

Міністерство освіти і науки України
Кам'янець-Подільський національний університет

Україна в ХХІ столітті: проблеми та перспективи соціально-економічного розвитку

Збірник наукових праць

ВІСНИК КПНУ ІМЕНІ ІВАНА ОГІЄНКА
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

За матеріалами
міжнародної науково-практичної
конференції 17-18 квітня 2008 р.

Випуск 1

Кам'янець-Подільський
2008

УДК 378.4 (082):33
ББК 74.58.Я 431

Рекомендовано вченою радою
Кам'янець-Подільського національного університету
протокол №2 від 28.02.2008р.

Редакційна колегія:

Лотоцький І.І. – д.е.н., професор.
Каньоса М.І. – к.е.н., професор.
Латер Ю.С. – к.е.н., професор.
Ящишина І.В. ~ к.е.н., доцент.
Стрельбіцький П.А. – к.е.н., доцент.
Андрейцева І.А. – к.е.н., доцент.
Каньоса А.М. – к.і.н., доцент.
Жук О.М. – к.е.н., доцент.
Зелик Г.Г. – к.е.н., доцент.

Відповідальний редактор: **Андрейцева І.А.**

**Україна в ХХІ столітті: проблеми та перспективи
соціально- економічного розвитку.** Вісник КПНУ імені Івана
Огієнка. Економічні науки.Збірник наукових праць. –
Кам'янець-Подільський: – 2008. – Вип. 1. – 234 с.
ISBN 978-966-2903-20-1

УДК 378.4 (082):33
ББК 74.58.я 431

У збірнику вміщено матеріали, які репрезентують окремі проблеми суттєвих напрямів сучасної економічної науки. Статті присвячені дослідженню питань економічної теорії, концепцій розвитку економіки підприємства, системи фінансів, обліку, аналізу, аудиту в Україні, проблем управління людськими ресурсами і носять новаторський та пошуковий характер. Послужаться науковцям, студентам, а також тим, кого цікавить хід розвитку економічної науки в Україні.

ISBN 978-966-2903-20-1
2008

© ПП Мошак М.І.,

Зміст

Секція 1

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ ТА МЕТОДИКИ ЇЇ ВИКЛАДАННЯ	9
З. С. Варналій ДЕТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ.....	9
В. І. Перевозчиков ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ЗНЕЦІНЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ПРОЦЕСІ РОЗДЕРЖАВЛЕННЯ.....	12
Ю. С. Латер ДО ПИТАННЯ ПРО ЦИВІЛІЗАЦІЙНУ ПАРАДИГМУ В РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА	14
І. В. Ящишина СТРУКТУРА ІНДИВІДУАЛЬНОГО ДОБРОБУТУ	16
В.В. Радченко НЕОБХІДНІСТЬ НАУКОВОГО ПІДХОДУ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПРЕДМЕТА ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ.....	18
В. І. Борейко МОНЕТИЗАЦІЯ, ІНФЛЯЦІЯ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ	20
З. І. Галушка АНАЛІЗ ПРОЦЕСІВ СОЦІАЛІЗАЦІЇ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ	23
М.О. Городецька, С.І. Туголуков ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ І ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОСТІ	25
Т.П. Драганова, В.П.Гавриш, Г.І. Гавриш ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ УКРАЇНИ	27
Г.Г. Зелик, С.М. Підгородецька, Ю.О. Гернего АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ У СФЕРІ ПІДПРИЄМНИЦТВА	29
Л.Г. Козачок ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ.....	31
А.В. Лісовий ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕЛАСТИЧНОСТІ ПОПИТУ ЗА ЦІНОЮ ТА ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЇХ УСУНЕННЯ	33
В.О. Олійник ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНОЇ КРЕДИТНОЇ КРИЗИ НА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ НА РИНКАХ ЄВРООБЛІГАЦІЙ.....	35
В. А. Палехова ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ: ПРЕДМЕТ НАУКИ ТА ЛОГІКА ВИКЛАДАННЯ.....	38
О.А. Тимчик ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОГРАМ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	39
Ж.А. Шевчук СУЧАСНІ АСПЕКТИ ТРАКТУВАННЯ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ	41
Л.В. Шостак ВИЗНАЧЕННЯ ЧИННИКІВ РЕГУЛЯТОРНОГО ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТНІ ВІДНОСИНИ У СФЕРІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ.....	44
О.І. Бабчинська, Л.В. Боднарчук, Т.Д. Мамчур ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ	46
Ж.А. Шевчук ІСТОРІЯ ПОДАТКІВ ЯК ІСТОРІЯ ЦИВІЛІЗАЦІЙ (НАРИС З ІСТОРІЇ ЕКОНОМІКИ)	48

Н.Ю. Олійник ПЕДАГОГІЧНІ УМОВИ ПІДГОТОВКИ УЧНІВ СТТАРШИХ КЛАСІВ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОФІЛЮ НАВЧАННЯ ДО ОРГАНІЗАТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	51
Л.А. Підпригора ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАСНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.....	53
О.М. Тігаренко СУЧАСНИЙ СТАН ЗАЙНЯТОСТІ ТА БЕЗРОБІТТЯ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ РИНКУ ПРАЦІ	55
В.Б. Буторіна РОЛЬ НАУКОЄМНОГО ПРОДУКТУ В ЕКОНОМІЧНОМУ ЗРОСТАННІ.....	57
І.В. Музичук ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА ПРОБЛЕМУ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ	60
О.С. Олійник, Н.В. Чесньовська РИНКОВА ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ ТА СОЦІАЛЬНІ ЯВИЩА В ПЕРІОД СТАНОВЛЕННЯ НОВИХ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	63
М.О. Роіанюк НЕВІДПОВІДНІСТЬ ПОПИТУ І ПРОПОЗИЦІЇ НА РИНКУ КАМ'ЯНЕЦЬ-ПОДІЛЬСЬКОГО	65
Л.О. Солодка НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ДОРОЖНЬОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ.....	67
О. В. Щелкунова ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ ТА ЙОГО СКЛАДОВІ	69
А.В. Сиваченко ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТІ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА	71
Секція 2	
СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	74
А.П. Гречан, О.В. Боднарченко ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	74
Ю.М. Лопатинський КОМПОНЕНТИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	77
І.В. Петенко, А.В. Петенко ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	79
А.М. Каньоса, М.І. Каньоса РЕАЛІЗАЦІЯ МІСІЇ ВНЗ – ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	81
В.О. Аніщенко ДО ПИТАННЯ ЩОДО ОСОБЛИВОСТІ СОЦІО-ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ ОЦІНКИ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ.....	87
Д.І. Басюк ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МІСТА КАМ'ЯНЕЦЬ-ПОДІЛЬСЬКИЙ.....	89
В.В. Бондарчук. Л.И. Бондарчук ТЕКСТ АНГЛО-УКРАЇНСЬКОГО ПЕРЕКЛАДУ НАУКОВОЇ ЛІТЕРАТУРИ ЯК КОМПОНЕНТ НАВЧАЛЬНОГО ПОСІБНИКА З МЕНЕДЖМЕНТУ	94
М.В. Зось-Кіор, О.М. Германенко, М.М. Кальченко РОЗРОБКА РЕКЛАМНОГО БЮДЖЕТУ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЙОГО ЕФЕКТУ	95
Р.Г. Жарлінська, Л.В. Демчук ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА НА РИНКУ МЕТАЛЕВОГО ПОСУДУ УКРАЇНИ.	98
О.В. Кочетков, Н.С. Кіріченко КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ	100
Н.Ю. Кубіній, М.В. Баранчикова, В.І. Дідик МОТИВАЦІЯ ЯК ФАКТОР СТРАТЕГІЧНОГО	

УПРАВЛІННЯ	103
Л.А. Останкова ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ОЦІНКИ ЙОГО ГОСПОДАРЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	104
Р.І. Завадяк, В.І. Дідик СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ	106
Л.В. Бугір, І.І. Фленько, О.В. Фленько ВПЛИВ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА НА МОТИВАЦІЙНУ СИСТЕМУ	108
О.С. Бєлоусова АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	110
Ю В. Бицюра МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ.....	112
П. Бурковський ДО ПИТАННЯ ПРО КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ.....	115
А. С. Коноваленко ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ЯК СУЧАСНОЇ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВ.....	118
О В. Перчук РЕАЛІЗАЦІЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ ПРИ УПРАВЛІННІ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ	120
Л В. Бондарчук, А.Г. Марусич УКРАЇНСЬКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ	122
В.Ю. Лисак РОЗВИТОК ГОТЕЛЬНОГО РИНКУ	124
О С. Бурлаков МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ	126
О.С. Олійник ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ СПИРТОВОЇ ГАЛУЗІ НА ПОДІЛЛІ.....	128
О.С. Олійник, О.М. Іваніцька СПИРТОВА ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ ТА ЇЇ РОЛЬ У РОЗВИТКУ НАРОДНОГО ГОСПОДАРСТВА В РИНКОВИХ УМОВАХ	130
О.М. Паливода ОРГАНІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ Щ ТА СУМІЖНИХ ГАЛУЗЕЙ	132
Т.В. Соловей ІНТЕГРАЦІЯ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ	134
О.С. Апчел ФОРМУВАННЯ ПОТОКУ СТВОРЕННЯ ЦІННОСТІ СПОЖИВАЧА ЯК УМОВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	135
Dr Dariusz Nowak Wybor dostawcy w kooperacji przemysłowej.....	137
О.П. Свідер РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ (ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА МЕТОДОЛОГІЯ) ПРИНЦИПИ АНАЛІЗУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПРИ ЕКОНОМІЧНІЙ ОЦІНЦІ ВИКОРИСТАННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ	142
Секція 3	
РОЗВИТОК СИСТЕМИ ФІНАНСІВ, ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ В УКРАЇНІ	145

А.В. Шайкан РОЛЬ БУХГАЛТЕРА В СУЧАСНИХ УМОВАХ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	145
І.А. Андрейцева ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ СУТТЄВОСТІ В ПРОЦЕСІ АУДИТУ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ	147
О.Я. Базілінська ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ	149
О.С. Бондаренко НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ	151
Л.Г. Гулько ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИЗНАЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	154
С.В. Гушко ВИКОРИСТАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ АУДИТУ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ.....	156
Н.М. Давиденко ПРИЙНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ КОРПОРАТИВНОГО ТИПУ	158
Л.М. Мех, Р.В. Коваль ІНДЕКСНЕ СТРАХУВАННЯ В СИСТЕМІ СТРАХУВАННЯ	160
А.В. Могилевський, В.В. Новодворська ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИЗНАЧЕННЯ РОЗМІРУ СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ ЮРИДИЧНОЇ ОСОБИ	162
В.В. Новодворська, Т.В. Проценко ВИТРАТИ ОСНОВА ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ВИРОБНИЦТВА	164
І.Ф. Полещук, Т.В. Ліщина ДОХОДИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ.....	166
В.О. Солодкий ПІДХОДИ ДО ПОКРАЩАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА	167
В.В. Руденко, О.В. Іськова ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФІНАНСУВАННЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я І МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ.....	169
А.В. Фурса БЮДЖЕТУВАННЯ ВИРОБНИЦТВА ЦУКРОВИХ БУРЯКІВ	171
В.М. Русін ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВИЙ МЕТОД ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОНАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ	174
І.Д. Калинчук РОЛЬ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ.....	176
Н.В. Кузовенкова ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДОВГОСТРОКОВОГО КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	178
Ю.Ю. Подуражня СУТНІСТЬ ОБЛІКУ ТА ЙОГО ЗНАЧЕННЯ	180
В.А. Савчук ДО ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ БЮДЖЕТУ ОСВІТНЬОГО ЗАКЛАДУ, СФОРМОВАНИХ ЗА РАХУНОК НЕДЕРЖАВНИХ УСТАНОВ	181
С.В. Лебедик ОБЛІК ТА КОНТРОЛЬ НЕЗАВЕРШЕНОГО ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ПІДПРИЄМСТВА.....	184
Г.А. Матвієнко РОЗВИТОК МУЛЬТИРИЗИКОВОГО АГАРНОГО СТРАХУВАННЯ В	

