industrial park “Avanguard” and the village of Rakitnoe). The promising TASED in Khabarovsk Krai is Sovetskaya Gavan Municipal District.

The proposal for the Chinese businesses participation in the creation of areas of advancing social and economic development in the Khabarovsk Territory aroused great interest and support from officials and businessmen of China, who expect to receive tax exemptions and other preferences on the Far Eastern territories.

At a meeting in Khabarovsk (May 2015), the Danish-Chinese investors expressed their intention to invest about \$ 500 million in the construction of a plant for the production of high-quality asphalt at the site of the territory of priority development “Rakitnoe”. The businessmen plan to start producing bitumen comparable in quality to that which is used in the construction of roads in Singapore.

Together with the State Corporation “Rostech”, Chinese investors expressed interest in the project for the production of engines for the Chinese aircraft, which is expected to be implemented on the site of “Parus” of TASED “Komsomolsk”. The representatives of the Far East government and China's investors actively discuss the problems of modernization of the Khabarovsk airport “Novy”, that is to become a regional hub airport in the Far East of Russia. The implementation of these plans will not only modernize the infrastructure, but also lead to the creation of new jobs, which will contribute to the conservation of the population and improvement of the quality of life in the Khabarovsk Territory.

The implementation of intentions received documentary evidence on October 2015 Second Russian-Chinese “Expo” held in Harbin. At the exhibition in the presence of the governor of the Khabarovsk Territory V. Shport and the governor of Heilongjiang Province Lu Hao there was held a signing ceremony of agreements between the Far Eastern and Chinese companies. The parties agreed on constructing a car assembly plant HOWO and plant for the production of high pressure hoses and fittings for crimping high pressure hoses on the territory of priority development “Komsomolsk”. The projects include the design and supply of thermal power plants producing electricity on the basis of low-calorie brown coal gasification from the field of the Khabarovsk Territory. The parties signed an agreement on cooperation and partnership between the Far East road construction company, China National Heavy Duty Truck Group (Sinotruk) and Heilongjiang investment group “Golden Sea” on the establishment of service and dealerships HOWO in Komsomolsk-on-Amur, Khabarovsk and other cities of the Russian Far East; on the supply of spare parts and accessories of motor vehicles. In addition, the “Expo” reached an agreement on cooperation between the companies “BIOTEX agro” and Heilongjiang Provincial Science and Technology Joint Stock Company “Biotech”, providing for the delivery to China of 5000 m³ half-finished material for the production of peat-humic enhancer in the amount of \$ 750 thousand [16].

Despite the existing economic cooperation projects, according to the governor of the Khabarovsk Territory V. Shport, the region “is still underdeveloped investment market for China” [17]. Therefore, the regional authorities are making every effort to attract foreign including Chinese investors. At a time when on the territory of the region there operate 317 enterprises with Chinese capital, it is possible to count on an increase in Chinese investment in the Khabarovsk Territory and growth of the foreign trade turnover volume.

The tourist sector is still out of the attention of large investors. However, the investment in the construction of bridges and transportation would be of great importance in enhancing the economic and tourist cooperation. A striking example of such cooperation is the project of building a pontoon bridge and the cable car by 2014, and then a big bridge in the Amur region, which will link Blagoveshchensk and Heihe. Current trends in international economic relations dictate the need for an active investment policy and attraction of foreign capital in the economy. Despite active support on the part of China, it is important to remember that the Russian economy is not only interested in foreign (Chinese) investment, and it expects the arrival of Russian money as well.

References:

1. Особенности китайских инвестиций. URL: <http://www.kapital-rus.ru/index.php/articles/article/182120>.
2. Объем прямых инвестиций Китая с экономику других стран в 2010 г. достиг 68,8 млрд. долларов США. URL: http://rcutp.ru/news/page_7/01060911/.
3. КНР направила в экономику других стран \$77,2 млрд. URL: <http://www.chinapro.ru/rubrics/1/8858/>.
4. Китай нависает над Дальним Востоком России. URL: <http://www.km.ru/inosmi/2011/06/27/otnosheniya-rossii-i-kitaya/>.
5. Российско-китайское инвестиционное сотрудничество // Торговое представительство Российской Федерации в Китайской Народной Республике. URL: <http://www.russchinatrade.ru/ru/ru-cn-cooperation/investment>.
6. Виктор Ишаев: Россия приветствует прямые китайские инвестиции. URL: Fishnews. 23 июля 2012 // <http://www.fishnews.ru/news/19096>.
7. Деньги идут с Востока//Российская газета. 2012. №848 (19).
8. Российско-китайское сотрудничество на Дальнем Востоке. Генеральное консульство Китайской Народной республики в г. Хабаровске. URL: <http://www.chinaconsulate.khb.ru/rus/zlszc/zls1/t118121.htm>.
9. Китайцы вкладывают в российские регионы больше, чем Москва //Независимая газета. 09.02.2011. URL: <http://www.ng.ru/editorial/2011-02-09>.

10. Инвесторы зайдут в лес //Коммерсантъ (Хабаровск). №107 (4889). 15.06.2012. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/1958315>.
11. Воронцова Н. Китайские инвесторы подбирают дальневосточное олово. URL: http://www.zrpress.ru/business/dalnij-vostok_29.11.2012_58018.
12. Маковский С. Китайцы осваивают Дальний Восток. URL: <http://atmagro.ru/2013/03/11/kitajcy-osvaivayut-dalnij-vostok/>.
13. Воробьева И. Эксперты АТЭС рекомендуют России развивать пути сообщения // RBK daily. 24.02.2012. URL: <http://www.rbcdaily.ru/politics/562949982915989>.
14. Кравченко М. Китайский акцент дальневосточной экономики. «Эксперт» №6 (740). 14 февраля. 2011. URL: <http://expert.ru/expert/2011/06/kitajskij-aktsent-dalnevostochnoj-ekonomiki/>.
15. Территории опережающего социально-экономического развития //Инвестиционный портал Хабаровского края. URL: http://invest.khv.gov.ru/ru/investor-info/invest_sites/TOSER/.
16. На заводах ТОСЭР «Комсомольск» будут собирать китайские автомобили и запчасти для двигателей // Официальный сайт Правительства Хабаровского края. URL: <http://www.kultura27.ru/TOSER/Novosti-TOSER/147155>.
17. Губернатор: Хабаровский край представит на ЭКСПО в Харбине проекты на 100 млрд рублей //ТАСС. 8 октября 2015. URL: <http://tass.ru/ekonomika/2327600>.

4. MONEY, FINANCE AND CREDIT

Shchurevych O.I.

Postgraduate

Ivan Franko National University of Lviv, Ukraine

THE MODERN CONDITIONS OF THE CAPITALIZATION OF THE UKRAINIAN BANKING SYSTEM

Щуреви́ч О. І.

аспірантка

Львівський національний університет імені Івана Франка, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

In this article the features of capitalization of the banking system of Ukraine is discussed, key performance indicators of banks are analyzed, the possible variants of solution the problem with undercapitalization have been provided.

Keywords: *equity capital, capitalization of the banking system of Ukraine, authorized capital, emission margin.*

Розглянуто особливості капіталізації банківської системи України, проаналізовано основні показники діяльності банків, запропоновано власне бачення вирішення проблеми з недостатнім рівнем капіталізації.

Ключові слова: *капітал банку, капіталізація банківської системи України, статутний капітал, емісійні різниці.*

Постановка проблеми. Стабільний розвиток банківського сектору має безпосередній вплив на економічне зростання, оскільки саме банки як фінансові посередники насичують економіку фінансовими ресурсами. Для виконання цієї функції їм необхідно сформувати достатній обсяг капіталу.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Дана тематика досліджена багатьма науковцями, зокрема такими: М.Диба, І.Краснова, А.Стрижак, В.Міщенко, Н.Тарасевич, О.Циплицька, О.Шевцова, Є.Земан, О.Коренева, Я.Кузніченко та ін.

Банківський капітал є найважливішим показником, за допомогою якого можна оцінити перспективи банківського сектору загалом та конкретного банку зокрема. Його розмір визначає масштаби операцій банку. Необхідним є формування достатнього обсягу капіталу для ефективного функціонування на ринку. Потрібно врахувати, що негативною є також надлишкова капіталізація, оскільки грошові кошти не використовуються для проведення кредитно-інвестиційних операцій. Це зменшує рентабельність банківського бізнесу. Недостатній рівень капіталізації зужує можливості банку. Тому важливим завданням є підтримання необхідного розміру капіталу банків, щоб з однієї сторони банк мав достатній «рівень захисту», з іншої – стимулював зростання реальної економіки.

Метою даної статті є визначення стану капіталізації банківської системи України, основних проблем та шляхів підвищення рівня забезпеченості банківської системи капіталом.

Виклад основного матеріалу. Капітал банку є тим якісним показником, що відображає надійність банку, стійкість до можливих криз, а також здатність до успішного розвитку. Крім того, він є своєрідною «подушкою безпеки», яка захищає банк від ризиків, несприятливих економічних умов; достатній його рівень є гарантом забезпечення успішної діяльності банку. Таким чином, необхідний обсяг капіталу є підґрунтям для того, щоб банк зміг функціонувати на ринку банківських послуг, конкурувати з іншими фінансовими посередниками.

Проблема необхідного розміру власного капіталу банку, а також капіталізації всієї банківської системи особливо гостро постає і є актуальною у період кризи та наступні роки після неї, оскільки при недостатньому обсязі капіталу банк стикається з різними фінансовими проблемами, для вирішення яких першочергово треба сформувати потрібний обсяг капіталу, щоб втриматися на ринку і не втратити платоспроможність. Події у

банківському секторі України протягом 2014-2015 рр. демонструють низький рівень капіталізації банків, що підтверджується кількістю банків, які визнано неплатоспроможними, та щодо яких проводиться процедура ліквідації: станом на 01.09.2015р. у 8 банках введено тимчасову адміністрацію, а на стадії ліквідації перебувають 44 банки.

Питання щодо капіталізації банків треба вирішувати і у практичній, і у теоретичній площині.

Існує багато підходів до тлумачення понять «капітал банку» та «капіталізація банківської системи», оскільки розглянуто суть даних термінів з різних аспектів. Ми вважаємо найоптимальнішими наступні визначення.

Капітал банку – це частина коштів, внесених власниками банку і накопичених у процесі його діяльності за рахунок внутрішніх джерел та призначених для створення та розвитку банку [1].

Капіталізація банківської системи – це процес нарощування сукупного капіталу банків відповідно до встановлених нормативів регулювання банківської діяльності з метою забезпечення фінансової стабільності банківської системи та економічного зростання країни [1].

Капіталізація банківської системи є не лише кількісним показником, який відображає мінімальні регуляторні вимоги НБУ, її потрібно розглядати з точки зору якості капіталу та його складових, спроможності поглинути ризики, які притаманні кожній банківській послугі, а також можливостей збільшення масштабів і обсягів банківських операцій. Розглянемо структурні показники, наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Структурні показники фінансового сектору за 2010-2015 роки*

Показник	01.01.2010р.	01.01.2011р.	01.01.2012р.	01.01.2013р.	01.01.2014р.	01.01.2015р.
1. ВВП, млн. грн.	913 345	1 082 569	1 316 600	1 408 889	1 454 931	1 566 728
1.1. Темп зростання ВВП, %	-	118,53	121,62	107,01	103,27	107,68
2. Темпи зростання активів, %	-	107,02	111,91	106,92	113,39	103,03
3. Власний капітал банків, млн. грн.	120 207,6	137 725,1	155 486,9	170 196,3	192 598,9	148 062,6
4. Темпи зростання власного капіталу банків, %	-	114,57	112,90	109,46	113,16	76,88
5. Відношення власного капіталу до ВВП, %	13,16	12,72	11,81	12,08	13,24	9,45
6. Результати діяльності банків, млн. грн.	-38 450	-13 027	-7 708	4 899	1 436	-52 966

*Складено автором за даними НБУ [3]

Для аналізу ми взяли період з 2010 року, який став початком відновлення економіки і фінансового сектору після світової фінансової кризи, і до сьогодення. Відповідно до даних таблиці 1 на 01.01.2011р. темп зростання ВВП становить 118% порівняно з попереднім роком, активи банків і власний капітал теж зростають, що відображає вплив банків на економічне зростання країни. Проте у цей період банки ще отримували збитки, які у наступні роки мали тенденцію до скорочення. ВВП з 2012р. в абсолютному значенні демонструє зростання, однак темпи зростання зменшуються. Темпи зростання активів і капіталу банків мають нестійку тенденцію. У період 2010-2014 рр. темпи зростання капіталу випереджають темпи зростання активів, що є позитивним явищем, оскільки свідчить про створення страхового резерву ліквідності банками. Станом на 01.01.2015р. темпи зростання активів – 103,3%, а капітал зменшується – 76,88%. Зростання активів пояснюється не збільшенням кредитування чи інвестиційних операцій, а необхідністю перерахунку балансових позицій через девальвацію гривні. Капітал зменшився тому, що резерви за активними операціями

значно вичерпалися через систематичну збиткову діяльність вітчизняних банків протягом тривалого періоду, а також із-за низької якості активів системи.

Рівень капіталізації на макрорівні можна визначити за допомогою такого показника, як відношення капіталу банків до обсягу ВВП: його значення у період з 2010-2015 рр. коливається від 9 до 13%, тобто банки не у змозі повною мірою брати участь у процесі відновлення економіки.

Для підвищення рівня капіталізації НБУ прийняв постанову № 464, відповідно до якої банки, які будуть створені з серпня 2014 р. повинні сформувати статутний капітал в сумі не менше 500 млн. грн., а ті банки, що вже функціонують на ринку банківських послуг, повинні поетапно (протягом 10 років) збільшувати його розмір. У табл. 2 відображено обсяги капіталу банків.

Таблиця 2

Розмір капіталів банків України*

Кількість банків	Власний капітал		Статутний капітал	
	01.01.2015р.	01.07.2015р.	01.01.2015р.	01.07.2015р.
До 500 млн. грн.	112	90	114	94
500 млн. - 1 млрд. грн.	19	14	13	11
1-5 млрд. грн.	17	18	20	15
Більше 5 млрд. грн.	7	5	8	7
Разом	155	127	155	127

*Складено автором за даними НБУ [3]

Дані табл. 1, 2 показують недостатній рівень капіталізації банків. Власний капітал зменшився, що спричинено збитками у банківській системі, які у свою чергу зумовлені потребою доформувати резерви за кредитно-інвестиційними операціями банків.

Крім обсягу власного капіталу, важливо оцінити якість його складових (табл. 3).

Таблиця 3

Складові елементи власного капіталу банків України*

Складові ВК, млн. грн.	01.01.2013р.	01.01.2014р.	01.01.2015р.	01.07.2015р.	Частка складових у ВК, %		
					01.01.2014р.	01.01.2015р.	01.07.2015р.
Статутний капітал	176 238,80	183 978,45	179 208	188 898,90	95,52	121,03	189,17
Емісійні різниці	11 693,60	13 675,80	12 542,42	18 114,30	7,1	8,47	18,14
Незарєстровані внески до статутного капіталу	876,20	15 444,08	27 732,28	18 486,50	8,02	18,73	18,51
Нерозподілений прибуток	-50 947,10	-46 913,48	-100 840,71	-152 790,90	-24,36	-68,11	-153,01
Резервні та інші фонди банку	19 226,70	12 415,16	14 225,96	13 019,20	6,45	9,61	13,04
Резерви переоцінки	13 108,00	13 998,94	15 195,14	14 130,20	7,27	10,26	14,15
Всього ВК	170 196,30	192 598,96	148 062,61	99 858,30	100	100	100

*Складено автором за даними НБУ [3]

Статутний капітал банків відповідно до таблиці 3 протягом аналізованого періоду зростає, лише на початку 2015р. зменшився на 4,7 млрд. грн., надалі станом на 01.07.2015р. зріс на 9,7 млрд. грн. або на 5,41%. Таке зростання є позитивним і пояснюється бажанням і спроможністю акціонерів «вливати» капітал у банки, щоб не допустити банкрутства.

Частка статутного капіталу у структурі власного демонструє тенденцію до зростання: якщо на 01.01.2014р. вона становила 95,52%, то вже на 01.07.2015р. – 189,17%. Це означає, що оскільки банківська система отримує негативний фінансовий результат і загальні резерви та резервні фонди є вичерпаними, для покриття збитків використовують статутний капітал. Позитивним є збільшення частки резервних фондів з 6,45% до 13,04% на 01.07.2015р.

Зросла частка емісійних різниць з 7,1% на 01.01.2014р. до 18,14% на 01.07.2015р. та резервів переоцінки з 7,27% до 14,15% відповідно за ті ж періоди. Це пов'язано зі значною девальвацією гривні.

Капітал банку має покривати збитки від поточної діяльності, захищати інтереси вкладників і кредиторів. Він є регулятором діяльності банку, оскільки НБУ може змінювати компоненти власного капіталу і таким чином здійснювати непрямий вплив на банк.

Проаналізувавши складові власного капіталу банків, можемо побачити, що за допомогою деяких елементів можна штучно збільшити його розмір. Такими компонентами, на нашу думку, є емісійні різниці та резерви переоцінки.

Розглянемо, яку частку у структурі власного капіталу окремих банків займають емісійні різниці (табл. 4) та резерви переоцінки (табл. 5). Для аналізу ми вибрали банки, в яких найбільша частка емісійних різниць та резервів переоцінки.

Таблиця 4

Частка емісійних різниць у структурі власного капіталу банків*

Назва банку	Частка емісійних різниць, %, станом на 1 січня кожного року					
	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.	01.07.2015р.
Райффайзен Банк Аваль	47,09	46,85	47,79	41,92	49,34	76,73
Укрсоцбанк	15,24	15,15	21,61	19,13	26,53	81,85
Укрсиббанк	16,71	64,44	30,86	30,61	45,56	43,69
Фідобанк	-	-	0,00	55,11	54,80	90,98
Універсал Банк	38,10	115,91	147,66	162,37	150,84	345,72
Правекс-Банк	0,08	27,86	62,31	136,76	189,89	242,75
Кредитпромбанк	0,06	9,42	9,70	154,96	130,63	-
Родовід Банк	46,42	14,68	14,68	14,80	16,07	16,54
«Південний»	22,30	21,13	20,50	19,85	18,08	17,9

*Складено автором за даними НБУ [3]

У таблиці 4 наведено дані про банки, які згідно класифікації НБУ належать до I-ої групи: Райффайзен Банк Аваль, Укрсоцбанк, Укрсиббанк; до другої – Фідобанк, Універсал Банк, Південний, Родовід Банк; до третьої – Правекс-банк. Також ми розглянули показники Кредитпромбанку, який на даний момент знаходиться на стадії ліквідації. Родовід Банк є санаційним. Протягом аналізованого періоду спостерігається ситуація із зростанням частки емісійних різниць у структурі власного капіталу банків. Це пов'язано із значною девальвацією гривні і необхідністю курсової переоцінки. Банки першої групи (Райффайзен Банк Аваль, Укрсоцбанк, Укрсиббанк) мають частку емісійних різниць у межах від 43% до 81%. Другої групи – від 16% до 345%, третьої – 242%. Кредитпромбанк протягом 2011-2015 рр. значними темпами збільшував емісійні різниці до досягнення станом на 01.01.2015р. 130,63%. Найбільшу частку емісійних різниць у структурі капіталу мають Універсал Банк та Правекс-банк 345,72 та 242,75% відповідно.

Таблиця 5

Частка резервів переоцінки у структурі власного капіталу банків*

Назва банку	Частка резервів переоцінки, %, станом на 1 січня					
	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.	01.07.2015р.
Райффайзен Банк Аваль	17,12	18,35	13,74	13,93	34,42	22,34
Укрсоцбанк	32,50	32,77	26,81	24,05	35,21	26,17
Промінвестбанк	38,09	43,48	40,88	38,96	29,65	30,01
Кредобанк	33,18	29,05	30,95	23,9	28,08	22,48
Правекс-банк	20,47	22,81	19,20	22,65	33,88	30,94
Укрінбанк	51,24	44,68	42,55	39,61	28,53	27,66
КИЇВ	34,55	40,15	39,36	39,45	264,19	-
Полікомбанк	36,01	35,12	37,30	36,96	29,55	32,65
Львів	32,11	34,56	28,93	26,75	26,58	24,05
Фортуна-Банк	34,45	40,87	38,01	33,54	33,20	41,17
Місто Банк	33,21	21,34	20,50	19,87	18,91	19,94
Полтава Банк	35,56	35,44	34,47	30,51	27,22	26,98
Банк Грант	28,41	26,90	20,46	19,06	15,63	14,73
Банк Контракт	33,58	19,73	19,64	19,64	22,90	22,88
Фамільний	22,43	22,42	16,96	16,93	16,92	16,92

*Складено автором за даними НБУ [3]

Така тенденція є загрозовою для банків, оскільки капітал банків є штучно завищений через падіння курсу гривні. Якщо теоретично уявити ситуацію, що гривня значно зміцнить

свої позиції, то, відповідно, капітал таких банків впаде до мінімальних значень, що у свою чергу зобов'язує НБУ вживати адекватних заходів впливу.

Для аналізу частки резервів переоцінки у структурі власного капіталу обрано такі банки: Райффайзен Банк Аваль, Укрсоцбанк, Промінвестбанк (перша група); Кредобанк, Укрінбанк (друга група); Правекс-банк, Фортуна-Банк (третя); Полікомбанк, Львів, Місто Банк, Полтава Банк, Банк Грант, Банк Контракт, Банк Фамільний (четверта група). Банк Київ знаходить на стадії ліквідації.

Найбільшу частку резервів переоцінки станом на 01.07.2015р. має Фортуна-Банк – 41,17%, далі Полікомбанк 32,65%, Правекс-банк – 30,94%. Тобто третина власного капіталу цих банків представлена резервами переоцінки як нестабільними джерелами капіталу, які залежать від валютно-курсової політики держави та ситуації на ринку нерухомості. Цікавою є ситуація з банком Київ, який перебуває у стадії ліквідації, частка резервів переоцінки протягом 2011-2014 рр. теж була у межах 35-40%, а вже на 01.01.2015р. сягнула аж 264,19%. У Банку Грант, Місто Банку, Укрінбанку, Кредобанку спостерігається щорічне зменшення частки резервів переоцінки.

Таким чином, структура, якісний та кількісний склад власного капіталу в банках України є незбалансованими. Велику питому вагу займають емісійні різниці та резерви переоцінки, що є негативним явищем, оскільки у періоди економічних спадів і фінансових криз вони можуть коливатись, тому є ненадійними з точки зору можливості їх використання для покриття збитків.

Висновки. Отже, проведене нами дослідження свідчить про недостатній рівень капіталізації банківської системи України. Цю проблему потрібно вирішувати шляхом збільшення абсолютного розміру власного капіталу, так і покращення якості його складових. На даний момент найкращим варіантом вирішення проблеми капіталізації, на наш погляд, є концентрація та консолідація капіталу банківського сектору. Паралельно потрібно здійснювати моніторинг складових капіталу для оцінювання їх якості.

Необхідним є також запровадження рекомендацій Базеля III у практику регулювання банківської діяльності НБУ, оскільки цей документ був розроблений як відповідна реакція банківської спільноти на світову фінансову кризу 2008-2009рр., враховує досвід боротьби розвинутих країн з негативними наслідками кризи.

Література:

1. Диба М. Методологічні підходи до трактування сутності капіталізації банківської системи / М.Диба, І.Краснова, А.Стрижак // Вісник Національного банку України. 2014. Випуск №1. С. 22-29
2. Закон України «Про банки і банківську діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
3. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
4. Міщенко В. Капіталізація банківської системи України: сьогодення та перспективи / В.Міщенко // Вісник Національного банку України. 2013. – Випуск №7. С. 11-17
5. Тарасевич Н. Проблеми капіталізації банків в Україні / Н.Тарасевич // Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. – Випуск 1 (48). – С. 295-299
6. Ципліцька О. Капіталізація банківської системи України в умовах економічної кризи / О.Ципліцька // Наукові праці Чорноморського державного університету ім. П.Могили. Серія: Економіка. – 2008. – Т.99, Вип 86. – С. 24-28
7. Шевцова О. Управління капіталом банку з метою підвищення рівня капіталізації / О.Шевцова, Є.Земан // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – Випуск 5 (2), 2011. С. 156-162
8. Коренева О. Стан капіталізації банківської системи України та оцінка можливостей покриття банківських ризиків капіталом / О.Коренева, Я.Кузніченко // Вісник Національного банку України. 2013. Випуск №10. С. 43-49.

5. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Amanova G.D.

Candidate of Economic Sciences, Professor

Tukenova B.U.

Graduate student

Baizhanova L.M.

Graduate student

Finance Academy, Kazakhstan

WAYS TO STRENGTHEN THE FINANCIAL ORGANIZATION

Аманова Г.Д.

кандидат экономических наук

Туkenова Б.У.

Магистрант

Байжанова Л.М.

магистрант

Финансовая академия, Республика Казахстан

ПУТИ УКРЕПЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

The article deals with the main directions of financial stability of the enterprise for management decisions making.

Keywords: *financial stability, financial reporting, administrative decisions, competitiveness, solvency.*

В статье рассмотрены основные направления финансовой устойчивости предприятия для принятия управленческих решений.

Ключевые слова: *финансовая устойчивость, финансовая отчетность, управленческие решения, конкурентоспособность, платежеспособность.*

Переход нашей страны на рыночные отношения, принятие 28 февраля 2007 года Закона Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности», обязавшего субъектов крупного предпринимательства и публичной организации составлять финансовую отчетность в соответствии с её Международными стандартами, вызвали необходимость совершенствования методики анализа многих показателей финансово-хозяйственной деятельности организации. Не овладев прогрессивной методикой их анализа, используемой в мировой практике, невозможно правильно принять управленческие решения для достижения стратегических и тактических целей, которые ставит перед собой организация. Можно твёрдо говорить, что качество принимаемых решений целиком зависит от качества аналитического обоснования управленческого решения.

Финансовая отчетность является основным источником анализа финансовой устойчивости организации, на основе которого принимаются научно обоснованные управленческие, производственные и финансовые решения, осуществляется перспективное планирование деятельности организации. Она «...в условиях рыночной экономики превращается практически в единственный систематизированный источник финансовой информации о деятельности организации, в основное средство коммуникации хозяйствующих субъектов различных организационно-правовых форм и информационную базу последующих аналитических расчетов, необходимых для принятия управленческих решений» [1, с. 267].

По мнению Р. Брейли и С. Майерса «Принципы корпоративных финансов», прогнозирование является необходимым составным элементом управления и одним из основных условий эффективного планирования и этим определяется его значимость в системе управления предприятием. Любому решению должны предшествовать анализ сложившейся ситуации и прогноз возможных последствий его принятия или не принятия [2, с.235].

Разработка прогнозных моделей финансового состояния предприятия необходима для выработки генеральной финансовой стратегии по обеспечению предприятия финансовыми

ресурсами, оценки его возможностей в перспективе. Она должна стремиться на основе изучения реальных финансовых возможностей предприятия, внутренних и внешних факторов и охватывать такие вопросы, как оптимизация основных и оборотных средств, собственного и оборотного капитала, распределение прибыли, инвестиционная и ценовая политика. Основное внимание при этом уделяется выявлению и мобилизации внутренних резервов увеличения денежных доходов, максимальному снижению себестоимости продукции и услуг, выработке правильной политики распределения прибыли, эффективному использованию капитала предприятия на всех стадиях его кругооборота [3, с.169].

Значение прогнозного анализа финансового состояния в том, что он позволяет заблаговременно оценить финансовую ситуацию с позиции ее соответствия стратегии развития предприятия с учетом изменения внутренних и внешних условий его функционирования [4, с.195].

Обычно выделяют четыре метода прогнозирования финансового состояния субъекта хозяйствования:

1. экстраполяция;
2. метод сроков оборачиваемости;
3. метод бюджетирования;
4. метод предварительных (прогнозных) балансов [5, с.169].

Одним из методов финансового прогнозирования является составление прогнозного отчета о прибылях и убытках и прогнозного баланса. Прогнозная отчетность может составляться на конец каждого месяца, квартала, года. Она позволит установить и оценить изменения, которые произойдут в активах предприятия и источниках их формирования в результате хозяйственных операций на планируемый период времени.

Прогнозный баланс может составляться на основании системы плановых расчетов всех показателей производственно – финансовой деятельности, а так же на основании динамики отдельных статей баланса и их соотношений. Большую помощь при разработке прогнозной финансовой отчетности и моделей финансового состояния предприятия могут оказать компьютерные программы по финансовому моделированию.

Сопоставление прогнозных значений статей баланса с фактическими на конец отчетного периода позволит установить, какие изменения произойдут в финансовом состоянии предприятия, что даст возможность своевременно внести коррективы в его производственную и финансовую стратегию.

Неудовлетворительность структуры баланса не означает признания организации банкротом. Но это должно стать сигналом пристального внимания и контроля за финансовым состоянием предприятия, принятия мер по предупреждению риска банкротства. В качестве возможных корректирующих мер в такой ситуации для эффективного выхода из кризисного состояния и ликвидации нежелательных последствий, могут быть:

1. Снижение дебиторской задолженности и продолжительности ее оборота.
2. Избавление от непрофильных и неиспользуемых активов.
3. Использование долгосрочных источников капитала для финансирования капитальных вложений.

Эффективное управление предприятием и его финансовым состоянием возможно лишь при эффективном управлении всеми денежными потоками на предприятии и его денежными средствами.

Важную роль в системе играет анализ использования денежных средств. Применяемая практика анализа в основном сводится к использованию сравнительного анализа за определенные периоды и выявления отклонения по движению денежных средств по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Управление денежными средствами предприятий представляет собой одну из фундаментальных проблем современного финансового менеджмента. Несмотря на наличие большого числа исследований в области управления денежными средствами, в отечественной экономической науке еще не сложилось четкого понимания сущности

денежных потоков, не разработаны методики их прогнозирования и оптимизации. Во многом это связано с отличиями, существующими в финансовом управлении разных стран, уровнем развития национальных экономик и финансовых рынков, законодательства и другими факторами внешнего и внутреннего порядка, прямо или косвенно влияющими на движение денежных потоков конкретных экономических субъектов [26, с.231]. Организация планирования финансовой устойчивости необходима, прежде всего, для того, чтобы увязать источники поступления и направления использования собственных денежных средств. В данном случае речь идет об установлении пропорций между сводной калькуляцией на весь объем выпускаемой продукции (товаров, работ, услуг) и планируемым долгом.

При анализе финансовой устойчивости организации необходимо осуществить раннюю диагностику или прогнозирование возможности ее банкротства.

Современная экономическая наука имеет в своем арсенале большое количество разнообразных приемов и методов прогнозирования возможного банкротства организации. Но наиболее приемлемыми для нас являются двух и пятифакторные модели Э. Альтмана, которые нами подробно рассмотрены в работе и рекомендованы к использованию отечественными организациями.

Проведенные нами аналитические исследования показали, что прогнозирование позволяет рассмотреть складывающиеся тенденции в проведении финансовой политики с учетом воздействия на нее внутренних и внешних условий. Отсюда можно установить, что ожидает предприятие в обозримом будущем - укрепление или утрата платежеспособности (банкротство).

Пути улучшения использования денежных средств и методы и прогнозирования, для разработки прогнозных моделей финансового состояния предприятия необходима выработка генеральной финансовой стратегии по обеспечению предприятия финансовыми ресурсами, оценки его возможностей в перспективе.

Значение прогнозного анализа финансового состояния в том, что он позволяет заблаговременно оценить финансовую ситуацию с позиции ее соответствия стратегии развития предприятия с учетом изменения внутренних и внешних условий его функционирования.

При анализе финансовой устойчивости организации необходимо осуществлять раннюю диагностику или прогнозирование возможности её банкротства.

Эффективное управление предприятием и его финансовым состоянием возможно лишь при эффективном управлении всеми денежными потоками на предприятии и его денежными средствами.

Управление денежными потоками является важным фактором ускорения оборота капитала предприятия. Это происходит, во-первых, за счет сокращения продолжительности операционного цикла. Во-вторых, за счет более экономного использования собственных и как следствие, уменьшения потребности в заемных средствах. Поэтому эффективность работы предприятия в значительной степени зависит от организации системы управления денежными потоками.

При учете денежных средств на предприятиях в настоящее время все более остро встает вопрос не только соблюдения кассовой дисциплины и выполнения платежей в соответствующие сроки, но и внедрение методов управления денежными потоками. Поэтому необходимо правильно организовать систему учета денежных средств [6, с.139].

Правильная организация расчетных операций обеспечивает устойчивость оборачиваемости средств организации, укрепление в ней договорной и расчетной дисциплины и улучшение ее финансового состояния.

Основная цель совершенствования учета формирование объективной и достоверной информации. При отражении хозяйственных операции по движению денежных средств важное значение имеет соблюдение юридических норм, чтобы избежать мошенничества и злоупотреблений. Для обеспечения законности совершаемых операции по использованию и

получению денежных средств необходима система внутреннего контроля. Результаты тестирования показывают, что проверку правильности отражения операции, сверку записи по между первичными и сводными накопительными документами проверяет работник бухгалтерий. При этом сверка сводится в основном к проверке наличия документов подтверждающих совершение операции, реквизитов в этих документах и правильность переноса числовых значений операции из первичных документов в сводные документы. Обычно в переносе числовых значений при автоматизированной системе учета проблем не существует. Искажение возможно при сбое в компьютерных программах и при неправильном отражении суммы в первичном документе. Искажение, допущенное при первоначальном отражении суммы операции приводит к искажению информации в финансовой отчетности. Даже при непреднамеренном искажений, поиск ошибок требует больших трудозатрат. Но основным недостатком в организации учета денежных средств является отсутствие внимания к правомерности и законности совершаемых денежных операции. Причина кроется в отсутствии внутренней системы контроля за содержанием совершаемых операции. Так на анализируемом предприятии отсутствует «Положение по организации учета денежных средств». Необходимость данного документа продиктована тем, что нет стандарта, где указаны процесс организации учета денежных средств.

Система управления денежными потоками необходима для выполнения как стратегических, так и краткосрочных планов предприятия, сохранения платежеспособности и финансовой устойчивости, более рационального использования его активов и источников финансирования, а также минимизации затрат на финансирование хозяйственной деятельности.

Реализация на практике изложенных рекомендаций, на наш взгляд, позволит повысить качество аналитической работы в отечественных организациях, полнее выявить резервы оздоровления и укрепления их финансовой устойчивости.

Таким образом, управление денежными потоками является важным фактором ускорения оборота капитала предприятия. Это происходит, во-первых, за счет сокращения продолжительности операционного цикла. Во-вторых, за счет более экономного использования собственных и как следствие, уменьшения потребности в заемных средствах. Поэтому эффективность работы предприятия в значительной степени зависит от организации системы управления денежными потоками.

Литература:

1. Жумалина С.К. Финансовая отчетность организации – основная информационная база анализа ее финансовой устойчивости // Каз ЭУ Хабаршысы. – 2009. – № 3. – С. 266–271.
2. Р. Брейли и С. Майерса Финансовый анализ: Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 479 с.
3. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ: Учеб. пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 479 с.
4. Стражев В.И., Богдановская Л.А., Мигун О.Ф. и др. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учеб. / под общ. ред. В.И. Стражева. – 5-е изд., перераб. и доп. – Минск: Выш. шк., 2003. – 480 с.
5. Любушин М.П. Экономический анализ: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 08.01.09 – «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 08.01.05 – «Финансы и кредит» / М.П. Любушин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 423 с.
6. К.Ш. Дюсенбаев, С.К. Егембердиева, З.К. Дюсембаева. Аудит и анализ финансовой отчетности. А-ты «Каржы – Каражат», 1998 г.

Havrylenko N. V.

Associate Professor of Department of Accounting and Economic Analysis

Holovchenko E.

student

Pervomaisk Polytechnic Institute National University of Shipbuilding, Ukraine

DEVELOPMENT MANAGEMENT PHASED IMPLEMENTATION OF INVESTMENT PROJECTS

Гавриленко Н.В.

к.е.н., доцент

Головченко О.

студент

*Первомайський політехнічний інститут Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова*

РОЗРОБКА ПОЕТАПНОГО УПРАВЛІННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

This article analyzes the approach to developing of an investment process of the enterprise, based on a common management paradigm. Shows the strengths and weaknesses of the model of development of an investment process as a unity of strategic purpose, technology strategy development, evaluation parameters of financial strategy. Analysis of an investment process in continuous time taking account of a demand uncertainty, which allows for the impact of economic policy change on investment behavior is analyzed under the conditions, when the firm has incomplete information concerning investment policy of authorities.

Keywords: *strategy, investment process, uncertainty, investment policy*

Стаття присвячена аналізу підходів до розробки інвестиційного процесу підприємства, що базується на загальній управлінській парадигмі. Наведено сильні і слабкі сторони моделі розробки інвестиційного процесу як єдності стратегічної мети, технології розробки стратегії, параметрів оцінки фінансової стратегії. Проаналізовано інвестиційний процес в безперервності часу з урахуванням невизначеності попиту, що дозволяє врахувати вплив змін економічної політики щодо інвестицій на інвестиційну стратегію фірми в умовах, коли фірма має неповну інформацію щодо інвестиційної політики органів влади.

Ключеві слова: *стратегія, інвестиційний процес, інвестиційна політика, невизначеність*

В даний час, в Україні не існує єдиного загального визначення поняття проект: проект - цілеспрямований обмежений в часі захід, спрямований на створення унікального продукту або послуги (визначення COBNET) [1, с. 352]; проект - унікальний процес, що складається із сукупності скоординованих і керованих видів діяльності, що має початкову і кінцеву дату виконання, розробляється для досягнення мети, яка відповідає встановленим вимогам; включає обмеження за часом, витратами і ресурсами (визначення ISO) [2].

В економічній літературі інвестиційний проект розглядається, з одного боку, як діяльність, що передбачає здійснення комплексу заходів для досягнення визначеної мети, а з іншого - є системою організаційно-правових та розрахунково-фінансових документів, необхідних для здійснення визначених заходів, які містять їх опис. Таким чином, можна дати визначення інвестиційного проекту як комплексу документів, які містять систему взаємопов'язаних у часі й просторі та узгоджених з ресурсами організаційних заходів і дій, спрямованих на розвиток економіки підприємства. Інвестиційний проект характеризує зміст та умови реалізації відповідних заходів для досягнення поставлених цілей (розвиток техніко-технологічної бази виробництва чи діяльності, організація виготовлення нової продукції, здійснення нових методів і форм організації діяльності тощо) при встановлених ресурсних обмеженнях. Отже, проект — це інвестиційна акція, яка передбачає вкладення ресурсів з метою досягнення певного запланованого результату і становить сукупність взаємопов'язаних заходів, які спрямовуються на досягнення завдань при встановленому обмеженому бюджеті протягом певного періоду. Інвестиційне проектування є складовою інвестиційної діяльності, це форма планування та реалізації інвестицій.

В інвестиційному проекті детально розглядаються науково-технічні, технологічні, організаційні, соціальні, фінансові та інші аспекти господарської діяльності підприємств.

Таким чином, інвестиційний проект допомагає реально оцінити висунуті ідеї, задокументувати, оцінити їх, визначивши економічну ефективність та реальність втілення у життя, передбачити спосіб керування процесом реалізації інвестиційного проекту.

Прогнозування інноваційної діяльності відноситься до науково-технічного прогнозу і є, мабуть, однією з найскладніших сфер прогнозування. А на різних її стадіях прогноз не може бути однаковою за термінами і методам прогнозування. Відхід від єдиної системи прогнозування обумовлений неоднорідністю стадій інноваційного процесу, бар'єрами, які виникають у ході його реалізації, труднощами з масовим впровадженням у виробництво,

нестабільністю економічної і політичної ситуації в державі, а в даний час - з економічною кризою. Проблеми, які виникають в ході інноваційного процесу викликають збільшення його тривалості. Прогнозування як інноваційної, так і інших видів діяльності більшою мірою ґрунтується на даних минулих років. Для інноваційної діяльності це будуть дані по часу проходження всього інноваційного циклу від стадії виникнення ідеї до стадії розповсюдження продукції[3, с. 72] .

Вирішальною умовою стійкого розвитку та життєдіяльності підприємства будь-якої галузі народного господарства, особливо в умовах ринкової економіки, є ефективність вкладення капіталу в той або інший інвестиційний проект. Коли йде мова про оцінку ефективності реальних інвестицій, необхідно усвідомлювати сутність використання в економічних розрахунках термінів "ефект", "ефективність" та "ефективність реальних інвестицій".

Проведення аналізу існуючих визначень дало можливість сформулювати ряд відмінних ознак. Більше того, останнім часом в науковій літературі з'являється термін «проектний бізнес», тобто бізнес, операційна діяльність якого розпадається на окремі, відносно самостійні проекти або управління яким здійснюється проектними методами. В силу інноваційності проектів як об'єкта управління, проектне (поетапне) управління здійснюється, як правило, в умовах високої невизначеності. Ключовою основою поетапної технології є реалізація умови, при яких протягом всього проекту кожен учасник проектної команди фахівців знає, що він повинен робити і які пред'являються вимоги до результатів його діяльності та доступні йому ресурси. Таким чином, розбиваючи проект на окремі роботи, ми знижуємо невизначеність для проекту в цілому, і здійснюємо більш прозорий облік фінансових операцій по інвестиційному проекту в цілому.

Інвестиційний бізнес процес - це динамічний процес зміни форм капіталу, який складається їх трьох основних блоків: 1) формування інвестиційного капіталу; 2) перетворення первинних інвестиційних ресурсів і цінностей в інвестиційні витрати для реалізації бізнес-проектів; 3) перетворення інвестиційних коштів у приріст капітальної вартості у формі доходу або соціального ефекту (рис.1).

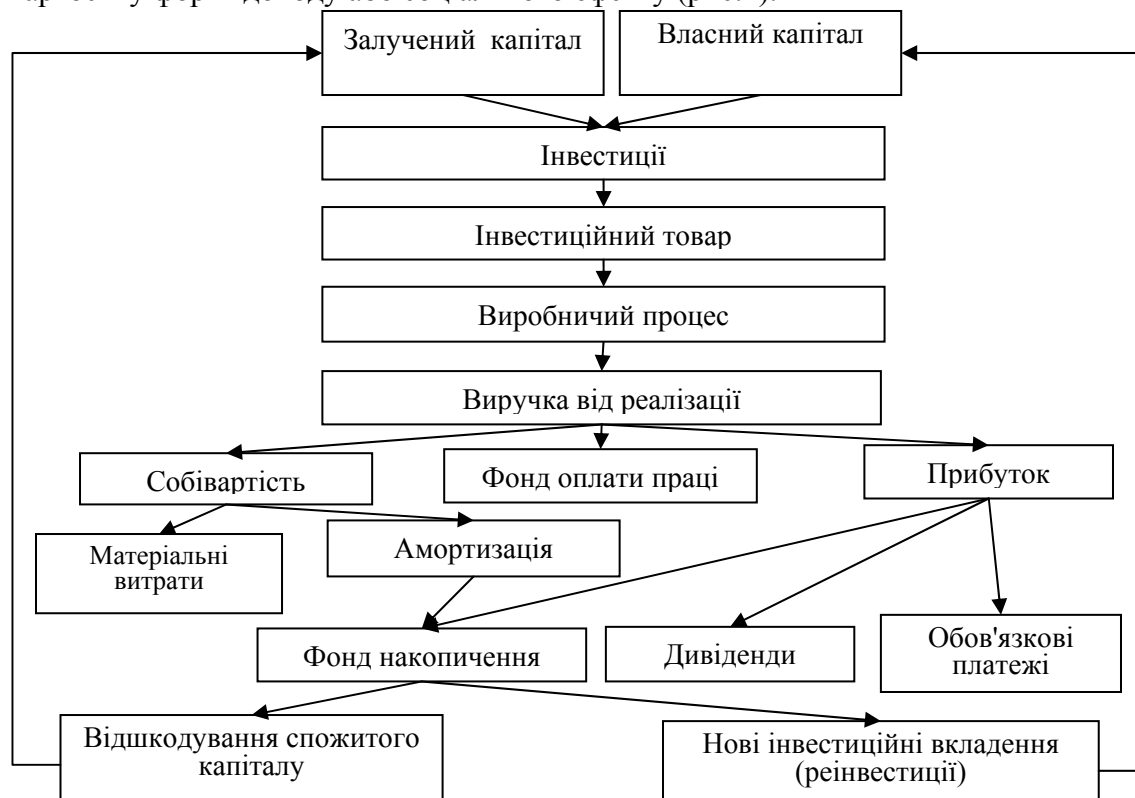


Рис. 1. Процес перетворення інвестиційних коштів у приріст капітальної вартості у формі доходу або соціального ефекту

Ми виділили основні напрямки аналізу бухгалтерської фінансової та управлінської звітності інвестиційної привабливості промислових підприємств: аналіз структури і динаміки реалізованої продукції; аналіз фінансування запасів; аналіз потенціалу продажів; аналіз ефективності використання запасів; аналіз ефективності витрат з утримання та експлуатації виробничого обладнання; аналіз ефективності інвестицій в виробничі потужності та обладнання; аналіз ефективності інвестицій в складські запаси.

Відкритість підприємства, прозорість публічної звітності дозволять невілювати недовіру інвесторів. Зростаючі вимоги до формату надання якісної інформації про інвестиційну діяльність підприємства є важливими у зв'язку з трансформацією економічних процесів в країні та світі, реформуванням законодавчої бази, гармонізацією та конвергенцією бухгалтерської звітності вітчизняних компаній у форматі МСФЗ, динамічністю процесів економіки на сучасному етапі.



Рис. 2. Циркуляція інформації управлінського обліку для прийняття управлінських рішень

У зв'язку з перерахованими процесами впровадження практики розкриття інвестиційних планів підприємства дозволить підвищити довіру інвесторів, кредиторів і ділових партнерів, оскільки до моменту прийняття рішення про співпрацю вони зможуть провести аналіз і інтерпретувати аналізовані показники по інвестиційній привабливості. Дана звітність стає центральною ланкою системи економічної інформації, яка забезпечує в різних своїх проявах внутрішньофірмову і міжфірмову комунікацію. Вона гармонічно трансформується згідно тренду розвитку економіки в цілому, підкоряючись інформаційним потребам управління.

Ефективність реальних інвестицій буде різнобічно характеризувати насамперед дохідність (прибутковість) інвестування. Ефективність інвестиційного проекту включає не тільки класичну інтерпретацію відношення результату до витрат, оскільки проект впливає як на внутрішнє середовище підприємства, так і на зовнішнє, тобто на територію, галузь або регіон у цілому. Тому ефективність необхідно розглядати як суму можливих наслідків упровадження проектних пропозицій, що можуть виникнути в обох середовищах. Комплексний підхід до ефективності вимагає її оцінювання з позицій всіх складових проектного аналізу, а саме комерційної, технічної, правової, фінансової, соціальної,

екологічної, і передбачає визначення абсолютного ефекту, який може забезпечити кожна з них.