УКРАЇНІ	185
А.А. Хуторян КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЕКОЛОГІЧНОГО АУДИТУ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	187
Н.В. Чирик АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ МЕТОДОЛОГИ ОБЛІКУ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ	189
О.Ю. Ловкова ОСНОВНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИТРАЧАННЯ МАТЕРІАЛІВ У БУДІВНИЦТВІ	190
О.П. Рибак СИСТЕМА ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ВНЗ.....	192
Секція 4	
ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ	198
Д.Ф. Крисанов СУЧАСНИЙ СТАН, НАПРЯМИ ТА ВАЖЕЛІ РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ	198
О.Г. Гупало, Т.В. Овчиннікова АНАЛІЗ СТАНУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ (за матеріалами АПК Львівської області)	201
П.А. Стрельбицький, Е.Є. Кульчицький АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ РЕГУЛЮВАННЯ МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ.....	203
Л.В. Синяєва ПРИНЦИПИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ	206
В.О. Соболєв УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	209
І.В. Левицька, К.М. Попова ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ.....	211
Л.М. Яременко РОЛЬ І МІСЦЕ ВИЩОЇ ОСВІТИ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ	213
Ж.О. Шульга УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ У ПРОЦЕСІ ІННО-ВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	215
Л.М. Зелінська ДЕМОГРАФІЧНА СИТУАЦІЯ В УКРАЇНІ	217
Л.П. Дитко ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ ДЕМОГРАФІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	219
Л.В. Бондарчук, О.А. Кривець ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНОЇ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ЯК ОСНОВИ СПРИЯТЛИВОГО СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОПЧНОГО КЛІМАТУ КОЛЕКТИВУ	222
Л.В. Бондарчук, А.О. Мягкова, Я.А. Каськун АКТУАЛЬНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МЕНЕДЖМЕНТА ЯКОСТІ ЯК ОДНІЄЇ З ПРОБЛЕМ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ.....	224
Л.В. Бондарчук, Є.О. Паламарчук МЕДІАЦІЯ, ЯК ОДИН З МЕТОДІВ ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	226
К.А. Алексєєва РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ У РОЗБУДОВІ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	228
В.В. Сандугей ОБ'ЄКТИВНІ ОСНОВИ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ'	230
К.М. Остроухова СУТЬ ТА ФОРМИ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ.....	232

Секція 1.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ ТА МЕТОДИКИ ЇЇ ВИКЛАДАННЯ

УДК 336.02(477):330.341

*З.С. Варналій, д.е.н., професор Національного
університету ДПС України, м. Ірпінь*

ДЕТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Розкривається сутність тіньової економіки, аналізується рівень, чинники та наслідки тіньової економіки України. Визначається необхідність, сутність та шляхи детінізації економіки як складової фінансової політики України.

Ключові слова: *тіньова економіка, рівень тінізації, непродуктивний відплив капіталу, корупція, детінізація економіки.*

Без урахування тіньової економіки стає неможливим проведення економічного аналізу на макро-і мікрорівнях, прийняття ефективних управлінських та законодавчих рішень. Ігнорування такого суперечливого та полісистемного явища, як тіньова економіка, спричиняє серйозні помилки при визначенні макроекономічних показників, та неадекватну оцінку найважливіших процесів і тенденцій, тактичні та стратегічні прорахунки щодо забезпечення конкурентоспроможності економіки [1].

Ефективні наукові пошуки та владні дії у цій сфері ускладнюються тим, що достовірної та повної інформації стосовно рівня тінізації економіки отримати практично неможливо. Виходить таке собі замкнене коло. Дійсно, оцінки обсягів тіньових процесів в Україні надзвичайно різні, але навіть за найоптимістичнішими розрахунками – вони вражають. Більш того, грань між власне тіньовою економічною і кримінальною діяльністю все тоншає.

Тіньова економіка – це складне явище, представлене як сукупність не контрольованих і не регульованих як протиправних так і законних економічних відносин між суб'єктами економічної діяльності, які мають на меті незаконне (неофіційне) отримання доходу.

Поширення тіньової економіки веде до різкого зниження ефективності державної політики, утруднення, а подекуди – й неможливості регулювання економіки ринковими методами, із застосуванням інструментів грошово-кредитної та податкової політики. Це обумовлює необхідність звернення органів виконавчої влади до адміністративних інструментів регулювання, що, у свою чергу, складає підґрунтя для поширення корупції, а також гальмує формування в Україні сучасної ринкової економіки, перешкоджає просування до членства у міжнародних організаціях.

Масштаби тіньової економічної діяльності істотно впливають на обсяги і структуру ВВП, призводять до спотворення офіційних даних про його величину. Тіньова економіка створює реальну загрозу національній безпеці та демократичному розвитку держави. Високий рівень тінізації економіки вкрай негативно впливає на імідж країни, її конкурентоспроможність, ефективність структурних та інституційних реформ.

Тіньова економіка має об'єктивний характер, тому існує в будь-яких економічних системах. Йдеться про порогове значення тіньової економіки, загрознає для національної економічної безпеки, критичним рівнем якого є 40% офіційного ВВП.

Рівень тінізації економіки в Україні залишається високим. За оцінками МВФ, обсяг тіньової економіки в національному ВВП України у 2005 році становив близько 52% (серед країн СНД більший показник лише у Грузії – 63% та Азербайджану – майже 60%, тоді як у Росії – близько 40%). Поряд з цим, за розрахунками Держкомстату, здійсненими на основі міжнародного стандарту "Вимірювання необлікованої економіки. Посібник", розробленого у 2002 році ОЕСР, МВФ, МОП та Статкомітетом СНД, рівень тіньової економіки в Україні становив у 2001 р. 16,3% ВВП, у 2002 р. – 17,7%, у 2003 р. – 17,2%, у 2004 р. – 18,9%, у 2005 р. – 18,1% [2].

Складовою тіньових процесів та загрозою економічній безпеці України є непродуктивний відтік капіталу за межі України. Про значні обсяги непродуктивного виведення капіталів з України свідчать наступні факти. Так, зокрема, за розрахунками НБУ, обсяги відпливу капіталу за межі України у 2002-2006 рр. оцінюються у 22,4 млрд. дол. США. За даними Державного комітету фінансового моніторингу, протягом 2003-2006 років було вивезено з України майже 52 млрд. грн. За оцінками науковців, щорічні обсяги непродуктивного відпливу капіталів з України становлять 1,5-3 млрд. дол. США, з 1991 року виведено 50 млрд. дол. США. За розрахунками ОЕСР, обсяг капіталів, виведених за межі України з 1991 року, становить понад 20 млрд. дол. США [2].

Тінізація економіки веде до зростання правового нігілізму, посилення криміналізації економічних

відносин, заміщення прозорого державного контролю кримінальним, поширення корупції, що підриває, зрештою, довіру до держави. Вкрай важливо зважати на те, що проблема тіньової економіки виходить за межі суто правових відносин і має насамперед макроекономічну та морально-етичну природу.

Основними системними наслідками тінізації економічної сфери є: втрата дієвості важелів фінансової політики; втрата дієвості фіскальних інструментів; розкрадання бюджетних ресурсів; втрата потенціалу соціальної політики і занепад соціальної сфери; поширення тіньової зайнятості; зростання диференціації доходів населення; зниження мотивації до нагромадження та інвестування у реальний сектор; відтік ресурсів з процесу суспільного відтворення; гальмування переходу до структурно-інноваційної моделі розвитку через недостатній розвиток інвестування та неефективне відтворення людського капіталу.

Головними чинниками тінізації економіки України є:

1. Відсутність повноцінного ринкового середовища. Уповільнення інституційних, структурних та економічних перетворень, недосконалість ринкових механізмів призводять до неузгодженості державної економічної політики з інтересами суб'єктів господарювання, які змушені самостійно розбудовувати неформальні механізми взаємної співпраці.

2. Незавершеність формування інституційної бази економічної політики. Силіві й адміністративні заходи, які вибірково реалізуються для протидії тінізації економіки, часто у політичних цілях, не приносять бажаних позитивних результатів, погіршуючи підприємницький клімат в Україні.

3. Неефективність управління державною власністю і захисту прав власників. Форсована приватизація відсунула на другий план вирішення питання захисту прав власників та ефективного управління державним і комунальним майном. Серед акціонерних товариств, пакети акцій яких знаходяться в управлінні держави, збиткових набагато більше, ніж в середньому по Україні. Тіньовий сектор найчастіше експлуатує промислові потужності високорентабельних державних підприємств, зумовлюючи їх некомпенсоване інвестиціями прискорене зношування і позбавляючи державу належних доходів.

4. Системні вади податкової системи. Чинна податкова система фактично зосереджена на максимальному залученні надходжень до бюджету, без урахування можливих негативних наслідків надмірного фіскального тиску на суб'єктів господарювання та громадян. Надмірний податковий тиск призводить до того, що прагнення держави легалізувати тіньові капітали та залучити їх у реальну економіку виявляються неефективними.

5. Незбалансованість державної регуляторної політики. Формування масштабного тіньового сектору протягом перших років незалежності України значною мірою супроводжувалось послабленням управління економічними процесами з боку держави, наявністю суттєвих недоліків економічної політики, у тому числі недосконалістю господарського законодавства.

6. Недосконалість бюджетної політики. Особливо небезпечним явищем є тінізація бюджетної сфери. Формування бюджетних показників на основі застарілої податкової політики призводить до істотних розбіжностей між прогнозованими і фактично досягнутими макроекономічними показниками. Тінізацію бюджетної системи посилює також відсутність належного контролю за виконанням видаткової частини держбюджету, його недостатня прозорість, численні випадки порушень бюджетної дисципліни, зловживань та нецільового використання державних коштів.

7. Деформація структури зайнятості. У тіньовому секторі відсутні гарантії працевлаштування, оплати праці і соціального страхування, безпеки праці, створюються додаткові умови для втягування значної частини населення у кримінальні відносини, деформуються відносини на ринку праці.

8. Недоліки у діяльності судової влади. Особливо важливою в цьому контексті є неефективність механізму виконання судових рішень. З іншого боку, в останні роки посилилася тенденція щодо протиправного використання механізмів судових рішень для перерозподілу власності, у тому числі силових поглинань з використанням так званого "рейдерства".

9. Зловживання монополією (домінуючим) становищем цінового характеру, насамперед, на ринках житлово-комунального господарства, агропромислового комплексу, енергетики, платних послуг державних органів, зокрема, у сфері землевпорядкування.