Згідно з програмою промислового розвитку ООН (UNIDO) інвестиційний проект слід розглядати як цикл, що складається з трьох окремих фаз (або етапів інвестиційного проектування) — передінвестиційної, інвестиційної та експлуатаційної. На нашу думку, універсальним підходом до визначення робіт, які належать до різних фаз і стадій інвестиційного циклу проекту, є підхід Світового банку, згідно з яким всі стадії інвестиційного циклу об'єднуються у дві основні фази: фазу проектування (містить такі стадії: ідентифікацію, розробку, експертизу проекту); фазу впровадження (включає переговори, реалізацію та завершальну оцінку проекту).

Реалізацію інвестиційного аналізу пропонується розбити на етапи бізнес процесів, які визначають доцільність реалізації проекту, виявляють умови і фактори його здійснення. Ці бізнес процеси чітко відповідають фазам життєвого циклу інвестиційного проекту, які необхідні для визначення ключових контрольних показників, які дозволяють на всіх етапах реалізації інвестиційного проекту проаналізувати ефективність його виконання і, якщо це необхідно, вносити коректування в реалізацію інвестиційного проекту. Гідність такого попроцесного підходу полягає в тому, що він забезпечує можливість поступового наростання зусиль і витрат, що вкладаються в підготовку проекту.

Невід'ємним елементом кожної з стадій інвестиційного процесу є оцінка отриманих результатів і селекція найбільш багатообіцяючих проектів, і тільки ці відібрані проекти стануть об'єктом досліджень на наступній стадії, тільки робота над ними отримає фінансування. Проекти, які не підтвердили своєї перспективності, відразу ж відкидаються, і це дозволяє уникнути тих великих витрат, які могли б виникнути.

Основний інтерес інвестора полягає в оцінці підприємства не як майнового комплексу, а як об'єкта, який генерує приріст вкладених коштів. У цих умовах визначення вартості підприємства на конкретний момент часу у відповідності з традиційним бухгалтерським підходом не може повністю задовольнити інвесторів, а цілком ймовірно - покаже невірні результати. Отже, завданням звітності стає така оцінка підприємства, яка характеризує здатність його приросту. У цьому зв'язку ми пропонуємо аналізувати інвестиційні проекти за допомогою виділення окремих на них об'єктів, таких як центри відповідальності за інвестиції (центри інвестицій).

Оскільки впровадження інвестиційних рішень відбувається в умовах мінливих бізнес процесів, потрібні своєчасні коригування, засновані на реаліях виробничого процесу. Змінюється як сама організація (внутрішнє середовище: впроваджуються нові технологічні рішення, персонал освоює нові навички і т.п.), так і зовнішнє середовище.

В умовах невизначеності ймовірний ризик отримання несприятливих результатів. Ризик характеризується ймовірністю виникнення і величиною втрат. Кількісне вимірювання ризику може визначатися відносним або абсолютним рівнем втрат. Абсолютне вираження ризику - це величина можливих втрат в натуральному або вартісному вираженні. Відносний вираз ризику - це відношення можливих втрат до якої-небудь бази (капіталу, витратам, прибутку, резервному фонду). Іншими словами, ризик - це ймовірність виникнення збитків або недоотримання доходів у порівнянні з прогнозованим варіантом. Невизначеність пов'язана з підготовкою управлінських рішень, а ризик - з його реалізацією.

Зростаючі вимоги до формату надання якісної інформації про інвестиційну діяльність підприємства важливі у зв'язку з трансформацією економічних процесів в країні та світі, реформуванням законодавчої бази, гармонізацією та конвергенцією звітності українських компаній відповідно до вимог МСФЗ, динамічністю процесів економіки на сучасному етапі.

Традиційно за даними бухгалтерської фінансової звітності, що формується в рамках фінансового обліку, розраховуються і інтерпретуються показники ліквідності, ділової активності, фінансової стійкості, ефективності діяльності. До найбільш важливих показників, що входять в вищезазначені групи для стратегічного інвестиційного аналізу і дані уточнення за розрахунком показників ми включили: коефіцієнт покриття інвестицій, рівень інвестованого

капіталу, коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень, коефіцієнт реальної вартості майна. При розрахунку показників використовуються різні види активів які, повинні бути оцінені відповідно за справедливою вартістю.

Література:

1. Dewey E. and Mandino O. Cycles – The Mysterious Forces that Trigger Events.–NY : Hawthorne, 1991.–458 p
2. A Guide to the Project Management Body of Knowledge [сайт] – Режим доступу : www.pmi.org
3. Трофимов О.В. Формирование эффективных инновационных стратегий: проблемы и решения. // Экономические науки.– М.: Изд-во «Экономические науки», 2010. №9. С.71-75. <http://ecsn.ru/articles/index/201009>

Zdyrko Natalia,

Ph.D.,

Vinnitsia National Agrarian University

ACCOUNTING SHORT-TERM GOVERNMENT SUPPORT OF FARMS OF UKRAINE

Здирко Н.Г.,

к.е.н.,

Вінницький національний аграрний університет

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК КОРОТКОСТРОКОВОЇ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ

In the article the order of reflection of short-term government support in accounting. The author proposes changes to the chart of accounts and Simplified chart of accounts for different farms in Ukraine.

Keywords: *Keywords: accounting, government support, farm aid, subsidies, grants, loans.*

В статті розкрито порядок відображення короткострокової державної підтримки в бухгалтерському обліку. Автором запропоновано зміни до Плану рахунків та до Спрощеного Плану рахунків для різних фермерських господарств України.

Ключові слова: *бухгалтерський облік, державна підтримка, фермерські господарства, допомога, субсидії, дотації, кредити.*

Сільськогосподарські підприємства, в тому числі фермерські господарства України залишаються самими незахищеними серед аграріїв і є найбільш чутливими до факторів зовнішнього середовища (збільшення податкового навантаження, відсутність фінансування, низькі ціни на кінцеву продукцію на фоні постійного зростання цін на основні і оборотні засоби), які створюють замкнуте коло та умови для «виживання» замість процвітання фермерства. Саме тому, з метою процвітання фермерства необхідна дієва система державної підтримки у формі бюджетного фінансування. Однак, надходження та використання бюджетних коштів супроводжується окремими проблемами облікового відображення, що потребує чіткого окреслення та вирішення.

Дослідженню державної підтримки сільськогосподарських підприємств присвячені праці вітчизняних вчених, зокрема О. Бородіної, О. Гудзь, М. Дем'яненка, О. Радченко, В. Стецюка, П. Синчака. Теоретичні та практичні аспекти обліку та контролю висвітлені у працях Л. Гуцаленко, В. Жука, І. Дрозд, Г. Кірейцева, В. Метелиці, Л. Суліменко. Незалежно від ґрунтовних досліджень вчених залишається ряд питань щодо порядку визнання доходів від використання коштів державної підтримки, повноти відображення інформації на рахунках бухгалтерського обліку та фінансовій звітності, чим і зумовлено вибір теми нашого дослідження.

Метою статті є узагальнення інформації щодо порядку відображення короткострокової державної підтримки на рахунках бухгалтерського обліку фермерських господарств, а також внесення практичних рекомендацій щодо їх удосконалення.

Короткострокова державна підтримка – це бюджетні кошти, які надаються суб'єктам господарювання (фермерським господарствам) на протязі одного року. Короткострокова державна підтримка може надаватися у формі поточних та капітальних трансфертів.

Поточні та капітальні трансферти – це видатки, спрямовані державою як компенсація

понесених витрат підприємства або доплата за вирощену продукцію. Так, якщо підприємствами понесено витрати капітального характеру (придбання основного засобу), їх компенсація на протязі року вважатиметься капітальним трансфертом; якщо кошти спрямовано, наприклад, на придбання мінеральних добрив (поточні витрати) – компенсація вважатиметься поточним трансфертом.

З метою узагальнення інформації про державну підтримку окремі вчені [1, 2, 4] пропонують різні методичні підходи до відображення її в обліку. Так, О.В. Коноплицька пропонує відкрити до рахунку 48 «Цільове фінансування і цільові надходження» два субрахунки: 48.1. «Бюджетне фінансування і цільові надходження у формі державної підтримки» із аналітичними рахунками 48.1.1. «Капітальні видатки», 48.1.2. «Субсидії», 48.1.3. «Дотації», а також субрахунок 48.1.2 «Цільове фінансування і цільові надходження, що надійшли від організацій та осіб» [4, с. 106]. Така «інтерпретація» рахунку 48 має логічну структуру та послідовність, однак вважаємо, що, по-перше, не підтримка є формою фінансування, а бюджетне фінансування є інструментом надання підтримки; по-друге, узагальнення інформації за наведеними аналітичними субрахунками не дає можливості оцінки обсягів підтримки галузей (рослинництва, тваринництва), кредитування, страхування, лізингу.

Ю.П. Зима пропонує до рахунку 48 «Цільове фінансування і цільові надходження» відкрити субрахунки 481 «Державне фінансування за бюджетними програмами» (відповідно 481.1. «Бюджетна тваринницька дотація», 481.2 «Державна підтримка рослинництва») та 482 «Державне фінансування за рахунок ПДВ» [2, с. 78].

Суперечності викликають назви рахунку та субрахунків, оскільки назва рахунку «Цільове фінансування і цільові надходження» є вузькою для охоплення інформації щодо підтримки. Більше того, що означає «державне фінансування за рахунок ПДВ»? Адже держава нічого не фінансує і ніякі кошти не спрямовує підприємствам. Господарства, які перебувають на спеціальному режимі оподаткування ПДВ, за операціями поставки сільськогосподарської продукції (послуг) не сплачують до бюджету ПДВ. Ці кошти повністю залишаються в їх розпорядженні і використовуються для виробничих цілей. Тому спрямування бюджетних коштів є не формою фінансування, а формою підтримки, що значно ширше, ніж назва субрахунку й рахунку в цілому.

В.М.Жук вважає, що до рахунку 48 «Цільове фінансування і цільові надходження» доцільно відкрити субрахунок 481 «Поточні трансферти на підтримку виробництва сільськогосподарської продукції» з аналітичними рахунками: «Підтримка виробництва продукції рослинництва», «Підтримка виробництва продукції тваринництва», «Інша підтримка виробництва» (здешевлення вартості техніки тощо) [1, с. 144].

Відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків [3] рахунок 48 «Цільове фінансування і цільові надходження» має такі субрахунки:

- 481 «Кошти, вивільнені від оподаткування»;
- 482 «Кошти з бюджету та державних цільових фондів»;
- 483 «Гуманітарна допомога»;
- 484 «Інші кошти цільового фінансування і цільових надходжень».

Серед трансфертів є одна категорія видатків, які стосуються винятково фермерських господарств і мають цільове призначення. До них належать позики, які виділяються Фондом підтримки фермерів та надаються виключно на конкретні цілі (поповнення обігових коштів, придбання техніки, довгострокових біологічних активів тваринництва та рослинництва). Використання таких коштів підлягає ревізії з боку контролюючих органів. Отже, ні дотації, ні компенсації не мають чітко визначених цілей подальшого використання, однак вважаються трансфертами. Все це дає підстави стверджувати, що принцип цільового фінансування характерний не для всіх трансфертів.

Класифікація трансфертів уможливує їх розподіл за видами діяльності, а саме як видатки на операційну діяльність та видатки інвестиційної діяльності відповідно. Однак поточні трансферти (включають кредитні субсидії), так само як і капітальні трансферти

(включають довгострокові позики), вважаються фінансовою діяльністю. Тому не можна однозначно відносити трансферти до визначених видів діяльності. Це, в свою чергу, створює перешкоди при формуванні фінансової звітності за видами діяльності (Звіт про фінансові результати, Звіт про рух грошових коштів) та призводить до плутанини.

Видатки, які спрямовуються сільськогосподарським підприємствам, не можна класифікувати за призначенням як поточні та капітальні трансферти, оскільки за кошти дотацій (поточні трансферти) можна придбавати техніку (капітальні витрати), так само як і кошти, що надійшли як компенсація вартості техніки (капітальні трансферти) можна використати на придбання добрив, палива, запасних частин (поточні витрати). Отже, для усунення термінологічних розбіжностей та суперечностей, доцільно виділяти із складу поточних та капітальних трансфертів кредитні субсидії та бюджетні позики.

Саме тому з урахуванням запропонованих змін щодо усунення термінологічних суперечностей і з метою дотримання принципів фінансування, а також узагальнення інформації про надходження бюджетних коштів у межах одного року рахунок 48 варто назвати «Короткострокова державна підтримка», а для обліку довгострокової підтримки застосовувати рахунок 56 «Довгострокова державна підтримка».

Таблиця 1

Запропоновані зміни до методичного забезпечення обліку державної підтримки фермерських господарств, які ведуть облік за Планом рахунків

Відповідно до чинного Плану рахунків [5]	Пропозиції	
	План рахунків	Інструкція до Плану рахунків
48 «Цільове фінансування і цільові надходження»	48 «Короткострокова державна підтримка»	<i>На рахунку 48 «Короткострокова державна підтримка» ведеться облік та узагальнення інформації про наявність та рух коштів короткострокової державної підтримки, які можуть надходити як капітальні та поточні трансферти, кредитні субсидії та страхові компенсації, а також кошти пільгового оподаткування</i>
482 «Кошти з бюджету та державних цільових фондів»	481 «Поточні трансферти»	<i>Ведеться облік коштів, отриманих з бюджету у вигляді поточних трансфертів, та їх використання</i>
482 «Кошти з бюджету та державних цільових фондів»	482 «Капітальні трансферти»	<i>Ведеться облік коштів, отриманих з бюджету у вигляді капітальних трансфертів, та їх використання</i>
482 «Кошти з бюджету та державних цільових фондів»	483 «Кредитні субсидії»	<i>Ведеться облік коштів, отриманих з бюджету у вигляді кредитних субсидій, та їх використання</i>
482 «Кошти з бюджету та державних цільових фондів»	484 «Інші бюджетні вкладення»	<i>Ведеться облік коштів, отриманих з бюджету у вигляді інших бюджетних вкладень, та їх використання</i>
505 «Інші довгострокові позики в національній валюті» 53 «Довгострокові зобов'язання з оренди»	56 «Довгострокова державна підтримка»	<i>На рахунку 56 «Довгострокова державна підтримка» ведуть облік зобов'язань за довгостроковою державною підтримкою, яка отримується з бюджету у вигляді позики та вартості лізингу</i>
53 «Довгострокові зобов'язання з оренди»	561 «Державна фінансова оренда»	<i>Призначений для узагальнення інформації про стан розрахунків з орендодавцями (державними підприємствами) за необоротні активи, передані на умовах довгострокової оренди (лізингу)</i>
—	562 «Довгострокове цільове фінансування»	<i>Відображують суми довгострокової заборгованості щодо зобов'язання із залучення позикових коштів з бюджету</i>
505 «Інші довгострокові позики в національній валюті»	563 «Довгострокові бюджетні позики»	<i>Відображують суми фінансування проектів на довгострокову перспективу</i>

Вважаємо, що до запропонованого рахунку 48 «Короткострокова державна підтримка» доцільно відкрити такі субрахунки: 481 «Поточні трансферти» (компенсація поточних витрат і дотації для підтримки операційної діяльності); 482 «Капітальні

трансфери» (компенсації капітальних витрат та дотації для підтримки інвестиційної діяльності); 483 «Кредитні субсидії» (компенсація відсотків за кредит для підтримки фінансової діяльності); 484 «Інші бюджетні вкладення».

Такі видатки можна віднести до короткострокової підтримки і тільки така класифікація бюджетних видатків дає можливість розмежувати довго- та короткострокову підтримку. Адже відповідно до п. 4.4 МСФЗ для малих і середніх підприємств, фінансова звітність має ґрунтуватись на розмежуванні активів і зобов'язань на поточні (короткострокові) та непоточні (довгострокові). У своєму Звіті про фінансовий стан підприємство відображує поточні та непоточні активи і поточні та непоточні зобов'язання як окремі категорії.

Запропонована структура має переваги порівняно з існуючою, оскільки: по-перше, чітко відокремлена державна підтримка від недержавної; по-друге, узагальнення інформації за субрахунками дає можливість оцінити вплив прямої та непрямой підтримки; по-третє, за даними обліку та звітності можна здійснити аналіз використання бюджетних коштів за видами діяльності.

Пропозиції щодо внесення змін до Плану рахунків та НП(С)БО 1 наведено в табл. 1.

Для фермерських господарств, які ведуть бухгалтерський облік за спрощеним Планом рахунків пропонуємо зміни до назв рахунків (табл. 2).

Таблиця 2

Запропоновані зміни до методичного забезпечення обліку державної підтримки фермерських господарств, які ведуть облік за спрощеним Планом рахунків

Відповідно до чинного спрощеного Плану рахунків [6]	Пропозиції	
	Спрощений План рахунків	Призначення
48 «Цільове фінансування і цільові надходження»	48 «Короткострокова державна підтримка»	<i>Ведуть облік та узагальнення інформації про наявність та рух коштів короткострокової державної підтримки, які можуть надходити як капітальні та поточні трансфери, кредитні субсидії і страхові компенсації, а також кошти пільгового оподаткування</i>
55 «Інші довгострокові зобов'язання»	56 «Довгострокова державна підтримка»	<i>Ведуть облік зобов'язань за довгостроковою державною підтримкою, яка отримується з бюджету у вигляді позики та вартості лізингу</i>

Парадоксальним також є те, що кошти, які виділяються державою на компенсацію поточних та капітальних витрат на вирощування довгострокових активів рослинництва або тваринництва не належать до довгострокової державної підтримки, оскільки, незалежно від періоду створення цих активів, господарства подають документи та отримують кошти в одному бюджетному періоді. Так само, як і будівництво ферм відбувається протягом кількох звітних періодів, але документи подаються після отримання проектно-кошторисної документації, а витрати компенсуються в цьому ж періоді.

Отже, можна дійти висновку, що компенсації будь-яких витрат, дотації та кредитні субсидії належать до короткострокової підтримки, але надання бюджетних позик на період більше одного року є довгостроковою державною підтримкою.

Література:

1. Жук В. М. Теоретико-методологічні засади обліку та контролю підтримки сільського розвитку / В. М. Жук // зб. наук. праць. – Серія: Облік і фінанси. – Луцьк, 2011. – Вип. 8 (29). – С. 142–151
2. Зима Ю. П. Облік і контроль державного фінансування сільськогосподарських підприємств : дис. канд. екон. наук : 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / Зима Юлія Петрівна ; Ін-т аграр. екон. – К., 2011. – 249 с.
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. наказом Мін-ва фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 [Електронний ресурс] – Режим доступу : rada.gov.ua
4. Коноплицька О. В. Удосконалення облікового забезпечення використання коштів бюджетної підтримки / О. В. Коноплицька // Економіка АПК. – 2009. – № 8. – С. 105–110

5. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. наказом Міністерства фінансів України 30.11.99 р. № 291 (z0892-99). [Електронний ресурс] – Режим доступу : rada.gov.ua.
6. Про затвердження спрощеного Плану рахунків бухгалтерського обліку: наказ Кабінету Міністрів України від 19.04.2001 р. № 186 р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : rada.gov.ua

Zozuliak M.M.

Mukachevo state university, Mukachevo, Ukraine

ECONOMIC ESSENCE AND ACCOUNTING OF THE COMPANY'S COSTS IN THE CONTEXT OF UKRAINIAN LEGISLATION

Зозуляк М.М.

Мукачівський державний університет, м. Мукачево, Україна

ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ТА ОБЛІК ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ВІТЧИЗНЯНОГО ЗАКОНОДАВСТВА

In the article, an economic essence of the costs is explored. The main principles and foundations of the costs accounting are described. The basic features of the costs classification are considered. The driving forces of managerial decision-making process are examined.

Keywords: *costs, accounting, business, management decision, relevance, effectiveness.*

Досліджено економічний зміст поняття витрат. Визначено основні засади обліку витрат підприємства згідно з національною методикою. Розглянуто і узагальнено особливості інтерпретації та групування витрат відповідно до норм вітчизняного законодавства в контексті управління підприємницькими відносинами та прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: *витрати, облік, підприємництво, управлінське рішення, релевантність, ефективність.*

Управління підприємницькою діяльністю неможливе без чіткого обліку та всебічного аналізу витрат. Витрати – поняття, характерне для діяльності будь-якого підприємства чи організації, юридичної або фізичної особи. Для розуміння того, як управляти витратами, дуже важливими є такі ключові аспекти, як сутність, класифікація, оцінка та облік витрат. Незважаючи на те, що понятійний апарат витрат, методики їх обліку, аналізу, аудиту, відображення у звітності доволі широко описані у вітчизняній обліково – економічній літературі, тема витрат залишається і надалі актуальною та цікавою для дослідження, оскільки дає можливість розвитку сучасних підходів, втілення нових ідей щодо оптимально ефективного управління витратною частиною діяльності будь-яких суб'єктів господарювання.

Вивченню різноманітних теоретичних і практичних питань стосовно витрат присвятили свої праці чимало зарубіжних та вітчизняних вчених і науковців, серед яких: К. Друрі, Б. Нідлз, Р. Каплан, Т. Скоун, Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, А.Н. Асаул, Г.Л. Багієв, Г.А. Краюхін, В.М. Прудніков, В.К. Скляренко, І.А. Басманов, П.С. Безруких, А.Ш. Маргуліс, Т.П. Карпова, В.Ф. Палій, О.С. Бородкін, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, А.М. Герасимович, С.Ф. Голов, З.В. Гуцайлюк, З.В. Задорожний, Г.Г. Кірейцев, Я.Д. Крупка, М.В. Кужельний, А.М. Кузьмінський, В.О. Ластовецький, В.Г. Линник, Є.В. Мних, Б.М. Литвин, О.В. Олійник, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, І.Д. Фаріон, М.Г. Чумаченко, С.І. Шкарабан, В.І. Єфіменко, В.С. Рудницький, В.Я. Савченко, І.Є. Давидович, М.І. Скрипник та багато інших. Отримані протягом багатьох десятиліть результати їх теоретичних та практичних досліджень і розробок здійснили вагомий внесок у розвиток та вдосконалення обліку, аналізу і контролю витрат як важливого об'єкта системи управління господарюючого суб'єкта. Зокрема, розглянуто поняття, економічний зміст та класифікації витрат, методи обліку витрат, узгодженість бухгалтерського обліку витрат та обліку з метою оподаткування, методику проведення аудиту витрат; досліджено проблеми управління витратами, вдосконалено підходи до управління ними; запропоновано заходи щодо ефективного управління витратами тощо.

Враховуючи вагомий внесок науковців у дослідження окреслених питань та не зменшуючи значимості таких напрацювань, не зайвим буде узагальнити наукові погляди щодо економічного змісту категорії витрат, а також дослідити особливості тлумачення

поняття «витрати» та їх класифікації у вітчизняній обліково-економічній літературі, чому і присвячено дану статтю. Отже, мета дослідження полягає у вивченні та систематизації наукових напрацювань щодо економічної природи витрат і методики їх обліку в контексті норм вітчизняного законодавства.

Витрати вважаються основним елементом для визначення фінансового результату діяльності будь-яких підприємницьких структур. Питання мінімізації витрат з метою підвищення прибутку за умов обмеженості ресурсів стає предметом зацікавлення для багатьох теоретиків та управлінців-практиків. Дедалі частіше перед управлінським персоналом постають важливі завдання стосовно запровадження такої системи управління витратами, яка б відповідала принципам єдності підходів на різних рівнях управління, планування, обліку, калькулювання, оцінки та аналізу; забезпечення можливостей для контролю за витратами на різних стадіях життєвого циклу виробів; оптимального поєднання зниження витрат та досягнення високої якості готового продукту. Вирішення цих завдань потребує оновлення системи отримання інформації про витрати, використання нетрадиційних для вітчизняної практики бухгалтерського обліку підходів щодо калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) та оптимізації результатів діяльності підприємства через застосування принципів і методів управлінського обліку.

В економічній літературі зустрічаються різні трактування поняття «витрати». Варто зауважити, що визначення витрат хоча й відрізняються одне від одного, проте мають спільну основу, суть якої зводиться до використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів [1, с.41]. Так, наприклад, більшість авторів трактують витрати як: 1) сукупність використаних ресурсів підприємства у грошовому вимірі для досягнення поставленої мети; 2) виражене в грошах споживання товарів та послуг для виготовлення продукції за певний період; 3) грошова оцінка матеріальних і трудових ресурсів, які пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції чи наданням послуг; 4) виражені в грошовій формі поточні витрати трудових, матеріальних, фінансових та інших видів ресурсів на виробництво продукції; 5) фактичні і можливі виплати або упущена вигода, необхідні для того, щоб залучити й утримати ресурси в межах даного напрямку діяльності; 6) всі використовувані фірмою фактори виробництва, оцінені за їх ринковою ціною; 7) сукупність виражених у грошовій формі витрат підприємства на протязі одного року, які призводять до зменшення частки чистого майна [2, с.164]. Таким чином, можна підсумувати, що витрати як економічна категорія – це грошові та матеріальні ресурси, які використовуються протягом певного періоду часу в господарській діяльності підприємства та відображають ефективність його роботи.

Поряд із поняттям витрат виробництва та обігу, на практиці підприємства та організації доволі довгий час мали справу ще й з таким терміном, як валові витрати. Під валовими витратами розуміли суму будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних як компенсація вартості товарів (робіт, послуг), які купуються (виготовляються) платником податку для їх подальшого використання у власній господарській діяльності [1, с.42]. Інакше кажучи, до валових витрат включалися суми будь-яких витрат, сплачених або нарахованих протягом звітного періоду у зв'язку з підготовкою, організацією, веденням виробництва, реалізацією продукції (робіт, послуг) і охороною праці.

Однак численні зміни у податковому законодавстві, зумовлені реалізацією податкової реформи в Україні, призвели до того, що даний термін на сьогодні втратив сенс як такий. Замість вже звичного порядку ведення окремого податкового обліку запроваджено принципово новий порядок, який ґрунтується на визначенні фінансового результату (прибутку до оподаткування) за даними бухгалтерського обліку та його подальшого коригування на незначний перелік визначених законом податкових різниць. Концептуальною основою бухгалтерського обліку можуть виступати Міжнародні стандарти фінансової звітності для тих підприємств, для яких застосування таких стандартів є обов'язковим (згідно із п.2 ст.12-1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в

Україні)), а також для тих підприємств, які відповідно самостійно визначили доцільним застосування міжнародних стандартів (п.3 ст.12-1 цього ж Закону) [3].

Податкове законодавство в новій редакції використовує незвичну термінологію і методологію податкового обліку – замість ведення окремого обліку доходів та витрат пропонується вести лише облік податкових різниць. При цьому, за своїм юридичним та економічним змістом раніше використовувану фразу «до складу витрат податкового обліку не включається» замінили на змістову конструкцію «фінансовий результат до оподаткування збільшується». Еквівалентом раніше використовуваної фрази «до складу витрат включається» тепер є інша змістова конструкція «фінансовий результат до оподаткування зменшується» [4].

Також нова редакція Податкового кодексу України не містить численних обмежень на формування витрат, наприклад таких, як: на організацію та проведення прийомів, презентацій, свят, розваг та відпочинку, придбання і розповсюдження подарунків; на утримання органів управління об'єднань платників податку, включаючи утримання материнських компаній, які є окремими юридичними особами; на сплату штрафів та/або неустойки чи пені; на придбання у нерезидента послуг з консалтингу, маркетингу чи реклами та послуг інжинірингу; на забезпечення найманих працівників спеціальним одягом, взуттям, мийними та знешкоджувальними засобами, засобами індивідуального захисту, а також продуктами спеціального призначення; на професійну підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації; на гарантійний ремонт або гарантійні заміни товарів; на відрядження працівників; на відшкодування фактичних втрат товарів; на благодійність. Окрім цього, за загальним підходом, для віднесення відповідних сум до складу витрат, стає необов'язковим зв'язок останніх із господарською діяльністю. Але такі суми мають бути підтвердженими первинними документами, оформленими належним чином, оскільки саме таке підтвердження передбачено Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», а також іншими підзаконними нормативними документами.

Отже, сучасна нормативна база, яка регламентує облік витрат, розглядається у розрізі трьох облікових систем, які офіційно застосовуються у вітчизняній практиці, зокрема фінансового, управлінського та податкового обліку, і які тісно пов'язані між собою. Слід зауважити, що в нормативно-правовій базі України використовується тільки поняття «витрати» [3].

Методологічні засади формування інформації про витрати підприємств усіх форм власності та її розкриття у фінансовій звітності визначено в Національному Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку № 16 «Витрати» (далі – НП(С)БО №16), яке дає трактування поняттю витрат підприємства, описує порядок віднесення до витрат, наводить їх класифікацію [5], а також в інших національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку, таких як НП(С)БО №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», НП(С)БО №31 «Фінансові витрати». Аналізуючи основні організаційно – методичні аспекти та особливості обліку витрат варто також згадати і про завдання, які постають перед управлінським персоналом щодо забезпечення належного відображення інформації про витрати підприємства в обліку, а саме: а) своєчасне, повне і достовірне відображення витрат; б) формування інформації за місцями виникнення витрат і періодами визнання; в) розробка та застосування методів розподілу непрямих витрат між окремими видами продукції, послуг; г) розподіл витрат між готовою продукцією та незавершеним виробництвом; д) точний і правильний розрахунок собівартості продукції, робіт, послуг; ж) забезпечення контролю за використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів [6, с.350].

Основні аспекти національних положень (стандартів) щодо методики відображення в обліку витрат висвітлено в табл. 1.

Для обліку витрат національним законодавством передбачені рахунки бухгалтерського обліку класів 8 «Витрати за елементами» та 9 «Витрати діяльності» Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [7].

Основні критерії відображення витрат і визнання їх в обліку

№ п/п	Критерій	Суть критерію
1	Порядок відображення витрат в бухгалтерському обліку	Одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (окрім зменшення капіталу шляхом його вилучення або розподілу власниками).
2	Умова визнання витрат в бухгалтерському обліку	Можливість достовірної оцінки витрат.
3	Взаємозв'язок витрат з іншими категоріями бухгалтерського обліку	Визнання витрат одночасно з визнанням доходу, для одержання якого вони були здійснені у певному періоді.
4	Відображення витрат в бухгалтерського обліку за об'єктами	Об'єкт витрат – продукція, роботи, послуги або вид діяльності підприємства, які потребують визначення пов'язаних з їх виробництвом (виконанням) витрат.
5	Віднесення до складу витрат	Не відносять до складу витрат і не включають до звіту про фінансові результати: платежі за договорами комісії, агентськими угодами та іншими аналогічними договорами на користь комітента, принципала; попередню (авансову) оплату запасів, робіт, послуг; погашення одержаних позик; інші зменшення активів або збільшення зобов'язань, що не можуть бути достовірно оцінені, не призводять до зменшення активів або збільшення зобов'язань.
6	Класифікаційні види витрат	Витрати, включені до собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) або реалізованих товарів; загальновиробничі витрати; адміністративні витрати; витрати на збут; інші операційні витрати; фінансові витрати; втрати від участі в капіталі; інші витрати; податок на прибуток; надзвичайні витрати.

При цьому облік витрат у системі рахунків бухгалтерського обліку може здійснюватися як з використанням одного, так і обох класів рахунків залежно від сфери діяльності і потреб суб'єктів підприємництва, а також вимог чинного законодавства. Практика ведення обліку згідно із національними стандартами дає можливість узагальнити схему обліку витрат із використанням рахунків класів 8 і 9, яка здійснюється в такій послідовності [8]:

1) відображення витрат на рахунках класу 8 як зменшення активів і збільшення зобов'язань;

2) відображення витрат за видами діяльності і місцями виникнення шляхом їх списання з кредиту рахунків класу 8 в дебет рахунку 23 (прямих витрат на виробництво продукції, робіт або послуг), рахунку 91 (витрат на організацію і управління виробництвом у підрозділах), рахунків 92 – 99 (інших витрат);

3) підсумок загальновиробничих витрат і списання їх із кредиту рахунку 91 в дебет рахунку 23 (змінні і постійні розподілені витрати), рахунку 90 (постійні нерозподілені витрати);

4) розрахунок фактичної собівартості випущеної з виробництва продукції та списання її з кредиту рахунку 23 в дебет рахунку 26, а собівартості робіт і послуг – в дебет рахунку 90;

5) розрахунок фактичної собівартості реалізованої продукції та списання її в дебет рахунку 90 з кредиту рахунку 26;

6) підрахунок витрат звітного періоду (витрат діяльності) і списання їх в дебет рахунку 79 з кредиту рахунків класу 9.

Таким чином, із вищевказаного варто узагальнити, що залежно від потреб управління поняття «витрати» набуває різного змістового забарвлення, зберігаючи водночас незмінну економічну сутність. Завданням вітчизняного законодавства повинна бути всебічна фахова

підтримка різних видів обліку (фінансового, податкового, управлінського) з метою вироблення комплексної системної методики обліку та контролю за витратами суб'єктів господарювання, перші кроки на шляху до якої вже зроблено. Виходячи з перспектив розвитку сучасних євроінтеграційних процесів і транскордонного співробітництва, особливої уваги заслуговує вітчизняна система бухгалтерського обліку витрат в напрямку підвищення гнучкості, деталізації та оперативності одержуваної інформації про витрати з метою прийняття ефективних управлінських рішень.

Література:

1. Давидович І.С. Контролінг. [текст]: навч. посіб. / І.С. Давидович. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 440с.
2. Сутність витрат як економічної категорії // М.І. Скрипник // [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.eztuir.ztu.edu.ua/1778/1/33.pdf>.
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999р. № 996-XIV. [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010р. № 2755-VI //ВВР, 2011, № 13-14, № 15-16, № 17, ст.112) // [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №16 «Витрати» // Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999р. № 318 «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку». [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/SH000099.html.
6. Крупка Я.Д., Задорожний З.В., Микитюк Н.Я. та ін. Фінансовий облік. [текст]: підручник / Я.Д. Крупка, З.В. Задорожний, Н.Я. Микитюк [та ін.] – 2-ге вид., доп. і перероб. - Київ: Кондор - Видавництво, 2013. – 551с.
7. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій // Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999р. № 291 // Режим доступу: <http://www.buhoblik.org.ua/uchet/organizacziya-buxgalterskogo-ucheta/388-plan-rahunkiv.html>.
8. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій // Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999р. № 291 // Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
9. Фаріон І.Д., Писаренко Т.М. Управлінський облік. [текст]: підручник / І.Д. Фаріон, Т.М. Писаренко. – Київ: ЦУЛ, 2012. – 792с.

Kutsyns'ka M.

Candidate of Economic Sciences

Ukrainian State University of Chemical Technology, Ukraine

INFORMATION AND ACCOUNTING SOFTWARE FOR MANAGEMENT OF INNOVATIVE POTENTIAL OF THE UKRAINIAN PHARMACEUTICAL ENTERPRISES

Куцинська М.В.

к.е.н.

ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

ІНФОРМАЦІЙНО-ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

The existent in scientific and special literature approaches to accounting costs and revenues of innovation activities have been considered. The characteristics and conditions of use of each of these approaches in pharmaceutical enterprises have been formulated.

Key words: *the innovative potential, pharmaceutical enterprises, information and accounting software of the management, accounting of the costs and of the revenues from innovative activity.*

Розглянуто існуючі в науковій та спеціальній літературі підходи до обліку витрат та доходів, пов'язаних із здійсненням інноваційної діяльності, та сформульовано особливості й умови застосування кожного із підходів в умовах фармацевтичних підприємств.

Ключові слова: *інноваційний потенціал, фармацевтичні підприємства, інформаційно-облікове забезпечення управління, облік витрат та доходів інноваційної діяльності.*

На сучасному етапі трансформації економічних відносин між суб'єктами господарювання різних рівнів управління інноваційну модель розвитку сучасної

фармацевтичної галузі України доцільно розглядати як перспективну стратегічну мету, для досягнення якої потрібно сформувавши адекватну ринковим вимогам систему умов функціонування підприємств такої галузі, а саме:

- сучасну систему фінансування;
- систему технологічного перепрофілювання та модернізації процесів створення, виробництва та реалізації лікарських субстанцій, препаратів та виробів методичного призначення відповідно до сучасних вимог та досягнень науково-технічного прогресу у цій науково-практичній царині;
- систему сучасних методів та інструментарію управління інноваційним потенціалом підприємств фармацевтичної галузі;
- інформаційне, зокрема й інформаційно-облікове, забезпечення управління інноваційним потенціалом підприємств фармацевтичної галузі та ін.

Формування ж інформаційно-облікового забезпечення управління інноваційним потенціалом підприємств фармацевтичної галузі дозволить створити аналітичну основу для обґрунтування рішень стосовно доцільності використання результатів інноваційного процесу у практичній діяльності підприємства такого профілю та щодо впливу результатів такої діяльності на основні показники функціонування суб'єкта господарювання.

На сьогоднішній день в спеціальній літературі питанням формування інформаційного, зокрема й інформаційно-облікового, забезпечення управління інноваційним потенціалом сучасних українських фармацевтичних підприємств приділяється увага, однак досить узагальнено. Так, в деяких працях формуються методичні підходи до оцінки науково-технічного потенціалу фармацевтичних підприємств [1], наводиться характеристика актуальних аспектів оцінки соціально-економічного потенціалу таких підприємств [2], розглядається роль корпоративної культури у формуванні системи соціальної відповідальності фармацевтичних підприємств, зокрема запровадження системи менеджменту якості фармацевтичної продукції [3], приділяється увага питанням застосування внутрішньоекономічного інструментарію управління системою економічної безпеки фармацевтичних підприємств [4], аналізуються проблеми ціноутворення в фармацевтичній галузі [5] та вплив організаційно-технологічних особливостей фармацевтичного виробництва на методіку і організацію обліку на таких підприємствах [6], пропонуються напрямки щодо розробки обліково-аналітичного забезпечення управління інвестиціями та інноваціями фармацевтичних підприємств [7] та ін.

Загалом подальший аналіз існуючих підходів та побудова на цій основі комплексного підходу до створення інформаційно-облікового забезпечення управління інноваційним потенціалом фармацевтичних підприємств з урахуванням галузевих особливостей дозволить сформувавши наукове підґрунтя для створення інформаційної бази для прийняття менеджерами різних рівнів управління зважених управлінських рішень щодо формування напрямків подальшого розвитку суб'єктів господарювання фармацевтичної галузі України.

Важливим етапом формування інформаційно-облікового забезпечення управління інноваційним потенціалом фармацевтичного підприємства та його складовими є створення достовірної інформаційної бази, котра використовує, частіш за все, дані бухгалтерської (фінансової) звітності підприємства [8, с. 63].

Крім цього, важливим етапом формування такого інформаційно-облікового забезпечення є раціональна організація збору, накопичення, узагальнення та агрегування облікових даних щодо доходів, витрат та результатів інноваційної діяльності фармацевтичних підприємств.

Стосовно відображення витрат, доходів та результатів інноваційної діяльності підприємств різних галузей економіки України у формах фінансової звітності, слушно зазначити, що окремих розділів або рядків для відображення таких даних, як свідчать результати проведеного аналізу, не передбачено нормами діючого законодавства. Частіш за все, такі види витрат, доходів та результатів відображаються разом з інформацією щодо витрат, доходів та результатів інвестиційної діяльності.

Підприємства, що займаються інноваційною діяльністю, відповідно до норм чинного законодавства мають складати специфічні форми статистичної звітності, зокрема форму №1-інновація (річна), дані якої мають надавати відомості щодо складу інноваційної продукції конкретного підприємства, обсягів реалізації інноваційної продукції, витрат, понесених для отримання нового виду продукції або для удосконалення технології процесу виробництва підприємства та ін. Іноді для заповнення зазначеної форми статистичної звітності досить складно виокремити із загального обсягу облікової інформації дані щодо доходів, витрат та результатів, котрі безпосередньо пов'язані з інноваційною діяльністю [9].

Загалом, проаналізувавши та узагальнивши норми діючого законодавства щодо обліку доходів, можна виокремити та запропонувати до використання декілька підходів до обліку доходів від інноваційної діяльності фармацевтичних підприємств в Україні.

Так, частіш за все, доходи від інноваційної діяльності підприємств різних галузей економіки України, зокрема й фармацевтичних підприємств, відображаються у складі іншого операційного доходу (1 варіант).

Однак, якщо результатом інноваційної діяльності фармацевтичного підприємства є лікарські субстанції, препарати та вироби методичного призначення, які реалізуються, то такий дохід доцільно відображати у складі доходів від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (2 варіант).

Крім цього, особливістю здійснення інноваційної діяльності фармацевтичними підприємствами України, що підтверджують результати дослідження статистичних даних, є наявність цільового фінансування такого виду діяльності, тобто наявність цільових коштів та доходів майбутніх періодів. В обліку фармацевтичного підприємства для відображення такої інформації слушно використовувати рахунки, на яких узагальнюється інформація стосовно обсягів цільового фінансування та розмірів доходів майбутніх періодів (3 варіант) [9-10].

Аналізуючи норми чинного в Україні законодавства щодо бухгалтерського обліку, можна зазначити, що на сьогоднішній день відсутня єдина система реєстрів і рахунків для відображення витрат інноваційної діяльності, існуючі облікові моделі не відповідають розмаїттю інноваційних процесів і використання таких моделей не створює інформаційної бази для здійснення оцінки та регулювання окремих складових інноваційного процесу. Це також стосується й обліку витрат інноваційної діяльності українських фармацевтичних підприємств.

Як свідчать результати проведеного аналізу щодо існуючих та використовуваних у практиці підходів до обліку витрат інноваційної діяльності українських фармацевтичних підприємств, можна зазначити, що такі підприємства витрати на дослідження та розробку нових лікарських субстанцій, препаратів та виробів методичного призначення відображають у Звіті про фінансові результати у складі інших операційних витрат: одну частину таких витрат капіталізують, іншу – списують на витрати звітного періоду.

На сьогоднішній день у царині бухгалтерського (фінансового) обліку прийнято вектор щодо переходу на Міжнародні стандарти фінансової звітності, тому доцільно проаналізувати, які саме підходи у міжнародній практиці пропонуються для обліку витрат інноваційної діяльності фармацевтичних підприємств.

Автор дослідження [7], спираючись на норми Міжнародного стандарту фінансової звітності 38 «Нематеріальні активи» [11], пропонує декілька підходів до обліку витрат інноваційної діяльності фармацевтичних підприємств. Так, витрати, пов'язані з розробкою лікарських субстанцій, препаратів та виробів методичного призначення, до моменту реєстрації таких виробів у відповідному державному органі пропонується капіталізувати на рахунку нематеріальних активів з приміткою «у стадії розробки» [7, с. 79]. При реєстрації нових лікарських субстанцій, препаратів та виробів методичного призначення капіталізуються мають усі витрати. У випадку низької ймовірності того, що дослідження приведуть до реєстрації нових лікарських субстанцій, препаратів та виробів методичного призначення, інноваційні витрати на дослідження такої продукції пропонується списувати на витрати у тому ж періоді, до якого такі витрати належать, та включати у структуру

бухгалтерського рахунку «Витрати на дослідження та розробки» [7, с. 79]. При цьому, останні витрати пропонується розподілити на дві групи: витрати, які будуть понесені на дослідження, що виконуються на замовлення сторонніх організацій, та витрати, котрі будуть понесені на власні дослідження при створенні нових лікарських субстанцій, препаратів та виробів методичного призначення. Облік таких груп має враховувати аналітика бухгалтерських рахунків [7, с. 79].

Загалом, проаналізувавши та узагальнивши норми діючого законодавства та пропонувані підходи у спеціальній літературі щодо обліку витрат, можна виокремити та запропонувати до використання три варіанти обліку витрат інноваційної діяльності фармацевтичних підприємств:

1) якщо інноваційний процес фармацевтичного підприємства обмежується лише проведенням досліджень та розробок без подальшого продовження інноваційного процесу (інноваційний процес завершився на етапі отримання результатів досліджень та розробок), то усі витрати, пов'язані з їх проведенням, доцільно та можливо акумулювати на субрахунку «Витрати на дослідження, розробки» (1-й варіант);

2) якщо інноваційний процес фармацевтичного підприємства завершується виробленням та, у подальшому, реалізацією інноваційних лікарських субстанцій, препаратів та виробів методичного призначення, при відображенні в обліку витрат, пов'язаних з виробництвом та реалізацією такої продукції, доцільно використовувати стандартну методику обліку витрат при виробництві та реалізації готової продукції та відкривати відповідні субрахунки з відміткою «Інноваційна продукція» (2-й варіант);

3) у разі здійснення, згідно з проектною документацією, попередньої оплати заздалегідь усіх етапів інноваційного процесу, результатом реалізації якого має стати отримання інноваційних лікарських субстанцій, препаратів та виробів методичного призначення, для обліку витрат такого процесу доцільно, нарівні з іншими витратними рахунками, застосувати рахунок «Витрати майбутніх періодів» (3-й варіант) [12].

Таким чином, за результатами проведених досліджень з урахуванням норм діючого законодавства щодо ведення бухгалтерського обліку та заповнення бухгалтерської (фінансової) звітності для формування змістового наповнення окремих етапів інформаційно-облікового забезпечення управління інноваційним потенціалом фармацевтичних підприємств виокремлено та запропоновано до використання підходи до обліку доходів і витрат інноваційної діяльності таких підприємств.

Напрямок подальших наукових досліджень у зазначеній царині є подальша детальна проробка запропонованих до використання підходи до обліку доходів та витрат інноваційної діяльності фармацевтичних підприємств з урахуванням галузевих особливостей їх діяльності.

Література:

1. Посилкіна О.В. Методичні підходи до оцінки науково-технічного потенціалу фармацевтичних підприємств / О.В. Посилкіна, М.І. Сидоренко // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. – 2009. – № 5(7). – С. 26-32.
2. Посилкіна О.В. Актуальні аспекти оцінки соціально-економічного потенціалу фармацевтичних підприємств / О.В. Посилкіна, О.А. Яремчук, О.Ю. Горбунова // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. – 2009. – № 1(3). – С. 39-44.
3. Братішко Ю.С. Роль корпоративної культури у формуванні системи відповідальності фармацевтичних підприємств / Ю.С. Братішко // Молодий вчений. – 2014. – № 12(15). – С. 232-238.
4. Оласюк Г.П. Внутрішньоекономічний інструментарій управління системою економічної безпеки фармацевтичних підприємств України / Г.П. Оласюк // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 5(15). – С. 47-52.
5. Титенко Л.В. Ціноутворення в фармацевтичній галузі / Л.В. Титенко // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економіка: Збірник наукових праць. – 2008. – Випуск 4(44). – Частина 1. – С. 200-206.
6. Титенко Л.В. Вплив організаційно-технологічних особливостей фармацевтичного виробництва на методику і організацію обліку виробничих запасів / Л.В. Титенко // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2010. – Випуск № 1(51). – С. 234-236.
7. Юрченко О.А. Проблеми обліку витрат на дослідження і розробку на фармацевтичних підприємствах /

- О.А. Юрченко // Збірник праць Всеукраїнської науково-практичної конференції «Досвід роботи підприємств при фінансовій кризі». – Миколаїв: Ділова інформація, 2012. – С. 78-79.
8. Куцинська М.В. Особливості створення обліково-аналітичного забезпечення оцінки потенціалу підприємства / М.В. Куцинська // Майбутнє-аудит: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції: тези доповідей. – Кривий Ріг: Вид. Р.А. Козлов, 2014. – С. 62-63.
 9. Куцинська М.В. Складові інвестиційної та інноваційної діяльності як об'єкти обліку / М.В. Куцинська // Глобальні та національні проблеми економіки: електронне наукове видання (ISSN (Online): 2313-2137). – 2014. – Випуск 2. – С. 1244-1249. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://global-national.in.ua/archive/2-014/02_2014.pdf
 10. Куцинська М.В. Облікові аспекти відображення результатів інвестиційної діяльності українських суб'єктів господарювання у формах фінансової звітності / М.В. Куцинська // Materialy XI Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji «Naukowa myśl informacyjnej powieki - 2015». Volume 2. Ekonomiczne nauki. – Przemysl: Nauka i studia. – Str. 59-61.
 11. Міжнародний стандарт фінансової звітності 38 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_050
 12. Куцинська М.В. Аналіз існуючих підходів до обліку витрат інноваційної діяльності / М.В. Куцинська // Сьвременни проблеми на регіонального розвитку: Сьбрани статии. Т. 2. - Академично издателство на Аграрния университет Пловдив, България, 2014. – С. 104-106.