10. Корупція. Внаслідок непрозорості системи взаємовідносин між суспільством та державою формуються та ефективно діють корупційні "ринки" державних послуг та суспільних благ, зокрема: адміністративно-господарських рішень; державних посад; землі; державних закупівель; державних привілеїв; державного захисту прав та свобод громадян; освіти і охорони здоров'я; відбувається тінізація виборчої системи.

Специфічною формою прояву тіньової економіки в Україні останнім часом стало рейдерство – силове захоплення або поглинання підприємств. В Україні рейдерство набуває вражаючих масштабів, надмірного цинізму та агресії. Рейдерство має цілу низку негативних наслідків: негативно впливає на підприємницький клімат; дестабілізує роботу вітчизняних підприємств; руйнує трудові колективи; формує несприятливий інвестиційний клімат та імідж країни тощо.

Масштаби тінізації економічного життя, недовіра державних зусиль щодо її подолання призводять

до деформації принципів громадянського суспільства, формують негативний імідж України у світі, стримують надходження в країну іноземних інвестицій, не сприяють налагодженню торговельно-економічних стосунків українських підприємств із зарубіжними партнерами. Все це об'єктивно зумовлює здійснення активних дій щодо детінізації економіки.

Детінізація економіки – це цілісна система дій, спрямована передусім на подолання та викорінення причин та передумов тіньових явищ та процесів. Стратегічною метою детінізації економіки має стати істотне зниження рівня тінізації шляхом створення сприятливих умов для залучення тіньових капіталів в легальну економіку та примноження національного багатства. Виведення на "світло" тіньових капіталів сприятиме вагомому збільшенню національного інвестиційного потенціалу і ступеня його реалізації, матиме значний позитивний ефект для бюджетної сфери, слугуватиме зміцненню довгострокової стабільності та зорієнтованості національної економіки на стратегічний розвиток і зростання, сприятиме зміцненню економічної безпеки держави.

Детінізація економіки є першопріоритетним та принципово важливим напрямком сучасної економічної політики України. Водночас багатоаспектність та розгалуженість проявів тінізації засвідчує безперспективність лише симптоматичних репресивних методів протидії тінізації у вигляді посилення контрольно-каральних функцій держави. Адже основними чинниками тінізації української економіки стали: висока витратність та низька рентабельність ведення бізнесу, обтяжлива податкова система, в якій фіскальна функція відіграє визначальну роль, знецінення вартості робочої сили, звуження внутрішнього ринку та нерозвиненість ринкових регуляторів визначення ціни ресурсів та чинників конкурентоспроможності, нездатність держави забезпечити прозорі умови діяльності та гармонізувати економічні інтереси суб'єктів економіки.

З метою подолання негативних наслідків процесу тінізації економіки України, значного зменшення його рівня, необхідно розробити та реалізувати низку заходів щодо протидії тінізації. Основними заходами щодо детінізації економіки мають бути:

- "амністія" капіталів некримінального походження, в першу чергу тих, що спрямовуються в інноваційну сферу та інші суспільно значущі та пріоритетні сектори,
- запровадження податкових стимулів до нагромадження та інвестування коштів в інноваційний сектор юридичними особами, які пропонується надавати за фактичними результатами діяльності;
- звуження фінансової бази тіньового господарювання через зменшення рівня оподаткування фізичних осіб на величину документально підтверджених коштів, витрачених на розвиток людського капіталу (освіта, підвищення кваліфікації тощо);
- реальне і радикальне спрощення погоджувальних та дозвільних процедур щодо здійснення підприємницької діяльності, особливо в інноваційній сфері;
- впровадження наявних теоретичних розробок щодо виявлення напівлегальних фінансово-промислових угруповань та ліквідації виявлених схем ілєгалізації капіталу;
- обов'язкове обґрунтування джерел походження грошових коштів ігри купівлі товарів, вартість яких перевищує певну заздалегідь визначену суму (житла, земельних ділянок, транспортних засобів та предметів розкошу);
- залучення до реалізації стратегії легалізації представників міжнародних організацій, спеціалізованих на протидії нелегальному господарюванню, та громадянського суспільства;
- запровадження у навчальних планах усіх економічних спеціальностей дисциплін "Тіньова економіка" та "Економічна безпека підприємницької діяльності" тощо.

Список використаних джерел:

1. Див.: Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації / За ред. З.С. Варналя. – К.: НІСД, 2006. – 576 с.
2. <http://www.rainbow.go.ua>

Annotation: *essence of shadow economy opens up, a level, factors and consequences of shadow economy of Ukraine, is analysed. A necessity, essence and ways of economy, as component financial policy of Ukraine is determined.*

Key words: *shadow economy, unproductive outflow of capital, corruption, economy.*

В.І. Перевозчиков, д.е.н., професор Київського міського педагогічного університету імені Б.Д. Грінченка.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ЗНЕЦІНЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В ПРОЦЕСІ РОЗДЕРЖАВЛЕННЯ

У статті викладені деякі теоретичні та практичні питання, які висвітлюють процес знецінення національного капіталу.

Ключові слова: роздержавлення, вартісна оцінка, методи оцінки.

Якщо припустити, що весь національний капітал складається із суми вартості капіталів об'єктів приватизації і якщо в процесі роздержавлення ці окремі об'єкти були оцінені менше вартості (факторної або ринкової), то і весь національний капітал внаслідок цього знецінюється у вартісному виразі. Якщо ціна сертифікатів, акцій тощо не залежить від вартості дійсно функціонуючого промислового капіталу, а є свідомством на частину доходу, то створюється хибне припущення, що знецінення елементів промислового капіталу не впливає на суму цін капіталізованих титулів, на дохід, і хибним постає твердження, що в умовах приватизаційного знецінення національного капіталу акція є свідомством на частину капіталу. І саме в цьому теоретичному розумінні процесів роздержавлення відбувається підміна понять, оскільки роздержавленню підлягає не національний дохід на капітал, а реальна вартість у натурально-уречевленій формі усупільненого національного капіталу. На практиці приватизація реального багатства нації через відбувалось через спробу оцінити його фіктивним капіталом.

Тому серед проблем, які виникали під час роздержавлення, питання оцінки об'єкта приватизації постало одним з найважливіших і найскладніших фінансових питань як з теоретичної, так і з практичної точки зору. З самого початку при визначенні ціни об'єктів приватизації передбачалося здійснювати експертну оцінку вартості активів для визначення вартості статутних фондів господарських товариств, до яких зараховується приватизовуване державне майно із оцінкою його числом пакетів акцій.

У разі його роздержавлення різними способами та методами у різних випадках, передбачених законодавством, порядок визначення початкової ціни об'єктів приватизації (у тому числі пакетів акцій) встановлювався різними методиками оцінки, причому порядок проведення експертної оцінки майна встановлювався Фондом державного майна.

Вартісна оцінка носить багато в чому суб'єктивний характер, а визначення вартості є дуже суперечливим питанням. Тому особливо важливо, щоб сторони (Фонд державного майна та покупець), які беруть участь у процесі передачі права власності, порозумілися щодо цілей, яких вони намагаються досягти, не тільки у зв'язку з внутрішньо суперечливим характером цього процесу, але й у зв'язку з тим, що підходи до оцінки різняться в залежності від обставин та пов'язані з тим, що в питаннях доцільності та значимості аналітичної інформації для цілей оцінки використовуються дещо суперечливі підходи.

На практиці основна функція бухгалтерського обліку полягає в обліку та відображенні подій, що відбулися. На противагу цьому процес оцінки спрямований на визначення в грошовому виразі доцільності в майбутньому придбання для покупця. Таким чином облікова інформація про попередні операції, накопичена продавцем у минулому, буде мати значимість для процесу прийняття рішень лише в тому випадку, якщо вона певною мірою пов'язана з передбачуваними майбутніми подіями. Це означає, що балансова вартість може відігравати лише незначну роль чи не відігравати взагалі ніякої ролі на момент, коли сторони домовляються про ціну в умовах продажу об'єкту одним власником іншому. Але коли це робить держава, реалізуючи державну власність, то виникають дещо інші підходи до значимості балансової вартості в ході процесів приватизації, оскільки її значення концентрує в собі соціально-економічні відносини, і ціни нижче балансової вартості мають бути обґрунтовані – в іншому випадку національне надбання розпродається без достатніх аргументів занадто дешево.

У дослідженнях вчених-економістів існують численні методи оцінки, але для цілей вартісної оцінки в конкретних обставинах незмінно використовуються загальноприйняті визначені підходи. Відомо, що до числа найбільш розповсюджених підходів, які можуть застосуватися окремо чи в сукупності, відносяться оцінка за відновною вартістю, оцінка за відбудовною вартістю, оцінка за балансовою вартістю, оцінка за поточною вартістю та оцінка за співвідношенням ціни до доходу.

Серед економістів і фінансистів прийнято вважати, що ліквідаційна вартість (яка також іменується чистою реалізованою вартістю) являє собою оцінку з позицій продавця тієї суми, яка може бути виручена в результаті продажу за винятком будь-яких витрат на реалізацію. Якщо об'єкт підприємницької діяльності являє собою актив, то витрати на реалізацію будуть включати витрати на доставку й обробку, комісійні тощо. Якщо він являє собою підприємство чи сегмент підприємства, то витрати на реалізацію

будуть також включати витрати, пов'язані з продажем матеріально-виробничих запасів, погашенням дебіторської заборгованості, звільненням робітників та всіх інших заходів щодо припинення діяльності підприємства. Необхідно також врахувати часові витрати, особливо в залежності від тривалості необхідного чи наявного для проведення роздержавлення періоду. Теоретично можна передбачити, що ціна продажу може бути вищою, якщо час дозволяє вести більш тривалий пошук покупців, а це суперечить ідеї необхідності поповнення доходів держави, тому ціни можуть знижуватися з мірою стагнації виробництва на етапі пошуку покупців. В результаті цього підприємству треба одержувати субсидії або кредити для забезпечення безупинного функціонування, і це тим самим знижує потенційні збитки для державної скарбниці. Безсумнівно, що ліквідаційна вартість відображає найменшу оцінку вартості об'єкта підприємницької діяльності. В системі обліку розвинених країн з так званою ринковою економікою ця вартість, яку називають чистою реалізованою вартістю, о: вираженням теоретичної концепції обачності або консерватизму при відображенні в балансах вартості матеріально-виробничих запасів та дебіторської заборгованості.

Що стосується відновної вартості, то вона функціонально являє собою з позицій покупця державної власності оцінку передбачуваної вартості заміни об'єкта підприємницької діяльності і є практичним підходом, що звичайно використовується для цілей страхування. Загалом, відновна вартість вища ліквідаційної вартості хоча б тому, що із суми одержуваного виторгу не віднімаються витрати на реалізацію.

Якщо застосувати в оцінці вартості майна, що приватизується, балансову вартість, то тут розглядаються такі підходи. Як зазначалося вище, балансова вартість являє собою вартість об'єкта підприємницької діяльності, яка відображується в його фінансових звітах. Для підприємства в цілому балансова вартість буде дорівнювати загальній величині активів за винятком загальної суми зобов'язань, тобто розміру власного капіталу. Але існує ряд причин, відповідно до яких балансова вартість компанії, зазначена в її балансовому звіті, не обов'язково дає адекватну картину фінансового стану компанії на визначений момент часу; основна проблема полягає в тому, що облік ведеться за принципом первісної вартості. Відповідно до цього принципу операції враховуються лише по факту їхнього здійснення, коли вони можуть бути відбиті в грошовому виразі. Врахована величина активів може бути зменшена на суму нереалізованих збитків, але не може бути збільшена на суму нереалізованих прибутків чи скорегована з урахуванням інфляції. Так, наприклад, підприємство може мати значні приховані активи у вигляді капітальних активів, відновна вартість яких значно вища, ніж їхня балансова вартість, внаслідок того, що проведення періодичних переоцінок в умовах роздержавлення відстає у часі. Деякі неосяжні активи, наприклад, умовна вартість ділових зв'язків, не можуть враховуватися на рахунках до їхнього набуття, а деякі дуже великі зобов'язання, наприклад, невраховані пенсійні зобов'язання і зобов'язання по здійсненню природоохоронних заходів, можуть носити умовний характер і підлягати відображенню у фінансових відомостях компанії, але не враховуватися на її рахунках. Таким чином, при підготовці підприємств до приватизації і проведенні огляду їх капітальної структури, істотним є встановлення наявності будь-яких неврахованих активів та зобов'язань, що на практиці залишається поза увагою оцінювачів.

Щодо методів оцінки з використанням поточної вартості, то в більшості, якщо не у всіх операціях з придбання працюючих державних підприємств, теоретично мета оцінки полягає у підрахунку приблизного рівня поточної рентабельності об'єкта підприємницької діяльності, інакше кажучи, – у підрахунку величини майбутніх прибутків і дисконтуванні їх з використанням відповідної ставки відсотку для одержання їх поточної вартості. Згідно існуючих методів, такий підхід вимагає прогнозу доходів, що, безумовно, буде ґрунтуватися на різних припущеннях щодо майбутніх економічних умов та підприємницьких очікувань. Але практично, як свідчить досвід, подібні прогнози не лише важко побудувати, але і складно обґрунтувати в тих випадках, коли держава та покупці по-різному, безсумнівно, не на користь держави, оцінюють умови майбутньої діяльності. Внаслідок цього під час приватизації були розроблені, точніше, запозичені із зарубіжних підручників, різні підходи, засновані на використанні даних минулих років для підрахунку прогнозованих даних чи, у деяких випадках, на використанні обох видів даних та використанні попередніх оцінок різної вартості. В методиках передбачалося, що незалежно від виду даних, що використовуються, залежно від обставин, необхідно враховувати такі ключові показники, як доходи, грошові потоки, дивіденди, активи і надходження; кожен з яких має значимість для потенційних інвесторів, тобто покупців.

Запозичені методи, перекладені на процес роздержавлення, передбачали: якщо одним з важливих елементів процесу оцінки є величина майбутніх доходів, то істотно важливо, щоб сторони домовилися про методи їх визначення й оцінки. Якщо ж в основу прогнозу в період оцінки покладається величина доходів за попередні роки, то необхідно, згідно із зарубіжною практикою, провести аналіз цих доходів для визначення їх відповідності базовим правилам визначення й оцінки і необхідності корегувати їх з урахуванням яких-небудь надзвичайних і одноразових складових, що могли б спотворити прогноз.

Annotation: some theoretical and practical questions which light the process of depreciation of national capital

are expounded in the article.

Key words: privatization, cost estimation, methods of estimation.

УДК 330.1.

*Ю.С. Латер, к.е.н., професор Кам'янець-Подільського
національного університету*

ДО ПИТАННЯ ПРО ЦИВІЛІЗАЦІЙНУ ПАРАДИГМУ В РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

В статті досліджується економічна парадигма цивілізаційного розвитку суспільства, визначаються її основні характеристики.

Ключові слова: формація, цивілізація, парадигма, цивілізаційна і формаційна триада.

Вступ. В останні роки в центрі уваги значної частини вчених-економістів, філософів, соціологів знаходяться проблеми пошуку закономірностей розвитку людської спільноти. В зв'язку з цим, подальшого обґрунтування вимагає концепція цивілізаційної еволюції соціуму, її суспільно-історичних, філософсько-антропологічних і економіко-технологічних парадигм.

Мета дослідження: з'ясувати концептуальні положення цивілізаційного підходу до історичного процесу, його актуальність в умовах глобалізації, невилювання, і в той же час, посилення розбіжностей між античними і азіатськими гілками еволюції людського співтовариства.

Постановка проблеми: На відміну від формаційної, цивілізаційна теорія історичного розвитку має справу не тільки з економічною, а з іншими складовими, являє собою комплексний підхід, акцентує увагу на декількох пов'язаних між собою і разом з тим відносно самостійних цивілізаційних парадигм. Знайомство з останніми дозволяє з'ясувати іманентні характеристики поняття "цивілізація".

Аналіз останніх публікацій: починаючи з 50-х років минулого століття інституціонально-цивілізаційні теорії знаходилися в центрі уваги видатних американських вчених економістів та соціологів (Ф.Фукуяма, У.Ростоу, П.Самуельсон, А.Тойнбі, Д.Белл); серед українських вчених заслуговують на увагу роботи В.Гейця, І.Лукінова, Ю.Пахомова.

Комплексний аналіз різноманітних концепцій щодо історичного пізнання розвитку соціуму нерозривно пов'язаний з цивілізаційною теорією. Починаючи з середини ХХ століття все більше вчених-суспільників надають перевагу категорії, цивілізація на відміну від категорії суспільна формація.

Родовим по відношенню до формаційного розвитку людської спільноти залишається марксова триада трьох великих формацій, іманентними властивостями якої виступають характер праці і форма власності на засоби виробництва [1, с.404]. Вся історія людства виступає як жорстко детермінована, фатально неминуча заміна одного економічного базису на інший (змодельована через класову боротьбу), причиною якої є антагоністична суперечність між продуктивними силами і виробничими відносинами. В цьому сенсі найбільш слабким місцем формаційного підходу є його однолінійність, відсутність аналізу ідейних, культурних, релігійних, моральних форм життєдіяльності суспільства.

На відміну від формаційної, цивілізаційна теорія стосовно до кожної відокремленою нею історичної епохи має справу не з однією, а декількома фундаментальними складовими. Мова йде про підхід, який аналізує не одну із сторін людського буття, як це відбулося з історією класів і форм власності, а відрізняється "стереоскопічним баченням людини у всіх її проявах – як індивіда, члена сім'ї, соціальної групи, держави і суспільства, людини, яка володіє необмеженим спектром потреб, які знаходять відображення в його інтересах, в матеріальній і духовній сферах, в історичній "каруселі" економічних, політичних, етнокультурних, релігійних та інших детермінацій" [2, с. 50].

Засновники спеціальних цивілізаційних досліджень та їх сучасні послідовники (Н.Я.Данілевський, А.Тойнбі, С.Хантингтон) трактують цивілізаційний розвиток як циклічний процес зародження, зрілості і згасання окремих цивілізацій. Сьогодні стає актуальною проблема визначення провідної цивілізації і перспектив її переростання в світову цивілізацію.

Американський соціолог Ф.Фукуяма формулює цю проблему, як "кінець історії". Сутність цієї "постісторичної" цивілізації Ф.Фукуяма визначає таким чином: "економічний розрахунок, нескінчені технічні проблеми, турбота про екологію і задоволення витончених потреб споживачів" [3, с.18]. М.Антонов вважає за можливе виділити чотири цивілізації!« парадигми: загальноісторичну, філософсько-антропологічну, соціокультурну, технологічну [4, с.7].

Згідно загальноісторичної парадигми ознаками цивілізації є державність, громадський стан (готовність індивідуумів дотримуватися законів), посилення міського типу, тобто цивілізація – це особливий вид окремого, конкретного суспільства (соціуму), або їх співтовариства [5, с.26].

По своїм просторово-часовим координатам цивілізація охоплює, по-перше, локальні цивілізації, геополітичний центр яких представлений або соціумом незалежно від його формаційного типу (російська

are expounded in the article.

Key words: privatization, cost estimation, methods of estimation.

УДК 330.1.

*Ю.С. Латер, к.е.н., професор Кам'янець-Подільського
національного університету*

ДО ПИТАННЯ ПРО ЦИВІЛІЗАЦІЙНУ ПАРАДИГМУ В РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

В статті досліджується економічна парадигма цивілізаційного розвитку суспільства, визначаються її основні характеристики.

Ключові слова: формація, цивілізація, парадигма, цивілізаційна і формаційна триада.

Вступ. В останні роки в центрі уваги значної частини вчених-економістів, філософів, соціологів знаходяться проблеми пошуку закономірностей розвитку людської спільноти. В зв'язку з цим, подальшого обґрунтування вимагає концепція цивілізаційної еволюції соціуму, її суспільно-історичних, філософсько-антропологічних і економіко-технологічних парадигм.

Мета дослідження: з'ясувати концептуальні положення цивілізаційного підходу до історичного процесу, його актуальність в умовах глобалізації, невилювання, і в той же час, посилення розбіжностей між античними і азіатськими гілками еволюції людського співтовариства.

Постановка проблеми: На відміну від формаційної, цивілізаційна теорія історичного розвитку має справу не тільки з економічною, а з іншими складовими, являє собою комплексний підхід, акцентує увагу на декількох пов'язаних між собою і разом з тим відносно самостійних цивілізаційних парадигм. Знайомство з останніми дозволяє з'ясувати іманентні характеристики поняття "цивілізація".

Аналіз останніх публікацій: починаючи з 50-х років минулого століття інституціонально-цивілізаційні теорії знаходилися в центрі уваги видатних американських вчених економістів та соціологів (Ф.Фукуяма, У.Ростоу, П.Самуельсон, А.Тойнбі, Д.Белл); серед українських вчених заслуговують на увагу роботи В.Гейця, І.Лукінова, Ю.Пахомова.

Комплексний аналіз різноманітних концепцій щодо історичного пізнання розвитку соціуму нерозривно пов'язаний з цивілізаційною теорією. Починаючи з середини ХХ століття все більше вчених-суспільників надають перевагу категорії, цивілізація на відміну від категорії суспільна формація.

Родовим по відношенню до формаційного розвитку людської спільноти залишається марксова триада трьох великих формацій, іманентними властивостями якої виступають характер праці і форма власності на засоби виробництва [1, с.404]. Вся історія людства виступає як жорстко детермінована, фатально неминуча заміна одного економічного базису на інший (змодельована через класову боротьбу), причиною якої є антагоністична суперечність між продуктивними силами і виробничими відносинами. В цьому сенсі найбільш слабким місцем формаційного підходу є його однолінійність, відсутність аналізу ідейних, культурних, релігійних, моральних форм життєдіяльності суспільства.

На відміну від формаційної, цивілізаційна теорія стосовно до кожної відокремленою нею історичної епохи має справу не з однією, а декількома фундаментальними складовими. Мова йде про підхід, який аналізує не одну із сторін людського буття, як це відбулося з історією класів і форм власності, а відрізняється "стереоскопічним баченням людини у всіх її проявах – як індивіда, члена сім'ї, соціальної групи, держави і суспільства, людини, яка володіє необмеженим спектром потреб, які знаходять відображення в його інтересах, в матеріальній і духовній сферах, в історичній "каруселі" економічних, політичних, етнокультурних, релігійних та інших детермінацій" [2, с. 50].