Oliiarnyk T. Y.

PhD student

Ivan Franko National University of Lviv, Ukraine

FUNCTIONAL COST ANALYSIS OF HOTEL SERVICES

Оліярник Т. Ю.

аспірант

Львівський національний університет ім. І. Франка, Україна

ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНИЙ АНАЛІЗ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ

In the article the necessity of realization of functional cost analysis in hotel complexes service is substantiated. The concept of functional cost analysis and its basic principles are defined; the features of hotel services as the object of functional cost analysis are distinguished; the observance of these principles in hotel complexes are proved and the stages of its realization are singled out.

Keywords: *functional cost analysis, hotel services, hotel complex.*

У статті обґрунтовано причини необхідності проведення функціонально-вартісного аналізу послуг у готельних комплексах. Визначено поняття функціонально-вартісного аналізу та його основні принципи; виокремлено особливості готельних послуг, як об'єкту функціонально-вартісного аналізу та обґрунтовано дотримання цих принципів у готельних комплексах і визначено етапність його проведення.

Ключові слова: *функціонально-вартісний аналіз, готельні послуги, готельний комплекс.*

Сфера діяльності готельних комплексів в Україні є однією з найперспективніших напрямів розвитку соціального та економічного розвитку. На сьогоднішній день існує ряд перешкод для розвитку готельних комплексів, зокрема, жорстка конкуренція та значні бар'єри для входження на ринок готельних послуг, невідповідність якості та споживчої вартості послуг, які надають готельні комплекси. В умовах високої конкуренції на ринку готельних послуг, оптимальне поєднання цін та якості готельних послуг є чи не найголовнішим завданням для керівництва готельних комплексів. Одним з важливих, на нашу думку, інструментів для досягнення оптимального співвідношення між цінами та якістю готельних послуг є застосування функціонально-вартісного аналізу.

Дослідженням питання функціонально-вартісного аналізу займалися багато вчених, зокрема Балабанова Л. В., Бутинець Ф. Ф., Виноградський М. Д., Голова С. Ф., Єфіменко В. І., Грабова Н. М., Завгородній В. П., Кужельний М. В., Лахтіонова Л. А., Савицька Г. В., Пушкар М.С., С. Росса, В. Ковальова, Є. Мних, Е. Нікбохта, Є. Стоянова, В. Бернс, А. Поддєрьогіна, В. Швець та інші. Однак проведення функціонально-вартісного аналізу готельних послуг не знайшло достатнього висвітлення у фаховій економічній літературі. Дана проблематика актуалізується тим, що вартість готельних послуг в Україні в окремих випадках може перевищувати в 2-3 рази вартість аналогічних готельних послуг в сусідніх

країнах Європи, що суттєво знижує конкурентоспроможність українських готельних комплексів.

Метою статті є дослідження питання функціонально-вартісного аналізу готельних послуг, визначення етапів його проведення, особливостей для застосування такого аналізу у діяльності готельних комплексів. Виконання перерахованих завдань проводять з метою підвищення ефективності функціонування готельних комплексів через надання готельних послуг, які в собі поєднують оптимальне співвідношення якості та вартості.

Як відомо, функціонально-вартісний аналіз – це метод системного дослідження функцій окремої готельної послуги або технологічного, виробничого, господарського процесу, структури, орієнтованої на підвищення ефективності використання ресурсів шляхом оптимізації співвідношення між споживчими властивостями об'єкту і витратами на його розробку, надання готельних послуг [1, с. 82].

Основними принципами проведення функціонально-вартісного аналізу готельних послуг є:

- функціональний підхід до об'єкта дослідження - передбачає вивчення кожного об'єкта як сукупності функцій, які він виконує або буде виконувати для задоволення потреб споживачів;

- системний підхід до аналізу об'єкта і виконуваних ним функцій. Ґрунтується на загальній теорії систем, яка передбачає таку форму організації функціонально-вартісного аналізу, при якій дотримується єдність дослідження всіх функцій об'єкта як цілісної системи у певному порядку та у взаємозв'язку, а не відокремлено. Усі складові процеси під час формування готельної послуги необхідно розглядати в нерозривному зв'язку, як систему. Оскільки готельна послуга не є окремим процесом, а являє сукупність певних процесів [2, с. 135];

- дослідження функцій об'єкта та їх матеріальних носіїв на всіх стадіях життєвого циклу готельних послуг;

- відповідність якісного обслуговування і корисності функцій готельних послуг витратам на них. Не всі властивості об'єкта дослідження є дуже корисними. У зв'язку з цим потрібно провести аналіз, використовуючи принцип Ейзенхауера за схемою ABC. Необхідно виділити головні (А), другорядні (У) і непотрібні чи зайві функції (С). Кошти слід витратити на одержання головних функцій, певною мірою - на другорядні (У). Витрат на одержання зайвих функцій потрібно уникати;

- колективна творчість. Тільки колективний, всебічний розгляд проблеми підвищення якості при одночасному зниженні собівартості може гарантувати успіх [3, с. 76].

Готельна послуга - дії (операції) підприємства з розміщення споживача шляхом надання номера (місця) для тимчасового проживання в готелі, а також інша діяльність, пов'язана з розміщенням та тимчасовим проживанням. Готельна послуга складається з основних та додаткових послуг, що надаються споживачу відповідно до категорії готелю.

Основні послуги - обсяг послуг готелю (проживання, харчування тощо), що включається до ціни номера (місця) і надається споживачу згідно з укладеним договором.

Додаткові послуги - обсяг послуг, що не належать до основних послуг готелю, замовляються та сплачуються споживачем додатково за окремим договором [4].

Особливість проведення функціонально-вартісного аналізу полягає у встановленні доцільності набору операцій, виконуваних у конкретних умовах, або необхідності функціонування існуючого об'єкта (підрозділу) [5, с. 122]. У готельних комплексах притаманні дві головні послуги – розміщення і харчування. Градація за двома головними послугами у сфері діяльності готельних комплексів має такий вигляд:

- розміщення + сніданок;
- розміщення + харчування в ресторані;

- розміщення + харчування в ресторані, барі або кафе;
- розміщення + харчування в ресторанах європейської та національної кухонь, цілодобовий сервіс на поверхах.

При розгляді діяльності готельних комплексів в розрізі двох основних послуг, таких як розміщення та харчування при проведенні функціонально-вартісного аналізу важливо зазначити, що харчування здебільшого є їх необхідною складовою послуг. Однак існують готельні комплекси, де споживачам достатньо сніданку, а є такі, де необхідні елітні ресторани з повним набором послуг. Функціонально-вартісний аналіз допомагає визначити місце послуги в досліджуваному готельному комплексі, рівень витрат за допомогою ціноутворення та ґрунтуючись на величині попиту визначити її рентабельність.

До додаткових послуг відносяться пропозиція басейну, спортивного, конференц-залів, залів для переговорів, прокат автомобілів, послуги хімчистки, пральні, перукарні, масажного кабінету і ряд інших.

У сфері діяльності готельних комплексів послуги характеризуються як матеріальні та нематеріальні. До матеріальних послуг готельних комплексів відносять: номери, меблі, обладнання, харчування, басейн, до нематеріальних – сервіс, атмосфера, ініціатива.

Ускладнюють процес проведення функціонально-вартісного аналізу, на нашу думку, особливості готельних послуг, які зумовлені їх нематеріальним характером. Особливості готельних послуг є:

1. Неодночасність процесів виробництва і споживання.
2. Обмежена можливість збереження.
3. Терміновий характер.
4. Широка участь персоналу у виробничому процесі.
5. Сезонний характер попиту.
6. Взаємозалежність готельних послуг і мети подорожі (поїздки) [6, с. 221].

Перелічивши низку особливостей готельних послуг необхідно, на нашу думку, показати дотримання принципів застосування функціонально-вартісного аналізу у готельних комплексах. Функціональний та системний підхід доповнюють один одного та, на нашу думку, тісно пов'язані між собою. Оскільки сукупність функцій, які передбачає готельна послуга для задоволення потреб споживачів потрібно досліджувати, як одне ціле. Оскільки готельна послуга не є окремим процесом, а являє сукупність певних процесів. Тобто усі складові процеси під час формування готельної послуги необхідно розглядати в нерозривному зв'язку, як систему. Таке положення підкреслює реалізацію принципу системності у готельних комплексах та висвітлює його зв'язок з принципом функціонального підходу.

Слід приділяти увагу відповідності якісного обслуговування і корисності функцій готельних послуг витратам на них. Не всі властивості об'єкту дослідження є дуже корисними. У зв'язку з цим потрібно провести аналіз, використовуючи принцип Ейзенхауера за схемою ABC. Необхідно виділити головні (А), другорядні (У) і непотрібні чи зайві функції (С). Кошти слід витратити на одержання головних функцій, певною мірою - на другорядні (У). Витрат на одержання зайвих функцій потрібно уникати. Застосування даного принципу для дослідження готельних послуг надасть можливість підвищити якість обслуговування та знизити вартість послуги, шляхом уникнення зайвих витрат, що в подальшому дозволить підвищити конкурентоспроможність готельних комплексів на ринку.

Виходячи з дослідження питання функціонально-вартісного аналізу готельних послуг, на нашу думку, демонструється необхідністю застосування принципу колективної творчості. Одним із прикладів, є те що для покращення ефективності управлінських рішень, зокрема, та для підвищення конкурентоспроможності готельних комплексів в цілому необхідно забезпечити керівників достовірною інформацією. Ця інформація повинна надходити починаючи від менеджерів спеціальних підрозділів до працівників, які безпосередньо працюють з клієнтами. Оскільки за такої організації збору інформації в готельних

комплексах буде можливість врахування вимог усіх ланок формування готельних послуг та буде досягнуто поставлених цілей.

Загальновідомо, що існує декілька етапів проведення функціонально-вартісного аналізу. Для проведення функціонально-вартісного аналізу готельних послуг дослідимо підготовчий, інформаційний та аналітичний етапи.

Для проведення функціонально-вартісного аналізу організують аналітичні групи фахівців під керівництвом одного з вищих керівників. У завдання таких груп входить вивчення виробів, що є об'єктом функціонально-вартісного аналізу.

Створення аналітичної групи - найбільш відповідальна частина підготовчого етапу. Чисельність групи залежить від розміру підприємства, обсягів майбутньої роботи і її періодичності. Аналітична група визначає об'єкт аналізу – носій витрат та визначає рівень витрат за декількох варіантів розвитку подій. Наприклад, в невеликих готельних комплексах, таких як мотелі, які призначені для автотуристів, буде недоцільно впроваджувати ряд додаткових послуг, таких як басейн, сауна, тренажерний зал, тому що вони не зроблять їх більш привабливими. Оскільки такого типу готелі характеризуються відсутністю тривалої процедури реєстрації, розташовані на ділянках біля швидкісних магістралей та розраховані здебільшого тільки на нічліг туристів. Стосовно функціонування такого типу готельних комплексів, як мотелі доцільно, на нашу думку, підвищувати їх ефективність, шляхом впровадження додаткових послуг, які мають невисоку собівартість.

Підготовчий етап завершується, якщо знайдене оптимальне співвідношення між якістю послуги для споживача та нижчою собівартістю в порівнянні з іншими послугами.

Другий інформаційний етап характеризується збором даних про досліджуваний об'єкт, шляхом надходження інформації з внутрішніх та зовнішніх джерел.

До внутрішніх відносять конструкторські, економічні підрозділи готельних комплексів та інформація від відвідувачів до керівників відповідних служб. Оцінки й побажання постояльців акумулюються в маркетинговому відділі. У процесі обслуговування початкові дані обробляються, перетворюючись у відповідні показники якісного обслуговування і витрат, проходячи всі зацікавлені підрозділи, і надходять до керівника проекту [1, с. 90].

Зовнішні джерела інформації включають рекламні професійні видання, прайс-листи, матеріали періодичної преси і спеціальна література. Дані зовнішніх джерел вважають більш надійними, в порівнянні із інформацією отриманою шляхом дослідження певної вибірки. Однак, на нашу думку, найефективніше та точніше дозволить оцінити бажання споживачів щодо якості та, відповідно, собівартість послуг готельних комплексів, вивчення думки постояльців.

Мета збирання даних у процесі функціонально-вартісного аналізу може полягати в такому:

- зниження витрат на надання готельних послуг при збереженні їх якості;
- зниження витрат на готельні послуги при одночасному покращенні їх властивостей;
- підвищення питомих витрат, що дозволяє досягти високого рівня якості, що надає переваги в порівнянні з конкурентами і веде до збільшення обсягу продажів;
- визначення обсягу витрат за видами для зміни їх структури, але збереження обсягу надання готельних послуг, що дозволяє підтримати сформований рівень ціни з метою випередження конкурента за якістю аналогічних готельних послуг;
- збільшення обсягу надання готельних послуг без зниження їх якості;
- аналіз відхилень від встановлених вимог на всіх етапах надання готельних послуг;
- контроль за якістю готельних послуг;
- формування цін на готельні послуги [1, с. 90].

На третьому, аналітичному етапі проводиться дослідження функцій готельних послуг, їх вартість і можливість її зниження, шляхом усунення зайвих функцій.

Залежно від етапу формування готельної послуги застосування функціонально-вартісного аналізу має деякі відмінності для зниження собівартості готельних послуг, які вже надаються та від його застосування при розробці нових послуг.

Головна відмінність полягає у тому, що на стадії науково-дослідної роботи функціонально-вартісний аналіз використовують для підвищення якості послуг, у комплексі з яким вирішують завдання зниження витрат на їхню організацію та реалізацію, а для пошуку резервів зниження собівартості обсяг досліджень обмежують окремими послугами, їхніми елементами, технологією й організацією їхнього проектування.

На цьому етапі доцільно побудувати таблицю взаємозалежності між основними статтями витрат та оцінити значущість функцій кожної складової у взаємозв'язку з витратами на їх забезпечення. Це дозволить виявити можливі напрями зниження витрат шляхом внесення змін до складу готельної послуги, технологію управління створенням якісного готельного обслуговування, заміни частини власних готельних послуг послугами інших готельних комплексів, які надають їх на рівні більш високої якості, заміни одного виду матеріалу іншим, дешевшим в обробці, зміни постачальника матеріалів, обсягів їх постачання [5, с. 112]. Напрями зниження вартості готельних послуг необхідно розподілити за рівнем значущості, та ґрунтуючись на цій інформації обирати шляхи здешевлення готельних послуг, а також одним з важливих завдань є визначення рентабельності послуг підприємств готельного бізнесу.

Функціонально-вартісний аналіз готельних послуг, на нашу думку, дозволяє визначити та усунути неефективні послуги або ж їх складові, сприяє встановленню балансу між ціною та якістю, надає інформацію менеджерам для прийняття ефективних управлінських рішень та підвищує конкурентоспроможність діяльності підприємств на ринку готельних комплексів.

На основі отриманої інформації, після проведення функціонально-вартісного аналізу приймається рішення про впровадження, удосконалення або ж усунення певної послуги чи її складової у готельних комплексах, що сприятиме:

- Рациональному розподілу витрат на складові готельних послуг;
- Грамотному розподілі функцій між підрозділами та працівниками;
- Отриманні інформації у формі зрозумілій для персоналу готельного комплексу, який безпосередньо бере участь у формуванні готельних послуг;
- Дослідженні основних, другорядних та зайвих функцій, та усуненні останніх;
- Сприятиме прийняттю ефективних рішень;
- Дозволить покращити ефективність функціонування готельних комплексів загалом.

Література:

1. Лук'янов В. О. Організація готельно-ресторанного обслуговування : навчальний посібник / В. О. Лук'янов, Г. Б. Мунін. - Інститут економіки та управління. - 2-ге вид., переробл. і допов. - К. : Кондор, 2012. - 344 с.
2. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу: навчальний посібник / Г. І. Купалова. - Київ: Знання, 2008. - 639 с.
3. Ілляшенко С. М. Інноваційний менеджмент: підручник / С. М. Ілляшенко. – Суми: Університетська книга, 2010. – 334 с.
4. Про затвердження Правил користування готелями й аналогічними засобами розміщення та надання готельних послуг: наказ Державної туристичної адміністрації України від 16.03.2004 р. № 19, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 2 квітня 2004 р. за № 413/9012 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт ВРУ. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0413-04>
5. Мних Є. Практикум з курсу „Економічний аналіз” для студ. економ. спец. вузів всіх рівнів акредитації / Є. Мних., Р. Сиротяк, В. Швець, І. Яремко. – Львів: Львівський державний університет імені Івана Франка, кафедра обліку і аудиту, 2000. – 176 с.
6. Нечаюк. Л. І. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент [Текст]: навчальний посібник /Л. І. Нечаюк, Н. О. Нечаюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. –348 с.
7. Пуцентейло П.Р. Економіка і організація туристично-готельного підприємництва [Текст]: навчальний посібник / П. Р. Пуцентайло. - К.: Центр учбової літератури, 2007. - 344 с.

Rozdobudko V.V.

PhD of Economic Sciences, Associate Professor

Open International University of Human Development «Ukraine», Ukraine

ANALYSIS OF AUDIT ACTIVITIES IN UKRAINE: STATUS AND DEVELOPMENT PROSPECTS

Роздобудько В.В.

к.е.н., доцент

Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна», Україна

АНАЛІЗ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

The article says about the analysis of subjects in the market of audit services in Ukraine by results 2012-2014. The author considered the dynamics and structure of Auditing activity. The article says about the basic tendencies and prospects of development on market audit.

Keywords: *analysis, subject of the audit market, audit*

У статті проведено аналіз суб'єктів на ринку аудиторських послуг в Україні за результатами 2012-2014 рр. Розглянуто динаміку та структуру суб'єктів аудиторської діяльності. Виявлено основні тенденції та оцінені перспективи розвитку суб'єктів аудиторської діяльності.

Ключові слова: *аналіз, суб'єкт аудиторської діяльності, аудит*

Аудиторська діяльність є соціально важливим елементом ринкової економіки. З кожним роком зростає зацікавленість у проведенні якісної аудиторської перевірки стану фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання, що пов'язано з тим, що кваліфіковано перевірена та підтверджена аудиторами фінансова звітність підвищує довіру до підприємства у вітчизняних та іноземних інвесторів, що особливо важливо в умовах кризових явищ в економіці України.

Метою написання статті є проведення аналізу ринку аудиторських послуг шляхом дослідження динаміки кількості та структури суб'єктів аудиторської діяльності, а також дослідження порівняльної характеристики ринку аудиторських послуг за кількістю суб'єктів та загальним обсягом наданих аудиторських послуг протягом 2012-2014 рр. Також автор ставить за мету оцінити перспективи розвитку ринку аудиторських послуг в Україні на основі отриманих даних аналізу.

Викладення основної частини. Аудит – це елемент ринкових відносин, що підвищує рівень довіри в суспільстві. Аудитор висловлюючи свою думку про стан фінансової звітності надає інформацію користувачам - реальним власникам, потенційним інвесторів, кредиторам та іншим користувачам фінансової звітності.

Згідно статті 3 Закону України «Про аудиторську діяльність», аудиторська діяльність - це підприємницька діяльність, яка включає в себе організаційне і методичне забезпечення аудиту, практичне виконання аудиторських перевірок (аудит) та надання інших аудиторських послуг [1].

Аудит здійснюється незалежними особами (аудиторами), аудиторськими фірмами, які уповноважені суб'єктами господарювання на його проведення та включені до реєстру аудиторських фірм та аудиторів[2].

Згідно порядку затвердженого Аудиторською палатою України реєстр аудиторських фірм та аудиторів – база даних, що містить інформацію про аудиторські фірми та аудиторів, які займаються аудиторською діяльністю індивідуально як фізичні особи – підприємці [3].

До реєстру аудиторських фірм та аудиторів Аудиторською палатою України можуть бути включені [3]:

- аудиторські фірми – юридичні особи, які створені згідно з чинним законодавством та відповідають вимогам статті 5 Закону України «Про аудиторську діяльність» [1], а саме:

а) установчими документами передбачено виключно аудиторську діяльність;

б) загальний розмір частки засновників (учасників), які не є аудиторами, у статутному

капіталі не перевищує 30 відсотків;

в) керівником є аудитор.

• аудитори, які зареєстровані відповідно до законодавства як фізичні особи – підприємці.

Аудиторські фірми – юридичні особи та аудитори (фізичні особи – підприємці), які включені до реєстру, що веде Аудиторська палата України є суб'єктами аудиторської діяльності в Україні. Кількість суб'єктів аудиторської діяльності в Україні в 2010-2014 рр. відображена на рис. 1., аналізуючи який, можна зробити висновок, що у протягом 2010-2012 р. відбувалось поступове зростання кількості суб'єктів аудиторської діяльності, так у 2012 р. у порівнянні з 2010 р. їх кількість зросла на 2,2%. В той же час, починаючи з 2012 р. фіксуємо стрімке зменшення кількості суб'єктів аудиторської діяльності, так у 2014 р. у порівняння з 2012 р. їх кількість у абсолютних цифрах зменшилась на 337 шт. або 20,9 %.

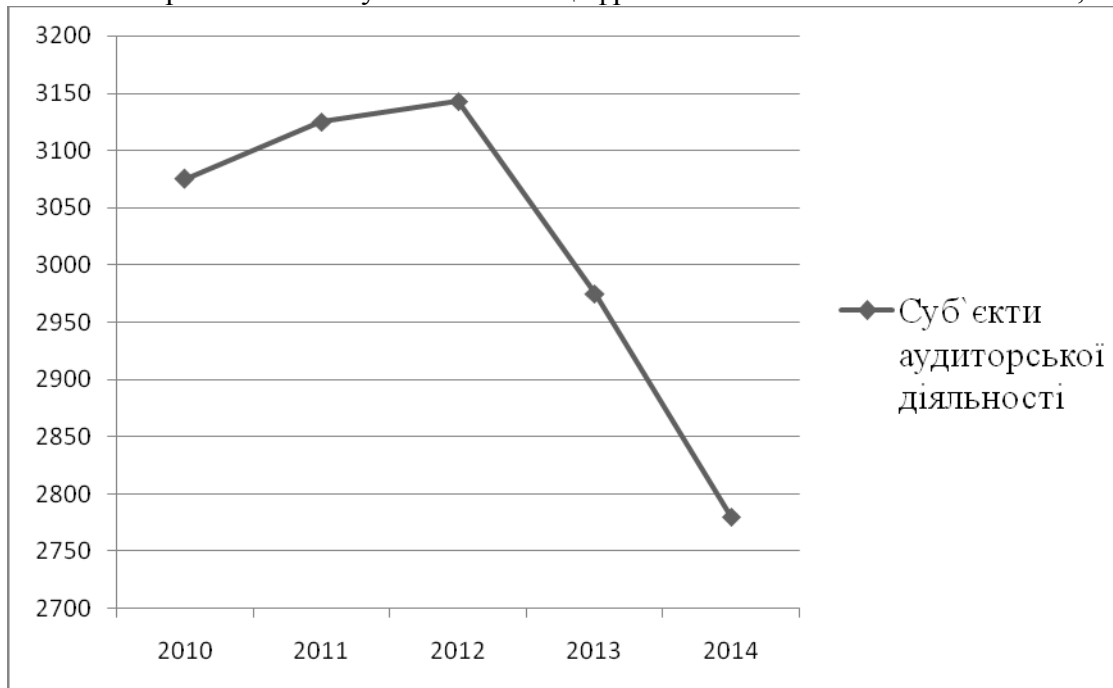


Рис. 1. Динаміка кількості суб'єктів аудиторської діяльності в Україні в 2010-2014 рр.

В процесі аналізу кількості суб'єктів аудиторської діяльності в Україні у 2012-2014 рр., виявлено негативну тенденцію щодо зростання темпу падіння їх кількості, так у 2013 році у порівнянні з 2012 р. кількість суб'єктів аудиторської діяльності скоротилася на 9,8 % або 157 шт. у абсолютному вимірі. В той же час, у 2014 році у порівнянні з 2013 р. кількість суб'єктів аудиторської діяльності скоротилася на 12,8 % або 180 шт. у абсолютному вимірі.

Тому, виходячи з того, що кризові явища протягом 2015 р. в Україні тільки наростали, можемо зробити висновок, що у 2015 р. буде продовжуватись падіння кількості суб'єктів аудиторської діяльності в Україні.

Оцінюючі структуру суб'єктів аудиторської діяльності в Україні в 2012-2014 рр. (рис. 2), можемо зробити висновок, що у 2014 р. у порівняння з 2012 р. кількість суб'єктів аудиторської діяльності у зменшилась на 20,9% або на 337 шт. в абсолютних показниках. На зменшення кількості впливало два фактори зменшення кількості аудиторських фірм та фізичних осіб - суб'єктів підприємницької діяльності (підприємців). Так, у 2014 р. у порівняння з 2012 р. кількість аудиторських фірм у абсолютних цифрах зменшилась на 188 шт. або 14,4 %. Темпи падіння кількості аудиторських фірм у складі суб'єктів аудиторської діяльності в Україні зростають. Так, у 2013 році у порівнянні з 2012 р. кількість аудиторських фірм скоротилася на 3,8 % або 55 шт. у абсолютному вимірі. В той же час, у 2014 році у порівнянні з 2013 р., кількість аудиторських фірм скоротилася на 10,6 % або 133 шт. у абсолютному вимірі.

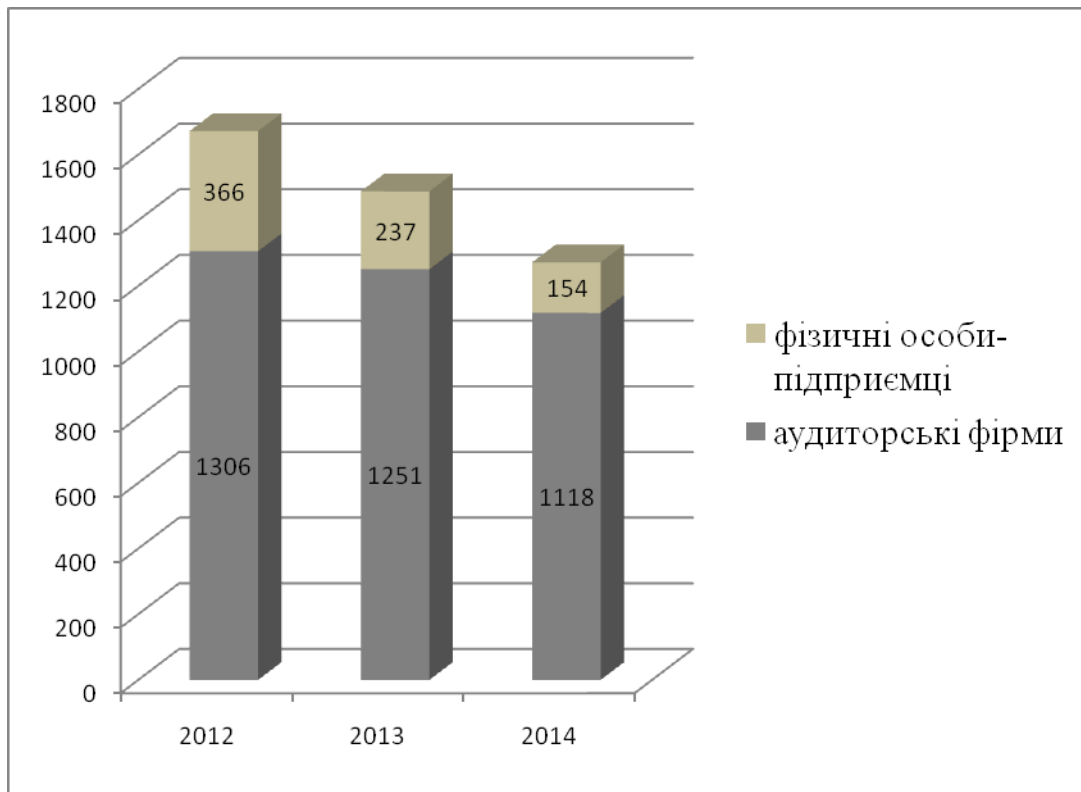


Рис. 2. Структура суб'єктів аудиторської діяльності в Україні в 2012-2014 рр.

В той же час, у 2014 р. у порівняння з 2012 р. кількість фізичних осіб - суб'єктів підприємницької діяльності у абсолютних цифрах зменшилась на 212 шт. або 57,9 %. Темпи падіння кількість фізичних осіб - суб'єктів підприємницької діяльності у складі суб'єктів аудиторської діяльності в Україні зростають.

Так, у 2013 році у порівнянні з 2012 р. кількість фізичних осіб - суб'єктів підприємницької діяльності скоротилася на 35,2 % або 129 шт. у абсолютному вимірі. В той же час, у 2014 році у порівнянні з 2013 р., кількість фізичних осіб - суб'єктів підприємницької діяльності скоротилася на 35,0 % або 83 шт. у абсолютному вимірі.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика аудиторського ринку за кількістю суб'єктів та загальним обсягом наданих послуг у 2012 - 2014 рр.

Інтервал вибірки за загальним обсягом, тис. грн.	Кількість суб'єктів, одиниць			Частка в загальній кількості суб'єктів, %			Частка на ринку за обсягом, %		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Обсяг не вказаний	172	147	160	8,15	10,13	12,58	0,00	0,00	0,00
Від 0,1 до 1,0	6	3	4	0,39	0,21	0,31	0,00	0,00	0,00
Від 1 до 10,0	61	55	42	4,79	3,79	3,30	0,03	0,02	0,02
Від 10,1 до 100,0	419	361	291	32,13	24,81	22,88	1,67	1,44	1,08
Від 100,1 до 200,0	275	238	183	16,65	16,40	14,39	3,2	2,59	2,03
Від 200,1 до 300,0	155	153	121	11,57	10,54	9,51	3,02	2,9	2,32
Від 300,1 до 400,0	106	95	94	6,98	6,55	7,39	2,91	2,47	2,54
Від 400,1 до 500,0	85	78	67	7,42	5,38	5,27	3,01	2,68	2,35
Від 500,1 до 1 000,0	173	162	154	7,91	11,16	12,11	9,52	8,52	8,44
Від 1 000,1 до 10 000,0	148	150	146	3,61	10,34	11,48	23,02	24,09	23,46
Більш як 10000,0	9	10	10	0,39	0,69	0,79	53,62	55,28	57,77
Разом по Україні	1609	1452	1272	100	100	100	100	100	100

Значне скорочення кількості фізичних осіб - суб'єктів підприємницької діяльності у складі суб'єктів аудиторської діяльності в Україні призвело до зміни структури, так у 2012 р.

фізичні особи - суб'єктів підприємницької діяльності склали 22,7 % від загальної кількості суб'єктів аудиторської діяльності, то у 2014 р. їх кількість скоротилась до 12,1 %.

Виходячи з вище викладеного, можемо зробити висновок, що основний вплив на зміну структури та кількості суб'єктів аудиторської діяльності здійснив фактор пов'язаний зі зменшенням кількості фізичних осіб - підприємців (суб'єкти підприємницької діяльності).

Аналізуючи аудиторський ринок за кількістю суб'єктів та загальним обсягом наданих послуг у 2012 - 2014 рр. (табл. 1), можемо зробити наступні висновки:

1. У 2014 р. основну частину ринку аудиторських послуг за обсягом, а саме 57,77 % контролює 10 суб'єктів господарювання, що 0,69 % від загальної кількості суб'єктів аудиторської діяльності в Україні, що свідчить про значну монополізацію ринку аудиторських послуг.

2. Протягом 2012-2014 р. відбувається поступове зростання частки на ринку за обсягом великих аудиторських фірм, від 53,6 % у 2012 р. до 57,77% у 2014р.

3. У 2014 р. близько 90 % ринку аудиторських послуг контролюється 24,38 % аудиторських фірм з обсягом виручки більше ніж 500 тис. грн. на рік.

4. Значну часту у кількості суб'єктів аудиторської діяльності займають суб'єкти господарювання з обсягом виручки до 100 тис. грн. на рік. Ця категорія має поступову тенденцію на зменшення, так у 2012 р. їх кількість склала близько 46 % аудиторських фірм, а в 2014 р. дана група (обсяг виручки менше ніж 100 тис. грн. на рік) вже склала 39 %.

У складі групи з обсягом виручки менше ніж 100 тис. грн. на рік, можемо виділити підгрупу з обсягом виручки менше ніж 10 тис. грн. Ця група, у 2014 р., складає більше ніж 16 % від кількості суб'єктів аудиторської діяльності, та знаходиться на межі виходу з ринку аудиторських послуг у зв'язку з недостатністю виручки.

В результаті аналізу ринку аудиторських послуг можемо зробити наступні узагальнюючі висновки:

1. Ринок аудиторських послуг зазнав значних змін протягом 2010-2014рр. Період, що аналізувався можемо умовно розбити на 2 етапи:

Перший етап: 2010-2012 рр., який характеризується поступовим зростання кількості суб'єктів аудиторської діяльності, протягом 2010-2012 рр. їх кількість зросла на 2,2%.

Другий етап: 2013-2014 рр., який характеризується різним зменшенням кількості суб'єктів аудиторської діяльності, протягом, так у 2014 р. у порівняння з 2012 р. їх кількість у абсолютних цифрах зменшилась на 337 шт. або 20,9 %.

2. На падіння кількості суб'єктів аудиторської діяльності впливало:

- падіння кількості аудиторських фірм, так у 2014 р. у порівняння з 2012р. кількість аудиторських фірм у абсолютних цифрах зменшилась на 188 шт. або 14,4 %;
- падіння кількості фізичних осіб - суб'єктів підприємницької діяльності, так у 2014 р. у порівняння з 2012 р. кількість фізичних осіб - суб'єктів підприємницької діяльності у абсолютних цифрах зменшилась на 212 шт. або 57,9 %.

3. Значне скорочення кількості фізичних осіб - суб'єктів підприємницької діяльності у складі суб'єктів аудиторської діяльності в Україні призвело до зміни структури, так у 2012 р. та 2014 р. фізичні особи - суб'єктів підприємницької діяльності склали 22,7 % та 12,1 % від загальної кількості суб'єктів аудиторської діяльності відповідно.

Фізичні особи – підприємці є суб'єкта малого підприємництва, їх скорочення вказує на зростання ролі середніх та великих аудиторських підприємств на ринку аудиторських послуг.

4. У 2015 р. буде продовжуватись скорочення суб'єктів аудиторської діяльності за рахунок групи суб'єктів підприємницької діяльності з обсягом виручки до 10 тис. грн. в рік, які у 2014 р. склали 16 % від загальної кількості.

Література:

1. Закон України "Про аудиторську діяльність" № 3126 -XII (3126-12) від 22.04.93р. (із змінами і доповненнями) – [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>

2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: Видання 2013 року. – [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://apu.com.ua/msa?layout=edit&id=783>
3. Порядок ведення Реєстру аудиторських фірм та аудиторів затвердженого рішення Аудиторської палати України від 26.04.2007 № 176/7– [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://apu.com.ua/reestr-auditorskikh-firm-ta-auditoriv>

Fabiianska V.Y.

Ph.D.

Vinnitsia National Agrarian University

ACCOUNTING AND CONTROL OF ETHANOL PRODUCTION IN DISTILLERIES OF UKRAINE

Фабіянська В.Ю.

к.е.н.,

Вінницький національний аграрний університет

ОБЛІК ТА КОНТРОЛЬ ВИРОБНИЦТВА БІОЕТАНОЛУ НА СПИРТОВИХ ЗАВОДАХ УКРАЇНИ

In the article the methodology of accounting for and control of ethanol production in distilleries of Ukraine. In particular, the author considers the types of costs in bioethanol production, the objects of costing, cost unit, primary documents to write off the cost of producing and posting the finished and by-products.

Keywords: *biofuels, bioethanol, items, objects, calculation and control.*

В статті висвітлено методику обліку та контролю виробництва біоетанолу на спиртових заводах України. Зокрема, автором розглянуті статті витрат у виробництві біоетанолу, об'єкти калькуляції, калькуляційні одиниці, первинні документи щодо списання витрат на виробництво та оприбуткування готової і побічної продукції.

Ключові слова: *біологічне паливо, біоетанол, статті витрат, об'єкти калькуляції, контроль.*

Виробництво біоетанолу є напрямом розвитку спиртової та цукрової галузей промисловості України, що передбачає розширення використання етилового спирту як енергоносія та сировини для нафтопереробної галузі.

Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо сприяння виробництву та використанню біологічних видів палива» № 1391-VI від 29.05.2009 року, дає наступне визначення біоетанолу: «біоетанол – спирт етиловий зневоднений, виготовлений з біомаси або із спирту етилового-сирцю для використання як біопаливо» [1].

Проблеми розвитку виробництва та споживання біологічних палив в Україні та в світі знайшли своє відображення у працях вітчизняних та зарубіжних вчених: В.І.Гавриш, В.О.Дубровіна, Г.М.Калетника, Н.В.Кудрицької, А.Н.Магомедова, М.Д.Мельничука, В.Г.Мироненка, В.Г.Мормітка, М.В.Роїка, В.Г.Семенова, В.Таран, Г.С.Чибіскової.

Проте залишаються малодослідженими питання обліково-аналітичного забезпечення процесу виробництва біоетанолу на спиртових підприємствах, що зумовило вибір тематики дослідження.

Метою статті є узагальнення інформації щодо організації обліку та контролю виробництва біоетанолу на спиртових заводах, а також внесення практичних рекомендацій щодо їх удосконалення.

Сучасне виробництво спирту етилового – це організований на високому науковому і технологічному рівні промисел, що передбачає використання біохімічних, масообмінних, фізико – хімічних процесів та обладнання для перетворення крохмалю та цукрів в етанол, вміст якого у готовій продукції складає щонайменше 96% об'ємних із мікродомішками, котрі регламентуються ДСТУ.

Такі процеси виробництва можна забезпечити виключно на потужностях Державного підприємства «Укрспирт», що сягають 60 млн. декалітрів (1 дал – 10 літрів) на рік. Для потреб лікєро-горілчаної галузі щороку виробляється приблизно 15 – 20 млн. дал.

Крім спирту етилового для харчових цілей, на підприємствах Державного підприємства «Укрспирт» виробляють продукцію технічного призначення, а саме:

- КМПА – компонент моторного палива альтернативний, в основі якого лежить зневоднений етиловий спирт, прямогінний бензин та протидетонаційні присадки.
- Біоетанол – високо киснева добавка до бензинів, метою якої є збільшення октанового числа палива та зменшення забруднюючих викидів в навколишнє середовище [2].

Підприємства спиртової промисловості України здійснюють планування, облік і калькулювання собівартості продукції відповідно до Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості спирту етилового ректифікованого та біоетанолу від 24.12.2007 р. [3] та Інструкції з приймання, зберігання, відпуску, транспортування та обліку спирту етилового затвердженої наказом Міністерством аграрної політики України від 13.04.2009 р. № 264 [4].

Облік витрат на виробництво продукції спиртові підприємства ведуть на рахунку № 23 «Виробництво» за видами продукції в розрізі статей витрат. Підприємства спиртової галузі калькулюють собівартість з таких видів продукції:

1. Спирт етиловий ректифікований.
2. Спирт етиловий технічний.
3. Біоетанол.
4. Дріжджі хлібопекарські в асортименті.
5. Дріжджі сухі кормові.
6. Діоксид вуглецю (вуглекислота в асортименті).
7. Упарена мелясна барда.
8. Суха зернова барда.

Кінцевими продуктами виробництва спирту є такі вироби:

1. Спирт етиловий ректифікований;
2. Фракція головна етилового спирту.
3. Сивушне масло.

Усі ці продукти виробляють в єдиному технологічному процесі, що не дає змоги здійснити облік витрат на виробництво кожного з цих продуктів окремо. Тому витрати на калькулювання собівартості планують тільки по спирту етиловому ректифікованому. Інші види продукції є супутніми і тому їх собівартість не калькулюють. Такими видами продукції є: фракція головна етилового спирту та сивушне масло, витрати на виробництво якої відносять на собівартість спирту етилового ректифікованого за мінусом вартості їх за можливою або фактичною ціною реалізації.

Виробництво КМПА можна поділити на два технологічні етапи:

- 1) виробництво флегмового компонента ректифікації зневодненого денатурованого (ФКРЗД);
- 2) виробництво КМПА (змішування ФКРЗД з спеціальними добавками – метил-трет-бутиловим ефіром або етил-трет-бутиловим ефіром).

У спиртовій галузі промисловості витрати на виробництво спирту при їх плануванні й калькулюванні групуються за такими статтями:

1. Сировина та основні матеріали.
2. Зворотні відходи (вираховуються).
3. Сировина за вирахуванням зворотних відходів.
4. Допоміжні матеріали на технологічні цілі.
5. Паливо (теплоенергія) на технологічні цілі.
6. Електроенергія на технологічні цілі.
7. Заробітна плата виробничих робітників.
8. Відрахування на соціальне страхування.
9. Витрати на утримання й експлуатацію устаткування.
10. Загальновиробничі витрати.
11. Втрати від браку.
12. Інші виробничі витрати.
13. Супутня продукція (вираховується).

Витрати за статтями 1-8 є прямими і одноелементними, і їх включають у відповідну статтю та відносять на собівартість продукції безпосередньо.

Витрати за статтями «Витрати на утримання та експлуатацію устаткування», «Загальновиробничі витрати» є комплексними (складаються з кількох елементів). Вони формуються шляхом розрахунків і розподілу елементів витрат за певними методиками.

Облік витрат на виробництво КМПА ведеться на рахунку № 23 «Виробництво», за дебетом якого збирають протягом місяця витрати, які включають до виробничої собівартості продукції в розрізі статей витрат. Усі планові (нормативні) калькуляції складають на основі технічно обґрунтованих норм витрат матеріалів і трудових витрат, стандартів та технічних умов, встановлених для цієї продукції.

Проаналізувавши статті витрат, за якими калькують собівартість біопалива, можна стверджувати, що виробництво КМПА не має побічної продукції, а витрати на ремонт та утримання основних засобів відображують в складі загальновиробничих витрат. Так робити недоцільно, оскільки облік послаблює свою контрольну, інформаційну та аналітичну функції. Вважаємо за потрібне виділяти в окремі статті такі витрати: «Витрати на утримання основних засобів», «Витрати на ремонт основних засобів», «Інші витрати».

Облік загальновиробничих витрат та витрат за статтею «Витрати на утримання й експлуатацію устаткування» здійснюють протягом місяця на дебеті рахунку 91 «Загальновиробничі витрати». Загальновиробничі витрати в спиртових підприємствах поділяють на постійні й змінні.

Змінні загальновиробничі витрати прямо і повністю відносять на виробничу собівартість виробленої продукції (КМПА) (в кінці місяця їх розподіляють за обраною методикою між об'єктами витрат і списуються в дебет рахунку 23 «Виробництво»).

Постійні загальновиробничі витрати розподіляють на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу, яку підприємство обирає самостійно, а саме: годин праці, машино-годин, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат при нормальній потужності. Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати відразу списують на рахунок собівартості реалізації КМПА (Д-т 90 «Собівартість реалізації» - К-т 91 «Загальновиробничі витрати»). Розподілену частину постійних загальновиробничих витрат відносять на виробничу собівартість продукції (Д-т 23 «Виробництво» - К-т 91 «Загальновиробничі витрати»).

Сировину, що відпускають у виробництво, зважують. У зерні шляхом аналізу визначають показники якості – вологість, засміченість та крохмалистість; у мелясі – суму зброджуваних цукрів. Показники зважування реєструють в Журналі обліку сировини (форма П-13), а показники якості – в Журналі аналізів (обидва журнали є документами суворої звітності) [4].

Оперативно-складський облік сировини здійснюють щоденно за формою П-14 «Відомості про рух сировини». Бухгалтерський облік ведуть у Журналі форми П-10 (облік зерна) та Журналі форми П-11 (облік меляси). Ці журнали поєднують також і лабораторний контроль, оскільки містять показники: баланс крохмалю, цукру, а також фіксують усі показники якості.

Сировину відпускають на підставі лімітно-забірної картки, яку виписують щомісяця в двох примірниках окремо на кожний вид сировини, а на відпуск зерна – окремо на кожну культуру.

Відпуск у виробництво КМПА допоміжних матеріалів, а саме: бензину, МТБЕ, сивушного масла здійснюються на підставі вимоги на видачу матеріалів, підписаної директором підприємства.

Облік виготовленого КМПА ведуть у Журналі обліку спирту в спиртосховищі форми П-20, де відображують надходження, відпуск та залишки спирту на підприємстві.

Спирт обліковують у кількості, яка фактично встановлена Актом на виробництво спирту, продуктів брагоректифікації та передачу їх у спиртосховище за формою П-18 або вказаній в товарно-транспортній накладній на переміщення спирту етилового за формою № 1

– ТН /спирт/. Спирту реалізується споживачам також на підставі форми № 1 – ТН /спирт/. У кінці дня в Журналі обліку спирту в спиртосховищі (ф. П-20) виводять залишок спирту на складі. На перше число кожного місяця здійснюють контроль (інвентаризацію) залишків спирту на складі, незавершеного виробництва та залишків матеріалів на складах.

Форма П-18 призначена для обліку щодобового виробництва спирту етилового-сирцю і продуктів брагоректифікації за лічильниками контрольних спиртовимірювальних приладів і за зливом під час передачі їх у спиртосховище. Акт складає завідувач виробництва у двох примірниках: оригінал здає до бухгалтерії, а копію залишають у цеху.

Контроль за обсягами виробленого спирту здійснюють спиртовимірювальними апаратами або засобами електронного обліку (автоматичний облік). Результати автоматичного обліку фіксують у Журналі обліку виробництва спирту за показниками лічильників контрольних спиртовимірювальних апаратів за формою П-21. Аркуші журналу мають бути пронумеровані, прошнуровані, скріплені печаткою та завірені підписом керівника і головного бухгалтера підприємства.