Засновники спеціальних цивілізаційних досліджень та їх сучасні послідовники (Н.Я.Данілевський, А.Тойнбі, С.Хантингтон) трактують цивілізаційний розвиток як циклічний процес зародження, зрілості і згасання окремих цивілізацій. Сьогодні стає актуальною проблема визначення провідної цивілізації і перспектив її переростання в світову цивілізацію.

Американський соціолог Ф.Фукуяма формулює цю проблему, як "кінець історії". Сутність цієї "постісторичної" цивілізації Ф.Фукуяма визначає таким чином: "економічний розрахунок, нескінчені технічні проблеми, турбота про екологію і задоволення витончених потреб споживачів" [3, с.18]. М.Антонов вважає за можливе виділити чотири цивілізаційні парадигми: загальноісторичну, філософсько-антропологічну, соціокультурну, технологічну [4, с.7].

Згідно загальноісторичної парадигми ознаками цивілізації є державність, громадський стан (готовність індивідуумів дотримуватися законів), посилення міського типу, тобто цивілізація – це особливий вид окремого, конкретного суспільства (соціуму), або їх співтовариства [5, с.26].

По своїм просторово-часовим координатам цивілізація охоплює, по-перше, локальні цивілізації, геополітичний центр яких представлений або соціумом незалежно від його формаційного типу (російська

цивілізація, китайська цивілізація), або регіональним співтовариством таких соціумів (європейська цивілізація, латиноамериканська цивілізація) і по-друге, світову цивілізацію, формування якої знаходиться в стадії становлення. В економічній літературі локальні цивілізації визначаються і в залежності від формаційного типу (антична, буржуазна цивілізації). Зустрічаються позиції, згідно яких цивілізація ототожнюється тільки з виникненням і розвитком капіталізму [6, с.53].

Ядро цивілізаційного підходу складає філософсько-антропологічна або філософсько-іманентна парадигма. Вона дозволяє з'ясувати принципові відмінності між формаційним та цивілізаційними підходами до дослідження історії людства. Формаційний підхід ґрунтується на дослідженні суспільних структур, їх субординації в системі суспільства. Цивілізаційний підхід орієнтується на дослідженні людини, її соціальності.

Філософсько-антропологічна парадигма висувалася К. Марксом на передній план при визначенні цивілізаційної тріади. Запропоновані ним міркування асоціюються з трьома історичними шаблонами розвитку людини як складової соціуму. Перший шабел – особиста залежність. Другий шабел – особиста незалежність, яка базується на зовнішній залежності. Третій шабел – універсальний розвиток людини, вільна індивідуальність [7, с. 232].

В формаційному аспекті перший шабел цивілізації охоплює собою в західноєвропейській історії античність і феодалізм, другий – капіталізм, третій – в марксистському розумінні майбутній комунізм. Формаційна тріада підкреслює перервність історичного процесу і знаходить відображення в перетворенні системи суспільних відносин, а цивілізаційна – неперервність [8, с. 8].

Соціокультурна парадигма частково ототожнює поняття цивілізації і поняття культури, або конкретизується через поняття місцевої культури, її предметних утворень [9, с.76].

Засобом формування і розвитку цивілізації є суспільні технології виробництва і відтворення безпосереднього життя. Це положення визначає сутність технологічної парадигми. Представники природничих та економічних дисциплін як правило сприймають технологію у вузькому, суто технологічному сенсі, акцентуючи увагу на механізмі поєднання робочої сили з засобами виробництва і характері суспільно-необхідної праці. Поруш з цим є і інше, більш широке і змістовне поняття цього явища. З приводу цього К.Маркс зазначав, що: "Технологія висвітлює активне відношення людини до природи, безпосередній процес виробництва його життя, а разом з тим і його суспільні умови життя" [10, с.23]. А Тойнбі звертає увагу на те, що складовими поняттями технології є не тільки матеріальні і духовні складові, але й світоглядні.

Суспільні технології включають в свій процес всі засоби матеріального та духовного виробництва, у тому числі мову, соціальні і технічні норми, правопорядок, закони, тощо. Цивілізація уявляється в цьому зв'язку як техніко-технологічне відношення до природи.

Відносно до історичного процесу в цілому цивілізаційна парадигма має справу з розвитком системи "людина-техніка". Вона безпосередньо стосується не тільки трудових функцій людини (ручна технологія, машинна технологія, автоматизована технологія), але й характеристик процесу соціалізації людини – зміну його світогляду, досвіду, навиків, знань, соціального середовища, життєвих орієнтирів, соціальних позицій і багато іншого, що перетворює людину в суспільного індивідуума. Можна стверджувати, що система "людина-техніка" є соціотехнологічною. Етапи її розвитку визначають як доіндустріальне, індустріальне і постіндустріальне суспільство [11, с.37].

Таким чином, формаційний підхід являє собою логіку історичного процесу, його сутнісні характеристики (суспільний спосіб виробництва, систему суспільних відносин, соціальну структуру), цивілізаційний – все різноманіття форм прояву цих іманентних рис в окремих, конкретних суспільствах і їх співтовариствах.

Список використаних джерел:

1. Маркс К., Енгельс Ф. *Капітал*. –Т. 19. –К., 1965.
2. Любимов В., Яровая Е. *Механизм общественного саморазвития // Мировая экономика и международные отношения*. – 1993. № 2. – С. 12-14.
3. Фукуяма Ф. *Конец истории // Вопросы философии*. – 1990. – № 3. – С. 34-36.
4. Антонов М. *К вопросу о формационной и цивилизационной парадигмах в развитии общества // Гуманитарные и социально-экономические науки*. – 2007. – № 2. – С. 42-44.
5. Тойнби А. *Цивилизация перед судом истории*. – Москва-СПб, 1996. – С. 13-16.
6. Поздняков Э. *Формационный и цивилизационный подходы // Мировая экономика и международные отношения*. – 1990. – № 5. – С. 25-27.
7. Маркс К., Енгельс Ф. *Твори*. – Т. 46. – Ч. 1. – К., 1965.
8. *Книги: II. Происхождение цивилизации (социально-философский аспект)*. М., 1966.
9. Маркс К., Енгельс Ф. *Твори*. – Т. 23. – К., 1965.
10. Beil D. *The coming of Post-Industrial Society. A Venture in Social Forcating*. NV. Bade Books, Inc, 1973.

Annotation: *The economic paradigm of civilization development of society is explored in the article, its basic descriptions are determined.*

Key words: structure, civilization, paradigm, civilization and structure triad.

УДК 330.35

І.В. Яцишина, к.е.н., доцент Кам'янець-Подільського національного університету.

СТРУКТУРА ІНДИВІДУАЛЬНОГО ДОБРОБУТУ

Анотація: В статті аналізується трактування добробуту з точки зору сучасного теоретичного та практичного застосування, а також висвітлюється суть та структура індивідуального добробуту, вплив його складових на загальну динаміку.

Ключові слова: добробут, економічна теорія добробуту, дохід, запас, багатство.

В сучасній економічній теорії термін «добробут» застосовується в рамках окремого напрямку – економічної теорії добробуту. Цей підхід дає можливість побудувати економіко-математичну модель або функцію суспільного добробуту. Прихильники утилітаризму уявляють суспільний добробут як суму функцій індивідуальної корисності членів суспільства. В основі роулзівського підходу добробут найменш забезпеченого члена суспільства стає вимірником суспільного добробуту. За лібералами добробут суспільства забезпечують конкурентні ринки при дотриманні умов оптимуму за Парето. Егалітарний підхід трактує можливість досягнення суспільного добробуту при рівному розподілі всіх благ між усіма членами суспільства.

Визначені вище поняття індивідуального і суспільного добробуту придатні швидше для теоретичного визначення проблем, ніж для практичного використання.

Практично добробут людини вимірюється запасами її багатства та рівнем доходів, які отримуються за певний період часу.

Багатство є економічною змінною величиною типу “запас”, його обсяг визначається на певний момент часу. У протилежність багатству дохід – економічна змінна величина типу “потік”, тому що обсяг доходів визначається з і певний проміжок часу (година, місяць, рік)

індивідуальне багатство може приймати три основні форми і кожній формі багатства відповідають певні види доходів:

1) “Фізичне” багатство – це земля, будинок або квартира, автомобілі, меблі, коштовності і т. п. Фізичне багатство може приносити доходи в натуральній формі – користь, що виникає внаслідок використання матеріальних благ, або ренту – від здачі нерухомості в оренду.

2) Фінансове багатство існує у формі акцій, облигацій, банківських депозитів готівки, чеків, векселів і т. п. Воно може приносити доходи у грошовому вигляді – у формі процента або дивідендів.

3) Людський капітал – це багатство, яке пов’язане з самою людиною від природи (природні здібності, пам’ять, фізичні можливості) або яке створюється протягом життя внаслідок виховання, здобуття освіти і досвіду. Людський капітан є головним джерелом доходів для більшості людей як у грошовій формі – зарплата, гонорари та інші заробітки, так і в негрошовій формі – у вигляді задоволення, яке можуть отримувати індивіди від творчої роботи чи від інтелектуальних форм відпочинку.

У розвиток такого визначення доходів можна навести теоретичний підхід Г.Саймонса до визначення індивідуального доходу людини:

індивідуальний дохід дорівнює алгебраїчній сумі

(1) реалізованого споживання

плюс

(2) змін в обсязі багатства, що є у розпорядженні, на початок і кінець періоду.

Але таке визначення, хоча й дозволяє врахувати багато які види доходів, що не враховуються традиційною статистикою, з практичної точки зору мало прийнятне – саме через неможливість його статистичного обчислення.

Найпоширенішою у світі практикою є вимірювання лише грошових доходів населення.

У макроекономіці більше застосовуються терміни особистий дохід (ОД) та дохід у використанні (ВД), які фактично відображають надходження факторних доходів домогосподарства за певний період часу (ОД) і їх суму скореговану на суму сплачених особистих податків та отриманих від держави соціальних трансфертів (ВД). Ці макроекономічні показники є складовими система національних рахунків і можуть бути легко обраховані. Однак до доходів варто віднести і ті вигоди, які отримує людина не у формі грошей, а як насолоду, радість, задоволення від використання наявних грошових доходів, адже гроші – це єдиний товар, який приносить радість коли людина його позбувається, витрачає.

Отже, якщо узагальнити різні форми доходів, які отримує людина, то її сукупний дохід (I_T) можна визначити як суму:

Key words: structure, civilization, paradigm, civilization and structure triad.

УДК 330.35

І.В. Яцишина, к.е.н., доцент Кам'янець-Подільського національного університету.

СТРУКТУРА ІНДИВІДУАЛЬНОГО ДОБРОБУТУ

Анотація: В статті аналізується трактування добробуту з точки зору сучасного теоретичного та практичного застосування, а також висвітлюється суть та структура індивідуального добробуту, вплив його складових на загальну динаміку.

Ключові слова: добробут, економічна теорія добробуту, дохід, запас, багатство.

В сучасній економічній теорії термін «добробут» застосовується в рамках окремого напрямку – економічної теорії добробуту. Цей підхід дає можливість побудувати економіко-математичну модель або функцію суспільного добробуту. Прихильники утилітаризму уявляють суспільний добробут як суму функцій індивідуальної корисності членів суспільства. В основі роулзівського підходу добробут найменш забезпеченого члена суспільства стає вимірником суспільного добробуту. За лібералами добробут суспільства забезпечують конкурентні ринки при дотриманні умов оптимуму за Парето. Егалітарний підхід трактує можливість досягнення суспільного добробуту при рівному розподілі всіх благ між усіма членами суспільства.

Визначені вище поняття індивідуального і суспільного добробуту придатні швидше для теоретичного визначення проблем, ніж для практичного використання.

Практично добробут людини вимірюється запасами її багатства та рівнем доходів, які отримуються за певний період часу.

Багатство є економічною змінною величиною типу “запас”, його обсяг визначається на певний момент часу. У протилежність багатству дохід – економічна змінна величина типу “потік”, тому що обсяг доходів визначається з і певний проміжок часу (година, місяць, рік)

індивідуальне багатство може приймати три основні форми і кожній формі багатства відповідають певні види доходів:

1) “Фізичне” багатство – це земля, будинок або квартира, автомобілі, меблі, коштовності і т. п. Фізичне багатство може приносити доходи в натуральній формі – користь, що виникає внаслідок використання матеріальних благ, або ренту – від здачі нерухомості в оренду.

2) Фінансове багатство існує у формі акцій, облігацій, банківських депозитів готівки, чеків, векселів і т. п. Воно може приносити доходи у грошовому вигляді – у формі процента або дивідендів.

3) Людський капітал – це багатство, яке пов’язане з самою людиною від природи (природні здібності, пам’ять, фізичні можливості) або яке створюється протягом життя внаслідок виховання, здобуття освіти і досвіду. Людський капітан є головним джерелом доходів для більшості людей як у грошовій формі – зарплата, гонорари та інші заробітки, так і в негрошовій формі – у вигляді задоволення, яке можуть отримувати індивіди від творчої роботи чи від інтелектуальних форм відпочинку.

У розвиток такого визначення доходів можна навести теоретичний підхід Г.Саймонса до визначення індивідуального доходу людини:

індивідуальний дохід дорівнює алгебраїчній сумі

(1) реалізованого споживання

плюс

(2) змін в обсязі багатства, що є у розпорядженні, на початок і кінець періоду.

Але таке визначення, хоча й дозволяє врахувати багато які види доходів, що не враховуються традиційною статистикою, з практичної точки зору мало прийнятне – саме через неможливість його статистичного обчислення.

Найпоширенішою у світі практикою є вимірювання лише грошових доходів населення.

У макроекономіці більше застосовуються терміни особистий дохід (ОД) та дохід у використанні (ВД), які фактично відображають надходження факторних доходів домогосподарства за певний період часу (ОД) і їх суму скореговану на суму сплачених особистих податків та отриманих від держави соціальних трансфертів (ВД). Ці макроекономічні показники є складовими система національних рахунків і можуть бути легко обраховані. Однак до доходів варто віднести і ті вигоди, які отримує людина не у формі грошей, а як насолоду, радість, задоволення від використання наявних грошових доходів, адже гроші – це єдиний товар, який приносить радість коли людина його позбувається, витрачає.

Отже, якщо узагальнити різні форми доходів, які отримує людина, то її сукупний дохід (I_T) можна визначити як суму:

$$I_T = I_M + I_N(1)$$

де I_M – грошовий дохід (зарплата, проценти і дивіденди, підприємницький дохід, рента, соціальні трансферти);

I_N – негрошові доходи (задоволення від роботи, використання фізичного капіталу, насолода відпочинком).

Визначити статистично негрошові доходи населення неможливо.

Запаси та доходи людини взаємопов'язані. Запаси індивідуума, як багатство на даний момент часу, є основним джерелом його грошових факторних доходів. В свою чергу, отримані доходи спрямовуються домогосподарствами і окремими людьми на споживання та заощадження, що сприяє нарощуванню запасів. В реальній економіці у розпорядженні домогосподарств є використовуваний дохід, який формується як

факторні доходи
мінус
податки
плюс
соціальні трансферти.

Якщо для спрощення аналізу знехтувати економічною роллю держави, то схематично формування багатства домогосподарств можна зобразити схематично через кумулятивний зв'язок запасів і доходів.

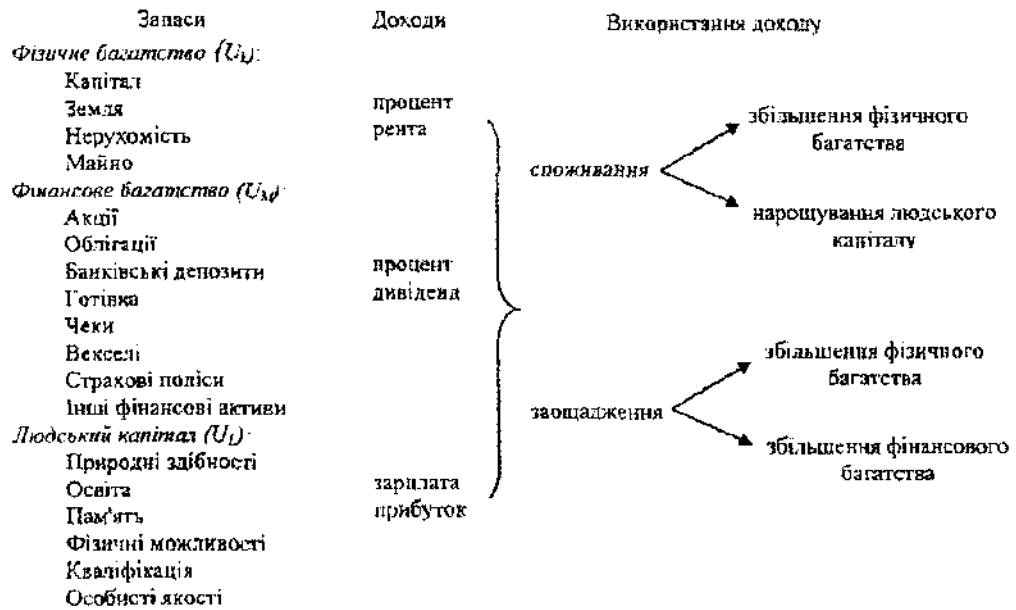
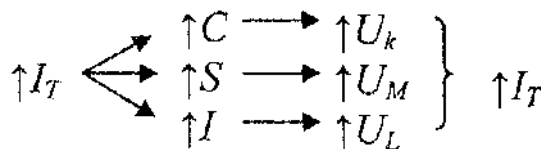


Рис.1. Взаємозв'язок запасів і доходів.

Фактично споживчі витрати людина здійснює для задоволення своїх потреб, отримання корисності від використання куплених товарів і послуг. Одночасно процес споживання супроводжує зростанням фізичного капіталу, а також людського капіталу. Фізичний капітал зростає якщо домогосподарство принаймні частину споживчих витрат спрямовує на купівлю нерухомості, домашнього майна, авто тощо. Нарощуванню людського капіталу сприятимуть витрати на освіту, культуру, спорт, оздоровлення, туризм, самовдосконалення і т. д. Інша частина використовуваного доходу, яка йде на заощадження, за своєю суттю є відкладеним у часі споживанням або антиспоживанням. Однак через заощадження відбувається приріст фінансового та фізичного багатства людей. В даному випадку ми розглядаємо окремих індивідуумів які входять у суб'єкт економічних відносин «домогосподарство». Одночасно люди є суб'єктами підприємницької діяльності, власниками або співвласниками підприємств. Тоді до їх запасів, а саме до фізичного багатства, варто віднести капітал, а до доходів – прибуток. Використання останнього спрямовується частково на особисте споживання і заощадження та інвестиції. Інвестиційні витрати в свою чергу сприятимуть приросту капіталу. Таким чином логіка взаємозв'язків бачиться наступною:



Цікавим бачиться подальше дослідження чуттєвості добробуту людей від зміни пріоритетів у напрямках використання їх доходу.

Список використаних джерел:

1. Мікроекономіка і макроекономіка: Підручник. У 2 ч. / С.Будаговська, О.Кілієвич, ЇЛуїна та ін.; За заг.ред. С.Будаговської. – К.: Основи, 1998, С.220-222.
2. Радіонова І.Ф. Макроекономіка: теорія і політика: Підручник. – К.: Таксон, 2004, С.250-258.
3. Самуэльсон П., Нодхаус В. Экономика: Пер. с англ.: 16-е изд.: – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003, С.209.
4. Кілієвич О., Мертенс О. Мікроекономіка для аналізу державної політики: Підручник. – К.: В-во Соломії Павличко «Основи», 2005, С.535-537.

Annotation: Interpretation of welfare from the point, of view modern theoretical and practical application is analysed in the article, and also is lighted essence and structure of individual welfare, influencing of his constituents on a general dynamics.

Key words: welfare, economic theory of welfare, profit, supply, riches.

УДК 330.1

В.В. Радченко, к.е.н., доцент Національного педагогічного університету імені МЛ. Драгоманова.

НЕОБХІДНІСТЬ НАУКОВОГО ПІДХОДУ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПРЕДМЕТА ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

В статті з'ясовується сутність наукового підходу до визначення змісту предмета економічної теорії, аналізується історичний процес її виникнення. Проводиться різниця між предметами економічної теорії і політичної економії. Розглядається значення наукового підходу до визначення предмета економічної теорії для соціально-економічного розвитку України.

Ключові слова: економічна теорія, політекономія, предмет економічної теорії, предмет політичної економії, об'єкт економічної науки, суб'єкти економічних відносин.

Вивчення економічної теорії у вузах України є основною компонентою економічної освіти. Починаючи з 2001/2002 навчального року, "Основи економіки" введено у навчальний план загальноосвітньої школи.

Однак серед науковців і викладачів існують різні підходи до визначення предмета економічної теорії. Багато хто пов'язує його зміст із загально-цивілізаційним підходом [1], інші – з "Економіксом" [2, с. 10]. Частина вчених вважає, що економічна теорія охоплює політекономію, мікро-та макроекономіку [3, с. 65-67], а окремі мікро-та макроекономіку включають до політекономії [4]. Деякі економісти "загальну економічну теорію" визначають як науку, "яка вивчає поведінку людини у процесі господарювання", і вкрай негативно відносяться до категорій "виробничі відносини", "економічні відносини власності" [5, с. 10-11].

Мало наук, предмет яких так вільно інтерпретується в освітніх курсах і наукових розробках. Часто по-різному підходять до тлумачення одних і тих же економічних явищ, що не може не позначитися негативно і на господарській практиці.

Отже, існує гостра потреба у забезпеченні дійсно наукового підходу до визначення предмета економічної теорії.

З'ясування предмета економічної теорії має спиратися на методологічні підходи, які забезпечують істинність дослідження і зроблених висновків. Визначення таких підходів стало можливим лише на досить високому рівні розвитку самої економічної науки і на основі всебічного аналізу пройдених нею етапів. Такими підходами, як ми вважаємо, є:

1. Глибоке знання і чітке окреслення історичного змісту об'єкта економічної науки.
2. Визначення предмета економічної науки на основі всіх змін, що відбуваються в історичному процесі розвитку її об'єкт.
3. Врахування принципу детермінізму при визначенні і характеристикі предмета економічної науки, насамперед логічного зв'язку "об'єкт" ► "предмет" (а не "предмет" ► "об'єкт").
4. Виявлення внутрішньої логіки розвитку і змін структури самого предмета економічної науки.
5. З'ясування типових характеристик суб'єктів економічних відносин і, знову ж таки, на всіх етапах розвитку об'єкта економічної науки. .
6. Використання методу діалектики в оптимальному сполученні з іншими методами дослідження.
7. Врахування особливостей предметної сфери економічної науки як сфери суспільної, насамперед, об'єктивних законів цієї сфери.