Втрати спирту під час зберігання та транспортування в межах норм природних втрат списують за письмовим розпорядженням керівника підприємства. Гранічнодопустимі природні втрати спирту розраховують згідно з Нормами природних втрат спирту при зберіганні, переміщенні, транспортуванні залізничним, водним і автомобільним транспортом, затвердженими наказом Держспецмонополії України від 10.02.2000 р. № 14, зареєстрованими в Міністерстві юстиції України 29.02.2000 р. за № 111/4332 [5]. Норми природних втрат застосовують тільки у разі виявлення фактичних втрат спирту під час зберігання, переміщення та транспортування.

Відпуск (передачу) спирту з виробництва у спиртосховище проводять щоденно. Облік відпуску спирту здійснюють з відповідним відображенням у журналах обліку спирту в спиртосховищі за формою П-20, обліку спирту в резервуарах за формою П-22, та у журналі обліку відмірів спирту за формою П-23.

Вимірювання кількості спирту під час передачі з виробництва у спиртосховище виконують пропуском через мірники або засоби електронного обліку чи зважуванням на вагах. Кінцевим результатом вимірювання є об'ємна частка етилового спирту за температури 20°C, відсоток об'ємний % об., та кількість безводного спирту в партії за температури 20°C, дал. б.с. (безводного спирту). Кінцевий результат і проміжні результати розрахунків записують в Акт за формою П-18, який складає завідувач виробництва у двох примірниках. Оригінал передають в бухгалтерію підприємства в день його складання, а копію залишають в цеху у завідувача виробництва.

Отже, дослідження існуючої методики обліку та контролю виробництва біологічного палива, зокрема, біоетанолу, дозволили виділити її недоліки та внести відповідні рекомендації щодо покращення організації обліку та контролю виробництва біопалива на спиртових підприємствах.

Література:

1. Україна. Закони. Про внесення змін до деяких законів України щодо сприяння виробництву та використанню біологічних видів палива : закон України від 21.05.2009 р. № 1391–VI // Відомості Верховної Ради України. – 2009. – № 40. – Ст. 577.
2. http://www.ukrspirt.com/news/novini_pidpriemstva/shcho-take-tehnichni-vidi-produkciji-dp-ukrspirt.html.
3. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості спирту етилового ректифікованого та біоетанолу / затв. М-вом аграр. політики України від 24.12.2007 р.
4. Інструкція з приймання, зберігання, відпуску, транспортування та обліку спирту етилового / затв. наказом М-ва аграр. політики України від 13.04.2009 р. № 264 // Офіційний вісник України. – 2009. – № 51. – Ст. 1776.
5. Норми природних втрат спирту при зберіганні, переміщенні, транспортуванні залізничним, водним і автомобільним транспортом [Електронний ресурс] / затв. наказом Держспецмонополії України від 10.02.2000 р. № 14. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0111-00>.

6. TAXATION AND ACCOUNTING SYSTEM

Gallyamova T.R.

Candidate of economic sciences, associate professor
*Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education
"Bashkir State Agrarian University", Russia*

IMPROVING THE EFFICIENCY OF TAX CONTROL AS A FACTOR OF FINANCIAL SECURITY OF THE REPUBLIC OF BASHKORTOSTAN

The article discusses factors of financial security of the state and threats to it. The impact of the mechanism for mobilizing financial resources on the financial and economic security of the state is revealed, and also the efficiency and stability of the tax system and the efficiency of tax control. Mechanisms to improve the efficiency of tax control in order to ensure the financial security of the state are proposed.

Key words: tax control, financial security, taxes, income

At the current Cabinet meeting, during the discussion of the economic situation in the country, the Prime Minister expressed his opinion that the available resources are sufficient to revive the economy in the next year. However, according to foreign experts in this area, in 2016 the Russian economy does not expect an optimistic perspective [1]. Thus, according to the updated forecast of the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), this year's gross domestic product (GDP) of Russia will fall by 4.8. At the same time, a sharp deterioration in the prospects of the Russian economic development EBRD refers to several factors, among which are the fall in world oil prices, the negative impact of the sanctions imposed by the West, as well as the decline in consumer demand and volume of investment. Previously, experts of Moody's international rating agency predicted that Russia's GDP in 2015 will decrease by 5.5% [2]. In addition, the British HSBC bank lowered the forecast for the Russian economy by 0.5 percentage points. Now the experts of the financial institution expect that at the end of 2015 Russia's GDP will shrink by 4%, and in 2016 - by 2%. Before that, the bank's forecast for decline was 3.5 and 1.5%, respectively [2].

In the current difficult conditions, the financial security of the state becomes one of the most important elements of economic security, and to ensure the security it's necessary to create such conditions for the functioning of the financial system which virtually eliminate the possibility of abuse of financial resources and reorientation of financial flows to illegal spheres of their use. The main threats to financial security become the instability of the financial system, weak infrastructure of the stock market, the growth of domestic and external debt, the crisis of investment sphere, the low efficiency of the fiscal system, the imbalance in the dynamics of macroeconomic indicators. Also, the financial position of the state is undermined by the size of the shadow economy. According to official data of State Statistical Committee of the Russian Federation, the share of the shadow sector in the Russian Federation is more than 23% of GDP. Specialists of the Russian Interior Ministry estimate the figure as 45 - 50% of GDP. The subjects of the shadow economy are the economic entities established in accordance with the law or with violation of the law. All their goods, performed work, rendered services are permitted by law, but are derived from the control of government agencies through tax evasion, not submitting reports to the tax authorities or submitting the "zero balance", carrying out activity without state registration and registration with the tax body, operating without a license and a special permit, and so on. n. The resulting income of economic entities is not reflected in the official statements, therefore, it is not to pay taxes, and this causes significant damage to the state budget. All the illegal circulation becomes a potential tax base when it is transferred into the legal economy [3].

Due to the fact that the main financial resources of the state are tax revenues, the level of its financial and economic security is directly influenced by the mechanism of mobilization of financial resources, the effectiveness and stability of the tax system, the efficiency of tax policy and monitoring.

For the state taxes serve not only as a resource factor and a tool to influence economic and social processes, that is a factor of economic security, but also reflect the dependence of the state on

individual taxpayers and territories, and from this point of view, are the cause of strengthening of security threats. According to the Ministry of Finance of the Republic of Bashkortostan, by January 1, 2015, the consolidated budget of the Republic of Bashkortostan received 165.8 billion rubles of income, of which the share of the tax on personal income was 26.8%, corporate income tax - 19, 8%, tax on goods (work, services) sold in the territory of the Russian Federation - 10.1%, property taxes - 8.9%, tax on gross income - 3.6%.

Analysis of the socio-economic situation makes it possible to say that the causes of threats to economic and also financial security have a pronounced regional character. One of the most important criteria for characterizing the state of the financial stability of the country and its separate subjects, is the level of tax collection. The indicator of the tax collection reflects efficiency of the entire tax system and, in particular, tax authorities and other governing bodies in the field of taxation. There is currently no defined safe level of tax collection, within which public authorities are able to accumulate in their hands the necessary financial resources and timely respond to emerging security threats.

According to the Ministry of Finance of the Republic of Bashkortostan as of 01.01.2015, tax and non-tax revenues of Bashkortostan decreased by 12.9% and amounted to 6.5 billion rubles. The ministry noted that tax collection reduced, in particular, collection of the following taxes: profits of entities - by 26.2%, property tax - 13.6%, excise taxes - 10.8%, the tax on personal income - 2.8%. The revenue from the use of state and municipal property also reduced. Last year in January the budget received about 965 million rubles from the lease of property or selling it, in the next year, just 779 million rubles [6].

Financial state of business entities is a major factor for shaping the taxable base. Unfortunately, it is now possible to talk about the ongoing financial crisis of companies, which is expressed in a large number of loss-making, insolvent companies, conscious distortion of accounting for the withdrawal of financial resources from the tax control, etc.

In January-September 2015 large and medium-size enterprises of the republic received income in the amount of 54.7 billion rubles, or 55.0% compared to the same period of the last year. The share of unprofitable enterprises was 23.1% (compared to -18.9% in January-September 2014). The loss of not profitable operating large and medium-size enterprises increased up to 66.1 billion rubles, or 4.3 times more compared to January-September 2014.

The total debt of the obligations of large and medium-size enterprises and organizations (including accounts payable and receivable on bank credits and loans) at the end of September 2015 amounted to 1094.6 billion rubles, its overdue - 18.6 billion rubles, or 1.7% of the total debt. Accounts receivable of large and medium-size enterprises and organizations totaled to 434.2 billion rubles, including past due debts - 30.9 billion rubles. The share of overdue accounts receivable was 7.1% (at the end of September 2014 - 7.9%). Most of the expected payments with expired maturity (58%) constitute the buyers' debts [6].

Thus, under the circumstances, to ensure the economic security of the republic it becomes particularly urgent to establish an efficient system of fiscal control. Tax control, being one of the main functions of the state, contributes to the successful implementation of tax policy and increase of the collection of taxes to the budget system, helps to uncover violations of tax discipline. The efficiency of tax control largely determines the level of financial security, because availability of sufficient funds in the budget allows governing bodies to carry out activities to neutralize security threats. Customs authorities and state not-budgetary funds are also endowed with the functions of the tax bodies in the field of control.

In recent years, the tax authorities have completely changed the forms, methods and priorities of the control work. In accordance with the Tax Code the tax audit is carried out by the exit, desk and counter checks. Desk audit is now considered as a priority form of control, the role of in-depth control being very important too. In-depth desk audit involves reclamation from the taxpayer additional information, as well as the primary accounting documents and analytical accounting. Quality of desk audit provides efficiency of exit audit, because the results of the desk

audit analysis define selection of the taxpayers to whom employees of tax authorities travel to conduct on-site control [4].

Purposeful selection of taxpayers to conduct on-site inspections is carried out to improve the efficiency of tax control. In recent years, approach to the organization of control work of the tax authorities has changed. Emphasis is placed on an integrated analysis of financial and economic activity of the taxpayer, and as a result, rejection of total control and transition to the control based on risk criteria. In this connection, the Federal Tax Service has developed and approved the Concept of planning exit tax audits, providing a new approach to building a system of selection of sites for exit tax audit. According to the Concept, the planning of exit tax audit is an open process, built on selection of taxpayers for field monitoring according to public criteria for risk of committing a tax offense. This process has an open character. The taxpayer corresponding to such criterion, is more likely to be included in the plan for exit tax audits. However, no exit audit should end with a zero result, except inspection of taxpayers undergoing liquidation procedure, or inspection of the largest taxpayers, who must be checked at least once every two years [3].

Much attention is paid by the tax authorities to the collection and systematization of indirect information about taxpayers. Information from external sources is a necessary basis for a tax audit. It can come from the state authorities and local self-government, organizations engaged in energy, water and heat supply, transport services, providing telecommunications services, from mass media and other organizations and institutions. When deciding the question on the inclusion of a taxpayer in the plan of inspections, this information is analyzed and based on its results certain priorities are made up.

In addition to standard methods of tax control, tax authorities are increasingly using other forms and methods of control, such as the inspection of premises, interviewing witnesses, inventory, seizure of documents and others. At the same time, the most effective and efficient base for the detection of tax violations and the formation of evidence basis of offense is currently performing counter tax audit.

Experience of the work of tax authorities showed that in Russia there is a tendency of hiding revenue growth, and tax evasion. Currently, tax officials are aware of about 185 taxation avoidance schemes of organizations. Of the total number of schemes 117 (63%) were used in the domestic market, and 68 (37%) – were found out when checking foreign trade during export operations [5].

In my opinion, this situation is a result of the impact of many factors, such as defects of the tax legislation, high tax burden in some industries and areas, low level of fiscal discipline and the distorted mentality of the Russian taxpayer.

Currently, the problem of "legal" abuse of tax legislation became widespread. Legitimate tax avoidance refers to specific forms of business planning, labor force recruitment or placement of financial funds of the taxpayer in order to minimize the arising tax obligations through the use of various privileges. For many taxpayers economizing tax payments has become a source of additional financing and the factor that increases the competitiveness of their products.

In view of the above, it is necessary to increase the efficiency of tax control to ensure financial and economic security of the state. One way to improve the efficiency of tax control is a revision of the Tax Code of the Russian Federation and further simplification of the tax system. In my opinion, it is necessary to reduce both the amount of tax and the abolition of the existing tax benefits because tax breaks and exemptions have not only a direct effect, manifested in the reduction of tax revenues, but also indirect effects that are more complex and may lead to losses for society. The tax system that provides tax incentives and exemptions, is distorting because it stimulates the taxpayers to carry out not that kind of activities which they could carry out at a neutral tax regime, but that kind which brings benefits. In addition, the tax system becomes less fair, since due to the benefits some people pay less taxes than others with similar incomes. At the same time costs of compliance with the requirements of the tax legislation and tax administration, rise respectively, and the tax system works less efficiently [7].

Also, in order to strengthen tax control, tax authorities, in cooperation with law enforcement authorities should regularly review the most commonly used schemes of tax evasion to timely develop and implement appropriate responses.

One of the ways to strengthen the role of tax control is to improve the international mechanism to monitor compliance with tax laws. This direction is important in connection with the implemented US Law on Foreign Account Tax (Foreign Account Tax Compliance Act - FATCA), the main purpose of which is to prevent tax evasion by American citizens working and residing on the territory of other states. Since March 2015 FATCA law requires foreign banks to provide the US Tax Service information about the accounts of its US clients. In 2013, Russia was actively preparing for the conclusion of such an agreement with the United States, however, for political reasons, the talks were frozen by US in April 2014. Now the law doesn't allow to provide account information to the tax authorities of the countries with which there is no corresponding agreement. Reporting on foreign accounts increases the chances of regulatory bodies to identify the operations which are carried out with the violation of currency legislation. With respect to taxpayers for violating the terms of reporting, and for its failure to submit it is proposed to introduce a separate administrative responsibility. Currency transactions, committed in violation of the current currency legislation, are fined by 75 to 100% of the payment amount. To date, there is a strengthening of control over the means of Russian citizens abroad. All these measures are an important part of state policy to reveal off-shore capital and its return to Russia. In November 2014 the Russian Government passed a law which came into force on January 1, 2015, which is aimed at off-shore detection of Russian economy and which obliges citizens to inform the tax authorities about their participation in foreign companies.

In addition, in order to improve the financial security by filling the state budget, it is necessary to eliminate the use of schemes of illegal VAT refunds from the budget with the introduction of a new system of VAT administration, consisting in the use of special accounts that taxpayers will open along with the current, currency and other accounts. I believe that this system, on the one hand, will facilitate the return of VAT to honest exporters and on the other hand will minimize the interest of unscrupulous taxpayers to use front companies. In the implementation of tax control it is crucial to provide efficient mechanism of interaction between the tax authorities and law enforcement and other government and management authorities.

Reference:

1. What awaits Russian economy in 2015? [electronic resource] <http://bs-life.ru/makroekonomika/ekonomika2015.html> / – 12.10.2014.
2. Kalukov E.I. EBRR sharply worsened the forecast of Russian economy failure in 2015 [electronic resource] / E.I.Kalukov/ <http://top.rbc.ru/economics/> –10.10.2014.
3. Concept of exit audit planning system [electronic resource] <http://www.nalog.ru/> – 12.10.2014.
4. Gallyamova T.R., Nafikova L.N. Tax control in agriculture [Text] /T.R.Gallyamova, L.N.Nafikova// Breaking economic reforms in the conditions of risk and uncertainty: Materials of IV scientific and practical conference – Ufa – Scientific centre «AETERNA», 2014. – p.189.
5. Desyatkina L.K., Desyatkin K.V., Mavrodieva O.V. Faults and unscrupulous actions in accounting and tax reports – Ufa “Ufimski poligrafkombinat”, 2008.– p.17.
6. Territorial body of Federal service of state statistics in the republic of Bashkortostan “Social and economic position of the republic of Bashkortostan in January-September 2015”.
7. Gallyamova, T.R., Rybakov, A.A. The value of the tax burden of the enterprise, the definition of the tax burden on the materials of " UAPO " Ufa [Text] / T.R. Gallyamova // Actual problems of accounting and auditing in the context of sustainable development of rural areas: The All-Russian Scientific Practical Conference / Kazan State Agrarian University. - Kazan, 2014.-P. 36-43.
8. IMF lowered forecast of economics of Russia and awaits recession in 2016: [Electronic resource] – <http://www.rosbalt.ru/business/>–19.12.2015.

Kuzmenko V.V.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Molodykh V.A.

Ph.D. in Economics, Associate Professor
North-Caucasus Federal University, Russia

MODELING THE IMPACT OF TAX POLICY FOR THE PARAMETERS FINAL EFFECTIVE FUNCTIONING OF ECONOMIC COMPLEX*

Кузьменко В.В.

д.э.н., профессор

Молодых В.А.

к.э.н., доцент

Северо-Кавказский федеральный университет, Россия

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВОЗДЕЙСТВИЯ ПАРАМЕТРОВ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ НА КОНЕЧНУЮ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

The article considers the optimization model the behavior of taxpayers, which determines the probability of transition between formal and informal sectors, the use of which allows to evaluate the effectiveness of the use of fiscal instruments to counter the shadow economy in the Russian regions

Keywords: *shadow economy, tax instruments, the behavior of the taxpayer, optimization model*

В статье рассмотрена оптимизационная модель поведения налогоплательщиков, определяющая вероятность перехода между формальным и неформальным секторами, использование которой позволяет оценить эффективность использования налоговых инструментов противодействия теневой экономике в субъектах РФ

Ключевые слова: *теневая экономика, налоговые инструменты, поведение налогоплательщика, модели оптимизации*

Анализ неустойчивости качественных характеристик развития современных постиндустриальных, развивающихся и переходных экономик служит основанием для признания факта неформальной институционализации конкурентной среды, обслуживающей развитие ненаблюдаемой экономики, в основе которой находится нелегальный бизнес со специфическими закономерностями развития, функциями, структурой и формой проявления. В этой связи чрезвычайно важно выяснить механизм самоорганизации теневое сектора экономики, прежде всего, с точки зрения его влияния на формальную экономику и поиску эффективных инструментов минимизации его негативного воздействия.

Нахождение оптимальных параметров использования налоговых инструментов по противодействию расширению теневое сектора экономики является весьма сложной проблемой, так как существует значительная дифференциация социально-экономического развития отдельных субъектов РФ. Игнорирование данной специфики приводит к возникновению и нарастанию негативных последствий в виде массового уклонения от уплаты налогов, ухода в теневую экономику, снижения деловой активности, что, в конечном итоге, приводит к падению темпов экономического роста, ускорению инфляции, а также консолидации экономических субъектов, которые возражают против повышения уровня налогового бремени, росту административного давления, увеличения числа контрольных мероприятий и т.д.

Моделирование теневой экономики как на микро-, так и на макроуровнях получило широкое распространение среди зарубежных исследователей, хотя в последнее время все чаще появляются работы и отечественных авторов. Систематизация результатов многочисленных исследований по данной тематике позволила выделить набор факторов, максимально влияющих на размеры теневой экономики, ранжировать их и обосновать

* Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 15-02-00322а)

приоритетность направлений использования налоговых инструментов по противодействию расширению теневого сектора экономики.

1. Размер налогового бремени. Общеизвестно, что именно налоги и социальные выплаты являются основной причиной появления и роста теневой экономики. Экономические субъекты, выбирая соответствующую модель поведения, сравнивают зарплаты в официальном секторе (после выплаты всех налогов и других сборов) и зарплаты в теневом секторе. Эмпирические результаты, показывающие влияние налоговой нагрузки на теневую экономику, описаны, например, в исследованиях Johnson и Kaufmann [3].

2. Интенсивность административного регулирования экономической деятельности. Административное регулирование включает в себя лицензирование, ограничения рынка труда, торговые барьеры и ограничения использования иностранного труда. Например, в работе Friedman [1] показано, что существуют значимые положительные корреляционные связи между размером теневой экономики и множеством мер государственного регулирования.

3. Услуги государственного сектора и качество работы государственных учреждений, обеспечивающих общественное благо. Рост теневой экономики приводит к снижению доходов государства, что вызывает уменьшение количества и качества общественных благ, генерируемых государством, и дальнейшее увеличение налогового бремени. А это приводит к дальнейшему увеличению теневой экономики. Следуя этой идее, Kaufmann, [3] в своей работе показал, что масштабы теневой экономики меньше в странах с более высокими налоговыми поступлениями и более низкими налоговыми ставками. Поэтому количество и особенно качество государственных услуг является важным фактором при принятии экономическими субъектами решения: работать в официальной экономике или в теневой.

4. Состояние официальной экономики. Важную роль в принятии решения населением, в какой экономике работать, играет ситуация в официальной экономике. В исследовании Lasko [4] показано, что если официальная экономика находится в стадии роста, есть множество возможностей организации легального бизнеса и хорошие зарплаты, то люди будут работать в официальной экономике. Иначе экономические агенты пытаются компенсировать потери в официальной экономике через дополнительные доходы от активности в теневом секторе.

Таким образом, логику деформализации поведения экономических субъектов можно представить следующим образом.

1. В силу внешних или внутренних причин повышается спрос на неформальные правила.

2. Оказываясь перед институциональным выбором, участники рынка взвешивают сравнительные издержки, риски и выгоды от соблюдения или несоблюдения формальных правил.

3. Помимо принятия собственных решений, производится оценка формального и неформального поведения других участников рынка.

4. Наряду со взаимным наблюдением происходит обсуждение условий возможного нарушения формальных правил между самими участниками рынка, возможно с участием контролирующих органов.

5. При невозможности полного соблюдения формальных правил достигается институциональный компромисс, связанный с возможным частичным смягчением условий их соблюдения.

6. Участники рынка корректируют деловые стратегии в сторону деформализации хозяйственной деятельности.

Для исследований теневого сектора экономики характерны большие различия в подходах и уникальности разрабатываемых моделей. Такое разделение обусловлено различием целей исследования. Модели принятия решения налогоплательщиком, которые направлены на изучение теневой экономики как явления, причин ее появления и свойств.

Модели принятия решения налогоплательщиком (оптимизационные) – это модели, предполагающие нахождение экстремума (минимума или максимума) целевой функции налогоплательщика при заданной системе ограничений. Обычно при создании оптимизационных моделей теневой экономики рассматривается выбор агентом (индивидуумом, компанией) объема скрываемых от налоговых служб доходов.

В одной из первых работ по этой тематике [2] предлагается модель выбора локального налогоплательщика: какую сумму дохода он будет скрывать от государственных органов в зависимости от ставки налога и вероятности получения штрафа, т.е. данная модель описывает только скрытую теневую экономику.

Модель описывает следующую ситуацию: налогоплательщик имеет суммарный доход W , который задается экзогенно, и его размер знает только налогоплательщик. Государство, как агент, знает только ту информацию, которую ему предоставляет налогоплательщик и которую можно проверить. В модели вводится t – налоговая ставка на доход, заданная государством. Налогоплательщик стоит перед выбором: объявить все свои реальные доходы W и заплатить налоги полностью, или объявить только часть своих доходов X и заплатить налоги только с них. Государство со своей стороны может проверить налогоплательщика с вероятностью p , и если окажется, что налогоплательщик скрыл часть своего дохода ($W-X$), то он должен будет выплатить штраф с этой суммы в размере n . Налогоплательщик является рискофобом, следовательно, имеет вогнутую функцию полезности U .

Для решения данной задачи налогоплательщик максимизирует математическое ожидание своей функции полезности по X :

$$E[U] = (1-p)U(W - tX) + pU(W - tX - n(W - X)). \quad (1)$$

Если нарушается первое условие, то налогоплательщик скрывает все свои доходы, если нарушается второе, то налогоплательщик платит налоги полностью.

В рамках этих ограничений, т.е. когда скрывается только часть доходов налогоплательщика, авторы показали, что увеличение налоговой ставки t увеличивает объем скрываемых доходов, а увеличение вероятности проверки p или штрафов n их уменьшает. Также в рамках этой модели показано, что налог на прибыль порождает большее уклонение от налогов, чем другие налоги (например, НДС). Они также доказали, что теневая экономика не всегда линейно зависит от налогов: с одной стороны, рост налогов увеличивает желание уйти в тень, с другой стороны, рост налогов уменьшает реальный доход налогоплательщика, что увеличивает его неприятие рисков, т.е. налогоплательщик начинает бояться скрывать свой доход.

Таким образом, существует целый ряд моделей, описывающих выбор налогоплательщика: в каких случаях он платит больше налогов, а в каких он полностью уходит в тень. Они показывают первостепенную роль налоговой политики в формировании теневой экономики и как влияет вероятность выявления неформальной деятельности на ее размер. Предложенные модели стали основой для моделирования эффективности использования налоговых инструментов противодействия теневой экономике в регионах Северо-Кавказского федерального округа.

За основу взято предположение, что предприниматели остаются в официальной экономике не из-за страха штрафов за нахождение в тени, а из-за того, что ведение бизнеса в реальном секторе создает выгоды от предоставляемых государством товаров и услуг. Тогда деятельность в официальной экономике связана с постоянными затратами для предпринимателей, поскольку они должны выполнять установленные государством правила. Специфика Северо-Кавказского федерального округа связана с тем, что многие предприниматели, как правило, начинают свой бизнес в неформальном секторе, чтобы избежать высоких расходов на соблюдение правил. Когда фирма достигает достаточных размеров, она переключается на официальную экономику, чтобы извлечь выгоду из предоставляемых государством благ, которые улучшают условия ее деятельности. Следовательно, наблюдается динамический процесс перехода между формальным и неформальным секторами.

Учет фактора административного давления основан на том, что предприниматели предприниматель имеет доход Y , который он может направить на расширение производства в официальной экономике и получить прибыль в $R(T)Y$ (R – доходность инвестиционных проектов, $R > 1$, T – общие налоговые поступления), или скрыть и не платить с этого дохода налогов. Со средств, оставленных в официальной экономике, предприниматель платит налог t , а также коррупционный налог r , который платится в виде взяток чиновникам, D – объем доходов, скрываемых от налогообложения. Предприниматель несет затраты по нахождению в тени в размере $kD^2/2$, где k – параметр, описывающий эффективность правовой системы.

Предприниматель максимизирует свою функцию полезности:

$$U = (1 - t - r)(Y - D)R(T) + D \quad (2)$$

Результатом максимизации является:

$$D^* = \left(\frac{1}{k}\right)(1 - (1 - t - r)R(T)) \quad (3)$$

Общие налоговые поступления описываются следующей формулой:

$$T = tR(T)(Y - D^*) \quad (4)$$

Можно заметить, что рост коррупционного налога увеличивает объем скрываемых доходов и уменьшает общие налоговые поступления. В этом случае рост общих налоговых поступлений влияет на эффективность правовой системы $k(T)$ и когда она имеет зависимость в виде: если $T < T^*$, то $k(T) = k_L$, если $T > T^*$, то $k(T) = k_H$ ($k_H > k_L$), то существуют ситуации, когда рост налоговой ставки может уменьшить размер теневой экономики. Это происходит за счет того, что рост общих налоговых поступлений приводит к улучшению правовых институтов, а также улучшению качества общественных благ, которые влияют на доходность инвестиционных проектов.

Модели принятия решения налогоплательщиком по размеру теневой экономики зачастую сводятся к максимизации функции полезности индивидуума при заданных параметрах внешней среды без возможности влияния на нее.

Вышеизложенная экономико-математическая модель нашла также отражение в авторских методиках оценки взаимовлияния теневой и официальной экономики на социально-экономическое развитие и выявления экономического уклонения от общественных норм, правил и обязательств в экономике регионов Северо-Кавказского федерального округа. Комплексное применение данного методического инструментария позволяет не только диагностировать текущее состояние кризисных проявлений, обусловленных влиянием теневой экономики, но и прогнозировать их в зависимости от сценарных условий.

Литература:

1. Friedman, E., Johnson, S., Kaufmann, D. and Zoido-Labton, P. Dodging the Grabbing hand: The Determinants of Unofficial Activity in 69 Countries. *Journal of Public Economics*, 76(4): 459–493, 2000.
2. Isachsen, A.J., and Strom, S., The hidden economy: The labor market and tax evasion, *Scandinavian Journal of Economics*, 82 1980.
3. Johnson S., Kaufmann D., Shleifer A. Politics and Entrepreneurships in Transition Economies // The William Davidson Institute, University of Michigan. Working Paper Series. № 57, 1997.
4. Lasko M. Hidden economy – an unknown quantity? Comparative analysis of hidden economies in transition countries, 1989-1995 // *Economics of Transition*. 2000. Vol. 8. № 1. P. 135.

Pushak Ya. Ya.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Shtanhret M. J.

Ph.D. in Law, Professor

Ruda O. I.

Ph. D. in Economics, Associate Professor

Lviv State University of Internal Affairs, Ukraine

METHODICAL APPROACHES TO DETERMINING OF THE REGION'S BUDGET POTENTIAL

Pushak Ya. Ya.

Doktor der Wissenschaften, Professor, Lehrstuhlleiter für Ökonomie und Wirtschaftssicherheit

Shtanhret M. J.

Doktor der Philosophie, Professor am Lehrstuhl für Ökonomie und Wirtschaftssicherheit

Ruda O. I.

Doktor der Philosophie, Dozentin am Lehrstuhl für Ökonomie und Wirtschaftssicherheit

Staatliche Universität für Innere Angelegenheiten, Lviv, Ukraine

METHODISCHE ANSÄTZE ZUR DEFINITION DES HAUSHALTPOTENTIAL DER REGION

The article deals with scientific approaches to the explaining of the term "budget potential of the region". The role of budget potential in the formation process of the profitable part of the regional budget is researched. The directions of improvement of the formation and use of the region's budget potential are proved.

Key words: *the budget potential, the structure of the budget potential, the region, the methodical approaches, directions of improvement.*

Der Beitrag behandelt die wissenschaftlichen Ansätze zur der Interpretation des Wesens des Begriffs "Haushaltspotential der Region." Die Rolle des Haushaltspotentials in dem Formierungsprozess der Haushaltseinnahmen des Gebietes wird erforscht. Es werden auch die Richtungen der Verbesserung der Bildung und Verwendung des Haushaltspotentials der Region begründet.

Stichwörter: *Haushaltspotential, Haushaltspotentialstruktur, Region, methodische Ansätze, Richtungen der Verbesserung.*

In gegenwärtigen Transformationsbedingungen wird die stetige und effektive Entwicklung der Region großenteils durch das bestehende Niveau seines Haushaltspotentials bedingt, d. h. durch die Fähigkeit einen Haushaltsmechanismus auf regionaler Ebene einen notwendigen Betrag von finanziellen Ressourcen zu akkumulieren. Von der ergebniswirksamen Beschaffung und der effizienten Verwendung der verfügbaren Haushaltsmittel in der Region sind die Möglichkeiten der regionalen und kommunalen Behörden abhängig, um die Probleme der sozialen und wirtschaftlichen Entwicklung der Gebiete unter ihre Kontrolle zu lösen.

Es ist viel Aufmerksamkeit in wissenschaftlichen Werken von A. Wasilik, S. Gerasimchuk, S. Zenchenko, N. Vishnevskaya, E. Konyarovi, V. Leksina, I. Lunin, V. Oparin, J. Pasechnik, D. Cernik, M. Chumachenko, S. Yurijs und anderen, den problematischen Aspekten zur Definition des Wesens und der Bewertung vom Haushaltspotential, der Forschung des lokalen Haushaltsaufbaues und seiner Einkommensdynamik gewidmet. Es gibt aber bis jetzt in der inländischen Praxis keine einheitliche Deutung des Wesens der Kategorie „Haushaltspotential der Region“

In den aktuellen Wirtschaftspublikationen ist höchstverbreitet die Interpretation von Haushaltspotenzial der Region, als Gesamterträge an den örtlichen Haushalt der Wirtschaftssubjekte, die sich in diesem Gebiet niederlassen und der Bevölkerung die dort lebt, sowie öffentliche Einnahmen von der Wirtschaftstätigkeit in dieser Region [1, S.189 2, S. 5].

Allerdings ist das Haushaltspotenzial der Region nicht nur die tatsächlichen Volumina von akkumulierten Einkommen aus der wirtschaftlicher Tätigkeit und der Gesamterträge der Bevölkerung an den zusammengefassten Regionalen- und Staatshaushalten, sondern auch eine Gesamtheit der ungenutzten Möglichkeiten. Das heißt, dass man in der Haushaltspotentialstruktur der Region seine effektiv angewendete Komponente und Reservekomponente auswählen muss.

Die Haushaltspotentialstruktur der Region kann man als Komplex von drei Hauptkomponenten vorstellen: der Anteil des Haushaltspotentials der Region, der aus den steuerrechtlichen und steuerfreien Einkünften besteht, sowie aus anderen außerbudgetären Einkommen, die im Regionalhaushalt akkumuliert sind, um die sozioökonomische Entwicklung der Region zu gewährleisten; der Anteil des Haushaltspotentials der Region, der von den Regionalwirtschaftssubjekten geschafft war, aber entsprechend der geltenden Gesetzgebung an den Staatshaushalt neu verteilt ist; der Anteil des Haushaltspotentials der Region, der in einem bestimmten Zeitraum für die Verwirklichung der Prozesse der sozioökonomischen Entwicklung der Region nicht verwendet ist, aber verfügbar ist und in der Zukunft verwendet werden kann. Es ist zweckdienlich diesen Potentialanteil als eine mögliche Haushaltspotentialreserve zu erforschen.

Bezugnehmend auf den praktischen Wert, um die finanziellen Bedürfnisse der Region zu erfüllen, ist es nötig den Anteil des Haushaltspotentials, welcher in den regionalen Haushalt als Folge der Umverteilung des Staatshaushalts eingegangen ist, in Betracht zu ziehen. Das ist ein Teil von in der Region geschafften Finanzressourcen, die an den Staatshaushalt als Ergebnis der Umverteilung von Haushaltsmitteln transferiert sind und dann in der Form eines offiziellen Staatstransfers der Region wieder zurückgezahlt sind. Es muss darauf hingewiesen werden, dass für die einzelnen Regionen das Volumen des offiziellen Staatstransfers über die Einkommen aus der wirtschaftlichen Tätigkeit für die Füllung der Haushaltseinnahmen überschritten werden kann.

Wir schlagen vor, das Haushaltspotenzial der Region auf folgende Weise zu definieren: als Gesamtheit von dem angewendeten Haushaltspotenzial, welches für die Formierung der Haushaltseinnahmen der Region gewährleistet ist, von dem regionalen Haushaltspotenzial, welches für die Einkommensbildung an den Staatshaushalt verwendet ist, und von der Haushaltspotentialreserve, die man in der Zukunft zum Auffüllen sowohl der Staatshaushaltseinnahmen, als auch der Regionshaushaltseinnahmen heranziehen kann.

Somit kann das gesamte Haushaltspotential der Region nach der Formel verrechnet werden:

$$HP_{ges.} = HP_{Verw.Reg.} + HP_{Verw.Staat} + HP_{Res.} \quad (1)$$

wo: $HP_{ges.}$ – das gesamte Haushaltspotential der Region;

$HP_{Verw.Reg.}$ – eigenes verwendetes Potential, auf dessen Grundlage die Haushaltseinnahmen der Region gebildet werden (d. h. die sogenannten Eigeneinnahmen der regionalen Haushalte);

$HP_{Verw.Staat.}$ – ein verwendetes Potential, das die Bereitstellung von Einnahmen für den Staatshaushalt (Steuern, nichtsteuerbare Einnahmen und Beiträge von Unternehmen und Menschen der Region zum Staatshaushalt) sichert;

$HP_{Res.}$ – ein Haushaltspotential, das nicht verwendet wird. Dennoch kann es in den Prozess der Bereitstellung von Einkommen sowohl des staatlichen als auch regionalen Haushalts in der Zukunft herangezogen werden. (Die Änderung der Steuersätze und die Erweiterung der Steuerbasis vor allem durch das Anziehen zur Versteuerung von neuen Objekten dienen als Instrumente dafür. Aber die Hauptrichtungen seiner Verwendung sind die Reduzierung der Schattenwirtschaft, das Anziehen von ausländischen Investitionen und Kredit-Ressourcen für die Finanzierung der regionalen Entwicklungsprogramme und die Bereitstellung der günstigen Bedingungen für die Wiederbelebung der Wirtschaftsaktivität des Geschäftsumfelds in der Region usw.).

Die Gesamtheit von Potentialen, die die Bildung von Steuern und nichtsteuerbaren Einnahmen zu den regionalen und staatlichen Haushalten sichern, definiert das so genannte herangezogene Geschäftspotential der Region. Die Höhe von Einnahmen, die Unternehmer und Bevölkerung der Region zum staatlichen Haushalt bezahlt haben, wird durch die nationale Gesetzgebung der Ukraine nämlich durch die Haushaltsordnung und andere rechtliche Dokumente geregelt, die das Verhältnis zwischen den Haushalten verschiedener Ebenen reglementieren.

Auf solche Weise kann die Höhe des herangezogenen Haushaltspotentials nach solcher Formel verrechnet werden:

$$HP_H = HP_{Verw.Reg.} + HP_{Verw.Staat} \quad (2)$$

wo: HP_H – das herangezogene Haushaltspotential der Region.

Es wird vorgeschlagen, das Reservehaushaltspotential der Region durch die Addition der potenziellen Einnahmen zu den regionalen und nationalen Haushalten zu verrechnen. Diese Einnahmen können bei der Verwendung der versteckten oder ungenutzten Quellen auftreten, wovon die Minimierung der Schattenwirtschaft als das Wichtigste gilt. Nach der Expertenschätzung des Rechnungshofs der Ukraine [4] ist das Volumen der Schattenwirtschaft in unserem Land mehr als 40% des offiziellen BIPs (Bruttoinlandsprodukts). Die Mitarbeiter der Weltbank schätzen ihre Höhe auf ungefähr 50%. Nach der Meinung einzelner nationalen und ausländischen Experten und Forscher wird ihre Höhe im Betrag von 60% des BIPs verrechnet [3, S. 123].

Die Ergebnisse unserer Studien bei der Verwendung des Haushaltspotentials haben gezeigt, dass man durch die Überwindung des Phänomens "Schattenwirtschaft" in der Region zusätzliche Einnahmen im Vergleich zu ihren eigenen Haushalten bekommen kann. Außerdem ist das tatsächliche Haushaltspotential von jeder der untersuchten Regionen höher, weil es außer

verrechneten Potentialen andere Möglichkeiten für die Einnahmen in Haushalte des Staates und der Region gibt.

Erhebliche Reserven zur Sicherung der zusätzlichen Einnahmen sowohl der regionalen als auch der staatlichen Haushalte kann man bei der Minimierung des negativen Einflusses von so genannten Schemen des "grauen" Imports auf das Haushaltvollstreckungsverfahren oder durch die ungerechtfertigte Mehrwertsteuerrückerstattung einsetzen. Ein weiterer Einsatzbereich der Reservehaushaltspotentials der Region ist das Reduzieren des Umfangs der Schattenlöhne (die so genannte Erfahrung bei der Zahlung der Löhne von Arbeitnehmern im "Briefumschlag"). Nach den Einschätzungen der nationalen Analysten beträgt die Binnenwirtschaft von Unternehmen unter Bedingungen der illegalen Zahlungen an Mitarbeiter nicht weniger als 20% vom Lohnfonds. In der Tat sind das Einnahmen, die nicht in den Haushalt gehen.

In Bezug auf die Verwendung der vorhandenen Möglichkeiten in der Region bezüglich der Auffüllung von den Einnahmen ihres Haushalts ist die laut der neuen redaktionellen Formulierung des Gesetzes über den Staatshaushalt verabschiedete Wohnimmobilien-Steuer nicht perfekt. Dennoch hängt die Größe der Wohnimmobilien-Steuer gemäß dem Steuergesetzbuch weder vom Wert des Objektes noch vom allgemeinen Wert, sondern von seiner Wohnfläche ab. Das entspricht wenig der Vorgehensweise von entwickelten Ländern der Welt. Da ein Privathaus eine erhebliche Gesamtfläche haben kann, aber der Löwenanteil davon kann als Wohnfläche (die Räume innerhalb des Objekts sind geeignet für Garagen, Saunas Schwimmbäder, Fitness-Studios, Werkstätte, etc.) bezeichnet werden. In wirtschaftlicher Hinsicht wird dies nicht völlig gerechtfertigt, denn zwei Privathäuser, die in Bezug auf ihre Wohnfläche gleichwertig sind, können sich wesentlich durch ihren Realwert unterscheiden und daher logischerweise die Größe der Versteuerung jedes von ihnen vom Wert des Besteuerungsobjektes abhängen.

Darüber hinaus gibt es zahlreiche Fälle, wenn Wohnimmobilienobjekte, die rechtlich zu den unvollendeten Bau-Objekten gehören, von Eigentümern tatsächlich benutzt werden, ohne versteuert zu sein. Auf diese Weise vermeiden die Besitzer von fiktiven unvollendeten Gebäuden legal ihre verfügbaren Wohnimmobilien zu besteuern. Die Beseitigung dieser Steuerschlupflöcher wird die Verwendung vom verfügbaren Haushaltspotential erhöhen, nämlich das Steigern eigener Einnahmen in den Haushalten der Regionen sichern.

Eine wesentliche potentielle Reserve für das Auffüllen sowohl des Staatshaushalts, als auch die Haushalte unterer Ebene sind Einkommen der großen Firmen, die im Besitz ausländischer Einwohner sind und in den so genannten Offshore-Zonen registriert sind. Ohne auf die Mechanismen (die wichtigsten darunter sind die Transferpreisbildung und die mangelnde Kapitalausstattung) der legalen Minimierung von Steuerpflichten solcher Strukturen vor dem Staat zu achten, ist darauf hinzuweisen, dass nach den Schätzungen von Experten der Staatshaushalt rund eine Milliarde US-Dollar jährlich verliert.

Die finanzielle Basis der Haushaltssicherung der Region wird vor allem durch die offiziellen Staatstransfers gebildet, von denen mehr als die Hälfte auf die Subventionen des Ausgleichs fällt, was vom Staatshaushalt und von Einkommensteuern der physischen Personen abgeleitet wird. Die führende Rolle bei der Gewährleistung der finanziellen Unabhängigkeit der Region spielen der Staat und die Einkommens einer Bevölkerung, die in ihrem Gebiet lebt. Im Vergleich dazu bleibt die Rolle des großen und mittleren Geschäfts bei der Bildung des kleinen Haushalts der Region gering. In der Tat haben die Geschäftsstrukturen der Region im Verlauf einiger Zeit keinen regionalen Haushalt, sondern den staatlichen Haushalt gebildet, obwohl die regionalen Ressourcen benutzt wurden [6, S. 85-86].

Die effizientere Nutzung des Haushaltspotentials der Region soll in zwei strategischen Richtungen durchgeführt werden. Die erste Richtung soll die Verstärkung der Interessen der staatlichen und regionalen Behörden, sowie der Stadtverwaltung mit der Steigerung eigener Umsatzbasis, der Suche nach neuen Einnahmequellen und Methoden der Generierung von Umsätzen der regionalen Haushalte und Überwachung der Vollständigkeit und der rechtzeitigen Einnahmen beim Zahlen in den Haushalt vorsehen.

Die zweite Richtung soll die Verbesserung der gültigen Mechanismen und Entwicklung neuer Kontrollverfahren für die rationelle und effiziente Nutzung des regionalen Haushalts sein. Das verstärkt den Druck auf die Effizienz der Verwendung von Haushaltsmitteln, die Verringerung der Deckkraft ihrer Entwicklungsprozesse vorausgesetzt.

Wie oben erwähnt wurde, ist es sinnvoll, folgende Hauptrichtungen beim Lösen von Problemen in der Bildung und Verwendung des Einnahmeteils vom regionalen Haushalt zu definieren. Darunter sind die Verbesserung von den rechtlichen Rahmenbedingungen und des Haushaltsprozesses durch das Verabschieden und die Einführung von Änderungen des Gesetzes über den Staatshaushalt der Ukraine in einem Kapitel, das die weitere Dezentralisierung des Prozesses der Bildung von regionalen Haushalten sowie die Verstärkung von Möglichkeiten der regionalen Behörden bezüglich der Bildung von eigenen Einnahmen durch die Einführung von Mechanismen angeht. Diese Mechanismen würden den regionalen Behörden und Kommunen erlauben, die in ihrer Kompetenz verfügbaren neuen Gemeindesteuern und Gebühren einzuführen und die alten existierenden aufzuheben; eine Höhe der differenzierten Steuersätze und eine Höhe der Gebühren, die als ein Instrument für die Bildung des Einnahmeanteils der Region gelten, festzustellen. Es ist sinnvoll, neue Steuerzahler, besonders die Strukturabteilungen, die sich auf dem Gebiet der Kommunen von in der anderen Region angemeldeten Unternehmen zu identifizieren.

Man soll auch die Effizienz der Verwaltung von Eigentumsobjekten, die im Besitz von den städtischen und lokalen Behörden sind, erhöhen, um auf solcher Basis die Steigerung der Vermögens- und Erwerbseinkommen zu sichern und nach alternativen Quellen eigener Einnahmen zu suchen.

Als eine weitere wichtige Richtung bei der Verbesserung der effizienten Verwendung des Haushaltspotentials der Region und der erhöhten Auffüllung des Einnahmeanteils des Haushalts sollen die Entwicklung des staatlichen komplexen Programms und der Mechanismen für die Förderung des Geschäfts zur wirtschaftlichen Aktivität im Rahmen des existierenden Rechtsfeldes gelten. Das komplexe Programm ist auf keine Schattenwirtschaft mit der Rücksicht auf die regionalen Besonderheiten ihrer Existenz gerichtet.

Literatur:

1. Zenchenko S. V. Byudzhetyy potentsial regiona i metodicheskiye podkhody k yego otsenke. / S. V. Zenchenko // Regional'nyye problemy preobrazovaniya ekonomiki. 2008, №1, S. 186-198.
2. Konyarova E. K. Upravleniye vosproizvodstvom finansovogo potentsiala regiona. / E. K. Konyarova // Avtoref. disertatsii kandidata ekonomicheskikh nauk. Izhevsk – 2005, 20s.
3. Novyy kurs: reformy v Ukrayini 2010-2015. Natsionalna dopovid / za zah. red. V.M. Heyetsya ta [in.] – K.: NVTS NBUV, 2010. - S.158.
4. Polovyna ekonomiky pishla v tin – krayina vidkotylyasya na 5 rokiv nazad <http://www.pravda.com.ua/news/2009/09/8/4174138/>
5. Problemy formirovaniya byudzhethnogo potentsiala munitsipalitetov v realizatsii finansovoy politiki regiona <http://www.dialogvn.ru/uk/2002/n02/s02-2-09.htm>
6. Pushak Ya.Ya. Sut ta napryamy vykorystannya byudzhethnoho potentsialu rehionu / Ya. Ya. Pushak // Visnyk ekonomichnoyi nauky.– 2014. – № 1 (25). – S. 83–90.
7. Pushak Ya.Ya. Strukturno-instytutsiyni zminy v ekonomitsi rehionu: analiz ta napryamy koryhuvannya / YA. YA. Pushak, M. V. Maksymchuk // Ekonomichnyy forum.– 2015 – № 1 – C. 75–83.

7. ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITIES

Bulkot A.V.

PhD, Associate Professor

Pinchuk A.A.

Student

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Ukraine

INTERNAL DOCUMENTARY CONTROL SYSTEM OF ECONOMIC AGENTS AS A FACTOR OF BUSINESS ECONOMIC SECURITY

Considered and studied internal documentary control system of economic agents as a factor of business economic security. Proposed a matrix of internal documentary control system of economic agents. Investing the basic standards of documentary control to be used in the enterprise.

Key words: *internal documentary control system, documentary control, business economic security, standards.*

There is an enormous amount of approaches to determine the concept of an enterprise, but all they have the following similar concept: an enterprise is an association of people organized for the achievement of a certain goal. Depending on their history and connection with the state enterprises can be divided into three groups (sectors) [1,9].

The first sector includes enterprises directly connected with the state – having both legal dependence (through the share in capital) and factors of production (especially through the fixed and current assets). These enterprises are called as a “parent country” or as a “state archipelago”.

The control of this group is usually “cut up” among the affiliated enterprises (offshore enterprises). The chain of offshore enterprises is arranged so that real proprietors in general are absent in some registers of proprietors. Management is provided by the hired managers after having the orders of real proprietors [2,3,8].

The second group of enterprises consists of having no prospects productions from the point of view of leading “clans”. Mainly, they are former enterprises of military-industrial complex. Here entrepreneurship as an innovative activity is practically absent, and management is characterized by insufficient professionalism of market criteria (knowledge of marketing, ability to manage finances, sales of enterprises and others). So, these enterprises are not “liquid commodities” at the market of corporate control. Afterwards they join the first or third sectors [5].

And, finally, the third sector is represented by the real market enterprises based on entrepreneurship and competition (“new” sector). They include the following branches of industry as, first of all, light and food ones. The real control in the prevail amount of cases coincides here with the formal control, that is why management is done by managers. In the same time, for example, in light industry it is possible to meet an exception of this rule. Parent country management enterprise sector, controlled by powerful oligarchic clans, develops the strategy of enforcement in relation to the contractors of market sector. It means the application of economic, political and even power pressure methods.

On the contrary, “new” sector enterprises management with the aim of providing survival and realization of antirecessionary politics must conduct the strategy of economic security as a system of measures in relation to the protection of the enterprises from influences both private (“parent country”) and state enforcement. The realization of economic security strategy is the major task of the internal business control system of market sector enterprise.

Government and its actions – are the chief pains of Ukrainian businessmen [4]. Unlike American businessmen, disturbed mainly by the receipt of income, management and support of business development, management, of monetary flows introduction of new technologies, domestic businessmen, are disturbed by the problems of tax policy, absence of fair legislation, instability of banking system, corruption. That is why it is, especially relevant for enterprises of market economic sector - ,as a rule, they are industries not connected with the resource base, including light industry. Negative influence of environment at the enterprise is seen in the action of tax enforcement

mechanism. The subjects of tax enforcement realization are tax authorities providing internal purposes of tax profits maximizations in their activity.

Tax enforcement is realized at two levels - "close" and "distant". A close level of influence is the activity of local tax authorities with tax payments maximization in the relation of a certain enterprise. Distant level of influence is the enforcement of tax authorities at the level of state policy in the relation of all enterprises and other participants of entrepreneurial activities.

Economic consequences of tax enforcement for an enterprise are given below: suffering direct losses in the form of unjustified taxes, penalty and fines. The extend of losses often paralyses the operation of enterprise or brings an enterprise to bankruptcy; the increase of transaction charges as a payment of additionally attracted managerial staff or payment of extraneous organizations, services which are engaged in the processing of tax documents, study of taxation rules, audits and others [6,7].

In the process of research necessary conditions when the mechanism of tax enforcement "does not work" are discovered: if during tax inspection it is not succeeded to find violations in documentary registration of enterprise activity facts; if tax indices, present in reports handed over to tax authorities, are identical to the indices, caused by the results of inspection. Providing the implementation of stated conditions is the tasks of people carrying out internal documentary control.

As a result, reports as transmitters of information about business activity are the main instruments of tax enforcement. That is why within the framework of internal documentary control system, they are control (economic security) objects.

The research of business activity shows that life cycle (turnover) of reports in the internal environment of enterprise consists of the following processes: creation; relocation; systematization; interpretation; control.

Reports have certain characteristics and can be divided into two groups: 1. Immanent properties; 2. Relative properties.

Immanent properties are: periodicity. A report is always related to the certain period of time, to the "accounting period"; addressness. A report is always addressed to anybody (intended for a certain user); standardization. A report is created according to the certain set of standards; measurement. Business reports always have a valuable or naturally-valuable estimation; responsibility. There is always a certain circle of persons or subdivisions of an enterprise, which are responsible for the operations, related to the circulation of reports; confidentiality. Information about business activity of an enterprise is confidential and is disclosed to extraneous users only in a strict limit number of cases.

Properties which belong to relative ones, unlike immanent, a report can have or not to have in general. It is possible to define two properties, which belong to relative: authenticity; asymmetry (property, which characterizes the absence of symmetry or specular reflection of business activity real facts and facts present in reports). A report can not have two mentioned properties, at the same time i.e. it can be either reliable, or asymmetric. Reporting is reliable in terms of business activity and asymmetric in imperfect terms.

Thus, the attempt of reports classification has been started. Classification is conducted according to the following two features: a degree of information systematization; a source of creation.

According to the degree of information systematization reports can be divided into three levels - first (lower), second and third (higher). Reports of the first level represent single facts of business activity. For example, an invoice from a supplier represents the fact of raw material purchase, commercial invoice is a fact of value-added tax presence which belongs to the cost of the purchased raw material.

Reports of the second level are the result of information interpretation which is represented in the reports of the first rate, taking into consideration the efficient rules (standards) of account (registration processing of information) and the grouping of information about separate facts of indices (groups of facts). The different registers of financial and management accounting belong to the reports of the second level - for example, an output accounting report contains three

business indicators: the sum of account receivable at the beginning and at the end of the given period, the cost of shipped products (total and every customer), the cost of prepaid products (total and every customer). Reports of the third level are the result of indices systematization, represented in the reports of the second rate, and the totality of indices given to the external users. The examples of the third rate reports are different tax returns and financial reports.

To achieve the aims of internal documentary control at enterprises the sets (arrays) of reports, in real operation for comfort called macro blocks, are used. Distinguished macro blocks 1 and 2.

Macro block 1 is a set of reports of the first level, united on the basis periodicity; intended for the second and third level reporting of the corresponding period.

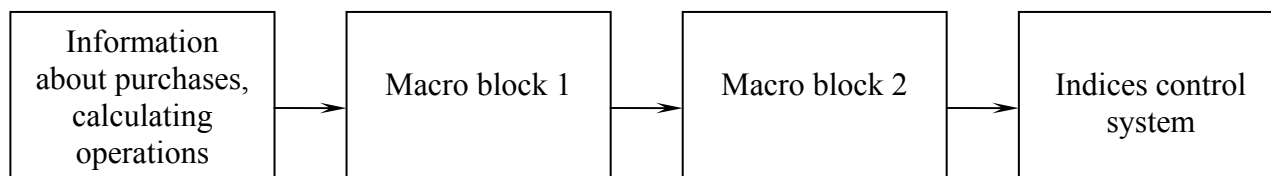
Macro block 2 is a set of the first, second and third levels reports, intended for a continuous audit.

In the process of control certain accounting information, intended for the top management of enterprise with the aim of making decisions is created. It represents further systematization of accounting indices on the basis of macro block 2. These reports have their own value and represent the totality of indices for control, and special registers of control. For convenience these reports can be named the reports of the fourth level.

That's why, the authors of this research suggested the idea to consider the processes of reports systematization and interpretation within the enterprise, it is graphically represented on the picture1 and picture2.

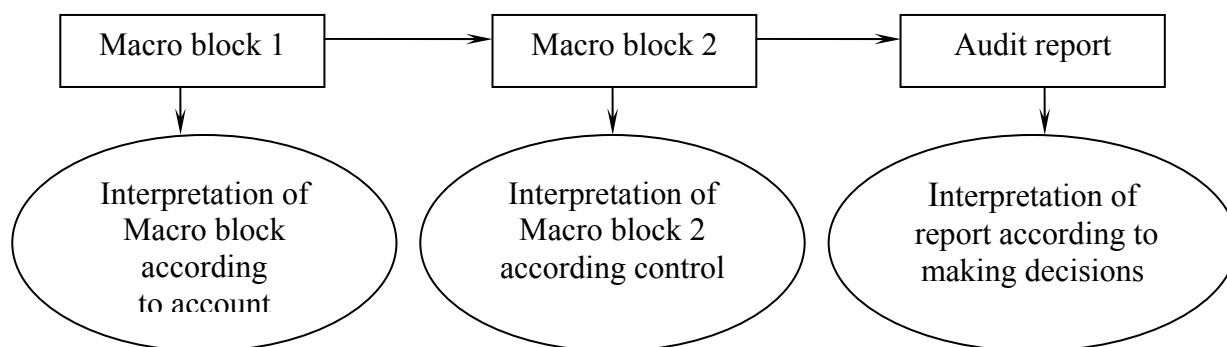
According to the sources of creation, reports are divided into the following two types: created outside the enterprise by its officers and subdivisions; created outside the enterprise by contractors (partners) from its business activity - by suppliers or customers.

Internal environment



Picture1. Process of reports systematization in the internal documentary control system

Internal environment



Picture 2. Process of reports interpretation in the internal documentary control system

Subjects or services of internal documentary control are internal structural subdivisions of enterprise or attracted on formally contractual basis external structures (firm, public accountant company and other), busy at creation, moving, systematization, interpretation and verification of reports. The question is about central functional subdivisions within the framework of traditional arcwise-functional structure of management of enterprise.

Thus, traditional organization is combination of linear and functional департаменталізації in planning of organization. Basis of arcwise-functional chart of organizational structures are linear subdivisions, that carry out in organization basic work and attendant their specialized functional subdivisions created on "resource" basis, : shots, finances, plan, raw material and materials and other.

Farther in this research a question, is put of the method of rational distribution of control functions between foregoing subdivision method is disussed. The following criteria of efficiency are: functions must not be duplicated; reports must be checked properly st two levels – elementary and professional. Elementary control means the check of the unsystematized information holding in primary reports. Professional control is systematized information checking and creation of the of fourth level reports.

Having the aim of solving the problem, advantages and disadvantages of central functional subdivisions of internal documentary control are examined (Table 1).

Table 1

Advantages and disadvantages of central functional subdivisions of internal documentary control

Name of subdivision	Level of qualification	Advantage	Disadvantage
Finances and account	Elementary	Knowledge of writing, interpretation and systematization of reports rules	lack of knowledge about methods and ways of control; weak contacts with suppliers and customers
Sale	Elementary	Contacts with customers	Lack of knowledge about creation and treatment of reports rules, methods and ways of control
Supply	Elementary	Contacts with suppliers	Lack of knowledge about creation and treatment of reports rules, methods and ways of control
Planning	Elementary	Partial knowledge of writing reports ryles	Lack of knowledge about methods and ways of control; weak contacts with suppliers and customers
Control	Professional	Knowledge of writing, Interpretation and systematization of reports rules; knowledge of methods and ways of control	Lack of contacts with suppliers and customers

In the process of business activity research, it is possible to make a conclusion about the necessity of central functional subdivisions regrouping with the aim of control functions distribution. The basis of regrouping includes: a combination of advantages and disadvantages; a differentiation according to the degree of knowledge of writing reports rules, and also methods and ways of control.

Regrouping was conducted in the following:

1. Differentiation of finances and account. Rule - a degree of knowledge of reports processing rules necessary for the registration of workers is mentioned above. An enterprise practice shows that a financial department, specialized on colculation with contractors, and accounting service (accounting process), exist separately.

2. Combinftion of finances and planning (planning and documentation service). Ryle - general advantages and disadvantages, approximately identical degree of writing reports knowledge. In most cases, they are under the influence of supervision of enterprises, a fixed fact the named subdivisions association under the general guidance of the chief economist (an officer having the similar functions and positions).

3. Comdination of sale and supply (commercial service). Rule - general advantages and disadvantages. At enterprises these subdivisions are submitted, as a rule, to the sales manager. The results of regrouping and functions of internal documentary control rational distribution variant are given in Table 2.

Table 2

A variant internal documentary control rational distribution on the basis of central functional subdivisions regrouping

Internal business documentary control service	Main functions	Additional functions
Planning and documentation Service	First level reports writing; creation of macro block 1; first level reports moving	Elementary control
Commercial service	First level reports moving	Elementary control
Accounting service	Interpretation and systematization of first level reports; second and third levels reports writing; macro block 2 weation	Reports moving
Internal business control service	Professional control	Reports moving

Thus, summarizing all of the mentioned above, it is possible to make a conclusion:

1. Reports as transmitters of information about business activity are the main instruments of tax enforcement. That's why, within the framework of internal business documentary control system is a factor of economic security of business.

2. Life cycle of reports in the internal environment of enterprise consists of creation, moving, systematization, interpretation and control processes.

3. Reports can be classified according to the degrees of information systematization and the sources of creation.

4. As a basis of subject composition design of the internal business documentary control system as a factor of economic security of business, central functional subdivisions of traditional linear functional structure of enterprise management are used. These subdivisions have certain advantages and disadvantages having the possibility of influence on the object of control (accounting information).

Literature:

1. M.T.Biluha Theory of business control and audit. - K.: IP "Vlada", 1996. – 348 pages.
2. M.V.Borysenko Organization and methodology of internal control at enterprises: report thesis to receive the Candidate degree of economic sciences : special.08.00.09 "accounting, analysis and audit" – M.V.Borysenko Kyiv, 2008. – 21 pages.
3. V.V.Burtsev Business internal system control organization / V.V.Burtsev Moscow "Ekzamen", 2000 - 320 pages.
4. V.F.Maksymova Internal control of business economic activity – a system development approach / V.F.Maksymova - K.:AVRIO , 2005. – 264 pages.
5. H. Muller, H.Hernon, H.Miik. Accounting an international prospect: Translated from End – 2nd edition., stereotype / H. Muller, H.Hernon, H.Miik. –Finances and staristics, 1996. – 136 pages.
6. L.V.Napadovska. Internal control is in a market economy. Monograph / L.V.Napadovska Dnipropetrovsk: Science and education, 2000. – 224 pages.
7. V.P.Panteleyer. Internal control: methodology and organization :[monogr.] / V.P.Panteleyer ; State academy of statistics, accounting and audit. - K. : of SE "Infom.- analyt. agency", 2008. 491 pages.
8. V.O. Shevchuk Control of economic systems in the society with the transitional economy (Problems of theory, organization, methodology) / V.O. Shevchuk - K.: State trad.-econ.university, 1998. – 371 pages.
9. H.M. Yarovenko Organizational measures of internal control business effective functioning / H.M. Yarovenko Scientific bulletin NASSA - 2008. - №1. - P.80-87.

8. MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMY

Shabelnik T.V.

Cand. Sc. (Econ), Associate Professor
Poltava University of Economics and Trade

FUNCTIONAL MODEL OF THE BUSINESS PROCESS "STRATEGIC MARKETING-ORIENTED MANAGEMENT DYNAMIC RANGE OF PHARMACEUTICAL PRODUCTS"

Шабельник Т.В.

к.е.н., доцент

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський торгово-економічний університет»

ФУНКЦІОНАЛЬНА МОДЕЛЬ БІЗНЕС-ПРОЦЕСУ «СТРАТЕГІЧНЕ МАРКЕТИНГОВО-ОРІЄНТОВАНЕ УПРАВЛІННЯ ДИНАМІЧНИМ АСОРТИМЕНТОМ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ТОВАРІВ»

У статті запропоновано функціональну модель бізнес-процесу стратегічного маркетингово-орієнтованого управління динамічним асортиментом фармацевтичних товарів, яка являє собою ефективний інструмент перетворення складних алгоритмів обробки великих масивів інформації для формування початкових умов й параметрів при побудові структури системи інформаційної підтримки прийняття рішень.

***Ключові слова:** бізнес-процеси, маркетингово-орієнтоване управління, фармацевтичне підприємство, функціональна модель, фармацевтичні товари.*

The article has proposed a functional model of a business process, strategic marketing-oriented management dynamic assortment of pharmaceutical products, which is an effective conversion tool sophisticated algorithms for processing large amounts of information for the formulation of initial conditions and parameters in the construction of the decision making informational support system structure.

***Keywords:** business processes, marketing-oriented management, pharmaceutical enterprise, functional model, pharmaceutical products.*

В умовах високого рівня розповсюдження процесів інформатизації в усіх сферах діяльності суб'єктів господарювання, підтримка належного рівня конкурентоспроможності фармацевтичних підприємств на фармацевтичному ринку України, стає можливою тільки за умови розробки та впровадження ефективної системи інформаційного менеджменту як ключового засобу досягнення високих стратегічних показників діяльності організації.

Так, управління змінами й, отже, перепроектування бізнес-процесів з метою досягнення значного покращення ключових показників діяльності фармацевтичного підприємства, є неможливим без характеристики особливостей інформаційних взаємозв'язків між функціями та задачами, що виконуються в межах алгоритму реалізації певного бізнес-процесу, та, як наслідок, встановлення їх точної специфікації. Особливо це стосується процесів маркетингово-орієнтованого управління, функціональні зв'язки між якими не можуть бути встановлені без наявності такої інформаційно-аналітичної системи, що здатна забезпечити безперервність інформаційного обміну на всіх рівнях управління організацією та задовольнити їх потреби у інформаційному забезпеченні у довгостроковій перспективі.

Складність зазначеного завдання обумовлює необхідність залучення для його вирішення прогресивних інформаційно-комунікативних технологій, що в сучасній практиці менеджменту організацій є одним з основних напрямків підвищення економічної ефективності діяльності, результативності організаційних перетворень та отримання додаткових конкурентних переваг.

На теперішній час, одним з найбільш поширених в практиці процесного управління та результативних засобів комплексного дослідження архітектури операційних бізнес-процесів складної системи й нормування відповідних механізмів інформаційного обміну між її структурними елементами, виступає метод функціонального моделювання [1, 7]. В теорії й практиці процесного управління існує ряд методологій дослідження складних динамічних систем шляхом використанні функціонального підходу до моделювання, які широко

використовуються у практиці розробки систем інтегрованої комп'ютерної підтримки виробництва суб'єктів господарювання. Але найбільшого поширення внаслідок ефективності застосування для цілей формалізації й опису бізнес-процесів здобула нотація проектування SADT, що була вперше запропонована наприкінці 60-х років XX сторіччя в Массачусетському технологічному інституті Дугласом Т. Росом для моделювання штучних систем різного рівня складності та стала початком розвитку однієї з найвідоміших в практиці управління підприємствами та організаціями методології функціонального моделювання IDEF0 [3,5]. На теперішній час методологія IDEF0 є загальноприйнятим, класичним засобом візуального моделювання бізнес-процесів складних систем, що покладено в основу розробки багатьох нормативних документів й інструкцій, які стосуються вирішення проблем менеджменту якості підприємств та організацій й проведення аудиту їх систем управління операційними бізнес-процесами [4].

Слід зазначити, що незважаючи на високі результати при застосування методу SADT у дослідженні широкого спектру систем різного рівня складності та в різноманітних розрізах, функціональне моделювання за допомогою нотації IDEF0 є розділом фармацевтичних управлінських наук, який недостатньо досліджено сучасними спеціалістами в галузі маркетингу та менеджменту фармацевтичних підприємств, що підкреслює актуальність впровадження даного стандарту в бізнес-процеси маркетинго-орієнтованого управління їх діяльності як перспективного інструменту підвищення показників економічної ефективності організації.

Отже метою статті є розробка функціональної моделі бізнес-процесу стратегічного маркетинго-орієнтованого управління динамічним асортиментом фармацевтичних товарів.

Важливою особливістю функціональних моделей й, отже, їх безперечною перевагою у порівнянні з іншими підходами до моделювання бізнес-процесів, виступає оперування візуальним способом представлення інформації, що є одним з найбільш універсальних та ефективних підходів до організації та передачі даних користувачам з одночасним збереженням балансу «повнота-компактність».

Побудова функціональної моделі бізнес-процесів являє собою ключовий етап концептуального аналізу діяльності фармацевтичного підприємства та формує базис при проектуванні оптимальної структури інформаційної системи підтримки прийняття рішень в його маркетингово-орієнтованому управлінні, що розширює область впровадження методології функціонального моделювання у фармацевтичній сфері. Все це робить функціональну модель засобом перевірки діяльності фармацевтичного підприємства на відповідність до положень міжнародних стандартів GMP та ISO 9000:2000, виконання яких є першочерговим завданням системи управління якістю підприємств та організацій при вирішенні питань оптимізації їх бізнес-процесів, виключення надлишкових елементів та функцій, а також збільшення рівню гнучкості й адаптивності їх внутрішнього середовища організації до змін поточних умов здійснення її операційної діяльності [2].

Як відомо безперервність виробничо-збутової діяльності фармацевтичного підприємства, що є основою забезпечення ефективності функціонування у зовнішньому середовищі, визначається своєчасністю, комплектністю й надійністю постачання матеріально-технічних ресурсів для виконання експлуатаційних норм операційних процесів, зокрема бізнес-процесів маркетинго-орієнтованого управління як тих, що виступають базисом для просування фармацевтичних та інформаційних продуктів організації [2].

Тому першочергового значення для підвищення економічної ефективності та конкурентоспроможності фармацевтичного підприємства, розширення сфер його бізнесу та збільшення споживчого попиту населення на кластери фармацевтичних товарів й пакети фармацевтичних послуг набуває координація структурних елементів бізнес-процесу стратегічного маркетинго-орієнтованого управління динамічним асортиментом фармацевтичних товарів, від результативності якого залежить баланс між механізмами залучення ресурсів, їх перетворення у кінцеві продукти й послуги та реалізації останніх у зовнішньому середовищі в межах визначеного часового інтервалу.

Згідно з [6] визначено структурні елементи для побудови функціональної моделі бізнес-процесу стратегічного маркетинго-орієнтованого управління динамічним асортиментом фармацевтичних товарів в пакеті комп'ютерної підтримки технології моделювання IDEF0 AllFusion Process Modeler 7.

Схему контекстного блоку, що відображає процедури систематизації функціональних зв'язків між локальними стадіями бізнес-процесу стратегічного маркетинго-орієнтованого управління динамічним асортиментом фармацевтичних товарів, наведено на рис.1.

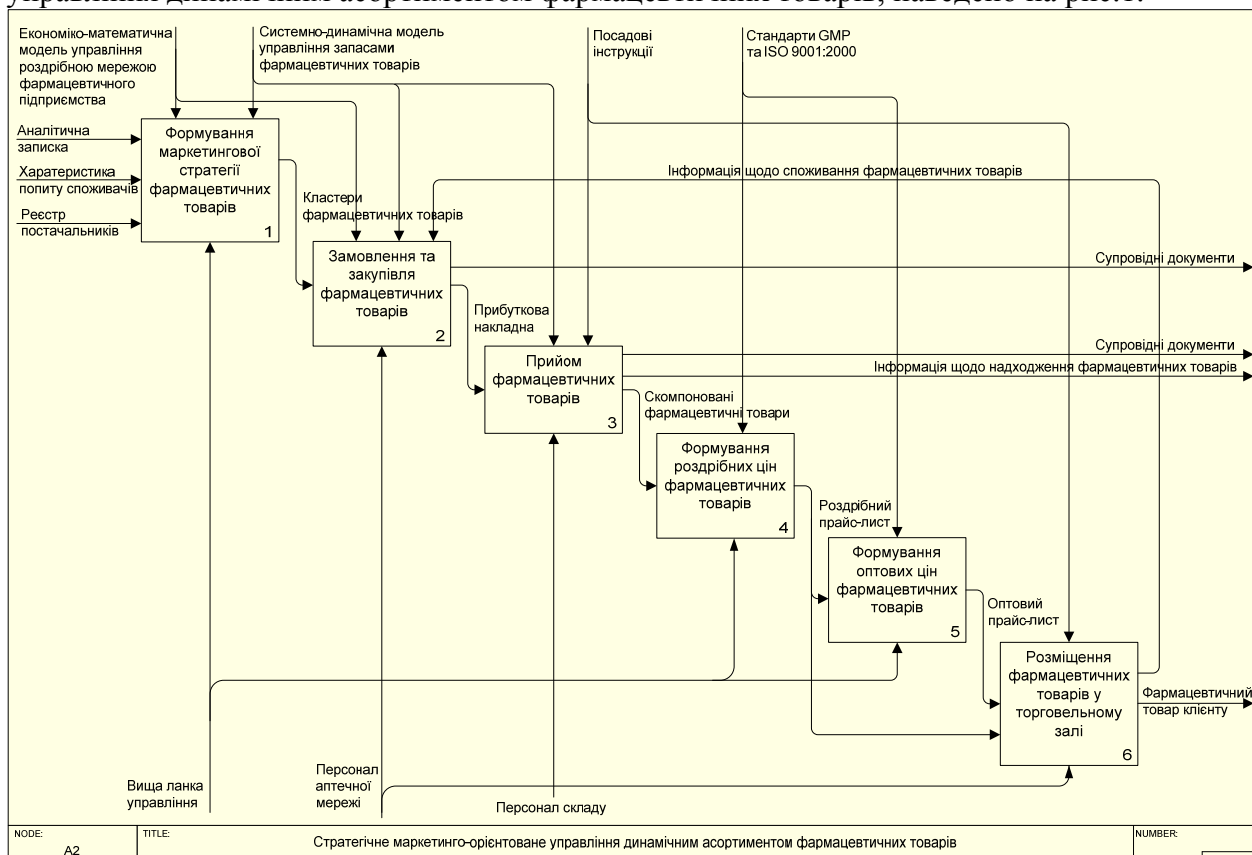


Рис.1. Контекстна діаграма «Стратегічне маркетинго-орієнтоване управління динамічним асортиментом фармацевтичних товарів»

Враховуючи вищевикладене можна дійти висновку, що комплекс функціональних блоків, які було розроблено за допомогою використання технології моделювання IDEF0, дозволяє агрегувати та систематизувати взаємозв'язки між структурними елементами системи маркетинго-орієнтованого управління фармацевтичним підприємством таким чином, щоб вони перетиналися у критичних точках й, внаслідок цього, утворювали єдиний інформаційний простір, необхідний для контролю регламенту виконання ключових бізнес-процесів з метою забезпечення безперервної й ефективної діяльності організації.

Таким чином, запропонована функціональна модель бізнес-процесу стратегічного маркетинго-орієнтованого управління динамічним асортиментом фармацевтичних товарів являє собою ефективний інструмент перетворення складних алгоритмів обробки великих масивів інформації для формулювання початкових умов й параметрів при побудові структури системи інформаційної підтримки прийняття рішень із вдосконалення операційного та фінансового циклів організації.

Література:

1. Калянов Г.Н. Моделирование, анализ, реорганизация и автоматизация бизнес-процессов / Г.Н. Калянов. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 240 с.
2. Курчеева Г.И. Ключевые факторы успеха в маркетинге: [монография] / Г.И. Курчеева. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2011. – 194 с.
3. Маклаков С.В. Моделирование бизнес-процессов с Wpwin / С.В. Маклаков. – М.: ДИА-ЛОГМИФИ, 2009. – 209 с.

4. Наумов А.А. Управление бизнес-процессами: синтез, анализ, моделирование и оптимизация: [монография] / А.А. Наумов. – Б. и.: LAP LAMBERT Academic Publishin, 2011. – 172 с.
5. Фирсова Н.В. Инструментальные средства моделирования бизнес-процессов и оценка их применения для целей реинжиниринга / Н.В. Фирсова // Вестник СПбГУ. – 2005. – Сер.8. – Вып.4. – С.100-119.
6. Шабельник Т.В. Механізми бізнес-процесів маркетинго-орієнтованого управління на фармацевтичному ринку / Т.В. Шабельник // Бізнесінформ. – Харків.: ХНЕУ, 2014. №4 (435).- С 449-453.
7. Giaglis G.M. A Taxonomy of Business Process Modelling and Information Systems Modeling Techniques / G.M. Giaglis // International Journal of Flexible Manufacturing Systems, 2001. – Vol.13. – Issue 2. – P.209-228.

9. STATE ADMINISTRATION, SELF-GOVERNMENT AND GOVERNMENT SERVICE

Yemelyanov V.M.

Doctor of Sciences in Public Administration, Professor, Director of the Institute of Public Administration

Stoian O.Y.

Doctor of Sciences in Public Administration, Associate professor without the academic rank at the Institute of Public Administration (Chair of State Policy and Management)

Petro Mohyla Black Sea State University, Ukraine

PROBLEMS AND PROSPECTS OF REFORMING PUBLIC ADMINISTRATION AND CIVIL SERVICE

Ємельянов В. М.

д-р наук з держ. упр., професор,
директор Інституту державного управління

Стоян О.Ю.

д-р наук з держ. упр., в.о. доцента кафедри державної політики та менеджменту Інституту державного управління

Чорноморський державний університет імені Петра Могили, Україна

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ТА ДЕРЖАВНОЇ СЛУЖБИ

The article says about the genesis of executive power reforming in Ukraine. Some main strategic documents, the creation of legislation system and processes that accompany the reforms in public administration and civil service are analyzed in time. Methodological approaches to the implementation of a new integrated mechanism of public administration that can solve any problems on the way of creation of legal democratic country were determined, scientifically substantiated and suggested.

Keywords: *public management and administration, complex mechanism of public administration, administrative reform, decentralization, administrative and procedural code, Twinning, TAIEX, SIGMA programs.*

У статті йдеться про генезис реформування виконавчої влади в Україні. Проаналізовано у часі деякі головні стратегічні документи, створення нормативно-правової бази та процеси, що супроводжують реформування державного управління та державної служби. Визначено, науково обґрунтовано і запропоновано методологічні підходи до реалізації нового комплексного механізму публічного управління, спроможного вирішувати будь-які проблеми та завдання на шляху створення правової демократичної країни.

Ключові слова: *публічне управління та адміністрування, комплексний механізм публічного управління, адміністративна реформа, децентралізація, адміністративно-процедурний кодекс, програми Twinning, TAIEX, SIGMA.*

Останнім часом в українських засобах масової інформації збільшується кількість публікацій відносно проведення ініційованих владою глибинних реформ в нашій державі.

Нові виклики часу - вимоги демократизації суспільства, проведення невідкладних реформ, боротьба з корупцією, очищення та оновлення влади, та інше. Фактично мова йде про докорінні зміни в розвитку суспільства. Додатковим каталізатором, окрім внутрішніх факторів, що призвели до прискорення цих процесів стала низка ратифікованих Україною міжнародних угод, зокрема і Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. Це в свою чергу значно підвищило рівень відповідальності, як влади, так і громадянського суспільства з причини того, що необхідність проведення цілої низки реформ перейшла, зокрема, у зобов'язання держави Україна перед країнами-членами ЄС. Зобов'язаннями України стали: розбудова розвиненої і сталої демократії та ринкової економіки;

зміцнення поваги до демократичних принципів верховенства права і належного врядування, прав людини; посилення співпраці у сфері захисту довкілля на принципах сталого розвитку; впровадження політичної, соціально-економічної, правової та інституційної реформи,

поступової адаптації законодавства України до вимог ЄС відповідно до напрямів визначених в міжнародних угодах. Це далеко не вичерпний перелік зобов'язань.

Однак незважаючи на взяті зобов'язання, дієвих і системних реформ, задекларованих Урядом України та виписаних у стратегічних документах, нажалі не відбувається. Про це свідчить і численна критика на адресу українських високопосадовців від лідерів країн ЄС та США. Колишній єврокомісар у справах розширення ЄС (2010-2014 роки) Штефан Фюле заявив, що на його думку: "...Київ... не до кінця розуміє, які саме реформи потрібні в першу чергу, як слідкувати за імплементацією та запроваджувати зміни саме у європейській спосіб... Хід реформ у державі уповільнюється, оскільки не має дієвої системи розподілу відповідальності, графіку реалізації та координації зусиль." [1]

Мета цієї статті - спроба проаналізувати у часі деякі головні стратегічні документи, створення нормативно-правової бази та процеси, що супроводжують реформування державного управління та державної служби, виходячи із того, що: "... Коли ми обговорюємо успіх чи провал реформ в Україні, зраду чи перемогу, необхідно починати з головного... З реформи уряду починаються всі подальші реформи, без неї вони приречені на гальмування і неуспіх... Тому першою і абсолютно необхідною реформою є реформа уряду, точніше системи виконавчої влади... Внутрішня суперечливість, закритість і відірваність від суспільства, надмірна централізація, залишки "галузевого підходу", заплутаність процедур, брак координації, низька ефективність та запрограмованість на корупцію будуть і залишаються питомими рисами української державної машини." [2]

На підтвердження ключових слів "були і залишаються" приведемо оцінку, зроблену в дослідженні системи виконавчої влади за 2009-2010 роки "... Виконавча влада загалом та уряд зокрема не виконують свого призначення - не стимулюють суспільного розвитку... Політики призначаються на міністерські посади, не маючи уявлення про необхідні реформи, дбаючи здебільшого про доступ до ресурсів... Тотальна корупція та популізм, ручне керування та робота в режимі "гасіння пожеж", безсистемність та фінансова незабезпеченість багатьох урядових рішень унеможливають якісні зміни в державі [3, с.132].

Така оцінка ефективності виконавчої влади притаманна практично усім Урядам України, особливо за попередні 10-15 років. За роки незалежності суспільство не отримало практично не однієї завершеної системної реформи. Саме тому, сьогодні за наявності великої недовіри до виконавчої влади (менше 2% за соціологічними опитуваннями) є великі позитивні очікування як в Україні, так і за її межами на реформування влади.

Європейський Союз надасть Україні допомогу, у тому числі, фінансову, для реформування державної служби, заявив Глава Представництва ЄС в Україні Ян Томбінській "...ЄС надавав і може надати допомогу аби поставити нову службу на ноги. Але ця допомога буде за умови, що буде прийнятий новий закон про державну службу, в якому чітко визначать напрями реформування, завдання та стратегію досягнення показників її роботи" [4].

На превеликий жаль, суспільство до цього часу офіційно не проінформоване про наслідки або будь-які інші результати реформ, розпочатих в Україні, починаючи з реалізації Концепції адміністративної реформи (1998 р), положення якої були покладені в основу реформування системи державного управління України. Кінцевою метою розпочатого процесу змін передбачалось створення принципово нової сучасної і ефективної системи державного управління, її нових інститутів на основі кращої світової практики розвинених демократичних держав. Доречі, європейський напрям розвитку нашої країни був визначений стратегічними документами ще до 2000 року. Серед нагальних завдань, виконання яких забезпечувало досягнення визначеної мети, були: запровадження нової ідеології функціонування виконавчої влади і місцевого самоврядування, як такої, що забезпечуватиме реалізацію прав і свобод громадян, а також надання державних та громадських послуг; організація на нових засадах державної служби та служби в органах місцевого самоврядування та інше. Для організаційного забезпечення адміністративної реформи було створено Державну комісію з відповідними повноваженнями.

За відсутності офіційної інформації, лише завдяки науковим дослідженням українських вчених, що переймалися проблемами адміністративної реформи в Україні, зокрема і здійснювали її моніторинг, можливо констатувати, що реформа відбувалась за відсутності затвердженої програми та плану дій, а від так не були визначеними часові рамки та етапи виконання реформи, перелік та терміни підготовки проектів нормативно-правового та законодавчого забезпечення, обсяги необхідного матеріального та фінансового забезпечення, тощо. Але найголовнішим недоліком цієї реформи був не демократичний характер самого процесу реформування і відсутність підтримки його громадянським суспільством [5].

З восьмого червня 2004 року Постановою Кабінету Міністрів України № 746 (зі змінами 03.09.2008 № 776) затверджено Програму розвитку державної служби на 2005-2010 роки, метою якої, зокрема, відповідно до Указу Президента України № 278 від 05.03.2004 року "Про Концепцію адаптації інституту державної служби в Україні до стандартів Європейського Союзу" є визначення та здійснення комплексу заходів, спрямованих на забезпечення ефективної діяльності органів державної влади, інших державних органів та досягнення європейських стандартів рівня життя громадян України. Документ є діючим станом на 24.11.2015 року та доволі серйозно та ретельно підготовленим, але інформація про хід виконання цієї програми відсутня.

18 липня 2011 року Указом Президента України № 769/2011 було утворено Національне агентство України з питань державної служби як центральний орган виконавчої влади, шляхом реорганізації Головного управління державної служби України, а 17 листопада цього ж року прийнято Закон України "Про державну службу" № 4050-IV.

27 червня 2012 року Розпорядженням Кабінету Міністрів України № 411-р було схвалено Концепцію Державної цільової програми розвитку державної служби, а 13 травня 2013 року Постановою Кабінету Міністрів України № 350 затверджено Державну цільову програму розвитку державної служби до 2016 року. Станом на 24.11.2015 року ці нормативні акти вже не є діючими. Будь-яка інформація для суспільства про хід виконання цієї програми теж відсутня, незважаючи на те, що з квітня 2004 року згідно з Постановою Кабінету Міністрів України № 485 в Україні створено Центр сприяння інституційному розвитку державної служби для забезпечення інформаційно-аналітичної та організаційної підтримки розвитку державного управління, посилення інституційної спроможності державної служби в Україні та адаптації її до стандартів Європейського Союзу. Цікавим є те, що місією Центру як раз і є розроблення нового законодавства в сфері державної служби, запровадження принципів і процедур публічної політики з метою реалізації прав і свобод громадян України. Де ж всі напрацювання Центру та інформація про них?

Враховуючи зобов'язання України перед країнами-членами ЄС, а також наміри законодавчої гілки влади, виписані в Розділі VII пункт 2 Коаліційної Угоди "Децентралізація та реформа публічної адміністрації", Кабінет Міністрів України схваливши Розпорядженням № 227-р від 18.03.2015 року Стратегію реформування державної служби та служби в органах місцевого самоврядування на період до 2017 року (надалі – Стратегія), визначив невід'ємною складовою стратегічних перетворень "... наближення до європейських принципів, які висуваються до країн-кандидатів на вступ до ЄС, а також принципів "належного врядування", які закріплені рішенням Ради Європи.

Як визначено в Стратегії, її метою є "... створення в середньостроковій перспективі належних умов впровадження в Україні реформи державної служби та служби в органах місцевого самоврядування", і основним напрямом її реалізації визначено гармонізацію відповідності нового законодавства України про державну службу та служби в органах місцевого самоврядування, міжнародним стандартам та нормам ЄС [6]. Тобто прийняття двох нових законів та деяких нормативно-правових актів, спрямованих на впровадження цих законів за думкою авторів Стратегії створять належні умови для впровадження запланованої реформи. Чи не є це черговою формальною несистемною реформою? Адже зміна лише двох, нехай і важливих законів без докорінної зміни адміністративного права, у тому числі

прийняття вкрай необхідного Адміністративно-процедурного кодексу України не наблизить виконавчу владу України до європейських стандартів. Втім в Стратегії відсутній навіть натяк на необхідність вирішення цих питань. Пункт 6 Плану заходів щодо реалізації Стратегії, передбачає здійснення на протязі 2015-2017 років аналізу функцій, повноважень, структури та чисельності працівників центральних органів виконавчої влади та за результатами узагальненої інформації розробити пропозиції щодо оптимізації органів виконавчої влади та дерегуляції функцій держави. Це на наш погляд підкреслює відсутність проведення системної роботи, у тому числі з залученням науковців на протязі майже 20 років усіх попередніх спроб реформування державного управління та державної служби України, а також відсутності конкретних пропозицій на початку нової реформи. Виникає питання, де напрацювання Національного агентства з питань державної служби, як національного координатора упровадження європейських інструментів інституційної розбудови Twinning, TAIEХ, SIGMA. Адже програма SIGMA як раз і передбачає підтримку реформ державного управління країн-кандидатів до вступу в ЄС. Розпорядженням Кабінету Міністрів України № 186 - р від 05.04.2006 створено Координаційну раду з організації і проведення оцінки державного управління за базовими показниками SIGMA (далі -Ради).

Проведені численні засідання Ради за участю міністрів і керівників інших відомств України. Цікаво, де ж оцінка та пропозиції, які відповідно до Розпорядження КМУ № 196-р від 10.04.2006 року та Розпорядження КМУ № 1072-р від 06.08.2008 року повинна була надати Координаційна Рада. Допомога програми SIGMA у сфері модернізації системи державної адміністрації може доречі надаватись при розробці та впровадженні адміністративної реформи.

У 2005 році Європейська Комісія прийняла рішення щодо розповсюдження програми Twinning на Україну, що створило можливість вже тоді отримання фахової системної допомоги у гармонізації, наближенні та адаптації державної служби до європейських стандартів і вимог. Цікаво, що одним із основних принципів функціонування проектів Twinning є вимоги передбачати елементи інституційної та структурної реформи, які по завершенню проекту мають функціонувати незалежно і самостійно. Роботу по впровадженню об'єктів Twinning було затверджено Указом Президента України № 1424 від 06.10.2005 року та Постановою КМУ № 154 від 07.02.2007 року і низкою інших нормативних і розпорядчих актів. Невже не було завершено жодного проекту за цей період?

В січні 2012 року було розпочато проект Twinning "Підтримка розвитку державної служби в Україні". Він передбачав надання європейської експертної допомоги у підготовці якісних, відповідно до кращого європейського досвіду, нормативно-правових актів, необхідних для впровадження Закону України "Про державну службу". Ще одна програма СІВ, при належному її впровадженні, могла б отримати суттєву підтримку в проведенні реформи державного управління в Україні Європейським Союзом.

Відтак, можливо зробити висновки, або ми вже завершили адмінреформу і є конкретні результати реформування, які треба доопрацювати, або робота з залученням програм Twinning, TAIEХ, SIGMA не дала ніяких результатів і все треба починати з початку, як це фактично і записано в пункті 6 Плану заходів.

На наш погляд слід також звернути увагу на необхідність належної координації при визначенні черговості та комплексності в проведенні реформ відповідно до Стратегії сталого розвитку "Україна-2020", затвердженої Указом Президента України №5 від 12.01.2015 року, зокрема: за "вектором розвитку", де визначено пріоритетною реформу державної служби та оптимізацію системи державних органів; за "вектором відповідальності", де визначено пріоритетною децентралізацію та реформу державного управління.

Головна мета реформи державного управління - побудова прозорої системи державного управління, створення професійного інституту державної служби та забезпечення її ефективності. В результаті має бути створена ефективна, прозора, відкрита та гнучка структура публічної адміністрації. Виходячи з цього, задекларувавши відхід від централізованої моделі управління, реформування державного управління та державної

служби треба робити одночасно та комплексно, закладаючи в нові закони або вносячи зміни до існуючих законів європейські принципи верховенства права, публічної служби, публічної адміністрації, міжнародні стандарти та норми ЄС, регулювання процедур взаємовідносин органів публічної влади з учасниками правовідносин. В цьому процесі треба обов'язково згадати про проект Адміністративно-процедурного кодексу України, внесеного до Верховної Ради України 14.11.2012 року № 11472. Не зважаючи на позицію громадськості, вчених-правників та досвід країн-членів ЄС він до цього часу не прийнятий.

Тільки на законодавчому рівні, визначивши межі адміністративного органу, процедури взаємовідносин громадянина з державою, регламентувавши усю численну низку адміністративних процедур можливо забезпечити захист прав та інтересів людини. Всі розвинені демократичні країни мають саме закони або кодекси про адміністративну процедуру, які обмежують свавілля чиновників. Існуючий Закон України "Про адміністративні послуги", це лише перший позитивний крок, але він не вирішує головного-утвердження прав і свобод людини, що є головним обов'язком держави. Пріоритет держави над людиною, громадянином повинен відійти в минуле [7].

Тому враховуючи викладене, комплексна реформа державного управління та державної служби повинна визначити форми, методи, принципи та напрями діяльності усіх органів виконавчої влади та їх посадових осіб. Це повинні бути стандарти національного законодавства з урахуванням міжнародного досвіду та реальних можливостей їх виконання. Очевидно тільки в такий спосіб проводячи реформу можливо говорити в Стратегії про комплексні системні зміни законодавства та послідовність кроків в імплементації законодавства України до законодавства ЄС. Можливо ситуацію в проведенні реформ може докорінно змінити на краще заснована Указом Президента України № 614 від 23.07.2014 року Національна Рада реформ, як спеціальний консультативно дорадчий орган при Президентові України, основним завданням якого є підготовка пропозицій щодо стратегічного планування реформ їх узгодженого впровадження та моніторинг реалізації реформ.

На наш погляд треба відмітити позицію профільного Комітета з питань державного будівництва, регіональної політики та місцевого самоврядування Верховної Ради України, який зайняв логічну позицію в реформі державної служби. Нехай і відхилений при голосуванні Верховної Ради України, підготовлений Комітетом проект Постанови Верховної Ради України № 2552-а "Про здійснення заходів щодо комплексного реформування державної служби в Україні" поставив перед Урядом України цілком правильні завдання.

Чому на наш погляд необхідно говорити про комплексність реформи державного управління та державної служби? - Відповідь очевидна. Така реформа по суті створить новий комплексний механізм публічного управління спроможний вирішувати будь-які проблеми та завдання на шляху створення правої демократичної країни. В цьому процесі інститут державної служби завжди буде головним в силу того, що в управлінні, як суспільному явищі і суб'єктом і об'єктом управлінського впливу виступає людина. Органи виконавчої влади мають особливий склад персоналу, переважна більшість якого є державні службовці, які обіймають посади і виконують свої функціональні обов'язки у відповідності до Закону України "Про державну службу". Змінивши законодавчу базу, реалізувавши низку взаємоузгоджених заходів по завершенню реформи ми будемо мати можливість отримати новий інститут, можливо публічну адміністрацію та нову організаційну структуру публічного управління.

Світова наукова думка та практика виробили притаманний теорії публічного управління понятійно-категоріальний апарат, зокрема: публічна влада та політика, публічне управління та публічне адміністрування, публічна служба та органи публічного управління, принципи публічного управління, тощо. Суттєвою відзнакою принципів публічного управління є те, що вони завжди є закріпленими тими чи іншими правовими нормами і це надає їм необхідну вагомість у правовідносинах органів публічної влади з громадянами. Саме через відсутність в діючих законах України цих понять, правових дефініцій, роль яких

є надзвичайно великою, необхідно невідкладне вдосконалення діючого законодавства не тільки про державну службу та службу в органах місцевого самоврядування, а також про системи державного управління і адміністративне законодавство, тощо. Доречі це має відношення і до нових законопроектів № 2490 - 1 та № 2489 ("Про державну службу" та "Про службу в органах місцевого самоврядування").

Українські науковці - фахівці державного управління, правники мають достатньо теоретичних та практичних розробок, у тому числі в адміністративно-правовій науці та обізнані на законодавстві країн-членів ЄС, особливо в питаннях європейських принципів адміністративного права і здатні надати необхідні рекомендації та реальну допомогу владним структурам в реформуванні державного управління та державної служби.