Цікавим бачиться подальше дослідження чуттєвості добробуту людей від зміни пріоритетів у напрямках використання їх доходу.

Список використаних джерел:

1. Мікроекономіка і макроекономіка: Підручник. У 2 ч. / С.Будаговська, О.Кілієвич, ЇЛуїна та ін.; За заг.ред. С.Будаговської. – К.: Основи, 1998, С.220-222.
2. Радіонова І.Ф. Макроекономіка: теорія і політика: Підручник. – К.: Таксон, 2004, С.250-258.
3. Самуэльсон П., Нодхаус В. Экономика: Пер. с англ.: 16-е изд.: – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003, С.209.
4. Кілієвич О., Мертенс О. Мікроекономіка для аналізу державної політики: Підручник. – К.: В-во Соломії Павличко «Основи», 2005, С.535-537.

Annotation: Interpretation of welfare from the point, of view modern theoretical and practical application is analysed in the article, and also is lighted essence and structure of individual welfare, influencing of his constituents on a general dynamics.

Key words: welfare, economic theory of welfare, profit, supply, riches.

УДК 330.1

В.В. Радченко, к.е.н., доцент Національного педагогічного університету імені МЛ. Драгоманова.

НЕОБХІДНІСТЬ НАУКОВОГО ПІДХОДУ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПРЕДМЕТА ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

В статті з'ясовується сутність наукового підходу до визначення змісту предмета економічної теорії, аналізується історичний процес її виникнення. Проводиться різниця між предметами економічної теорії і політичної економії. Розглядається значення наукового підходу до визначення предмета економічної теорії для соціально-економічного розвитку України.

Ключові слова: економічна теорія, політекономія, предмет економічної теорії, предмет політичної економії, об'єкт економічної науки, суб'єкти економічних відносин.

Вивчення економічної теорії у вузах України є основною компонентою економічної освіти. Починаючи з 2001/2002 навчального року, "Основи економіки" введено у навчальний план загальноосвітньої школи.

Однак серед науковців і викладачів існують різні підходи до визначення предмета економічної теорії. Багато хто пов'язує його зміст із загально-цивілізаційним підходом [1], інші – з "Економіксом" [2, с. 10]. Частина вчених вважає, що економічна теорія охоплює політекономію, мікро-та макроекономіку [3, с. 65-67], а окремі мікро-та макроекономіку включають до політекономії [4]. Деякі економісти "загальну економічну теорію" визначають як науку, "яка вивчає поведінку людини у процесі господарювання", і вкрай негативно відносяться до категорій "виробничі відносини", "економічні відносини власності" [5, с. 10-11].

Мало наук, предмет яких так вільно інтерпретується в освітніх курсах і наукових розробках. Часто по-різному підходять до тлумачення одних і тих же економічних явищ, що не може не позначитися негативно і на господарській практиці.

Отже, існує гостра потреба у забезпеченні дійсно наукового підходу до визначення предмета економічної теорії.

З'ясування предмета економічної теорії має спиратися на методологічні підходи, які забезпечують істинність дослідження і зроблених висновків. Визначення таких підходів стало можливим лише на досить високому рівні розвитку самої економічної науки і на основі всебічного аналізу пройдених нею етапів. Такими підходами, як ми вважаємо, є:

1. Глибоке знання і чітке окреслення історичного змісту об'єкта економічної науки.
2. Визначення предмета економічної науки на основі всіх змін, що відбуваються в історичному процесі розвитку її об'єкт.
3. Врахування принципу детермінізму при визначенні і характеристиці предмета економічної науки, насамперед логічного зв'язку "об'єкт" ► "предмет" (а не "предмет" ► "об'єкт").
4. Виявлення внутрішньої логіки розвитку і змін структури самого предмета економічної науки.
5. З'ясування типових характеристик суб'єктів економічних відносин і, знову ж таки, на всіх етапах розвитку об'єкта економічної науки. .
6. Використання методу діалектики в оптимальному сполученні з іншими методами дослідження.
7. Врахування особливостей предметної сфери економічної науки як сфери суспільної, насамперед, об'єктивних законів цієї сфери.

8. Чітке розмежування об'єктивних економічних процесів і правових відносин.

З урахуванням названих методологічних підходів розглянемо аргументи, які, на нашу думку, пояснюють еволюцію поглядів на предмет економічної науки. Вони органічно пов'язуються з розвитком її об'єкта та іншими детермінантами, що зумовлювали появу нових уявлень про закони, форми і способи економічного життя суспільства. Спочатку, як відомо, економіка розглядалася як наука про закони (правила) ведення домашнього господарства (Ксенофонт, Арістотель і ін.). Даний підхід був обґрунтований тим, що в ті часи основою економічного життя (об'єктом економічної науки) були розділені натуральні господарства (рабовласницькі і ін.). Об'єктивна база цього підходу до розуміння предмета економіки зберігалася тисячоліття. Умови змінюються лише тоді, коли в Європі інтенсивно починають формуватися капіталістичне товарне виробництво і ринок. Цей історичний етап у розвитку виробництва являв собою утвердження національних економік як цілісних економічних комплексів і, разом з тим, формування нового об'єкта дослідження. Змінюється погляд на завдання економічної науки: досліджувати закони (мистецтво) державного управління господарством, виникає "політекономія" (А. Монкретєн, "Трактат політичної економії", 1615 р.). Якщо у древніх "економіка" вивчала відносини на рівні окремого господарства, то політекономія розглядає їх на рівні держави.

Закономірно, що формуються і нові погляди на зміст предмета економічної науки, тепер уже самостійної теорії. У меркантилістів досліджується сфера обігу, де робиться спроба знайти джерело багатства. Фізіократи переносять аналіз на сільськогосподарське виробництво, вважаючи його джерелом багатства. І лише другий етап класичної політекономії (А. Сміт, Д. Рікардо та ін.) остаточно переносить науковий аналіз на матеріальне виробництво як сферу, де створюється багатство. Фундатори економічної теорії джерелом багатства вважають працю і природу (землю).

Досліджуючи капіталістичне виробництво, класики здійснили глибокий аналіз законів ринкової економіки, створивши ліберальну теорію. Разом з тим підвели під економічну науку міцний теоретичний фундамент – теорію вартості, яка стала ядром наукової системи, тим пробним каменем, відношення до якого стало характеризувати всі інші наукові доктрини.

У XIX ст. відбувається криза класичної політичної економії, вона стала швидко еволюціонувати і перетворюватися у неокласичну (маржиналізм, економічна теорія А. Маршалла та ін.), у "економікс". Ще у 40-х роках XIX століття виникає марксистська політекономія. Як бачимо, відбулося розмежування політекономії і економічної теорії.

У XX столітті економікс поповнився змістом неокласичних ідей цього століття, кейнсіанської теорії, неокласичного синтезу, посткейнсіанства. Виник також альтернативний напрям – інституціоналізм.

Розглянувши весь історичний шлях розвитку економічної науки, ми переконаємося, що з певного історичного відрізка часу появляються і починають діяти об'єктивні чинники, які диференціюють підходи до визначення її завдань і предмета. Існування сьогодні "економічної теорії" як науки і як навчальної дисципліни – це є результат дії саме цих чинників, наслідок розмежування предметів політичної економії і економічної теорії.

На нашу думку, "економічна теорія" і "політична економія" – це два спрямування дослідження на загальнотеоретичному рівні одного й того ж об'єкта – суспільної економіки. Але якщо політекономія робить акцент на дослідженні суті виробничих (економічних) відносин і, підкреслимо, в масштабі суспільства (насамперед відносин власності), то економічна теорія, акцентує увагу на відносинах, які виражають функціональні зв'язки в економіці, дослідженні чинників ефективного використання обмежених ресурсів, економічної рівноваги і регулюючої ролі держави. Тобто, в "предметі" науки економічної теорії основне місце посідають організаційно-економічні відносини, їх закони, конкретні форми економічного життя.

В літературі висловлено багато інших пропозицій щодо змісту економічної теорії як науки і як навчального курсу. Це свідчить про те, що нині продовжується формування предмета економічної теорії. Цей процес проходить паралельно із переосмисленням і предмета політичної економії. Прикладом може служити програма з політичної економії, ухвалена на Всеукраїнській науково-методичній конференції "Проблеми викладання економічної теорії" 26-28 квітня 1999 року (м. Київ) [6].

Однак, на нашу думку, сьогоденне визначення предмета економічної теорії повинно мати політекономічний аспект. Ми пропонуємо визначати економічну теорію як науку про економічні відносини між людьми з приводу ефективного використання обмежених ресурсів і виробництва споживчих благ з метою задоволення зростаючих потреб як окремих індивідів, так і всього суспільства. Окреслений предметний простір має відображувати всі реальні зміни у продуктивних силах і економічних відносинах суспільства, а також їх наукові пояснення.

Яке значення має забезпечення наукового підходу до визначення предмета економічної теорії? Це питання в наших умовах також має свої особливості. Глибина, точність наукового знання завжди є міцною базою діяльності людей, практики, в тому числі і в економічній сфері. У сучасній Україні відбуваються досить складні трансформаційні процеси, соціально-економічна переорієнтація суспільства.

Тому, як ніколи, велике значення має підвищення рейтингу економічної науки, зокрема, в напрямку теоретичного осмислення етапу розвитку суспільства, наукового обґрунтування економічної політики держави, розв'язання соціально-економічних завдань.

Особливе значення сьогодні для України має теоретичне обґрунтування "своєї" соціально-економічної моделі розвитку. Спрямовання руху суспільства до ринкової економіки вказує лише на вектор розвитку. Але ми не можемо копіювати шлях західних країн. Це ще раз підтвердив наш власний досвід необґрунтованої орієнтації на ліберальну модель. Тому найголовнішим завданням сьогодні для України є відновлення регулюючої ролі держави, її економічної сили. Саме на цій основі можуть бути подолані тіньова економіка і ринкова безкраїсть, а також створені умови соціалізації економіки. Соціально зорієнтовані суспільства, які сформувалися у деяких країнах, оптимально поєднують ринкові засади і державне регулювання.

Сучасна економічна теорія сформувалася в результаті розвитку економічного знання у відповідності із змінами в об'єкті економічної науки.

Предмет економічної теорії – важлива наукова проблема. Вона включає ряд напрямів дослідження: аргументацію об'єктивності виникнення економічної теорії, формування її як напрямку науки і як навчального предмета; аналіз відмінностей між економічною теорією і політекономією; виявлення причин існування багатьох підходів до визначення предмета економічної теорії; з'ясування змісту і значення економічної теорії в сучасних умовах і в трансформаційній системі України, зокрема.

Розмежування політекономії і економічної теорії відбулося в результаті дії багатьох чинників. Проте в основі цього процесу лежать гносеологічна база і проблеми суто економічного характеру, кількість яких у ХХ і на початку ХХІ століть значно зросла.