Серед науковців існує також аргументована точка зору відносно термінів реалізації європейської моделі державного управління в Україні, зокрема: "... Нам потрібно зрозуміти, що європейська модель державного управління є результатом тривалого розвитку європейських держав, постійних наукових пошуків, експериментів і узгодження нововведень з громадянським суспільством.... До Європи нам в цьому відношенні потрібно досить довго йти шляхом тривалої і цілеспрямованої європеїзації своєї власної суспільної і державної сутності. За всієї привабливості європейської моделі державного управління стало зрозуміло, що її неможливо реалізувати в нинішніх умовах України, оскільки суспільству і державі не вистачає двох речей: необхідного рівня економічної, політичної, соціальної, інституціональної та іншої зрілості, а також міцного здоров'я в цих аспектах". [8]

Можливо з цієї точки зору в Стратегії зазначено, як мету, створення в середньостроковій перспективі належних умов для впровадження реформи державної служби. Тобто без конкретизації у часі і створення лише належних умов.

І ще про наступне, виписати в наших законах та нормативно-правових актах європейські принципи та принципи "належного врядування" не є великою проблемою для виконавців, і для цього очевидно не треба було б розробляти Стратегію і втрачати на неї багато часу. Наші науковці стверджують, що: "... Розроблена за участі експертів Ради Європи (РЄ) класифікація основних європейських принципів адміністративного права у сфері взаємостосунків органів публічної адміністрації з громадянами, опублікована в посібнику РЄ "Адміністрація та Ви" (1996 р.), яка передбачає виокремлення двох основних груп принципів взаємостосунків органів публічної адміністрації з громадянами... 1) матеріальні принципи, ... 2) процедурні принципи, ... що допомагає чітко зрозуміти їхній зміст і особливості застосування... вищезазначена класифікація має бути уточнена і розширена з урахуванням останніх досліджень, проведених під егідою РЄ та ЄС і спрямованих на створення Модульного кодексу належної адміністрації [9]

Можливо все ж таки, суть процесу реформування закладена у абзаці 1 загальної частини Стратегії реформування державної служби та служби в органах місцевого самоврядування в Україні на період до 2017 року "... Невід'ємною складовою стратегічних перетворень, започаткованих в Україні, є наближення державної служби та служби в органах місцевого самоврядування до європейських принципів, які висувуються до країн-кандидатів на вступ до ЄС, а також принципів належного врядування, які закріплені рішенням Ради Європи". Звідси виникають запитання:

- Україна отримає завершену реформу чи це буде чергове "наближення"?

- Яка межа цього наближення? І як вона має бути сформульована у нормативно-правових документах?

Підводячи підсумки, необхідно констатувати, що:

1. За більш ніж 20 років незалежності України система державної влади не стабілізувалась. Часті зміни Конституції України та національного законодавства, а також напрями внутрішньої та зовнішньої політики послаблюють країну. Відсутність правонаступництва в процесах розпочатих реформ, у тому числі з залученням європейських інструментів інституційної розбудови при змінах складу Верховної Ради України, Президента України та Уряду України заважає або зупиняє послідовну розбудову держави з

розвиненою та сталою демократією, ринковою економікою, в якій панує верховенство права, належне врядування, забезпечується повага до прав та свобод людини, громадянина;

2. Україна безперечно потребує докорінної зміни існуючої системи виконавчої влади, але розбудова нової системи вимагає забезпечення системної та узгодженої співпраці провідних і вітчизняних та зарубіжних фахівців в теорії та практиці галузі управління, адміністративного та приватного права, а також участі громадянського суспільства;

3. В умовах незавершеного процесу відділення державного управління від політичного впливу, а політики від бізнесу, виконавча влада не зможе себе самостійно реформувати. Очевидно на період проведення реформ потрібен незалежний національний орган з відповідними повноваженнями. Світовий досвід має такі прецеденти;

4. Реформи завжди потребують часу, значних додаткових фінансових та людських ресурсів, підтримки в суспільстві і це вимагає від виконавців обґрунтованих у часі планів дій та відповідних пропозицій;

5. Успішному реформуванню в Україні заважає низька якість значної частини державних службовців та службовців органів місцевого самоврядування. Ефективність роботи реформованої системи залежатиме в першу чергу від наявності достатньої кількості підготовлених публічних службовців, що володіють навиками прийняття управлінських рішень за спеціальністю "Публічне управління та адміністрування". Це вимагає невідкладної роботи в межах національного законодавства адаптованого до законодавства ЄС, нових стандартів, навчальних програм з урахуванням європейського досвіду та вимог для підготовки майбутніх фахівців відповідних рівнів підготовки (бакалавр, магістр, доктор філософії, доктор наук), а також враховуючи гострий дефіцит кадрів - перепідготовки державних службовців і посадових осіб місцевого самоврядування для підвищення професійної компетентності з метою належного виконання своїх обов'язків. Є сподівання, що врешті решт в Україні в стислі терміни відповідно до Стратегії буде завершена робота по створенню відповідно до Національної рамки кваліфікації, рамки кваліфікації у галузі знань "Управління та адміністрування" та спеціальності "Публічне управління та адміністрування", яка б гарантувала якісну підготовку фахівців, у тому числі з врахуванням світового досвіду на принципах публічного управління та сталого демократичного розвитку.

Завершити свій аналіз, ми вважаємо доречним інтерв'ю єврокомісара з питань європейської політики сусідства Йоганесса Хана виданню "Європейська правда" 19.11.2015 року в частині, що стосується реформи державної служби:

"... По суті - так, реформа державної служби є критично важливою... Вона потрібна вашій державі, і ми дійсно плануємо інвестувати сюди найбільше зусиль... Але ми не будемо фінансувати до тих пір, поки не буде концепції реформи. Українська влада повинна нарешті це зрозуміти. Поки в Києві цього не зрозуміють, ми не досягнемо мети. Нам потрібна конкретика, якої зараз не вистачає. І не забувайте, на державній службі вже є люди, і частина з них - дуже висококваліфіковані. Це якраз те, що нам треба змінити у відносинах з Україною. У минулому ми занадто часто фінансували обіцянки. Настав час, коли ми готові фінансувати лише результат. Зараз не має навіть закону про державну службу, але питання не тільки в ньому. Законодавство - це лише верхівка. Треба мати чітке бачення, де є потреба, де - проблеми. Які загрози успіху реформі; які кваліфікаційні вимоги; що буде в разі звільнення працюючих людей. Все це повинно бути в концепції реформи" [10].

Література:

1. Сайт «Західної інформаційної корпорації» – www.zik.ua / Порошенку і Яценюку потрібне «дзеркало реформ» у Брюсселі, – Фюле [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zik.ua/ua/news/2015/11/02/poroshenku_i_yatsenyuku_potribne_dzerkalo_reform_u_bryusseli_fyule_639004.
2. Пекар В., Коліушко І. Ідеальний український уряд. Від постколоніальної адміністрації до світових практик урядування [Електронний ресурс] / В. Пекар, І. Коліушко // Правда.if.ua. – Режим доступу: <http://www.uipdp.com/articles/2013-01/19.html>.
3. Розвиток публічного права в Україні (доповідь за 2009–2010 роки) // За заг. ред. Н. В. Александрової, І. Б. Коліушка. – К.: Вид. Конус-Ю, 2011. – 726 с.
4. Інформаційне агентство "Українські Новини"/ ЄС готовий фінансувати реформування держслужби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukranews.com>.

5. Янчук, О. Ю. Організаційно-правові питання удосконалення діяльності органів виконавчої влади у контексті адміністративної реформи в Україні [Текст] : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.07 "Адм. право і процес; фін. право; інформ. право" / О. Ю. Янчук ; Нац. акад. держ. податк. служби України. - Ірпінь, 2005. - 18 с.
6. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії реформування державної служби та служби в органах місцевого самоврядування в Україні на період до 2017 року та затвердження плану заходів щодо її реалізації» від 18 березня 2015 року № 227-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
7. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
8. Хачатурян Х.В. Переорієнтація державного управління на потреби громадян: нова європейська модель та Україна / Х.В. Хачатурян // Вісник Київського міжнародного університету. –2009. – Вип.8.– С. 2–8.
9. Пухтецька А. А. Класифікація європейських принципів адміністративного права / А. А. Пухтецька // Часопис Київського університету права. – 2008. – № 2. – С. 112–119.
10. Сидоренко С. Єврокомісар Ган: "Ми надто часто фінансували обіцянки України. Це потрібно змінити" [Електронний ресурс] / С. Сидоренко // Європейська правда. – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/interview/2015/11/19/7040974>.

10. LAW

Grabovets I. V.,

PhD (Candidate of Sociological Sciences), Associate Professor

Provozhenko M. A.,

Senior Researcher of the department of social and economic geography

Chernous L. S.,

PhD (Candidate of Sociological Sciences)

Krivoy Rog pedagogical institute of state higher educational institution

“Krivoy Rog national university”

SOCIAL JUSTICE AND THE RIGHT: RATIO AND RELATIONSHIP

Грабовец И.В.,

к.соц.н., доцент

Провоженко М.А.,

старший преподаватель

Черноус Л.С.,

к.соц.н.

ГВУУе «Криворожский национальный университет» г. Кривой Рог

СОЦИАЛЬНАЯ СПРАВЕДЛИВОСТЬ И ПРАВО: СООТНОШЕНИЕ И ВЗАИМОСВЯЗЬ

In the article the authors consider basic approaches to the study of social justice in the philosophy of law. Provide an analysis of the various theories. Considering the peculiarities of the legal realization of social justice in contemporary Ukraine.

Keywords: *social justice, law, legal theory of State Justice, philosophy of law.*

В статье авторы рассматривают основные подходы к изучению социальной справедливости в философии права. Предоставляют анализ различных теорий. Рассматривают особенности правовой реализации социальной справедливости в современной Украине.

Ключевые слова: *социальная справедливость, право, правовое государство, теории справедливости, философия права.*

Проблема рационального обоснования социальной справедливости является одной из центральных в современной социальной философии. Интерес к этой проблеме обусловлен тем, что социальная справедливость является базовой ценностью, призванной служить целевым ориентиром демократического государства. Одновременно с этим определение содержания представлений о социальной справедливости нуждается в осмыслении ее нормативного содержания, способа корреляции с реалиями современной постоянно трансформирующейся эпохи. В процессе демократической модернизации общества проблема социальной справедливости имеет большое значение и для Украины. Именно поэтому анализ дискуссии рационального обоснования социальной справедливости в пределах социальной философии, экономики и философии права имеет не только теоретическое, но и практическое значение.

В XX веке проблемам социальной справедливости в процессе создания и реализации социальной политики государства посвящен ряд научных теорий. Так, теория социальной справедливости в пределах государства и гражданского общества представлена концепциями Дж.Роулза, Ф.Хайека, П. Хейне, Л. фон Штайна, Г. Риттера, К.Еспин-Андерсена, Н. Гинзбурга, Дж. Кейнса, А. Мюллера-Армака, В.Деттлинга, труды которых продолжили отечественные и российские ученые А.Ельянов, Е.Баталов, П. Рабинович, Т. Тилтон, О. Скрипнюк и др. Теоретические основы развития социальных процессов и сущность социальной справедливости экономических реформ разработаны в трудах отечественных и российских исследователей данной проблемы, в числе которых необходимо назвать Е.Либанову, Ю.Пахомова, А.Колот, С.Крымского, Ю.Павленко, С.Пирожкова, А.Филипенко, В.Новикова, В.Скуратовского, О.Палий, А.Силенко и др. Данные наработки создают

теоретико-методологическую основу дальнейших научных поисков, детально раскрывают определенные аспекты социальной политики, в частности ее ключевой принцип – социальную справедливость.

Справедливость, согласно определению известного словаря современной экономической теории Макмиллана, - это честность, непредвзятость [6]. И если рассматривать справедливость в контексте экономической теории, то справедливым должно считаться распределение доходов, которое отвечает двум условиям: во-первых, оно должно быть равноправным, т.е. каждый из субъектов общества не претендует на товарный набор другой личности в пользу собственному товарному набору. Во-вторых, оно должно быть эффективным в экономическом понимании. Одновременно равноправное и эффективное распределение можно трактовать как справедливое. В целом социальная справедливость в экономической теории – это проблема приемлемой степени неравенства в распределении доходов [3].

Обобщение различных подходов к пониманию социальной справедливости сделано В.В.Ралько. Он выделяет четыре основных, отдавая преимущество психологической теории права.

Первый подход (наиболее ярким представителем является Г.Кельзен) выражает идеи юридического позитивизма. Согласно этому подходу, понятие социальной справедливости носит сугубо моральный характер и поэтому не может быть использовано в правовых вопросах.

Второй подход (В.С.Нерсисянц) в основном связан с разноплановыми теориями, допускающими существование не только позитивного, но и природного права. Распределение права и закона является основой для выделения справедливости как сущностной характеристики права, с одной стороны, и, с другой, - как одного из критериев соответствия закона праву. Вопрос относительно справедливости или несправедливости закона – это, по сути, вопрос о правовом или неправовом характере закона, его соответствия или несоответствия праву.

Третий подход (О.Лейст) базируется на понимании права как системы норм, при этом признается, что данная система норм ощущает на себе влияние других сфер жизни общества, в том числе и моральной (т.е. внешних по отношению к праву факторов). Справедливость трактуется как моральная (не юридическая) категория, которая при этом тесно связана с правом и активно влияет на его содержание, формирование и использование.

Четвертый подход основан на психологической теории права (Л.И. Петражицкий), которая признает социальную справедливость тождественной интуитивному праву, т.е. когда правовые эмоции переживаются непосредственно, базируясь исключительно на самостоятельных внутренних установках субъекта. Согласно с этим, справедливость представляет собой именно психологическое явление. Это такое качество «чувство справедливости», как стремление вести себя определенным образом не для достижения какой-то цели, а только потому, что так необходимо себя вести [5].

Как видно из перечисленных теорий, общим у них является то, что социальная справедливость рассматривается как морально-этическое или психологическое явление, а отличия состоят в ее соотношении с правом.

Мы не можем согласиться с В.В. Ралько в том, что психологический фактор имеет определяющее юридическое значение и на этом основании происходит отождествление права и социальной справедливости.

В первую очередь потому, что право охраняет объективные интересы, т.е. интересы, которые существуют как явление общественного бытия людей. Объективизация интересов происходит в пределах формирования нормотворческих органов и самого нормотворческого процесса. Субъективные интересы правом не охраняются и не могут охраняться, поскольку правовое обеспечение не может быть зависимым от правильности и степени осознания правовых требований. Эта позиция воплощена в правовом требовании «Незнание закона не

освобождает от ответственности». Субъективные факторы могут лишь учитываться, например, при определении степени вины с целью назначения наказания.

Во-вторых, право не может напрямую зависеть от общественного мнения или понятия справедливости, которое сформировалось в отдельных, наиболее социально или экономически активных группах населения. Безусловно, право должно отображать общественное мнение, но полного совпадения здесь быть не может, поскольку у отдельных групп населения представление о справедливости может кардинально отличаться. Как известно, под лозунги о справедливости можно как карать, так и миловать (наиболее ярким примером является вопрос о смертном приговоре, который время от времени поднимает общественность). Именно через конституционный и законодательный процесс происходит не только объективизация интересов разных социальных групп, но и обеспечивается их баланс.

Психологическое влияние на право, конечно, присутствует, но это лишь одна из функций права, которая формируется под влиянием субъективных представлений о справедливости и имеет обратное влияние на сознание людей. Именно через это влияние, в том числе и из-за угрозы применения ответственности, формируется правовая культура граждан.

Наличие разных, часто противоположных точек зрения по вопросам соотношения права и социальной справедливости в философии права позволяют сделать вывод, что реализация справедливости в социуме невозможна без нормативно-правового ее сопровождения в различных (конституционных и законодательных) процедурах. В противоположном случае происходит замена объективных интересов субъективными.

Выбор правовых принципов социальной справедливости определяется в разных государствах по-разному, исходя из духовных основ каждого из них, наработанных социальных стандартов, которые формировались на протяжении предыдущего исторического развития данной страны. Так, например, украинское общество, сформировавшееся под влиянием сложных исторических событий, природных особенностей страны и которому были навязаны принципы эгалитаризма, проявляющиеся в виде коллективизма, в большинстве своем не воспринимает философию индивидуализма и рыночные принципы справедливости. На данном этапе модернизации и реформирования их все еще необходимо формировать, воспитывать, внедрять.

Для реализации экономических реформ, восстановления общества необходим поиск компромисса, который соответствует национальным особенностям, духовному настроению общества и связанной с ними экономической ситуацией в стране.

Понятие социальной справедливости сегодня настолько широко используется как учеными, так и в повседневной жизни каждого, что, на первый взгляд, представляется таким же очевидным, как и очевидны для всех бывают «кричащие» нарушения этой справедливости. Но, как было отмечено выше, содержательных критериев социальной справедливости не единицы, а множество. Учитывая, что разные люди используют разные критерии, следует ожидать, что справедливое для одного никак не будет справедливым для другого. И такая разница в понимании исходной дефиниции является причиной разногласий и конфликтов между людьми при распределении тех или иных ресурсов или расходов.

В демократичном обществе социальная справедливость является понятием не только морали, но и политического и правового сознания, поскольку распределение благ и антиблаг принадлежит компетенции государства. Одновременно политические решения и законы, даже являясь правомерными, подлежат моральной оценке, которая не всегда совпадает с действующими политическими и правовыми нормами. На этом основании общественное мнение решает, заслуживают ли политический и экономический режимы сохранения или их необходимо заменить как негуманные, унижающие достоинство граждан.

Как видим, становится понятным, что правовое обоснование социальной справедливости предусматривает необходимость формулирования на государственном уровне ее принципов и критериев. Отсюда следует, что для каждой социально-экономической и политической

ситуации необходимо вначале сформулировать собственные критерии, а уже потом набирать общую стратегию и механизмы, обеспечивающие реализацию принципов социальной справедливости.

Требования социальной справедливости в правовом обществе тесно связаны со справедливостью самого закона. Социальная справедливость выступает как самостоятельное требование любого правового акта. Т.е., справедливо все то, что соответствует праву, а действовать по справедливости – значит делать в соответствии с правом, с равными для всех мерами свободы. Выступая абстракцией права, социальная справедливость воплощает в себе и требование соблюдения правового равенства в определенных отношениях [1]. Любого другого регулятивного характера, кроме правового, социальная справедливость не имеет. Т.е., справедливость может конфликтовать только с правонарушением, но не с правовым законом, не с всеобщим принципом равенства, который является и ее собственным принципом.

Одним из главных показателей социально-справедливой направленности общества является характер социальных отношений. Вектор их развития может быть развернут в сторону усиления неравенства, что приводит к доминированию одних социальных групп и подчинению им других, и как следствие, - возрастанию социального напряжения. А может быть развернут в другом направлении, когда формируется декомпозиция статусов социальных групп и возникает социальное перемирие, позволяющее социальному развитию удерживать стойкий прогрессивный характер. Все обозначенные характеристики отображают те или иные стороны социальной справедливости и в зависимости от специфики позволяют судить о социальном прогрессе или, наоборот, социальном регрессе этого общества. Последнее является очень важным фактором для оценки молодого демократического социального государства Украина [4].

С принципом социальной справедливости в правовом государстве неразрывно связан и принцип индивидуальной социальной ответственности. Он требует от индивида, семьи, малой группы приложения максимальных усилий для самопомощи и самообеспечения. При этом община (органы местного самоуправления), регион или государство в целом должны лишь обеспечивать индивидам и семьям те объемы помощи, которые они не могут обеспечить себе самостоятельно, помогать в решении тех проблем, которые выходят за рамки компетенции отдельных людей, или вмешиваться в чрезвычайных, кризисных ситуациях. Например, бесплатная первичная медицинская помощь основана на принципах социальной справедливости.

В пределах правовой и законодательной базы Украины можно выделить следующие виды социальной справедливости:

- справедливость как равенство перед законом;
- справедливость как возможность участия в решении судьбы своей страны на всех уровнях властной иерархии;
- интеграционная справедливость, предусматривающая, что родители не должны повышать свое благосостояние за счет снижения благосостояния своих потомков;
- гендерная справедливость как полное отсутствие дискриминации по половому, расовому или национальному признаку.

Как видим, понятие социальной справедливости в любом случае связано с уравновешиванием прав и обязанностей. И такое равновесие, на наш взгляд, является важной характеристикой концепции социальной справедливости.

Литература:

1. Бикметова Т.И. Проблемы справедливости в философии и праве [Текст] / Бикметова Т.И., Родичева О.С., Якупова Г.Х. // Коммуникативистика XXI века: актуальные социально-гуманитарные проблемы: материалы V Всероссийской научно-практической конференции, 20 марта 2009 г. – Нижний Новгород: Нижегородский филиал НИУ ВШЭ, 2009. – С.102-106.
2. Грабовець І.В. Основні підходи до розуміння соціальної справедливості [Текст] / І.В.Грабовець // Сучасні суспільні проблеми у вимірі соціології управління: матеріали міжнар. наук-практ. конф. м.Маріуполь, 5 червня 2015 р. – Маріуполь: ДонДУУ, 2015. – С.90-93

3. Гриненко А.М. Соціальна справедливість як ключовий принцип у реалізації соціальної політики держави [Текст] / Гриненко А.М. // Наукові праці. Педагогіка. Випуск 99. Том 112. – 2009. – С. 104 – 107.
4. Пахомов Ю.Н., Крымский С.Б., Павленко Ю.В. Пути и перепутья современной цивилизации / Пахомов Ю.Н., Крымский С.Б., Павленко Ю.В. - К.: Благотворительный Фонд содействия развитию гуманитарных и экономических наук «Международный деловой центр», 1998. – 432 с. - С. 333.
5. Ралько В.В. Соотношение понятий права и справедливости с позиции концепции интуитивного права Л.И. Петражицкого [Текст] / Ралько В.В. // История государства и права. – М.: Юрист, 2011. № 23 (ISSN 1812 - 3805). - С. 16-19.
6. Словарь современной экономической теории / [Авт.-составитель Макмиллан]. – Москва: ИНФРА-М, 2003. – 608с.

Zhinkina T. Yu.

PhD student, Department of Criminal Law and Criminology
Kuban State University

A BLANKET WAY OF FORMULATING LEGAL NORMS IN THE CRIMINAL LAW OF RUSSIA

Жинкина Т. Ю.

аспирант кафедры уголовного права и криминологии
Кубанский государственный университет

БЛАНКЕТНЫЙ СПОСОБ ФОРМУЛИРОВАНИЯ ПРАВОВЫХ НОРМ В УГОЛОВНОМ ЗАКОНЕ РОССИИ

This article examines the reception of legislative technique as a blanket way of formulating legal norms. In criminal law of Russia this theme is of particular importance, as the reference norms of the Criminal code to the norms of other branches of law raises two key questions: sources and inter-relations of criminal law.

Keywords: *blanket method of formulating norms, inter-industry linkages of criminal law, sources of criminal law.*

В настоящей статье исследуется такой прием законодательной техники как бланкетный способ формулирования правовых норм. В уголовном праве России эта тема имеет особое значение, поскольку отсылка норм Уголовного кодекса к нормам других отраслей права затрагивает два ключевых вопроса: об источниках и межотраслевых связях уголовного права.

Ключевые слова: *бланкетный способ формулирования норм, межотраслевые связи уголовного права, источники уголовного права.*

Уголовное право является одной из ведущих отраслей российского права. Ему принадлежит важная роль в охране общественных отношений от преступных посягательств. Уголовное право во взаимодействии с иными отраслями законодательства призвано обеспечить в обществе правопорядок, соответствующий определенному этапу его исторического развития [10, с.7]. Именно охранительный характер отрасли уголовного права предполагает развитую систему межотраслевых связей с регулятивными отраслями как публичного, так и частного права.

Уголовное право имеет определенную функциональную нагрузку, обусловленную его местом в динамичной системе российского права. Поэтому, чтобы обеспечить внутрисистемное согласование правовых предписаний, законодатель использует различные способы оформления их заимствования для выражения уголовно-правовой нормы. Н.И. Пикуров сводит их к двум вариантам: использование «чужих» предписаний со всеми атрибутами нормы и имплантация отдельных признаков таких норм, заимствование терминов, а также более сложных лексических структур иной отраслевой принадлежности [9, с.143].

Вследствие использования законодателем бланкетного способа изложения правового материала правоприменителю для окончательного уяснения содержания признаков состава преступления часто приходится обращаться к иным нормативным актам, даже если в статье уголовного закона ссылки на них нет. По справедливому замечанию А.В. Корнеевой, «для точной квалификации преступления недостаточно знать содержание состава преступления,

необходимо правильно истолковать характеризующие его признаки, если они не раскрыты в уголовном законе» [5, с.37].

Бланкетный способ изложения уголовно-правовых норм считается эффективным механизмом обеспечения стабильности и гибкости уголовного закона. Однако применение законодателем такого приема вызвало среди представителей российской уголовно-правовой науки спор о статусе нормативных актов, к которым имеется отсылка. Ведь, исходя из ст. 1 и ст. 3 уголовного закона Российской Федерации, уголовное законодательство состоит из Уголовного кодекса; и преступность деяния, а также его наказуемость и иные уголовно-правовые последствия определяются только им. Поэтому а priori УК является источником уголовного права и уголовно-правовых норм. Содержание же уголовно-правовой нормы, сконструированной бланкетным способом, складывается из нормативных предписаний уголовного закона и других нормативных актов.

Так, В.П. Коняхин считает, что «реальная правовая норма» никогда не имеет адекватной обособленной законодательной формы. Содержание реальной правовой нормы включает также бланкетную ее часть, нередко охватывающую предписания, закрепленные в нормативных правовых актах других отраслей законодательства [4, с.179].

В свою очередь, Т.В. Кленова отмечает, что «источником бланкетной уголовно-правовой нормы кроме уголовного закона являются и нормативные акты других отраслей права» [3, с.144].

Р.М. Пшипий нормативные правовые акты, к которым необходимо обращаться в процессе применения бланкетных диспозиций уголовно-правовых норм для уяснения отдельных признаков состава преступления, относит к источникам уголовного права не в формальном, а материальном смысле. Причем ученый обращает внимание на то, что «вопрос о том, к нормативным актам какого уровня необходимо обращаться при толковании бланкетных диспозиций уголовно-правовых норм, зависит исключительно от того, в чем ведении находится правовое регулирование общественных отношений, охраняемых нормами Особенной части УК РФ. К ним могут относиться акты федерального и регионального законодательства, акты муниципального правотворчества, подзаконные нормативные акты, а также локальные акты организаций» [8, с.99].

Пожалуй, наибольшее значение нормативным актам других отраслей права придают М.А. Ибрагимов и К.В. Ображиев, которые утверждают: «нормативные акты иных отраслей права могут рассматриваться в качестве источников уголовного права» [2, с.24]. В подтверждение этого тезиса ученые указывают на то, что изменение нормативных актов иной отраслевой принадлежности, на которые имеется ссылка в уголовном законе, влечет изменение содержания уголовно-правовой нормы.

Представляется, что на вопрос: «Являются ли нормативные акты иной отраслевой принадлежности формальными источниками уголовного права?» следует однозначно ответить отрицательно. Именно в Уголовном кодексе содержится исчерпывающий перечень составов преступлений и их основная характеристика. А нормативные акты, к которым отсылают бланкетные диспозиции, сами по себе не содержат уголовно-правовых норм. При использовании бланкетного способа в статьях УК законодатель не вмешивается в правовое регулирование других отраслей права, а очерчивает границы использования отдельных «чужих» положений с тем содержанием, которое было заложено в них изначально той или иной отраслью. В этой связи представляется, что прав О.Н. Бибик, говоря: «То, к чему адресуется диспозиция уголовного закона, также есть его составная часть, но только в техническом смысле. Уголовный закон просто использует текст иного нормативного правового акта при формулировании диспозиции, текст, но не саму норму, которая при этом не включается в уголовно-правовую норму» [1, с.191-192].

Следует отметить, что не только с теоретической, но и с практической точки зрения нельзя преувеличивать значение норм иной отраслевой принадлежности в механизме уголовно-правового регулирования. Это становится понятным на примере квалификации преступлений. По признанному в уголовно-правовой науке мнению В.Н. Кудрявцева,

квалификация преступления определяется как установление и юридическое закрепление точного соответствия между признаками совершенного деяния и признаками состава преступления, предусмотренного уголовно-правовой нормой [6, с.5]. Ключевое значение в квалификации деяния имеют именно признаки состава преступления. Если обратиться к статьям Уголовного кодекса Российской Федерации, можно заметить, что даже те их них, которые сформулированы бланкетным способом, не описывают таких составов, в которых содержание всех признаков раскрывается нормативными правовыми актами иной отраслевой принадлежности. По справедливому замечанию Д.М. Пайвина, такие признаки состава, как место, время совершения преступления, вид причиненного преступлением вреда, признаки субъективной стороны являются характеристиками исключительно уголовных правоотношений [7, с.45]. Эти категории не существуют до совершения преступления, а, значит, законодательством другой отрасли права определяться не могут.

В заключение хочется обратить внимание на то, что, исходя из сложившихся теоретических основ построения системы российского права, каждая отрасль в ней выделена вовсе не случайно. Она имеет свой предмет и метод правового регулирования. Признание нормативных актов иных отраслей права формальным источником уголовного права создало бы недопустимую размытость границ между отраслями российского права, ведь тогда, по аналогии, следовало бы признать, что и уголовное законодательство в случае отсылки к нему станет источником другой отрасли права.

Литература:

1. Бибик О.Н. Источники уголовного права Российской Федерации. – Спб.: Издательство Р. Асланова «Юридический центр Пресс», 2006.
2. Ибрагимов М.А., Ображиев К.В. Нормативные акты иных отраслей права как источники уголовного права: монография. – Ставрополь : Сервисшкола, 2005.
3. Кленова Т.В. Основы теории кодификации уголовно-правовых норм. Самара: Самар. гос. ун-т, 2001.
4. Коняхин В.П. Теоретические основы построения Общей части российского уголовного права. – СПб., 2002.
5. Корнеева А.В. Теоретические основы квалификации преступлений: учеб. пособие / под ред. А.И. Рарога. - М.: Проспект, 2009.
6. Кудрявцев В.Н. Общая теория квалификации преступлений. М., 2004.
7. Пайвин Д.М. Влияние норм гражданского законодательства на квалификацию преступлений в сфере экономической деятельности: дис. ... канд. юрид. наук. Екатеринбург. 2005.
8. Пшипий Р.М. Бланкетная диспозиция уголовно-правовой нормы: доктринальное понимание, законодательные подходы к конструированию и проблемы применения (на примере главы 22 УК): дис. ... канд. юрид. наук. Краснодар. 2015.
9. Пикуров Н.И. Уголовное право в системе межотраслевых связей: монография. - Волгоград: ВЮИ МВД России, 1998.
10. Российское уголовное право. Особенная часть: учебник для вузов / под ред. д-ра юрид. наук, проф., заслуженного юриста РФ В.П. Коняхина и д-ра юрид. наук, проф. М.Л. Прохоровой. – М.: «КОНТРАКТ», 2015.

Mazurok O.Y.

Researcher of the department of criminology and forensic medicine
National academy of internal affairs, Ukraine

INFORMATION TECHNOLOGY IN THE INVESTIGATION OF CRIMES RELATED TO THE DISAPPEARANCE OF AN UNKNOWN MAN

Мазурок О.Я.

здобувач кафедри криміналістики та судової медицини
Національна академія внутрішніх справ, Україна

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ У РОЗСЛІДУВАННІ ЗЛОЧИНІВ ПОВ'ЯЗАНИХ З БЕЗВІСНИМ ЗНИКНЕННЯМ ОСОБИ

The article highlights some of the use of information technology in the investigation of crimes related to the disappearance of an unknown man.

Key words: *information systems, criminal records, method of investigation.*

У статті висвітлені окремі питання використання інформаційних технологій у розслідуванні злочинів, пов'язаних з невідомим зникненням людини

Ключові слова: *інформаційні системи, криміналістичні обліки, методика розслідування.*

Статистичні показники засвідчують, що в Україні за останні роки кількість безвісно зниклих є досить значною.

Тільки на кінець 2014 року понад 10 тисяч осіб так і залишились не розшуканими в Україні. С загальної кількості внесених до Єдиного реєстру досудових розслідувань (далі ЄРДР) заяв та повідомлень, 4,5 тисячі громадян розшуковуються в порядку ведення оперативно - розшукової діяльності, а решта – за оперативно-розшуковими обліками.

Більш ніж в 20% від загальної кількості заяв і повідомлень які надійшли до органів внутрішніх справ, та в яких йдеться про безвісне зникнення громадян, складають такі, що мають кримінальний характер. Як правило, зниклі безвісти стають жертвами таких злочинів, як: вбивство; викрадення людини, незаконне позбавлення волі; торгівля людьми. Враховуючи той факт, що на сході країни досі відбувається збройний конфлікт, окрему категорію безвісти зниклих осіб сьогодні складають військовослужбовці та інші громадяни, які постраждали під час проведення антитерористичної операції.

Станом на 09.12.2014 року на території проведення АТО зареєстровано 3230 фактів безвісного зникнення та викрадення громадян, у тому числі – 1559 фактів безвісного зникнення осіб та 1671 факт викрадення громадян, які вчинено невідомими особами в камуфльованому одязі зі зброєю [1].

Поява та швидкий розвиток засобів інформатизації (комп'ютерів, комп'ютерних комунікацій, різноманітних електронних пристроїв), і в зв'язку з цим, поява нових технологій обробки, передачі, одержання і збереження інформації відкриває перед слідчим й нові можливості їхнього застосування в розслідуванні злочинів, зокрема й таких, що пов'язані з безвісним зникненням особи. Нехтування цими можливостями неприпустимо, адже використання інформаційних технологій відкриває доступ до інформації, яка може мати доказове значення у конкретному кримінальному провадженні.

На важливість використання інформаційних технологій під час розслідування різних видів злочинів наголошували у своїх працях такі вчені, як: В. П. Бахін, В. В. Бірюков, Весельський В. К., Галаган, В. Г. Гончаренко, А. В. Іщенко, Н. С. Карпов, Н. І. Клименко, В. С. Кузьмічов, Є. Д. Лук'яничков, С. С. Чернявський, В. Ю. Шепітько та ін.

Слідча практика свідчить про накопичений певний досвід успішного розслідування й розкриття злочинів, пов'язаних з безвісним зникненням особи. Водночас, мають місце й недоліки в діяльності слідчих і оперативних підрозділів, і це в першу чергу пояснюється невисоким рівнем професіоналізму співробітників, особливо в умовах дії Кримінального процесуального кодексу України 2012 року.

Сьогодні сам початок кримінального провадження не обходиться без електронних інформаційних систем. Так, якщо протягом 24 годин після подання заяви про безвісне зникнення людини, перевірочними заходами органам внутрішніх справ України не вдалося встановити місцезнаходження зниклого безвісти особи, відомості про цю подію вносяться до ЄРДР. Факт зникнення людини попередньо кваліфікується як умисне вбивство за статтею 115 Кримінального кодексу України (далі КК України), і перекваліфікується тільки в тому випадку, коли в ході досудового розслідування буде встановлено про вчинення іншого кримінального злочину. Унесенню до ЄРДР підлягають відомості про кримінальне правопорушення, прийняті основні рішення за кримінальним провадженням, осіб, які вчинили кримінальні правопорушення [2].

Сприятли розшуку осіб, місцезнаходження яких невідоме, розкриттю та розслідуванню злочинів безпосередньо призначені криміналістичні інформаційно-пошукові системи органів внутрішніх справ.

Зокрема, дані системи спрямовані на пошук безвісти зниклих, хворих, що не можуть повідомити своїх настановних даних, і невідомих трупів.

Досить результативними виявляється використані для пошуку обліки оперативно-розшукового призначення. Адже саме вони створюють умови для ідентифікації об'єктів за певними слідами виявленими під час огляду слідчим. Йдеться про дактилоскопічні, балістичні та інші (залежно від наявних слідів можуть використовуватися обліки слідів взуття, слідів транспортних засобів, зразків почерку тощо).

Зауважимо, що не менш важливого значення для встановлення ймовірного місця перебування певної особи має застосування інформаційно-аналітичних систем «АРМОР», «СОВА», «АРГус».

Обов'язкової перевірки під час розслідування даної категорії кримінальних проваджень підлягають оперативно-пошукові колекції, що формуються з ДНК - профілів: осіб, які підозрюються або обвинувачуються у вчиненні злочинів, взятих під варту, засуджених; біологічних слідів, вилучених при огляді місця події, у тому числі за фактами безвісного зникнення осіб, проведення інших слідчих (розшукових) дій та оперативно-розшукових заходів; невпізнаних трупів [3].

Водночас, під час розслідування злочинів, пов'язаних з безвісним зникненням особи, криміналістичного значення може набути інформація, отримана як із криміналістичних, так і не криміналістичних інформаційних систем, незалежно від первинної мети їх створення й основного призначення інформації. Так, зокрема, потребують перевірки обліки медичних установ (лікарень, травмпунктів та ін.), до яких особа могла звертатися за медичною допомогою (наприклад у разі поранення чи хвороби).

Криміналістичні обліки здійснюються підрозділами експертної служби МВС України. Слід зазначити, що вид обліку, яким можна скористатися з цією метою, прямо залежить від слідчої ситуації, що виникла на початковому етапі розслідування злочину пов'язаного з безвісним зникненням особи, від особистості зниклої людини, слідів та речових доказів, знайдених на місці останнього проживання (перебування) особи та інших відомих обставин кримінального провадження.

В контексті розглядуваної тематики, підкреслимо, що важливим джерелом отримання достовірної інформації по вказаній категорії кримінальних проваджень є перевірка та аналіз електронної пошти зниклої безвісти особи. Позитивно впливає на хід розслідування також аналіз інформації щодо контактів зниклої особи у соціальних мережах «в контакт» «facebook» тощо. З цією метою вилучається за наявності мобільні телефони, комп'ютерна техніка та інші сучасні засоби комунікації як з місця роботи так і за місцем останнього проживання (перебування) особи [4, с. 194].

Це дозволить згодом використати можливості комп'ютерної мережі «Інтернет» та отримати дані, які сприятимуть у з'ясуванні обставин зникнення особи, та встановленні її місцезнаходження. Не зайвим буде також установити наявність у зниклого електронної платіжної картки: її вид, банківську установу, у якій відкрито рахунок, наявність коштів на рахунку, коло осіб яким відомий Pin-код тощо.

Провести огляд за місцем проживання, навчання, роботи чи останнього місця перебування особи з ретельним виявленням та фіксацією слідів, матеріальних об'єктів та інших речових доказів [5, с. 8].

Підсумовуючи, зауважимо, що практика боротьби зі злочинністю переконливо свідчить про істотну, а в багатьох випадках виняткову потребу застосування інформаційних систем і технологій у роботі правоохоронних органів. Вони можуть служити для здійснення інформаційної підтримки в розкритті, розслідуванні, злочинів, розшуку безвісно зниклих осіб, злочинців, надавати довідкову інформацію, служити інструментом багатьох експертно-криміналістичних програм. Крім цього комп'ютерні технології все частіше стають основою для розробки криміналістичної техніки і зокрема, призначеної для проведення оглядів місць подій.

Зважаючи на багатоманітність визначених у роботі питань всі їх розглянути, принаймні в межах однієї доповіді не представляється можливим. Вказана у роботі тематика є актуальною і потребує подальшого дослідження.

Література:

1. Розшук полонених та безвісти зниклих у зоні АТО здійснюється під егідою Міжвідомчого центру при СБУ // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mvs.gov.ua/mvs/control/main/uk/publish/printable_article/1275005;jsessionid=0E6F2F200F854B30C53B5C2A2ECA122D/
2. Про затвердження Положення про порядок ведення Єдиного реєстру досудових розслідувань : Наказ Генерального прокурора України № 69 від 17 серп. 2012 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.gp.gov.ua/ua/erdr.html>.
3. Наказ МВС України від 10.09.2009 р. № 390 «Про затвердження Інструкції з організації функціонування криміналістичних обліків експертної служби МВС».
4. Горбачевський В.Я. Особливості досудового розслідування за фактами безвісного зникнення осіб / В.Я. Горбачевський // Юридичний часопис Національної академії внутрішніх справ. – № 2, 2014. – С. 185-201.
5. Іщенко А.В., Шевченко А.С. Криміналістичне забезпечення розшуку безвісно відсутніх осіб: Посібник / А.В. Іщенко, А.С. Шевченко/ За заг. ред. І.П. Красюка. – К.: РВВ МВС України, 2005. – 146 с.

Sopil'nyk R. L.

candidate of legal sciences, docent

General Directorate of the National Police in the Lviv region

THE PROBLEM OF THE PUBLICITY OF THE TRIAL IN THE LIGHT OF EUROPEAN COURT OF HUMAN RIGHTS PRACTICE

Сопільник Р. Л.

кандидат юридичних наук, доцент

Головне управління Національної поліції у Львівській області

ПРОБЛЕМА ПУБЛІЧНОСТІ СУДОВОГО РОЗГЛЯДУ КРИЗЬ ПРИЗМУ ПРАКТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СУДУ З ПРАВ ЛЮДИНИ

The principle of openness is one of the principles of justice. The author studied the issue of publicity of the trial using techniques such as document analysis, comparative legal analysis, abstraction and generalization. Analyzed a number of cases the European Court of Human Rights and the peculiarities of the consolidation of the principle of publicity in the legislation of Ukraine. Formed conclusions about the prospects for further improvement of the legislation.

Keywords: *Justice, fair trial, the publicity of the trial, the European Court of Human Rights*

Принцип публічності є однією з засад правосуддя. Автором досліджено проблему публічності судового розгляду з використанням таких методів, як аналіз документів, порівняльно-правовий аналіз, абстрагування та узагальнення. Проаналізовано низку справ Європейського суду з прав людини та встановлено особливості закріплення принципу публічності у законодавстві України. Сформовано висновки щодо перспектив подальшого удосконалення законодавства.

Ключові слова: *правосуддя, справедливий суд, публічність судового розгляду, Європейський суд з прав людини*

Чимало справ ЄСПЛ викликано порушенням принципу публічності. Так, у Справі "Екбатані проти Швеції" заявник скаржився, що апеляційний суд виніс рішення з його справи, не провівши публічних слухань, у чому він вбачав порушення статті 6 п.1. Суд дійшов висновку, що дійсно мало місце порушення статті 6 п.1 [1]. У справі "Федже проти Швеції" [2] та "Хельмер проти Швеції" [3] суд констатував, що, оскільки не було проведено публічних слухань без вагомих на те підстав, мало місце порушення статті 6 п. 1.

У справі "Мальхоус проти Чеської Республіки" Суд постановив, що відбулося порушення пункту 1 статті 6, з огляду на те, що у справі про реституцію, порушеній за скаргою заявника, відкритого слухання незалежним і безстороннім судом проведено не було. Заявник, як зазначалося у справі, скаржився, що він не здійснив права на відкритий розгляд своєї справи про реституцію незалежним і безстороннім судом. Суд зазначив, що проведення судових засідань у відкритому режимі становить основоположний принцип, втілений у пункті 1 статті 6. Публічний характер розгляду надає сторонам у справі гарантію, що правосуддя не здійснюватиметься таємно, без публічного освітлення; це також один із засобів підтримання довіри

до судів. Забезпечуючи прозорість здійснення правосуддя, публічність дає змогу досягти мети пункту 1 статті 6, а саме – забезпечити справедливий судовий розгляд, гарантія якого є одним з основоположних принципів будь-якого демократичного суспільства [4].

Стосовно цього у справі "Претто та інші проти Італії" підкреслюється, що публічний характер судочинства захищає від таємного здійснення правосуддя поза контролем з боку суспільства, він слугує одним із засобів забезпечення довіри до судів. Роблячи відправлення правосуддя прозорим, він сприяє досягненню цілей статті 6 п.1, а саме справедливості судового розгляду [5].

У справі "Жогло проти України" зазначалося, що докази мають бути представлені у відкритому слуханні справи. Існують винятки з цього правила, але вони не повинні порушувати права захисту [6]. У Справі "Лучанінова проти України" заявниця скаржилася на результат провадження щодо неї, стверджуючи, що воно було несправедливим. Зокрема, вона стверджувала, що провадження не було відкритим, їй не було надано адекватних часу та можливості для підготовки свого захисту, що вона не мала змоги забезпечити явку та допит свідків зі своєї сторони, оскільки їй заздалегідь не було повідомлено про засідання. Повертаючись до скарг заявниці щодо несправедливості провадження, визнаних прийнятними, Суд зазначає, що вони стосуються декількох принципових питань, а саме того, що розгляд її справи не був публічним, та що гарантій, визначених підпунктами «b» і «c» пункту 3 статті 6 Конвенції, не було дотримано. Суд зазначає, що хоча доступ громадськості до судового розгляду, про який йдеться, формально не був обмежений, обставини, за яких він відбувся, були очевидною перешкодою його публічності. По-перше, розгляд відбувся у диспансері з обмеженим доступом. По-друге, суд не дозволив іншим особам, окрім учасників провадження, залишитися в палаті, де відбувався розгляд, або входити до неї. По-третє, з матеріалів справи не вбачається існування загальнодоступної інформації про дату та місце засідання. Відповідно, в цій справі мало місце порушення зазначеного положення у зв'язку з відсутністю публічного розгляду справи заявниці [7].

У Справі "Шагін проти України" заявник скаржився, що його право на відкритий судовий розгляд було порушено внаслідок безпідставного позбавлення громадськості можливості бути присутньою на розгляді справи. Суд зазначив, що забезпечення відкритості судового розгляду становить основоположний принцип, закріплений у пункті 1 статті 6. Такий публічний характер судового розгляду гарантує сторонам, що правосуддя не здійснюватиметься таємно, без публічного контролю; це також один із засобів підтримання довіри до судів. Здійснення правосуддя і, зокрема, судовий процес набувають легітимності завдяки гласності. Забезпечуючи прозорість здійснення правосуддя, гласність, таким чином, сприяє реалізації мети пункту 1 статті 6, а саме — справедливому судовому розгляду, забезпечення якого є одним з основоположних принципів демократичного суспільства у значенні Конвенції. Водночас Суд зауважив, що існують винятки з вимоги забезпечення відкритості судового розгляду. Це випливає з тексту самого пункту 1 статті 6, який передбачає, що «преса і громадськість можуть бути не допущені в зал засідань протягом усього судового розгляду або його частини в інтересах ... національної безпеки в демократичному суспільстві, ... або — тією мірою, що визнана судом суворо необхідною,— коли за особливих обставин публічність розгляду може зашкодити інтересам правосуддя». Отже, за статтею 6 іноді може виявитися необхідним обмежити відкритість і публічність процесу для того, щоб забезпечити безпеку свідків чи нерозголошення відомостей про них або сприяти вільному обміну інформацією та думками при здійсненні судочинства. Суд відзначив, що, незважаючи на супутні проблеми безпеки у звичайному кримінальному процесі, який може стосуватися небезпечних злочинців, існує високий рівень сподівань на гласність такого судочинства. Крім того, хоча проблеми безпеки і є загальною рисою багатьох кримінальних процесів, вони рідко виправдовують недопущення громадськості на судові засідання. Суд також наголосив на важливості відкритого судового розгляду кримінальної справи в суді першої інстанції, оскільки розгляд справи по суті апеляційним

судом є обмеженим. Навіть якщо розгляд справи в апеляційному порядку буде відкритим, це необов'язково компенсує ту недостатність гласності, яка мала місце під час розгляду справи в суді першої інстанції. Міркування безпеки можуть, хоча й рідко, виправдовувати недопущення громадськості на судові засідання. Однак такі міркування безпеки повинні бути достатньо переконливими і повністю поясненими. У даній справі єдиною підставою, наведеною судом першої інстанції на виправдання недопущення громадськості, було посилення на присутність якогось громадянина, який здійснював аудіозапис процесу і був озброєний. Але невідомо, чому через цю одну особу виникла потреба недопущення громадськості: для вирішення будь-яких питань безпеки, які виникли через присутність цієї особи, можна було вжити менш масштабних заходів — наприклад, вивести її із залу судових засідань. Інші аргументи суду першої інстанції — посилення на необхідність не допустити розголошення показань свідків і потерпілих та загальне посилення на безпеку учасників процесу — не були пояснені національними судами і Урядом у відповідному контексті чи іншим чином під час провадження в Суді. Суд визнав, що не було наведено підстав, які могли б виправдовувати позбавлення громадськості можливості бути присутньою протягом усього процесу в суді першої інстанції. Суд не погодився, що відкритість розгляду справи у Верховному Суді компенсувала закритість її розгляду в суді першої інстанції, оскільки на практиці такий перегляд справи був незрівнянно вужчим за розгляд у суді першої інстанції — під час провадження в апеляційній інстанції не було повторного заслуховування та допиту свідків. Беручи до уваги наведені факти, Суд дійшов висновку, що у зв'язку з незабезпеченням публічного розгляду справи заявника мало місце порушення пункту 1 статті 6 Конвенції [8].

У Міжнародному пакті про громадянські і політичні права зазначено з цього приводу, що преса і публіка можуть не допускатися на весь судовий розгляд або частину його з міркувань моралі, громадського порядку чи державної безпеки в демократичному суспільстві, або коли того вимагають інтереси приватного життя сторін, або — в тій мірі, в якій це, на думку суду, є строго необхідним, — при особливих обставинах, коли публічність порушувала б інтереси правосуддя; однак будь-яка судова постанова в кримінальній або цивільній справі повинна бути публічною, за винятком тих випадків, коли інтереси неповнолітніх вимагають іншого чи коли справа стосується матримоніальних спорів або опіки над дітьми [9].

Стаття 129 Конституції України гарантує гласність судового процесу як одну з основних засад судочинства. У відповідному положенні Закону України "Про судоустрій і статус суддів" (стаття 11) зазначено:

1. Ніхто не може бути обмежений у праві на отримання в суді усної або письмової інформації про результати розгляду його судової справи. Кожен, хто не є стороною у справі, має право на вільний доступ до судового рішення в порядку, встановленому законом.

2. Розгляд справ у судах відбувається відкрито, крім випадків, установлених процесуальним законом. Учасники судового процесу та інші особи, присутні на відкритому судовому засіданні, можуть використовувати портативні аудіотехнічні засоби. Проведення в залі судового засідання фото- і кінозйомки, відеозапису, а також транслявання судового засідання допускається за рішенням суду.

3. Розгляд справи у закритому судовому засіданні допускається за вмотивованим рішенням суду у випадках, передбачених процесуальним законом.

4. При розгляді справ перебіг судового процесу фіксується технічними засобами в порядку, встановленому процесуальним законом [10].

Відповідні положення Кримінального процесуального кодексу передбачають (ст. 27) гласність і відкритість судового провадження та його повне фіксування технічними засобами:

1. Учасники судового провадження, а також особи, які не брали участі у кримінальному провадженні, якщо суд вирішив питання про їхні права, свободи, інтереси чи обов'язки, не можуть бути обмежені у праві на отримання в суді як усної, так і письмової інформації щодо результатів судового розгляду та у праві на ознайомлення з

процесуальними рішеннями й отримання їх копій. Ніхто не може бути обмежений у праві на отримання в суді інформації про дату, час і місце судового розгляду та про ухвалені в ньому судові рішення, крім випадків, установлених законом.

2. Кримінальне провадження в судах усіх інстанцій здійснюється відкрито. Слідчий суддя, суд може прийняти рішення про здійснення кримінального провадження у закритому судовому засіданні впродовж усього судового провадження або його окремої частини лише у випадках:

- 1) якщо обвинуваченим є неповнолітній;
- 2) розгляду справи про злочин проти статевої свободи та статевої недоторканості особи;
- 3) необхідності запобігти розголошенню відомостей про особисте та сімейне життя чи обставин, які принижують гідність особи;
- 4) якщо здійснення провадження у відкритому судовому засіданні може призвести до розголошення таємниці, що охороняється законом;
- 5) необхідності забезпечення безпеки осіб, які беруть участь у кримінальному провадженні [11].

Закон України "Про забезпечення безпеки осіб, які беруть участь у кримінальному судочинстві" передбачає можливість проведення закритого судового розгляду в інтересах безпеки осіб. Згідно зі статтею 16 цього Закону закритий судовий розгляд може проводитися за мотивованою ухвалою суду у випадках, коли цього потребують інтереси безпеки осіб, взятих під захист.

У пункті 6 Постанови Пленуму Верховного Суду України від 18 червня 1999 року № 10 "Про застосування законодавства, що передбачає державний захист суддів, працівників суду і правоохоронних органів, та осіб, які беруть участь у судочинстві" зазначено, що з метою запобігання розголошенню показань потерпілих і свідків, які викривають злочинців, за наявності пов'язаної з цим реальної загрози посягання на їх життя, здоров'я, житло чи майно суди мають розглядати кримінальні справи (особливо про злочини, вчинені організованими групами) в закритому судовому засіданні.

Наголосимо, що, як на те вказують справи Європейського суду з прав людини, у рішенні судів та органів правосуддя повинні належним чином вказуватись підстави винесення рішення. Чітке обґрунтування та аналіз є базовими вимогами до судових рішень та важливим аспектом права на справедливий суд. Так, стаття 6 Європейської конвенції про захист прав людини і основоположних свобод вимагає, щоб держави створили незалежні та безсторонні суди і сприяли запровадженню ефективних процедур. Виконання цього обов'язку набуває реального значення, коли суддям у результаті цього надається можливість здійснювати правосуддя справедливо та коректно у їхніх висновках щодо фактів і права задля кінцевого блага громадян. Судове рішення високої якості – це рішення, яке досягає правильного результату – наскільки це дозволяють надані судді матеріали – у справедливий, швидкий та зрозумілий спосіб [12]. На випадки неадекватної юридичної аргументації у судових рішеннях зверталась увага у Резолюції Парламентської Асамблеї Ради Європи "Функціонування демократичних інститутів в Україні".

Так, у рішенні по справі "Хаджианастасіу проти Греції" зазначено, що, оскільки не вказано мотиви, на яких обґрунтовано рішення, має місце факт порушення права на справедливий судовий розгляд як такий, що завершився невмотивованим судовим актом. В іншій справі, "Бендерський проти України", заявник скаржився на порушення його права на справедливий судовий розгляд, заявляючи, що мала місце невмотивованість судового рішення. Суд відзначив, що судові рішення повинні висвітлювати мотиви, якими вони керуються [13]. Відповідно до практики, яка відображає принцип належного здійснення правосуддя, зазначено у цій справі, судові рішення мають достатньою мірою висвітлювати мотиви, на яких вони базуються. Межі такого обов'язку можуть різнитися залежно від природи рішення та мають оцінюватися у світлі обставин кожної справи. Конвенція не гарантує захист теоретичних та ілюзорних прав, а гарантує захист прав конкретних та

ефективних. У результаті Суд дійшов висновку, що українські судові органи не забезпечили заявникові право на справедливий судовий розгляд. У справі "Кузенцов та ін. проти України" Суд констатував, що національний суд не виконав свого обов'язку щодо викладу підстав свого рішення і не довів, що позиції сторін були заслухані у ході справедливого розгляду. Відтак Суд встановив, що мало місце порушення статті 6 Конвенції [14].

Наголосимо, що, як зазначено у Висновку № 11 (2008) Консультативної ради європейських суддів, судові рішення повинні бути обґрунтованими. Якість судового рішення залежить головним чином від якості його обґрунтування. Належне обґрунтування є імперативом, яким не можна нехтувати в інтересах швидкості розгляду. Виклад підстав прийняття рішення не лише полегшує розуміння та сприяє визнанню сторонами суті рішення, а насамперед є гарантією проти свавілля. Це зобов'язує суддю дати відповідь на аргументи сторін та вказати на доводи, що лежать в основі рішення й забезпечують його правомірність, а також дає можливість суспільству зрозуміти, яким чином функціонує судова система [12].

Література:

1. Case of Ekbatani v. Sweden (Application No 10563/83) [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://sim.law.uu.nl/sim/caselaw/Hof.nsf/d0cd2c2c444d8d94c12567c2002de990/e121612f906a83d0c1256640004c218c?OpenDocument>
2. Case of Fejde v. Sweden (Application No 12631/87) [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://sim.law.uu.nl/sim/caselaw/Hof.nsf/2422ec00f1ace923c1256681002b4>
3. Case of Helmers v. Sweden (Application No 11826/85) [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://sim.law.uu.nl/SIM/CaseLaw/hof.nsf/233813e697620022c1256864005232b7/>
4. Справа "Мальхоус проти Чеської Республіки" [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/980_053
5. Case of Pretto and others v. Italy (Application No 7984/77) [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.bailii.org/eu/cases/ECHR/1983/15.html>
6. Case of Zhoglo v. Ukraine (Application No 17988/02) [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://caselaw.echr.globe24h.com/0/0/ukraine/2008/04/24/case-of-zhoglo-v-ukraine-86028-17988-02.shtml>
7. Case of Luchaninova v. Ukraine (Application No 16347/02) [Електронний ресурс] – Режим доступу [http://hudoc.echr.coe.int/sites/eng/pages/search.aspx?i=001-104913#{\"itemid\":\[\"001-104913\"\]}](http://hudoc.echr.coe.int/sites/eng/pages/search.aspx?i=001-104913#{\)
8. Case of Shagin v. Ukraine (Application No 20437/05) [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://echr.ketse.com/doc/20437.05-en-20091210/view/>
9. Міжнародний пакт про громадянські і політичні права [Електронний ресурс] – Режим доступу http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_043
10. Закон України "Про судоустрій і статус суддів" [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2453-17>
11. Кримінальний процесуальний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4651-17>
12. Висновок № 11 (2008) Консультативної Ради європейських суддів до уваги Комітету Міністрів Ради Європи щодо якості судових рішень // Міжнародні стандарти у сфері судочинства. – К. : "Істина", 2010. – С. 347 – 359.
13. Case of Benderskiy v. Ukraine (Application No 22750/02) [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://echr.ketse.com/doc/22750.02-en-20071115/>
14. Case of Kuznetsov and others v. Russia (Application No 184/02) [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://www.refworld.org/docid/46b1cea02.html>

11. TOURISM ECONOMY

Dakenova M.Z.

Undegraduate

L.N. Gumilyov Eurasian National University

STATE REGULATION OF PERSONNEL TRAINING FOR THE TOURISM INDUSTRY IN THE RESPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Дакенова М.Ж.

магистрант

Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ДЛЯ ТУРИСТСКОЙ ИНДУСТРИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

The article says about the problem of personnel training for the tourism industry in the Republic of Kazakhstan, proposes measures of state regulation that will help to improve the issue, studied the experience of foreign countries in personnel training for the tourism industry.

Keywords: *personnel training, state regulation*

В статье рассмотрены проблемы по подготовке кадров для индустрии туризма в Республике Казахстан, предлагаются меры государственного регулирования, которые помогут в улучшении данного вопроса, изучен опыт зарубежных стран по подготовке кадров для туристской индустрии.

Ключевые слова: *подготовка кадров, государственное регулирование*

Современная индустрия туризма является одним из крупнейших высокодоходных и динамично развивающихся сегментов мировой экономики. По данным Объединенной всемирной туристской организации (ЮНВТО) туризм занимает четвертое место в мировом экспорте товаров и услуг (7,4%), уступая только экспорту автомобилей, продуктов химии и топлива. По доходности данная отрасль занимает третье место в мире после нефтедобывающей промышленности и автомобилестроения [1].

Нередко туризм оказывался в разных странах тем рычагом, использование которого позволяло оздоровить всю национальную экономику страны. Во многих странах туризм играет значительную роль в формировании валового внутреннего продукта, создании дополнительных рабочих мест и обеспечении занятости населения, активизации внешнеторгового баланса. Туризм оказывает огромное влияние на такие ключевые отрасли экономики, как транспорт и связь, строительство, сельское хозяйство, производство товаров народного потребления и другие, т.е. выступает своеобразным катализатором социально-экономического развития.

Республика Казахстан обладает большой территорией и высокими потенциальными возможностями в отношении туристских ресурсов. Поэтому особый экономический приоритет, особенно при нынешней экономической ситуации, стоит уделить в пользу не сырьевой, а туристско-рекреационной экономики.

Ежегодно в сфере туризма и гостиничного хозяйства создается около 3 млн. рабочих мест. К примеру, на рынке рабочих мест Европейского союза 13% занимает туризм. В мировой туристской системе, по данным Международной организации труда (МОТ), занято более 130 млн. человек, а создание здесь одного рабочего места обходится примерно в 20 раз дешевле, чем в промышленном секторе экономики [2]. Во всем мире подготовке кадров для туристского бизнеса уделяется значительное внимание, поскольку проблема квалифицированных кадров весьма важна, так как в туризме продуктом, предлагаемым потребителю, является не товар, а услуга.

Проблема кадров для сферы туристской деятельности и гостиничного бизнеса появилась в Республике Казахстан с переходом к рыночной экономике. Потребности сферы туризма в новых условиях в значительной мере определены необходимостью адекватного кадрового обеспечения всех направлений развития, видов и форм туризма. Основное противоречие заключается в многопрофильном характере туристской деятельности. С одной стороны, сфера туризма нуждается в специалистах различных профессий со знанием

смежных видов профессиональной деятельности, с другой – со знанием принципиально новых технологий обслуживания туристов.

Например, если в условиях преобладания выездного туризма наиболее важными в подготовке кадров для данной отрасли представлялись свободное владение иностранными языками, информационными технологиями и знание основ международного права, то развитие внутреннего туризма потребует хороших знаний в области туристской индустрии, планирования туристских потоков, туристских ресурсов отдельных регионов и т. д. Значит, уже сегодня при подготовке будущих кадров нужно учитывать наметившиеся тенденции. Возникает потребность в подготовке специалистов нового типа, неординарно мыслящих, обладающих широкими знаниями и навыками в смежных областях.

Согласно статистики, подготовка специалистов для сферы туризма в Республике Казахстан имеет тенденцию к увеличению числа обучающихся и соответственно выпускников [4]. Данный фактор положительно сказывается на развитии туризма Республики Казахстан.

В настоящее время до 47 единиц возросло количество высших учебных заведений (далее – вузов), готовящих специалистов для сферы туризма. Из них к государственной форме собственности относятся 17 вузов, к частной – 30 вузов. Количество среднеспециальных учебных заведений (далее – ссузов) (всех форм собственности) составляет 31 учебное заведение, из которых к государственной форме собственности относится 6, к частной – 25 ссузов [4].

В целях совершенствования непрерывной системы подготовки туристских кадров необходимо оптимизировать число вузов, готовящих специалистов по туризму и сервису, до 16-20 (по числу регионов страны), а количество ссузов увеличить до 40. Во-первых, в связи с тем, что основной дефицит приходится на специалистов среднего звена. Во-вторых, для того чтобы устранить диспропорцию в количестве вузов и ссузов.

Зачастую выпускники сталкиваются с проблемой «ненужности» своих знаний. При приеме на работу от них требуют совсем других навыков и умений, чем те, которые им преподавали в вузе. В равной степени это касается учебников и учебных пособий, составляемых преподавателями, не имеющими практического опыта работы в индустрии.

Основные специализации отечественных вузов в сфере туризма – это «Менеджмент в туризме», «Гостиничное дело», и т.д. В то же время только единичные учебные заведения готовят аниматоров, гидов-экскурсоводов, т.е. тех специалистов, которые необходимы для обслуживания иностранных туристов, въезжающих в нашу страну. Необходимо ввести новые специальности, такие как разработчик туристского продукта, менеджер по продажам туристского продукта, директор гостиницы, метрдотель, рецепционист, официант, горничная, директор ресторана.

В учебных программах утвержден предмет или система курса «Основы права», где студентам дают только общие знания (декларативные понятия и категории государства и права). Хотя в правоведении уже сложилось самостоятельное направление юриспруденции «Казахстанское туристское право», изучая которое студенты должны получить правовые знания в области туризма, обеспечения мер безопасности, страхования, привлечения инвестиций, международного туристского права и налогообложения, так необходимых им в будущей работе.

В обязательной дисциплине «Основы экономической теории» нет ни слова о статистике туризма (т.е. основ туристской деятельности, на которой строится весь анализ и учёт в сфере туризма). Нет упоминания о вспомогательном счёте туризма (ВСТ) – системе международных классификаций, определений, таблиц, позволяющих установить экономический вклад туризма в экономику страны (основного инструмента измерения экономики туризма) [3].

Беспрецедентное развитие и изменение IT-технологий в формировании турпродукта, рекламе, продвижении и розничной торговле туристскими продуктами создало условия,

требующие от каждого сотрудника навыков работы со специальными компьютерными программами.

Вышесказанным обусловлена и необходимость подготовки и обучения туристских кадров IT-технологиям туризма в средних и высших специальных учебных заведениях.

Успешному решению задач по перестройке системы подготовки специалистов для туристского и гостиничного бизнеса будет способствовать внедрение в процесс обучения опыта зарубежных стран с учетом казахстанской специфики.

Всемирная туристская организация постоянно осуществляет разработку и внедрение программ образования в сфере туризма в учебных заведениях по всему миру. Например, Институт туристского менеджмента при Всемирной туристской организации является учебным заведением по повышению квалификации в области международного туризма и гостиничного бизнеса. Цель программы института - обеспечить студентов фундаментальными знаниями для управленческого аппарата среднего звена в сфере гостиничной отрасли и индустрии туризма, основанной на интеллектуальном, культурном и моральном развитии. Важной особенностью этого курса является то, что данная программа позволяет подготовить будущих специалистов в смежных со сферой туризма областях. Кроме того, практические занятия занимают почти половину учебного процесса. Программа обучения состоит из разделов: менеджмент, практика, предметы по туризму, интернатура, которые включают более 20 учебных предметов [5].

В Новой Зеландии, в Линкольн Университете с 1984 года преподается программа «Туристский менеджмент», имеющая статус международной. Эта программа рассчитана на 3 года обучения по 24 предметам по специальностям: международный туризм, международный бизнес, маркетинг, управление трудовыми ресурсами, информационные технологии, туристская среда, управление природоохранными объектами, управление объектами в исторических зонах, специальное и общественное питание, туристские услуги, управление гостиничным делом, управление местами развлечений, управление местами отдыха, управление транспортом [6].

В систему подготовки специалистов в сфере туризма в Гонконге входит ряд учебных учреждений, среди которых можно выделить ведущие из них: Школу гостиничного и туристского менеджмента при Политехническом Университете Гонконга, которая была создана в 1979 году. Школа проводит обучение в сфере гостеприимства и туризма, в ней работают более 40 высококвалифицированных специалистов из 14 стран мира. Школа регулярно проводит международные конференции по обмену опытом и идеями в области туризма, на которых обсуждают свои разработки и проекты. Это дает сочетание прочной образовательной базы и разнообразного опыта в сфере туризма.

Заслуживает внимания опыт подготовки специалистов для туристской отрасли в США, где на базе образовательных учреждений сформированы специализированные отделы, соединенные единой информационной системой с предприятиями индустрии туризма, которые занимаются регулярным мониторингом потребностей рынка труда, трудоустройством молодых специалистов и коррекцией наборов абитуриентов по профильным специальностям. Это помогает образовательным учреждениям быстро реагировать на меняющиеся запросы туристской отрасли в специалистах того или иного профиля и квалификационного уровня. Основными преимуществами американской модели подготовки кадров в области туризма, наряду с другими, являются: тесная интеграция с общественными и профсоюзными организациями; глубокое изучение общетеоретических положений в области управления; наличие большого количества разнообразных курсов повышения квалификации и переподготовки [7].

Например, в Техасском институте менеджмента (ТИМ) каждый элемент учебного плана предусматривает существенный блок для завершения образования, которое соответствует не только индустрии путешествий, но и фактически любому занятию, связанному с обслуживанием предприятий сферы туризма. Учебный план сосредотачивает свое внимание на стратегии развития умений по решению проблем и на технологиях и

методах принятия решений, развивает навыки критического мышления. Среди программ этого института можно отметить: «Отдых и туристские программы», «Финансирование и маркетинг в сфере отдыха, парк и природные ресурсы в сфере туризма», «Туризм и развитие курортов», «Воздействие туризма», «Оценка воздействия окружающей среды», «Краткий обзор сферы туризма», «Экономика туризма», «Аналитические методы в сфере отдыха, парковом деле, и туризме» [7].

Важно объединить усилия государственных органов, учебных заведений и потенциальных работодателей:

- разработать эффективную систему подготовки специалистов в области туризма;
- на базе постоянного мониторинга и анализа ситуации на рынке туристских услуг проводить совершенствование нормативно-правовой базы, обеспечивающей подготовку кадров для туристского сектора;
- усилить взаимосвязи образовательных учреждений и начать сотрудничество с отраслевыми организациями социальными партнерами и работодателями;
- расширить использование различных форм обучения, в том числе проведение практики в зарубежных организациях, действующих в области туризма;
- разработать и внедрить постоянно действующую систему повышения квалификации и переподготовки специалистов, работающих в туристской отрасли, с использованием таких форм как различные коммерческие центры переподготовки, школы бизнес-подготовки, мастер-классы, тренинговые программы.

Эффективное использование зарубежного опыта подготовки и повышения квалификации специалистов в области туристского и гостиничного бизнеса с учетом казахстанской специфики позволит обеспечить достойный вклад туристской индустрии в решение общенациональных задач современного инновационного развития Республики Казахстан и, в первую очередь, в создание условий для динамичного и устойчивого экономического роста отрасли; повышение уровня и качества жизни населения страны; повышение конкурентоспособности экономики; обеспечение сбалансированности социально-экономического развития областей и кластеров Казахстана.

Литература:

1. Концепция развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2020 года (Постановление Правительства Республики Казахстан от 19 мая 2014 года № 508)
2. Катализатор процесса совершенствования подготовки туристских кадров, Наука и образование Евгений НИКИТИНСКИЙ 28.11.2012
3. Unwto.org
4. Stat.gov.kz
5. Научная библиотека КиберЛенинка: <http://cyberleninka.ru/article/n/o-podgotovke-kadrov-dlya-sfery-turizma#ixzz3pd0L9C1J> о специальности "Народное образование. Педагогика" из научного журнала "Псковский регионологический журнал", Михайлова Марина Николаевна
6. Агамирова Е.В. – Управление персоналом в туризме и гостинично-ресторанном бизнесе: практикум / Е.В. Агамирова – 2-е изд., испр. И доп. – М.: Изд. Торг. Корпорация «Дашков и К», 2008
7. Туризм и гостиничное хозяйство: учебное пособие.- 2-е изд.- Москва; Ростов-на-Дону: MapT, 2005.- 347 с.

Dovgotko N.A.

Candidate of economic sciences, associate professor

Medvedeva L.A.

Candidate of economic sciences, associate professor

Skiperskaya E.V.

Candidate of economic sciences, associate professor

Stavropol State Agrarian University

CURRENT STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF TOURIST INDUSTRY IN RUSSIA

Довготько Н.А.

кандидат экономических наук, доцент

Медведева Л.А.

кандидат экономических наук, доцент

Скиперская Е.В.

кандидат экономических наук, доцент

Ставропольский государственный аграрный университет

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ

The article presents the basic indicators of Russian development and world tourism industry in recent decades. Analyzes the main trends of tourism development in Russia, including in connection with a world economic crisis and political situation. Affect the growth prospects of the tourism industry in Russia in 2016.

Key words: *tourism, travel market, tour operators.*

В статье приводятся основные показатели развития мировой и российской туристической отрасли в последние десятилетия. Анализируются основные тенденции развития туризма в России, в том числе в связи с мировым экономическим кризисом и политической обстановкой. Отражаются перспективы роста туристической отрасли в РФ в 2016 году.

Ключевые слова: *туризм, туристический рынок, туроператоры.*

В современном мире успешное развитие туризма в целом и туристических фирм, в частности, является одним из факторов экономического благополучия страны и ее международного признания. Так, по мнению экспертов ЮНВТО - Всемирной туристической организации - туризм является ключом к развитию, процветанию и благополучию современных государств. Все большее число инвесторов вкладывают свои капиталы в эту сферу, превращая туристическую отрасль в движущую силу социально-экономического прогресса. Растет вклад туристической отрасли и в общий объем мирового ВВП, например, в 2013 году за счет туристической деятельности в мире было создано 4 млн. рабочих мест [1].

На рис. 1 представлены основные показатели, характеризующие развитие туристической отрасли в мировой экономике в 2012-2013 гг. [2].

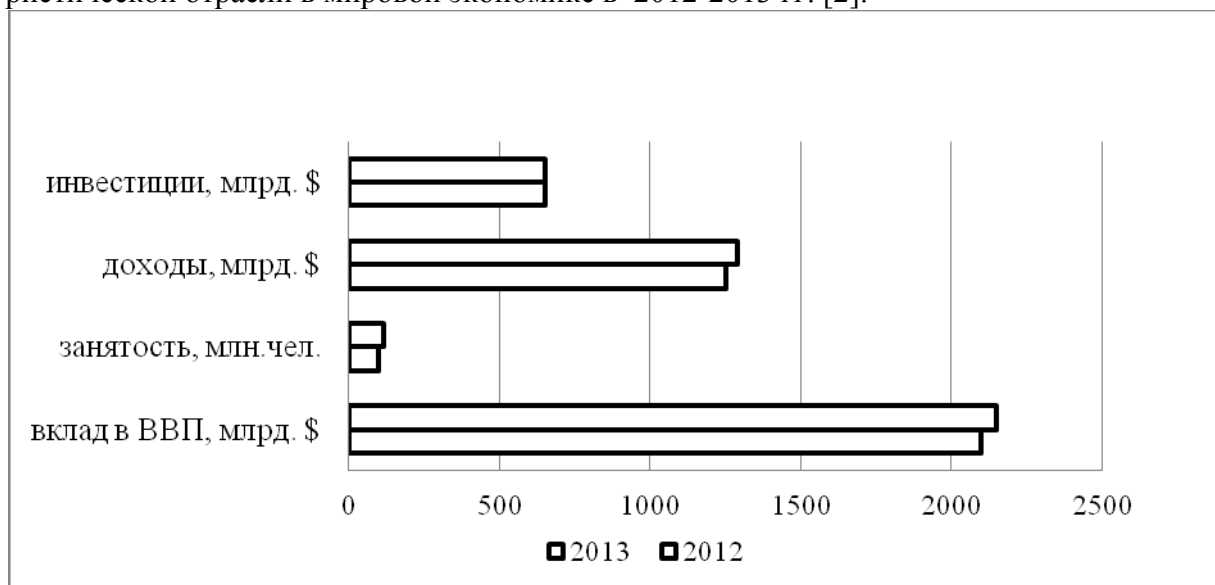


Рис. 1. Основные показатели развития сферы туризма в мировой экономике

Как отражено на рис. 1, мировая туристическая сфера стала одним из крупнейших и быстрорастущих экономических секторов в мире. Необходимо также отметить, что, несмотря на социально-экономическую и политическую нестабильность в мире на протяжении последних десятилетий, в международном туризме прослеживался неизменный рост туристских потоков - с 528 млн. чел. в 1995 году и до 1035 млн. чел. в 2013

году. Таким образом, сфера туризма экономически усиливается, растет ее вклад в мировой ВВП, что отражено на рис.2.

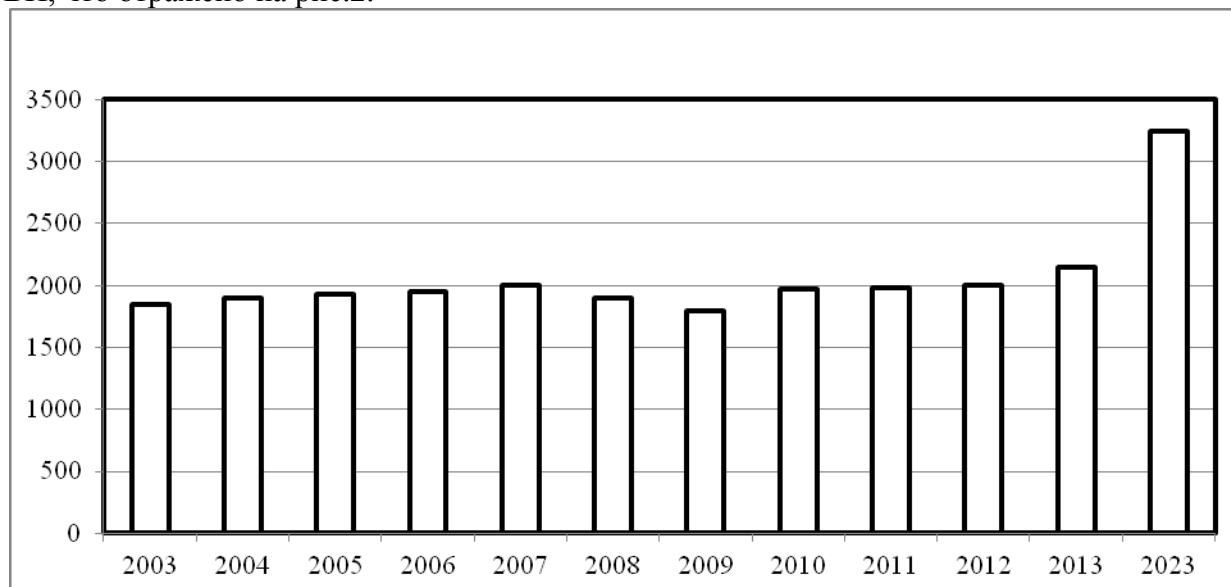


Рис. 2. Пополнение мирового ВВП за счет туристической деятельности за период 2003-2013гг. и до 2023г. (прогноз), млрд. долл. [3]

Отметим, что международная туристическая организация при ООН (ЮНВТО) провела в 2010 году маркетинговые исследование и обновила долгосрочный прогноз и оценку развития туризма для двух десятилетий: с 2010 до 2030 года, взамен имеющегося прогноза «Туризм – 2020». По данным этого исследования, ожидается рост потоков туристов примерно на 43 млн. человек в год, тогда как среднегодовой рост в период с 1995г. по 2010 г. составлял 28 млн. человек. Проектируемый темп роста ожидаемых международных туристских потоков составляет 4,5 млрд. чел. к 2020 году и до 1,8 млрд. чел. к 2023 году. В последние 3 года, с 2012г. по 2015 г., несмотря на сохраняющуюся политическую напряженность и неустойчивость экономической конъюнктуры рынка, все туристические регионы показали положительную динамику роста.

Обратим наше внимание на российский туристический рынок. Как известно, устойчивый рост туризма в России начался с 2000-го года. Причиной стали стабильный рост экономики и, как следствие, рост благосостояния граждан. Туристический бизнес России уверенно вписался в процессы мировой туристической индустрии и стал одной из наиболее доходных отраслей экономики, хотя доля туризма в ВВП страны составляет всего около 4%.

Отметим, что основы деятельности туристической отрасли России определяет Федеральный закон от 24.11.1996 № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» (ред. от 03.05.2012) [4]. Кроме того, в России действует Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 - 2018 годы)», и, по мнению специалистов, ее эффективная реализация позволит повысить конкурентоспособность отечественного туристского рынка, создать маркетинговые и иные условия для развития туристской инфраструктуры, привлечь инвестиции в отрасль [4].

Курирует туристическую отрасль России Федеральное агентство по туризму, являющееся государственным заказчиком - координатором программы. В ее основе лежит принцип государственно-частного партнерства: частные инвесторы совместно с администрациями регионов создают проекты и на конкурсной основе получают софинансирование из государственного бюджета (федерального и регионального). Общий объем финансирования программы - 139,5 млрд. рублей, в том числе: за счет средств федерального бюджета - 32,8 млрд. рублей; за счет средств консолидированных бюджетов

субъектов Российской Федерации - 9,0 млрд. рублей; за счет средств внебюджетных источников - 97,7 млрд. рублей [5].

В настоящее время в реестре инвестиционных проектов, включенных в перечень мероприятий ФЦП, имеется 60 перспективных мероприятий из 40 регионов Российской Федерации. Так, на 2015 год были отобраны 12 проектов туристско-рекреационных и автотуристических кластеров: «Кезеной-Ам» (Чеченская Республика), «Зарагиж» (Кабардино-Балкарская Республика), «Ворота Лаго-Наки» (Республика Адыгея), «Шерегеш» (Кемеровская область), «Барнаул - горнозаводской город» (Алтайский край), «Самоцветное кольцо Урала» (Свердловская область), «Всесезонный туристический центр «Ингушетия» (Республика Ингушетия) и другие. В целом по данной Программе в 2015 году предусматривалось выделение средств из федерального бюджета в размере 4 939,6 млн. руб.

Особое внимание в РФ отводится развитию туроператорской деятельности. В этой связи отметим, что в соответствии со статьей 1 вышеупомянутого Федерального закона «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации», туроператорская деятельность - это деятельность юридического лица по формированию, продвижению и реализации туристского продукта.

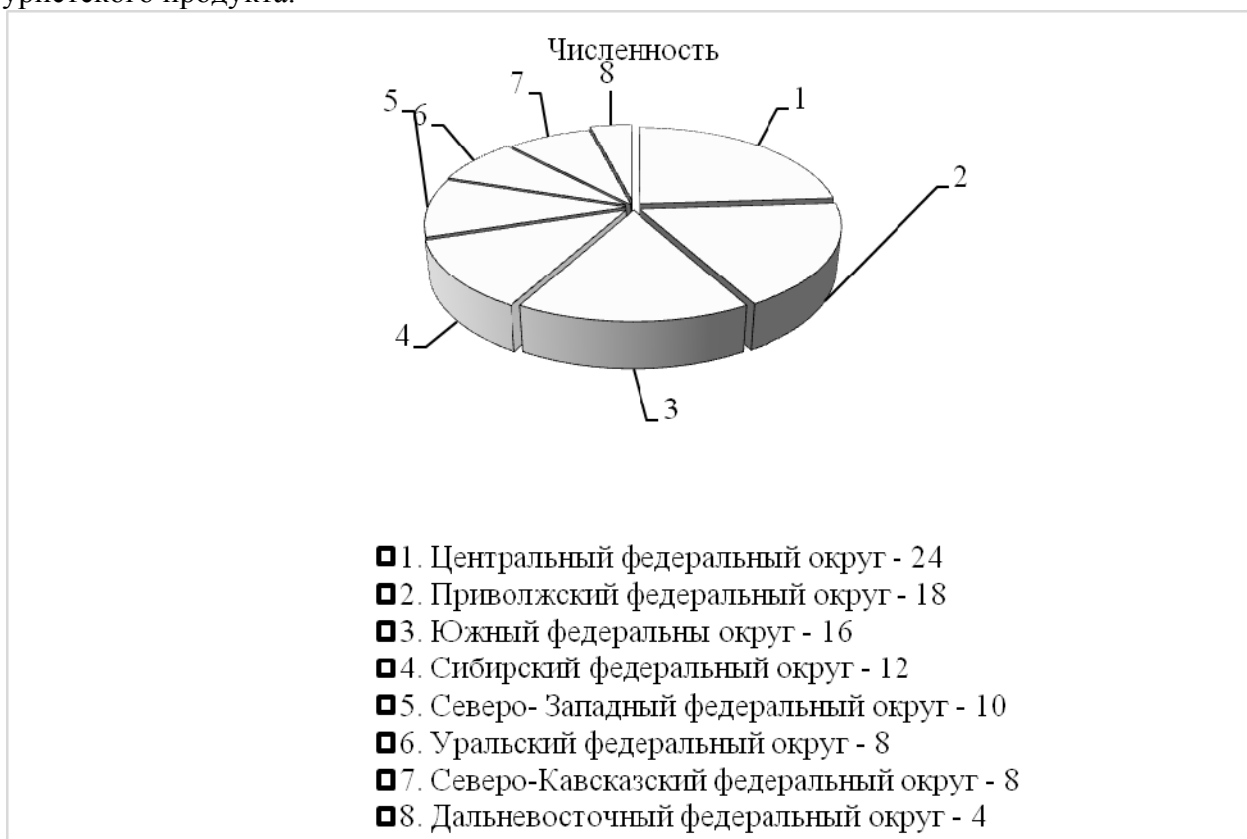


Рис. 3. Распределение занятых работников в туристическом бизнесе по округам РФ на 2014 год, %

В России фирмы - туроператоры вносятся в Единый федеральный реестр туроператоров Федерального агентства по туризму Российской Федерации и получают уникальный номер, который начинается с кода, зависящего от размера финансового обеспечения туроператорской деятельности. Среди крупнейших компаний - туроператоров отметим «TEZ Tour», «Пегас-Туристик», «НаталиТурс», а в целом объем платных услуг, оказанных населению в сфере туризма в 2014 году, составил 112820,9 млн. рублей.

Исследования показывают, что сегодня российская индустрия туризма имеет в своем арсенале полный набор ресурсов, необходимых для развития как внутреннего, так и выездного туризма.

Наглядно структуру распределения занятых в туристическом бизнесе работников по округам в процентах в 2014 году представим на рис. 3.

Как видно на рис.3, наибольшее количество занятых работников в коллективных средствах размещения по округам РФ находится в Центральном федеральном округе (24%), в Приволжском федеральном округе (18%) и Южном федеральном округе (16%). Постоянных работников в сфере туризма более всего занято в Краснодарском крае - 50,7 тыс. чел. Прирост численности сотрудников в 2014 году, по сравнению с 2013 годом, произошел в Алтайском, Ставропольском краях, республиках Татарстан, Карачаево-Черкесии, Дагестане и Карелии.

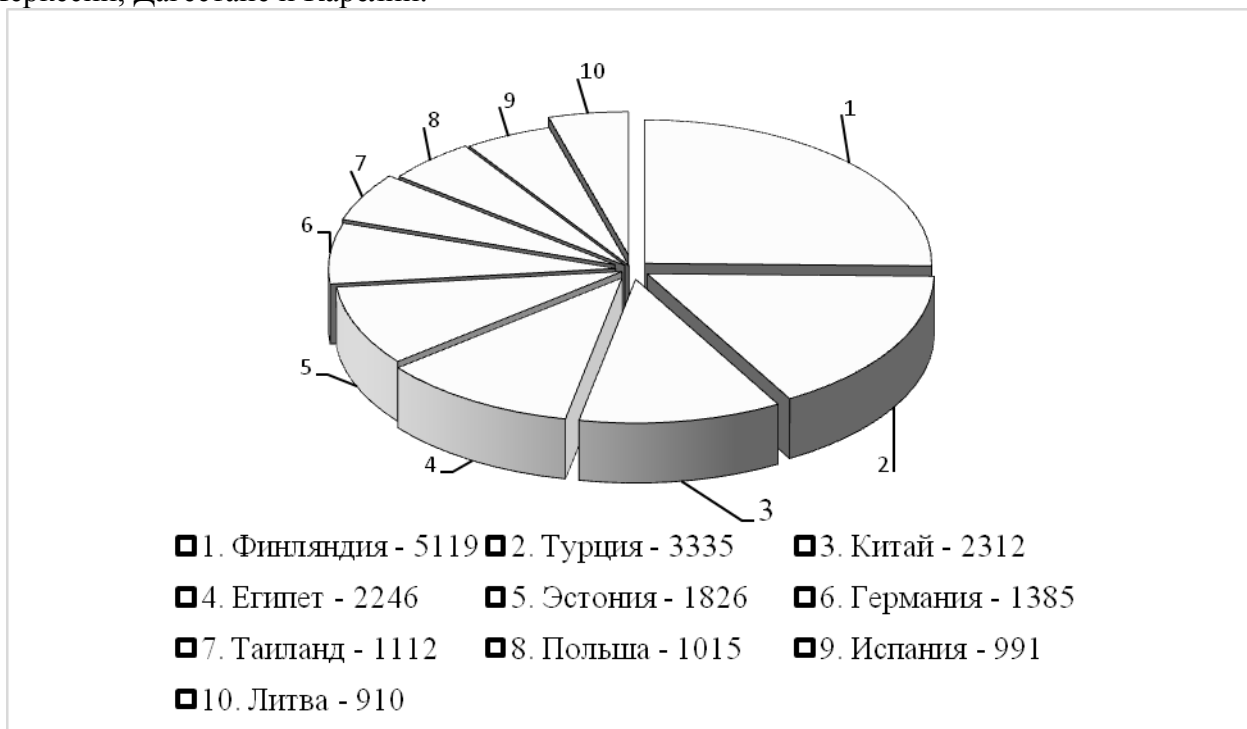


Рис. 4. Наиболее популярные маршруты российских туристов в 2014 году, тыс. чел.

Анализируя характер туристических потоков в РФ, отметим, что еще в 2014 году выезд россиян за рубеж почти в 3 раза превышал въезд иностранных граждан – 33 142 тыс. чел. против 10 175 тыс. чел. В 2014 году 10 самых популярных маршрутов российских туристов выглядели следующим образом (рис. 4):

Как видно из приведенного рисунка 4, наиболее популярными странами выездного туризма в РФ являлись Финляндия, Турция, Египет, Китай и Германия. Однако в 2015 году произошло сокращение количество граждан России, выезжающих за рубеж. Причины известны, среди них основными являются рост курсов иностранных валют и неблагоприятная политическая обстановка в мире. В начале 2015 года был зафиксирован рост числа туроператоров и турфирм, которые занимаются внутренним туризмом: если на 1 февраля 2014 года таких фирм было 2957, то на 1 февраля 2015 года - уже 3710, т.е. рост составил 25% [6]. Российские туроператоры и турфирмы, понимая большой потенциал внутреннего туризма, в настоящее время переориентируют свою деятельность. Действительно, когда речь идет о выездном туризме, надо понимать, что это деньги, которые вывозятся и вкладываются в экономику зарубежных стран. Напротив, внутренний и въездной туризм - это стратегически важные направления для страны, являющиеся катализаторами ее социально-экономического развития. Подводя итоги развития туристической отрасли в РФ в 2015 году и ее перспективах на 2016 год, следует выделить тот факт, что число путешественников в аспекте въездного туризма в текущем году увеличилось на 10-15% [6]. Одной из причин данного роста является то обстоятельство, что Россия получила колоссальное конкурентное преимущество, поскольку благодаря ослаблению рубля туристические услуги в стране стали гораздо дешевле. Кроме того, одним из трендов 2015 года явился спрос у иностранцев на комбинированные туры по

России и странам СНГ. Интерес к России, в частности, значительно вырос и со стороны стран Азии.

Таким образом, рост въездного туризма в 2015 году можно считать беспрецедентным, одновременно количество российских туроператоров, работающих на выездных направлениях, сократилось на 70 процентов по сравнению с показателями за 2014 год. Ряд туроператоров уже переориентировались на внутренний рынок, другие же стали заниматься агентской деятельностью. Но, что же касается прогнозов на следующий год, то в 2016-м году их число может сократиться в два раза по отношению к 2015 году, если политическая и экономическая ситуации в стране и в мире продолжит ухудшаться. Кроме того, в настоящее время многие туристские организации вынуждены серьезно пересматривать свои бизнес-планы, сокращать и даже сворачивать инвестиционные программы. Следовательно, в современных условиях возрастает роль грамотного управления отраслью в целом и туристскими фирмами, в частности. Полагаем, что именно определение и реализация продуманной стратегии развития туризма принципиально важны для его успешного развития и зависят, прежде всего, от состояния экономики и политической обстановки в мире.

Литература:

1. Тахумова О.В. Международный туризм как отдельная отрасль: Итоги за 2014 год / Экономика и социум. No1(10). 2014 [Электронный ресурс]. URL: iur.ru (дата обращения 16.12.2015).
2. Федеральное агентство по туризму [Электронный ресурс]: Статистика развития туризма в РФ. URL: russiatourism.ru (дата обращения: 16.12.2015).
3. Отчеты Всемирной туристической организации [Электронный ресурс]. URL: tourlib.ru (дата обращения 20.12.2015).
4. Федеральный закон от 24.11.1996 № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» (ред. от 03.05.2012) // Российская газета. 2012. 5 мая.
5. Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 - 2018 годы)» [Электронный ресурс]. URL: russiatourism.ru (дата обращения 06.12.2015).
6. АТОР оценила рост въездного туризма в 2015 году как беспрецедентный [Электронный ресурс]. URL: russiatourism.ru (дата обращения 06.12.2015).

12. MANAGEMENT

Tavbulatova Z.K.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Sulumov I.O.

aspiranty

Chechen State University, Russia

CONFLICTS IN INNOVATION MANAGEMENT: CURRENT SCENARIO

Тавбулатова З.К.

д.э.н., профессор

Сулумов И.О.

аспирант

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет», Россия

КОНФЛИКТЫ В ИННОВАЦИОННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ: СОВРЕМЕННЫЕ СЦЕНАРИИ

Most researches on group conflict claim that workplace conflicts negatively affect workflows. These researches are represented in management as a discipline. We are inclined to believe these researches correspond to production management, whereas certain elements of conflict can be useful for the group creative process in innovation management.

Keywords: *Innovation, innovation management, production management, creative process, group conflict*

В большинстве исследований в области групповых конфликтов, говорится об отрицательном воздействии конфликтов на рабочий процесс. Эти результаты отражаются в дисциплине менеджмент, независимо от его направления. Мы считаем, что эти выводы соответствуют производственному рутинному менеджменту, в то время как в инновационном менеджменте определенные проявления конфликта могут благотворно воздействовать на творческий процесс группы.

Ключевые слова: *инновация, инновационный менеджмент, производственный менеджмент, творческий процесс, групповой конфликт.*

В понятие «человеческий капитал» вкладывается развитие и привлечение талантов в инновационную отрасль, поскольку основной ключ успеха в новых экономических условиях - талантливый, образованный и квалифицированный человек. Такие люди являются разработчиками нововведений и ведущих технологий, движущей силой в создании новых компаний [7, с.296].

Важным моментом в изучении вопросов инновационной деятельности компаний является исследование конфликтных ситуаций в рабочих группах, влияние конфликтов на управленческие решения руководителей компаний. Очень важно понять, как ведет себя этот образованный высококвалифицированный человек в обычных производственных рутинных ситуациях и в инновационном процессе.

Под инновационной деятельностью понимается деятельность, направленная на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок для расширения и обновления номенклатуры и улучшения качества выпускаемой продукции (товаров, услуг), совершенствования технологии их изготовления с последующим внедрением и эффективной реализацией на внутреннем и внешнем рынках [1, с. 52].

Конфликт является весьма значимым фактором, влияющим на коллективные рабочие отношения. Рабочим конфликтам в коллективе и их воздействию на производительность работы посвящено множество научных исследований и статей. Результаты, как правило, свидетельствуют в пользу негативного воздействия конфликтов на рабочий процесс, тем не менее, как мы уже указывали в предыдущей статье, в них не учитываются различия между творческой (инновационной) и рутинной деятельностью. Однако, результаты одного из недавних исследований косвенно подтверждают мнение о возможности положительного воздействия конфликтов на творческий процесс. Авторы пишут: «Конфликт, возникший из различающихся точек зрения и соответствующих ценностей, имеющихся у тех, кто

принимает решения, увеличивает как общий объем, так и сферу применения информации, принимаемой во внимание, а также повышает ценность этой информации» [4].

Необходимо отметить, что существует ряд работ, посвященных конфликтам в инновационной деятельности, в которых, однако, фактор воздействия их на творческий процесс обходится стороной. Предметом исследований является проблема столкновения интересов сторон: с одной стороны, инициаторы нововведений, а с другой, заинтересованные в сохранении существующего порядка дел. Такие конфликты, как правило, деструктивны. Нас же интересуют конфликты, основанные на общности интересов, при наличии различных подходов к решению общих задач. При правильном управлении, руководство может извлечь немалую пользу от таких конфликтов в решении творческих задач. Таким образом, конфликты подразделяются на две категории:[5]

1. Конфликт задач. Каждая из сторон настаивает на правильности своей точки зрения относительно способов решения общих задач. Доля личной неприязни сведена к минимуму, либо отсутствует. Основным источником мотивации – желание решить задачу.

2. Личностное противостояние. Мотивирующим фактором в значительной мере является желание нанести моральный или иной вред соперничающей стороне, обусловленной личной неприязнью. Данный вид конфликта тесно связан со столкновением интересов оппонентов.

Результаты исследований о вреде конфликтов на групповую деятельность закономерно отражаются в теории и практике менеджмента. Мы же считаем, что к выбору методов и подходов к управлению конфликтами следует подходить более избирательно, поскольку в зависимости от направления менеджмента, те или иные проявления конфликта могут возыметь противоположный эффект на рабочий процесс. Рассмотрим различия, с которыми сталкиваются в инновационном и производственном менеджменте[3, с. 13-14].

Таблица 1

Сравнительная характеристика инновационного и производственного процессов

Характеристика процесса	Инновационный процесс	Производственный рутинный процесс
Конечная цель	Удовлетворение новой общественной потребности	Удовлетворение сложившейся общественной потребности
Пути достижения	Многочисленные и неопределенные	Немногочисленные, известный оптимальный
Риск при достижении цели	Высокий	Низкий
Тип процесса	Дискретный как по месту, так и по времени	Непрерывный
Управляемость, возможность планирования	Низкие	Высокие
Планы	Долгосрочные, возможны корректировки	Краткосрочные, имеют характер жестких директивных заданий
Развитие системы, в рамках которой проходит процесс	Система переходит на новый уровень	Сохранение на данном уровне
Взаимодействие со сложной системой интересов участников процесса	Вступают в противоречия	Основывается на системе интересов
Степень совпадения интересов участников процесса	Низкая	Высокая
Распределение сфер ответственности	Перераспределяет	Стабилизирует
Форма организации процесса	Гибкие со слабой структуризацией системы	Жесткие, основанные на нормах и регламентах

На основе информации, представленной в таблице, мы можем отметить, что инновационный менеджмент отличается повышенной сложностью и «хрупкостью», так как в нем гораздо больше слабых мест по сравнению с управлением рутинной деятельностью. Поскольку руководство не может обладать всей полнотой информации для управления инновационными процессами, она неизбежно утрачивает и часть управленческих функций.

Эти функции фактически в том или ином виде переходят к рядовым работникам, которые и являются носителями основного объема знаний и идей, необходимых для осуществления инновационного проекта. В условиях ослабленного контроля за множеством элементов инновационного процесса, конфликт может сыграть немаловажную роль в качестве инструмента воздействия на процесс.

Многочисленность и неопределенность путей достижения целей ведет к необходимости наличия множества альтернативных вариантов их достижения. Чтобы добиться хороших результатов в этом, работники должны обладать различиями в складе ума и типах мышления. Кей Сайото, один из ведущих сотрудников команды по разработке копировального аппарата компании Canon, заявляет, что при решении сложной проблемы, требующей различных подходов к решению, необходимо столкнуться с носителями различных типов мышления – дивергентного и конвергентного. У каждого из этих типов мышления есть свои преимущества. Дивергентное генерирует оригинальные идеи, нестандартные подходы к решению, а конвергентное позволяет находить решение в соответствии с определенными алгоритмами решения задач [2, с. 187–188].

Целесообразно вовлечение в команду лиц, различающихся также по социальному, образовательному, территориальному происхождению. Конечной целью инновационного проекта является удовлетворение новой общественной потребности. Поскольку новый продукт или услуга находятся еще на стадии создания, точные данные о потенциальных потребителях и прочая сопутствующая информация также отсутствует. В таких условиях, опыт и интуитивные оценочные суждения работников приобретают особую ценность. Так, при создании продукта, направленного на обширную целевую аудиторию, ему придаются свойства, подходящие различным социальным слоям. К примеру, продукция компании AppleInc имеет очень обширную клиентуру, которая мало зависит от ее социальной, культурной или половой принадлежности.

Кроме того, эти различия в команде также неизбежно сказываются на разнообразии выдвигаемых ими идей и предложений, на что руководитель должен обратить пристальное внимание, сталкивая носителей этих различий там, где это целесообразно.

При всем этом, руководство не должно упускать из внимания тот факт, что в инновационном процессе кроме положительных также усиливаются и отрицательные проявления конфликтов. Учитывая низкую степень совпадения интересов участников процесса, конфликт задач может в любое время перерасти в межличностное противостояние. Это обусловлено, главным образом, повышенной динамикой событий процесса и его изменчивостью. Немалую роль играет и высокая степень подверженности участников стрессу, который у отдельных личностей может проявляться в повышенной агрессивности. Такая проблема может возникнуть при пересечении функциональных обязанностей различных работников. Очевидно, в ситуациях, когда затрагивается вопрос о компетенциях работников или их полномочиях, они проявляют гораздо больше настойчивости в отстаивании своих позиций и интересов. Крайнюю осторожность следует проявлять при столкновении различных культур, ввиду сложностей при налаживании диалога и взаимопонимания между их носителями. Обратной проблемой могут явиться всяческие действия руководства по недопущению возникновения конфликта в группе. Учитывая, что столкновение мнений является естественной чертой инновационных проектов, мы считаем, что подавление конфликта может привести к множеству негативных последствий для проекта, и далее мы рассмотрим причины, побудившие нас к такому выводу.

В любой группе часть членов проявляет наибольшую активность в высказывании своих идей и мнений, вследствие их повышенной коммуникабельности, твердости характера и иных психологических особенностей. Это может привести к ложной точке зрения, что менее активным участникам нечего предложить, что у них нет своих идей, по той причине, что им сложнее выразить свою позицию и выдвигать идеи. Классические совещания или мозговые штурмы не являются теми площадками, где каждый в полной мере высказывает свою позицию и отстаивает ее. Отчасти, решением проблемы могло бы послужить

предоставление возможностей для анонимного высказывания идей и предложений для каждого члена группы.

Состав группы должен быть как можно более разнородным, поскольку в ином случае и предлагаемые идеи также не будут содержать в себе разнообразия. По этой причине, смешанность группы по признакам национальному, социальному, профессиональному должны поощряться руководством, несмотря на то, что это может вызвать некоторую напряженность в отношениях между сотрудниками, вследствие возможных трудностей во взаимопонимании.

В своем исследовании, Ли Томпсон обнаружил, что дружеские отношения членов команды также способствуют их более конформистскому отношению друг к другу, что объясняется их стремлением сохранить дружеские отношения. Напротив, незнакомым участникам проще высказывать мнения наперекор остальным, подвергая при этом риску свои рабочие отношения с ними [6, с. 99].

Как мы уже могли убедиться, конфликт в инновационных организациях, как объект управления – явление очень сложное. Манипулируя внутригрупповыми отношениями, руководитель должен принимать во внимание множество различных факторов, способных вызвать конфликтные ситуации. Конструктивные конфликты могут принести очень хорошие плоды в творческой деятельности группы, однако нельзя забывать, что в случае перехода на личностное противостояние, последствия могут перечеркнуть все положительные стороны, так как такие конфликты имеют свойство прогрессировать со временем.

Таким образом, руководитель должен обладать как хорошей осведомленностью во взаимоотношениях коллектива, так и умением обходить острые углы в своих словах и действиях.

Литература:

1. Глаголев С.Н., Дорошенко Ю.А., Моисеев В.В. Актуальные проблемы инвестиций и инноваций в современной России. – М.: Директ-Медиа, 2014. – 426 с.
2. Нонака И. Компания – создатель знания: зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / И. Нонака, Х. Такеучи. – М.: Олимп-Бизнес, 2011. – 384 с.
3. Степанова И.П. Инновационный менеджмент. Курс Лекций. – Саратов: Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2014. – 124 с.
4. Boyle P.J. The Value of Task Conflict to Group Decisions / P.J. Boyle, D. Hanlon, J.E. Russo // Behavioral Decision Making. – 2011. – №25.
5. https://interactive-plus.ru/discussion_platform.php?requestid=14808
6. Thompson L. Creative Conspiracy: The New Rules of Breakthrough Collaboration. - Бостон: Harvard Business Review, 2013. - 176 с.
7. Тавбулатова З.К. Современная ресурсоограниченная экономика. Монография. - М:Вузовская книга, 2013.- 364с.

13. MARKETING

Makarenko P.M.

Doctor of Economic Sciences, Professor

Dubyna A.O.

Postgraduate

Poltava State Agrarian Academy, Ukraine

PRACTICAL POULTRY MEAT MARKETING

Макаренко П.М.

д.е.н., професор

Дубина А.О.

аспірант

Полтавська державна аграрна академія, Україна

ПРАКТИЧНИЙ МАРКЕТИНГ У М'ЯСНОМУ ПТАХІВНИЦТВІ

The article is devoted to the coverage of mainstreaming the use of the postulates of the agricultural marketing and use of marketing strategies for the development of industrial economic entities of agriculture, namely poultry meat enterprises. It was revealed the nature and the role of marketing as a science and tool for business in modern reality of Ukraine. There were developed proposals for improving the efficiency of the enterprises meat of poultry based on the selection of science-based marketing strategies.

Key words: *marketing, strategy, poultry meat, efficiency, agro-industrial complex.*

Стаття присвячена висвітленню питання актуалізації застосування постулатів аграрного маркетингу та застосування маркетингових стратегій розвитку для виробничих господарюючих суб'єктів агропромислового комплексу, а саме підприємств м'ясного птахівництва. Розкрито сутність та роль маркетингу як науки та бізнесового інструменту у сучасній дійсності України. Розроблено пропозиції щодо підвищення ефективності діяльності підприємств м'ясного птахівництва на основі вибору науково обгрунтованих маркетингових стратегій.

Ключові слова: *маркетинг, стратегія, м'ясне птахівництво, ефективність, агропромисловий комплекс.*

Поглиблення протікання ринкових процесів в економіці України протягом останнього десятиріччя здійснює інтенсивний вплив на сільське господарство в цілому та на підприємства м'ясного птахівництва зокрема. Це визначає нагальну необхідність переорієнтації виробничо-комерційної діяльності господарюючих суб'єктів АПК на задоволення потреб споживачів, що і передбачає концепція маркетингу. Ми вважаємо, що дійсність українського бізнесу відрізняється від світової практики господарювання рядом особливостей, що обумовлені історичними та культурними відмінностями, які унеможливають пряме застосування загальновідомих трактувань поняття маркетингу та його законів на теренах України. Тому, ми притримуємося думки, що найактуальніше визначення так званого «українського маркетингу» належить вітчизняному науковцю Островському П. І. Він стверджує, що маркетинг – це теорія та практика розробки нормативів стратегічної конкурентоспроможності підприємств на основі прогнозування потреб, стратегічної сегментації ринку, аналізу параметрів конкуренції на ринках продавців і покупців, управління конкурентними перевагами підприємства [3, с. 56].

У зв'язку із мінливістю попиту на продовольчому ринку здійснюється постійний пошук більш оптимальних напрямів товарної і цінової політики, розширення каналів збуту аграрної продукції, методів формування попиту і стимулювання збуту, активізуючи цим на підприємствах АПК систему управління маркетингом [2, с. 172].

За результатами польових досліджень було визначено, що у переважній більшості аграрних підприємств Полтавського району Полтавської області України (74 %) у організаційній структурі відсутній спеціалізований відділ, що займався би маркетинговою діяльністю. А у більш ніж 67 % підприємств, що спеціалізуються на м'ясному птахівництві, у штатному розписі не передбачена посада, функціональні обов'язки якої передбачали б ведення маркетингової діяльності.

Виходячи з того, що типове підприємство Полтавському району, яке спеціалізується на виробництві м'яса птиці, має середні розміри та до 2 тис. гол ми пропонуємо узагальнений проект створення відділу маркетингу як елемента маркетингової стратегії, передбачивши у ньому двох спеціалістів (табл. 1).

Таблиця 1

Перелік та характеристика обов'язків працівників відділу маркетингу підприємств м'ясного птахівництва Полтавського району

Обов'язок	Характеристика
Економіст (завідуючий відділом)	
Розробка концепції розвитку підприємства	створення моделі, орієнтованої на оптимальне використання ресурсів підприємства для завоювання ринку
Техніко-економічне обґрунтування	економічна оцінка комерційної доцільності виробництва кожного виду продукції
Планування виробництва	конкретизація обсягу виробництва кожного товарного продукту;
	здійснення пошуку споживачів шляхом
	визначення потреби в ресурсах щодо виробництва
Організація і здійснення виробництва	аналіз складу і структури виробничих підрозділів підприємства, положення їхньої взаємодії, оперативні плани і т.д.
Маркетолог (замісник завідуючого відділом)	
Дослідження кон'юнктури ринку	виявлення місця товару на ринку, можливий обсяг прибутковості їх реалізації
Проведення усіх етапів маркетингового дослідження та впровадження його результатів	аналіз діяльності найближчих конкурентів
	пошук та розширення ринків збуту продукції підприємства
	заклучення договорів на поставку
	контроль виконання зобов'язань сторін
	виконання обов'язків завідуючого у випадку його відсутності

Для вдалого ведення маркетингової діяльності та забезпечення успішності маркетингової стратегії для підприємств м'ясного птахівництва необхідна не лише ефективна діяльність відділу маркетингу, а й успішна координація дій усіх без винятку підрозділів підприємства (табл. 2).

Таблиця 2

Маркетингові функції фахівців підприємств м'ясного птахівництва Полтавського району

Фахівці	Функції
Директор	пошук покупців, партнерів
	укладання договорів
	налагоджування ділові зв'язки
Фахівці планово-маркетингового відділу	внутрішньогосподарське планування, товарної політики
	організація обліку, контролю, аналіз витрат
	установка цін
	пошук каналів збуту
Фахівці зоотехнічного відділу	чітке виконання розроблених планів виробництва
	жорсткий контроль за якістю продукції
	консультування економіста при розробці ним планів виробництва
Фахівці бухгалтерії	облік виробничої і господарської діяльності
	облік реалізації

Організація і структура відділу маркетингу підприємств м'ясного птахівництва має існувати в одній із трьох можливих вимірів (структур):

- функціональна;
- товари і групи товарів;
- сегменти ринку.

Для того, щоб визначити, який саме вимір є доцільним для підприємств м'ясного птахівництва охарактеризуємо їх нижче (табл. 3).

Проаналізувавши дані вищенаведеної табл. 3, ми можемо з упевненістю стверджувати наступне. Відділ маркетингу підприємств м'ясного птахівництва не може існувати у товарному вимірі (структурі), адже станом на 2014 р. господарюючі суб'єкти зазначеного

товарного сегменту Полтавського району реалізовувало в середньому лише 7-10 видів товарів. Цей говорить про недоцільність створення маркетингового управління виробництвом та збутом одного виду товару, враховуючи незначний товарний ряд, що реалізується.

Таблиця 3

Характеристика можливих структур існування відділу маркетингу для підприємств м'ясного птахівництва Полтавського району

Структура	Характеристика
Функціональна	<ul style="list-style-type: none"> – дозволяє чітко розмежовувати дії підрозділів, груп відділу, що здійснюють різні маркетингові функції. Цим забезпечується функціональна спеціалізація, усувається дублювання; – але ефективність такої організаційної структури істотно знижується в умовах широкого асортименту, галузевої диверсифікації, широкої географії ринків збуту продукції, що виробляється
Товарна	<ul style="list-style-type: none"> – застосовується, якщо асортимент продукції настільки широкий, що функціональна структура не здатна забезпечити ефективний маркетинг. У цьому випадку підрозділи формуються по окремих товарах, їх групах, забезпечуючи практично незалежний маркетинг по кожному з товарних напрямів; – при цьому менеджер або група займаються тільки «своїм товаром», реалізуючи всі функції маркетингу. При такій організації можливе дублювання в дослідницькій роботі, розвиток каналів збуту
Структура, орієнтована на певні сегменти ринку	<ul style="list-style-type: none"> – ця структура буває як галузевою, так і міжгалузевою. Галузева структура дає добрі результати в підборі постачальників, технологічної конкуренції, добре ув'язується з діяльністю різних спеціалізованих виробничих підрозділів підприємства. – міжгалузева ринкова структура дає можливість здійснювати комплексну збутову політику на основі глибокого знання особливостей даного сегменту ринку, прогнозу його динаміки; – але і в цьому випадку можуть значно послаблятися зв'язки персоналу при реалізації однакових маркетингових функцій, стає можливим невиправдане розростання штату персоналу, ситуація загрозлива конфліктами у зв'язку із спробами забезпечити приріст «свого сегменту» ринку у виробництві в цілому

Структура, орієнтована на певні сегменти ринку, також не є доцільною для досліджуваних нами підприємств, адже вона може викликати конфліктні ситуації серед персоналу підприємства. Це є неприпустимим з огляду на розміри підприємств, місць його розташування (сільська місцевість) та пропоновану орієнтацію на дотримання філософії маркетингу, що розуміє під собою поєднання зусиль кожного окремо взятого працівника на досягнення цілей підприємства та задоволення клієнтів.

Отже, робимо висновок, що найоптимальнішим виміром (структурою) існування та діяльності відділу маркетингу підприємств м'ясного птахівництва є функціональна структура. Адже вона дозволяє чітко розмежовувати дії підрозділів, що здійснюють різні маркетингові функції. Цим забезпечується функціональна спеціалізація, усувається дублювання. Але ефективність такої організаційної структури істотно знижується в умовах галузевої диверсифікації, широкої географії ринків збуту. Однак, останній пункт не є характерним для підприємств м'ясного птахівництва Полтавського району.

Так як під агромаркетингом розуміють активність, пов'язану з виробництвом, переробкою і доставкою до кінцевого споживача сільськогосподарської продукції, включаючи стратегічний аналіз споживчих потреб, мотивації покупок і поведінки споживачів [1]. То можемо зробити висновок, що діяльність відділу маркетингу має ґрунтуватиметься на стратегічному маркетинговому плануванні. Отже необхідно розглянути основні напрями діяльності запропонованого нами структурного підрозділу для підприємств м'ясного птахівництва (табл. 4).

Таблиця 4

Напрями діяльності відділу маркетингу для підприємств м'ясного птахівництва Полтавського району

Сфера	Напрями діяльності
Кон'юнктура ринку	аналіз і прогнозування попиту споживачів аграрної продукції
	аналіз відповідності продукції, що випускається підприємством, вимогам споживача по якості, технічним параметрам, ціні
	аналіз тенденції удосконалення технології продукції
	аналіз комерційних чинників, що впливають на обсяг продаж
	розрахунок ємності аграрного ринку
	розробка стратегії маркетингу по кожному із продуктів
	координація комерційних дій усіх підрозділів підприємства
	створення інформаційного банку даних про потенційні ринки
	аналіз структури й ефективності збутової мережі продукції
	вивчення запитів споживачів продукції
	аналіз сильних і слабких сторін підприємства і конкурентів
	організація рекламної кампанії
	організація участі підприємства в різних виставках, ярмарках
	аналіз ефективності реклами
	аналіз каналів збуту
	аналіз причин реклаमाції проданих товарів
Збут продукції	розробка пропозицій по удосконалюванню продукції відповідно до нових вимог споживачів і економічних параметрів
	укладання договорів на постачання готової продукції
	забезпечення виконання планів постачання точно в термін
	облік і звітність відвантаження продукції
Післяпродажне обслуговування	визначення конкурентоздатності продукції
	організація транспортування продукції
Планування	розробка прогнозів кон'юнктури ринку, платоспроможності попиту споживачів
	розробка номенклатури продукції
	координація стратегічних, поточних і оперативних планів
	визначення виробничої потужності й оптимального обсягу виробництва продукції
Координація з іншими підрозділами	узгодження планів роботи з виробничим відділом, бухгалтерією підприємства
	узгодження договорів з юрисконсультом

Таблиця 5

Етапи стратегічного маркетингового планування для підприємств м'ясного птахівництва Полтавського району

Етап	Характеристика
Визначення мети організації маркетингу	для підприємств м'ясного птахівництва метою організації планово-маркетингового відділу є завоювання нових споживачів
Створення стратегічних господарських підрозділів (СПП)	для підприємств м'ясного птахівництва стратегічно важливими структурними підрозділами є зоотехнічний, планово-економічний та маркетинговий відділи. Основний ринок збуту продукції – Полтавський район Полтавської області.
Установлення цілей маркетингу (якісних чи кількісних).	для підприємств м'ясного птахівництва основними цілями активізації маркетингової діяльності є максимізація прибутку, удосконалення політики ціноутворення, стимулювання продаж; розширення зв'язків з громадськістю
Ситуаційний аналіз	вивчення навколишнього середовища; сильних і слабких сторін конкурентів; ставлення конкурентів до тієї чи іншої стратегії
Розробка стратегії маркетингу	для підприємств це дасть можливість:
	– збільшити частку на ринку щодо основних конкурентів;
	– позитивно вплинути на розмір прибутку;
Реалізація тактики	– підвищити свій авторитет та покращити імідж на ринку аграрної продукції.
Спостереження за результатами	маркетингові можливості існують протягом обмеженого часу, тому треба вчасно змінювати тактику.
	порівняння планованих показників підприємств з фактичними протягом визначеного періоду часу (аналіз витрат, побудова тимчасових графіків, дані збуту) дадуть змогу реально оцінити нинішній стан підприємства та створять підґрунтя для його покращення.

Підприємство м'ясного птахівництва мають бути зацікавленими в масовому виробництві (враховуючи підвищення популярності їх продукції за останні роки), чітко визначеному бюджеті, стандартних угодах, обмеженому числі видів продукції, активній протидії щодо конкурентів. Отже стратегічне маркетингове планування має здійснюватися за чітким дотриманням виконання певних етапів планування стратегії маркетингу (табл. 5).

Формування маркетингових планів має свої особливості. У тимчасовому аспекті вони можуть бути середньо- і короткостроковими. Охарактеризуємо їх у нижче (табл. 6).

Таблиця 6

Характеристика маркетингових планів підприємств м'ясного птахівництва Полтавського району

Вид	Елементи
Середньостроковий маркетинговий план	схема поширення товару
	ціноутворення
	методи стимулювання продаж
	формування суспільної думки
Короткостроковий маркетинговий план	відомості про продукцію, її становище на ринку, валовий прибуток на одиницю проданої продукції, витрати, обсяг збуту
	зведення про реалізацію прибутку
	кошторис витрат на маркетинг у цілому і по окремих його заходах

Для здійснення плану маркетингу підприємств м'ясного птахівництва Полтавського району необхідно також розробка комплекс заходів, що піддаються контролю і дозволять планово-маркетинговому відділу викликати бажану реакцію з боку ринку. У комплекс таких заходів входить: позиціонування товару на ринку, ціноутворення, розширення каналів збуту, методи стимулювання збуту (реклама у спец виданнях, internet-маркетинг, участь у спеціалізованих сільськогосподарських ярмарках та виставках).

Як бачимо, актуальність застосування постулатів аграрного маркетингу у практичній діяльності аграрних підприємств України, що спеціалізуються на виробництві м'яса є беззаперечною. Адже, умовах ринкової економіки, поглиблення конкурентної боротьби та мінливої вітчизняною бізнесової дійсності підприємство, що не орієнтується на потреби споживача, приречені.

Література:

1. Robert E. Brenson, Douglas Norwell *Agriculturas Marketing*. – USA, Jowa Universiti Press, 1991.
2. Лебединський О. І. Управління маркетингом в економічній діагностиці підприємств АПК / О. І. Лебединський // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – № 1. – С. 171-181.
3. Островський П. І. Аграрний маркетинг : [навч. посібник] / П. І. Островський. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 224 с.

Zadorozhniuk N.A.

PhD, Associate Professor

Benoeva M.X.

Master's students,

Odessa National Polytechnic University, Ukraine

A SYSTEMATIC APPROACH TO MARKETING INNOVATION ACTIVITIES

Задорожнюк Н.А.

к.э.н., доцент

Беноева М.Х.

магистрант,

Одесский национальный политехнический университет, Украина

ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА К МАРКЕТИНГУ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

It brings the need for and nature of a systematic approach to marketing innovation enterprise. Improved "multiscreen" scheme as a scheme of interaction between elements of the marketing system innovation to meet modern needs of the people. Analyzed the main methods of a systematic approach to marketing innovation enterprise.

Keywords: *marketing, innovation, system approach, innovation, effective ways to evaluate of the marketing mix.*

Доведена необходимость и важность применения системного подхода к маркетингу инновационной деятельности предприятия. Усовершенствована «многоэкранный» схема, как схема взаимодействия элементов системы маркетинга инновационной деятельности с учетом современных потребностей людей. Проанализированы основные методы системного подхода к маркетингу инновационной деятельности предприятия.

Ключевые слова: *маркетинг, инноваций, системный поход, инновационная деятельность, эффективные способы оценки маркетингового комплекса.*

Инновационная деятельность сегодня является одним из эффективных направлений достижения успеха в бизнесе. Согласно научным взглядам известного экономиста Питера Друкера бизнес имеет только две основные функции: маркетинговую и инновационную [1, с. 34]. При этом важнейшие составляющие бизнеса – маркетинг и инновации производят результат и социально-экономические эффекты, а все остальное – затраты.

Экономист и маркетолог Михаил Геращенко в своих научных работах подчеркивает то, что системный подход к маркетингу инновационной деятельности является перспективным с позиций управления процессом создания новых товаров (оказания новых услуг), а также с целью получения прогнозируемого результата [2].

До сих пор применение системного подхода к маркетингу как к целостной концепции инновационного предприятия характеризовалось непостоянностью. Поэтому целесообразно использовать инструменты маркетинга в инновационной деятельности предприятия регулярно, с учетом системного подхода, что в итоге играет ключевую роль как в процессе создания, так и при внедрении инноваций на рынок.

На основе вышеизложенного можно утверждать, что системный подход маркетинга инновационной деятельности предприятия является философией коммерциализации инноваций, а управление инновационным процессом осуществляется при помощи комплекса инструментов маркетинга как единой системой [3, с. 326]. В связи с этим появляется необходимость в применении системного подхода к решению маркетинговых задач в инновационной деятельности. Чтобы грамотно вывести новый товар на рынок, необходимо изучить потребность, продумать весь комплекс мероприятий от рекламы до логистики, выявить связи между потребностями, а также связи со средствами и продуктами для удовлетворения современных потребностей.

Независимо от материально-вещественной формы нового продукта, процесс его создания предусматривает планирование и осуществление инновационной деятельности в несколько этапов: генерирование идей, оценивание и отбор перспективных идей, разработка концепции товара, разработка и создание опытного образца, пробный маркетинг [4, с. 254]. Применение системного подхода к маркетингу инновации будет определяться не только скоординированностью и организованностью его воплощения в жизнь, но и достижением экономического успеха.

В целом, системный подход к маркетингу инновационной деятельности предполагает: постановку целей и выделение ресурсов, требующихся для достижения этих целей; четкое определение количественных характеристик, взаимосвязей различных отраслей экономики – промышленности, транспорта, сельского хозяйства, а также отдельных территориальных комплексов; расчёт показателей эффективности затрат и обеспечение наиболее рациональной структуры потребления [5]. При этом подходе исследование взаимосвязей целесообразно осуществлять не только в экономическом аспекте, но и учитывать психологические факторы управления. Наибольшее распространение системный подход к маркетингу получил в связи с решением задач оптимального планирования, требующих построения многокомпонентных систем разного уровня. Поэтому одним из важнейших его направлений является составление и реализация целевых комплексных программ.

Особенность системы маркетинга инновационной деятельности состоит в том, что внешние связи характеризуют потребности потребителя, тогда как внутренние связи характеризуют сам комплекс маркетинга. При этом сложность и противоречивость

подсистем и связей определяют жизнеспособность этой системы. Важно отметить, что возникновение противоречий между ними при развитии системы маркетинга инновационной деятельности и способность системы их устранять становятся одной из главных задач.

Так как информационные технологии являются механизмом, с помощью которого можно осуществлять контроль над ситуацией, которая постоянно меняется под действием тех или иных факторов, то специалисты в области маркетинга должны уделять особое внимание информации об организационной среде. Ведь грамотно спроектированные информационные системы создают мощные конкурентные преимущества для предприятия.

На основе исследований научных взглядов данной проблематики можно выделить несколько подходов к оцениванию системы маркетинга инновационной деятельности, которые являются взаимодополняющими. Так, системный подход, изучающий состав системы, определяющий наличие в ней подсистем и надсистем позволяет лучше применить, так называемую, «многоэкранную» схему, которая усовершенствована авторами и представлена на рис.1.

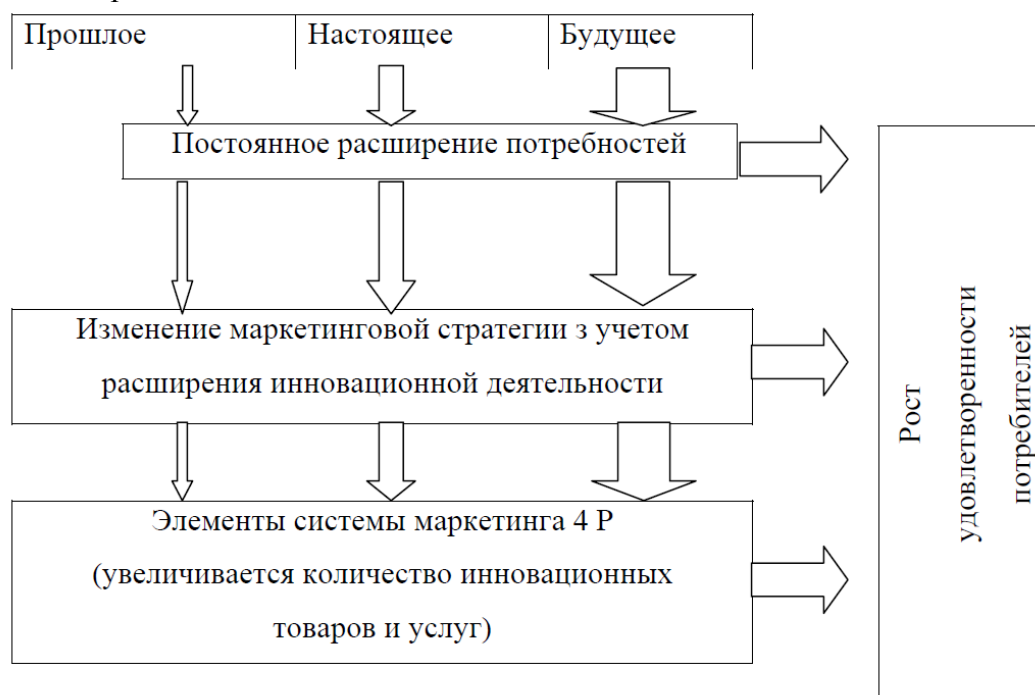


Рис. 1. Схема взаимодействия элементов системы маркетинга инновационной деятельности

Важно отметить, что в маркетинге этот подход мышления известен как способ «3 box thinking», что в переводе означает: «думай, как твой клиент, думай, как клиент твоего клиента и как клиент клиента твоего клиента» [4, с. 380]. Планируя выход нового продукта на рынок, необходимо отследить всю цепочку применения к использованию этого продукта, как в сторону потребителя, так и в сторону поставщика, заранее увидеть возможные противоречия и продумать способы их решения.

Так как инновационная деятельность характеризуется повышенной степенью риска, то системный подход к маркетингу может оказаться как эффективным, так и даже принести вред. Так, абсолютно новый продукт с незвучным названием может потерпеть неудачу, рекламный ролик, вызывающий восторг у потребителей в одной стране может быть оскорбителен в другой и т.д.

Проанализируем основные методы системного анализа, направленные на развитие интуиции и расширение опыта таких специалистов, как инноваторы-маркетологи.

1. Метод «мозговой атаки», главная цель которого – поиск новых идей, их широкое обсуждение и конструктивная критика. Основная гипотеза заключается в предположении, что среди большого числа идей имеются, по меньшей мере, несколько хороших. Для

достижения максимальной эффективности, при проведении обсуждений по исследуемой проблеме необходимо соблюдать следующие правила:

- сформулировать проблему в основных терминах, выделив единственный центральный пункт;
- исследовать каждую новую идею;
- оказывать поддержку и поощрение, чтобы освободить участников обсуждения от скованности.

При всей кажущейся простоте данного метода, обсуждения дают неплохие результаты.

2. Метод экспертных оценок, в основе которого лежат различные формы экспертного опроса с последующим оцениванием и выбором наиболее предпочтительного варианта. Возможность использования экспертных оценок, обоснование их объективности базируется на том, что неизвестная характеристика исследуемого явления трактуется как случайная величина, отражением закона распределения которой является индивидуальная оценка эксперта о достоверности и значимости того или иного события. При этом предполагается, что истинное значение исследуемой характеристики находится внутри диапазона оценок, полученных от группы экспертов и, что обобщенное коллективное мнение является достоверным. Наиболее спорным моментом в данной методике является установление весовых коэффициентов по высказываемым экспертами оценкам и приведение противоречивых оценок к некоторой средней величине. Данный метод находит широкое применение в современных социально-экономических исследованиях.

3. Метод «Дельфи», который базируется на обратной связи, ознакомлении экспертов с результатами предшествующего и учет этих результатов при оценке значимости экспертов.

4. Метод «дерева целей», который предполагает использование иерархической структуры, полученной путем разделения общей цели на подцели. Для случаев, когда древовидный порядок строго по всей структуре не выдерживается, В. И. Глушков ввел понятие «прогнозного графа» [2, с. 83].

Метод «дерева целей» ориентирован на получение относительно устойчивой структуры целей проблем, направлений. Для достижения этого при построении первоначального варианта структуры следует учитывать закономерности формулирования целей и использовать принципы формирования иерархических структур.

Важно отметить, что организационная система в динамике представляется в качестве трёх процессов:

1. Вход — 2. Преобразование — 3. Выход.

Взаимодействие этих процессов даёт цикл событий. При этом любая открытая система имеет этот цикл событий. При системном подходе, важное значение приобретает изучение характеристик организации, как системы, т.е. характеристик «входа», «процесса» («преобразования») и характеристик «выхода». При системном подходе на основе маркетинговых исследований сначала исследуются параметры «выхода», т.е. товары или услуги, а именно что производить, с какими показателями качества, с какими затратами, для кого, в какие сроки продавать и по какой цене. Ответы на эти вопросы должны быть четкими и своевременными. На «выходе» в итоге должна быть конкурентоспособная продукция либо услуги. Затем определяют параметры «входа», т.е. исследуется потребность в ресурсах (материальных, финансовых, трудовых и информационных), которая определяется после детального изучения организационно-технического уровня рассматриваемой системы (уровня техники, технологии, особенности организации производства, труда и управления) и параметров внешней среды (экономической, геополитической, социальной, экологической и др.). И наконец, не менее важное значение приобретает исследование параметров «процесса», преобразующего ресурсы в готовую продукцию. На этом этапе, в зависимости от объекта исследования, рассматривается производственная технология, либо технология управления, а также факторы и пути ее совершенствования.

Тем не менее, системные эффекты могут быть весьма эффективными приносить дополнительную прибыль.

Дополнительные эффекты дают новый синергетический толчок продажам и их можно назвать «сверхэффектами», т.е. когда сложение $1+1=3$ [4, с. 301].

Системный подход к маркетингу инновационной деятельности представляет собой универсальный метод исследования, основанный на восприятии исследуемого объекта как нечто целого, состоящего из взаимосвязанных частей и являющегося одновременно частью системы более высокого порядка. Он позволяет строить многофакторные модели, характерные для социально-экономических систем, к которым относятся организации. Предназначение системного подхода заключается в том, что он формирует системное мышление, необходимое руководителям организаций, и повышает эффективность принимаемых решений.

Новое качество удовлетворения потребности может зачастую быть получено и при введении специальных элементов, только за счет того, что показано ранее не видимое свойство товара, или два свойства объединены в одну систему и действие их при этом многократно усиливается, вредные свойства при этом компенсируются или уничтожаются [5].

Маркетинговые инструменты, как видно из первой части исследования, обладают системными свойствами, которые необходимо использовать, в частности, искать «сверхэффекты». Маркетинговые и бизнес системные подходы изменяются закономерно, следуя за изменениями во внешнем окружении.

Таким образом, системный подход вошел в современную науку как особая методология научного анализа и мышления. Его роль и значение для маркетинга инновационной деятельности на различных этапах инновационного процесса очень важна. Применение на практике методов системного анализа является одним из условий достижения развития предприятия, в том числе и инновационного.

Література:

1. Druker Peter F. Management: Tasks, Responsibilities, Practices / Peter F. Druker – New York: Harper and Row, 1974. – 346 с.
2. Геращенко М.М. Подходы к определению сущности маркетинга инноваций / М.М. Геращенко // Экономические науки, 2013. – № 1. – С. 24-27.
3. Новейший словарь иностранных слов и выражений. – М.: ООО «Изд-во АСТ» Ми.: Харвест, 2014. – 671 с.
4. Ламбен Ж., Чумпитас Р., Шулинг И. Менеджмент, ориентированный на рынок: пер. с англ. под ред. В. Колчанова. – СПб.: Питер, 2013. – 720 с.
5. Горобенко С.В. О системном подходе к маркетингу и связи маркетинговых и бизнес систем / С.В. Горобенко // Заметки маркетолога, 2014. – № 1. – С. 15-19.

Научный журнал «ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ» (Украина)
и Al-Ghurair Printing & Publishing LLC, Dubai, UAE
приглашают принять участие в Международной научно-практической конференции:
«Экономика, управление, право: проблемы становления и трансформации»
которая состоится в Дубаи, ОАЭ
26 февраля 2016 года

Контрольные даты конференции:

Дата проведения конференции	26 февраля 2016 г.
Последний срок представления материалов	25 февраля 2016 г. (включительно)
Срок выхода из печати эл.версии сборника	15 марта 2016 г.

Материалы конференции будут опубликованы в форме **сборника научных статей** и разосланы авторам, а так же доступны в электронном виде на сайте <http://conf.at.ua>

Сборнику будет присвоен ISBN с выходными данными издательства ОАЭ.

Обязательные экземпляры сборника отправляются в Общественную библиотеку Дубаи –
Dubai Public Library

Научный журнал «ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ» (Украина)
и Henan Science and Technology Press, Zhengzhou, China
приглашают принять участие в Международной научно-практической конференции:
«Экономика, управление, право: стратегии инновационного развития»
которая состоится в Zhengzhou, China
28 марта 2016 года

Контрольные даты конференции:

Дата проведения конференции	28 марта 2016 г.
Последний срок представления материалов	27 марта 2016 г. (включительно)
Срок выхода из печати эл.версии сборника	15 апреля 2016 г.

Материалы конференции будут опубликованы в форме **сборника научных статей** и разосланы авторам, а так же доступны в электронном виде на сайте <http://conf.at.ua>

Сборнику будет присвоен ISBN с выходными данными издательства КНР.

Обязательные экземпляры сборника отправляются в Национальную библиотеку КНР –
National Library of China

Тематические направления конференций:

- Секция 1.* Экономика и управление национальным хозяйством.
- Секция 2.* Международная экономика.
- Секция 3.* Экономика и управление предприятием.
- Секция 4.* Развитие производительных сил и региональная экономика.
- Секция 5.* Деньги, финансы и кредит.
- Секция 6.* Бухгалтерский учет, анализ и аудит.
- Секция 7.* Налогообложение и бюджетная система.
- Секция 8.* Экономическая безопасность субъектов хозяйственной деятельности.
- Секция 9.* Математические методы в экономике.
- Секция 10.* Государственное управление, самоуправление и государственная служба.
- Секция 11.* Право.
- Секция 12.* Экономика туризма.
- Секция 13.* Менеджмент.
- Секция 14.* Маркетинг.
- Секция 15.* Психология, педагогика и образование.

Форма участия в конференции – заочная (дистанционная).

Рабочие языки конференции: английский, русский, немецкий, французский, украинский и др.
Сборник будет размещен в международные базы цитирования: **РИНЦ** и **передан на рецензирование** для включения в Conference Proceedings Citation Index - Social Sciences & Humanities (CPCI-SSH)

Детальная информация на сайте: <http://conf.at.ua>

Координатор конференции:

кандидат экон. наук, доцент Дробязко Светлана Игоревна
моб. тел. +38 (068) 851-75-52
Skype: svetlana16471

E-mail: conf.at.ua@gmail.com

Сайт конференции: <http://conf.at.ua>

График публикации коллективных научных монографий на 2016 год

<i>Название конференции, исходные данные издательства</i>	<i>Срок предоставления материалов</i>	<i>Срок выхода эл. версии</i>
Экономическая безопасность: теория, методология, практика. Pegasus Publishing, Lisbon, Portugal	Январь 2016	Февраль 2016
Стратегический учет, анализ и аудит: теория, методология, практика. GPG Publishing Group, Pretoria, South Africa	Январь 2016	Февраль 2016
Управление экономической деятельностью: проблемы и перспективы развития. Aspekt Publishing of Budget Printing Center, Taunton, MA 02780, United States of America	Февраль 2016	Март 2016
Экономико-правовые проблемы управления человеческими ресурсами. CARICOM, BARBADOS	Февраль 2016	Март 2016
Учет, анализ и аудит деятельности предприятий: проблемы, тенденции, перспективы. SAUL Publishing Ltd, Dublin, Ireland	Март 2016	Апрель 2016
Социально-экономические проблемы развития территорий. Academic Publishing House of the Agricultural University Plovdiv, Bulgaria	Март 2016	Апрель 2016
Проблемы социально-экономического развития предпринимательства: отечественный и зарубежный опыт. Editorial Arane, S.A. de C.V., Mexico City, Mexico	Апрель 2016	Май 2016
Экономическая безопасность и защита информации: теория, методология, практика. Edizioni Magi, Roma, Italia	Апрель 2016	Май 2016
Управление экономическими системами в условиях нестабильности. C.E.I.M., Valencia, Venezuela	Май 2016	Июнь 2016
Маркетинг в управлении организацией: отраслевой аспект. Henan Science and Technology Press, Zhengzhou, China	Май 2016	Июнь 2016
Эффективность управления предприятиями: инвестиции и инновации. AMEET Sp. z o.o., Lodz, Poland	Июнь 2016	Июль 2016
Актуальные проблемы развития учета и налогообложения. Pegasus Publishing, Lisbon, Portugal	Июнь 2016	Июль 2016
Социально-экономические проблемы менеджмента: теория и практика. Verlag SWG imex GmbH Nürnberg, Deutschland	Июль 2016	Август 2016
Управление затратами: учетно-аналитический аспект. Discovery Publishing House Pvt. Ltd., New Delhi, India	Июль 2016	Август 2016
Экономические, социальные и правовые аспекты регулирования трудовых отношений. Thorpe Bowker. Melbourne. Australia	Август 2016	Сентябрь 2016
Экономический анализ: отраслевой аспект. Editorial Arane, S.A. de C.V., Mexico City, Mexico	Август 2016	Сентябрь 2016
Интеллектуальная экономика: инвестиционный аспект Anchor Press Ltd, Nelson, New Zealand	Август 2016	Сентябрь 2016

Стратегические проблемы экономики природопользования. Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom	Сентябрь 2016	Октябрь 2016
Туристическая индустрия: состояние и перспективы развития. Al-Ghurair Printing & Publishing LLC, Dubai, UAE	Сентябрь 2016	Октябрь 2016
Анализ финансового состояния предприятий: отечественный и зарубежный подходы. Les Editions L'Originale, Paris, France	Сентябрь 2016	Октябрь 2016
Экономика знания: вопросы теории и практики. Publishing house «BREEZE», Montreal, Canada	Октябрь 2016	Ноябрь 2016
Современные технологии менеджмента. EDEX, Madrid, España	Октябрь 2016	Ноябрь 2016
Стратегии социально-экономического развития регионов. Academic Publishing House of the Agricultural University Plovdiv, Bulgaria	Октябрь 2016	Ноябрь 2016
Социально-экономические системы: реалии и векторы развития. «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education. Vienna	Ноябрь 2016	Декабрь 2016
Конкурентоспособность: экономика, маркетинг, менеджмент. С.Е.І.М., Valencia, Venezuela	Ноябрь 2016	Декабрь 2016
Экономика предпринимательства в условиях глобализации. FIDELITE EDITIONS, Namur, Belgique	Декабрь 2016	Январь 2017
Аудит и контроль: организация, методика, практика. Aspekt Publishing of Budget Printing Center, Taunton, MA 02780, United States of America	Декабрь 2016	Январь 2017

Координатор – секретарь оргкомитета
кандидат экон. наук, Дробязко Светлана Игоревна
тел. +38 (068) 851-75-52
E-mail: ecofin.at.ua@gmail.com
Сайт: <http://ecofin.at.ua>



Scientific journal «ECONOMICS AND FINANCE»

Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland

**WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTEN, MANAGEMENT, RECHT:
PROBLEME DER WISSENSCHAFT UND PRAXIS**

Sammelwerk der wissenschaftlichen artikel

Passed for printing 29.12.2015. Appearance 30.12.2015.

Format 60x84/16.

Conventional printed sheets 15. Circulation 300 copies. Order 25.

Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2015

For permission to use material from this text, please contact the publisher at:

Verlag SWG imex GmbH
Bärenschanzstr, 75
Nürnberg, Deutschland,
Telefon: +380688517552
E-Mail: swgimexgmbh@gmail.com

ISBN 978-617-7214-13-6