Предметом економічної теорії є функціональні зв'язки в економіці, фактори та шляхи ефективного використання обмежених ресурсів, форми господарювання, здатні забезпечувати макроекономічні рівноваги і балансування інтересів суб'єктів ринкової економіки. Економічна теорія покликана реалізувати насамперед прагматичні цілі суспільства, пов'язані ці забезпеченням високого рівня використання ресурсів і економічного зростання.

Список використаних джерел

1. *Политическая экономия: Учебно-методическое пособие для преподавателей.* – М.: Изд-во МГУ, 1993.
2. *Економічна теорія: У 2-х кн. I. Макроекономіка. Навч. посібн. / За ред. З.Г. Ватаматок та С.М. Панчишина.* К.: Заповіт, 1997
5. *Гриценко А. Логіка курсу економічної теорії // Економіка України, 2000, №4.*
4. *Политэкономия (история экономических учений, экономическая теория, мировая экономика): учебник для вузов. Под ред. Д.В. Валового. Изд. 2-е.* – М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интер-Синтез", 2000.
5. *Теличук П, Паламарчук В. Яку саме економічну теорію нам викладати у вузах? // Освіта, 1997. №92-93, 31 грудня.*
6. *Нормативні програми навчальних дисциплін з економічної теорії (для бакалаврів з економіки та підприємництва). Видання 2-ге, доп. та перероблене.* – К.: 1999. С. 3-14.

Annotation. *This article investigates the essence of scientific approach to the subject of economic theory as well as the historic process of its appearance is analyzed. The difference between the subjects of economic and political theories is marked. The following article also researches the value of scientific approach to the defining of economic theory subject for the social and economic development of Ukraine.*

Key words: *the economic theory, political economy, a subject of the economic theory, a subject of political economy, object of an economic science, subjects of economic attitudes.*

УДК 338.23: 336.74

В.І. Борейко, к.е.н., докторант. Національного університету
водного господарства і
природокористування, м Рівне.

МОНЕТИЗАЦІЯ, ІНФЛЯЦІЯ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

В статті розглядається взаємозалежність монетизації, інфляції та економічного зростання, обґрунтовується недопустимість щорічного збільшення грошової маси більше 20 % та інфляції – 5 %.

Ключові слова: *грошова маса, інфляція, економічне зростання, іноземний капітал.*

Українська економіка з 2000 року демонструє стабільні показники зростання. Проте, приріст валового внутрішнього продукту, в середньому на 7 % щорічно, не спричинив суттєвого покращення життя населення, так як приріст ВВП супроводжувався зростанням споживчих цін (у 2007 році 17 %).

Серед причин, які провокують інфляційні процеси вчені виділяють випереджаючий, порівняно з ВВП приріст грошової маси, до якого вдався Національний банк України з метою стимулювання споживчого

Тому, як ніколи, велике значення має підвищення рейтингу економічної науки, зокрема, в напрямку теоретичного осмислення етапу розвитку суспільства, наукового обґрунтування економічної політики держави, розв'язання соціально-економічних завдань.

Особливе значення сьогодні для України має теоретичне обґрунтування "своєї" соціально-економічної моделі розвитку. Спрямування руху суспільства до ринкової економіки вказує лише на вектор розвитку. Але ми не можемо копіювати шлях західних країн. Це ще раз підтвердив наш власний досвід необґрунтованої орієнтації на ліберальну модель. Тому найголовнішим завданням сьогодні для України є відновлення регулюючої ролі держави, її економічної сили. Саме на цій основі можуть бути подолані тіньова економіка і ринкова безкраїсть, а також створені умови соціалізації економіки. Соціально зорієнтовані суспільства, які сформувалися у деяких країнах, оптимально поєднують ринкові засади і державне регулювання.

Сучасна економічна теорія сформувалася в результаті розвитку економічного знання у відповідності із змінами в об'єкті економічної науки.

Предмет економічної теорії – важлива наукова проблема. Вона включає ряд напрямів дослідження: аргументацію об'єктивності виникнення економічної теорії, формування її як напрямку науки і як навчального предмета; аналіз відмінностей між економічною теорією і політекономією; виявлення причин існування багатьох підходів до визначення предмета економічної теорії; з'ясування змісту і значення економічної теорії в сучасних умовах і в трансформаційній системі України, зокрема.

Розмежування політекономії і економічної теорії відбулося в результаті дії багатьох чинників. Проте в основі цього процесу лежать гносеологічна база і проблеми суто економічного характеру, кількість яких у ХХ і на початку ХХІ століть значно зросла.

Предметом економічної теорії є функціональні зв'язки в економіці, фактори та шляхи ефективного використання обмежених ресурсів, форми господарювання, здатні забезпечувати макроекономічні рівноваги і балансування інтересів суб'єктів ринкової економіки. Економічна теорія покликана реалізувати насамперед прагматичні цілі суспільства, пов'язані ці забезпеченням високого рівня використання ресурсів і економічного зростання.

Список використаних джерел

1. *Политическая экономия: Учебно-методическое пособие для преподавателей.* – М.: Изд-во МГУ, 1993.
2. *Економічна теорія: У 2-х кн. I. Макроекономіка. Навч. посібн. / За ред. З.Г. Ватаматок та С.М. Панчишина.* К.: Заповіт, 1997
5. *Гриценко А. Логіка курсу економічної теорії // Економіка України, 2000, №4.*
4. *Политэкономия (история экономических учений, экономическая теория, мировая экономика): учебник для вузов. Под ред. Д.В. Валового. Изд. 2-е.* – М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интер-Синтез", 2000.
5. *Теличук П, Паламарчук В. Яку саме економічну теорію нам викладати у вузах? // Освіта, 1997. №92-93, 31 грудня.*
6. *Нормативні програми навчальних дисциплін з економічної теорії (для бакалаврів з економіки та підприємництва). Видання 2-ге, доп. та перероблене.* – К.: 1999. С. 3-14.

Annotation. *This article investigates the essence of scientific approach to the subject of economic theory as well as the historic process of its appearance is analyzed. The difference between the subjects of economic and political theories is marked. The following article also researches the value of scientific approach to the defining of economic theory subject for the social and economic development of Ukraine.*

Key words: *the economic theory, political economy, a subject of the economic theory, a subject of political economy, object of an economic science, subjects of economic attitudes.*

УДК 338.23: 336.74

В.І. Борейко, к.е.н., докторант. Національного університету
водного господарства і
природокористування, м Рівне.

МОНЕТИЗАЦІЯ, ІНФЛЯЦІЯ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

В статті розглядається взаємозалежність монетизації, інфляції та економічного зростання, обґрунтовується недопустимість щорічного збільшення грошової маси більше 20 % та інфляції – 5 %.

Ключові слова: *грошова маса, інфляція, економічне зростання, іноземний капітал.*

Українська економіка з 2000 року демонструє стабільні показники зростання. Проте, приріст валового внутрішнього продукту, в середньому на 7 % щорічно, не спричинив суттєвого покращення життя населення, так як приріст ВВП супроводжувався зростанням споживчих цін (у 2007 році 17 %).

Серед причин, які провокують інфляційні процеси вчені виділяють випереджаючий, порівняно з ВВП приріст грошової маси, до якого вдався Національний банк України з метою стимулювання споживчого

попиту.

Актуальність і важливість даного питання для розвитку національної економіки зумовлює її постійне дослідження провідними вітчизняними економістами. Серед них слід виділити дослідження, які проводили В. Геєць, А. Гальчинський, О. Яременко, В. Корнєєв, Т. Вахненко.

Проте, не зважаючи на значну кількість досліджень за даною тематикою, питання залишається актуальним оскільки, протягом 2004-2007 років рівень річної інфляції перевищує 10 % показник.

Виходячи із зазначеного метою даного дослідження є встановлення залежності між приростом грошової маси та інфляційними процесами, а також, визначення оптимальних, для розвитку вітчизняної економіки, темпів приросту грошової маси та рівня інфляції.

Відповідно до цього в статті ставиться завдання проаналізувати досвід збільшення грошової маси в Україні і світі та виявити залежність між рівнем монетизації, економічним зростанням та інфляційними процесами.

В наукових колах України існують різні погляди на допустимий рівень щорічного збільшення грошової маси та рівня монетизації. Одна частина вчених поділяє позицію, згідно якої рівень приросту грошової маси не повинен суттєво випереджати приріст валового внутрішнього продукту, що є умовою недопущення інфляційних процесів, інша – що збільшення монетизації країни та помірна інфляція сприятиме збільшенню споживчого кошику населення і відповідно прискоренню зростання економіки країни.

О. Яременко зазначає, що зростання грошової маси в 34 рази (протягом 1996-2006 років) не вкладається у фундаментальні основи грошово-кредитної політики, яка має два основоположні принципи: нейтральність грошей та відсутність довгострокових наслідків грошово-кредитної політики [1, с. 38].

Аналіз рівня монетизації 15 країн Центрально-Східної Європи (табл. 1) засвідчує, що Україна у 2005 році за цим показником серед зазначених країн знаходилася на 11 місці. Проте, щорічні темпи зростання грошової маси в Україні були найвищими – 44 %, тоді, як, наприклад в Чехії, Словаччині – 7, Польщі, Словенії – 10, Угорщині – 13, країнах Балтії та Хорватії – 20 %.

При цьому, В. Корнєєв зазначає: "Монетизація економіки, розрахована ... за агрегатом М 2, хоч і зросла протягом аналізованих років (2001-2006 роки) більш як у 2 рази, проте все ще залишається порівняно нижчою, ніж у зарубіжних країнах" [2, с. 26].

А. Гальчинський відмітивши, що, за три роки (2001-2003), рівень монетизації країни зріс більш як удвічі – з 15,9 до 32,4 % на 1 січня 2004 року, зазначає: "Затверджуючи відповідні параметри, Рада НБУ врахувала те, що й у 2004 році попит на гроші залишатиметься досить високим. Маємо на увазі, що нам необхідно буде і в майбутньому забезпечувати підвищення рівня монетизації економіки й активно поповнювати валютні резерви" [3, с. 6-7].

Таблиця 1

Монетизація окремих країн у 2005 році, %

Країни,	Монетизація	Середнє зростання грошової маси у 1999-2005 роках
Болгарія	55,62	В середньому 25 % щорічно
Білорусь	16,6	1999 – 134 %, 2000 – 219 %. 50 % – в наступні роки
Естонія	40,72	В середньому 20 % щорічно, крім 2005 – 42 %
Латвія	39,08	В середньому 20 % щорічно, крім 2005 – 38 %
Литва	35,6	В середньому 20 % щорічно
Молдова	37,54	В середньому 35 % щорічно
Польща	40,28	В середньому 10 % щорічно
Росія	28,98	1999 – 57 %, 2000 – 60 %, 35 % – в наступні роки
Румунія	26,64	В середньому 35 % щорічно
Словаччина	56,77	1999 – 12 %, 2000 – 15 %, 4 % – в наступні роки
Словенія	52,55	1999 – 15 %, 2000 – 18 %, 7 % – в наступні роки
Угорщина	47,03	В середньому 13 % щорічно
Україна	37,51	В середньому 44 % щорічно
Хорватія	64,7	1999 – 1.8 %, 2000 – 29 %, 2001 – 46%, 10 % – в наступні роки
Чехія	67,59	В середньому 7 % щорічно

* Складено за даними [4, с. 12].

Т. Вахненко вважає, що приплив іноземного капіталу виступає одним з факторів зростання грошових агрегатів, ніяким чином не впливаючи на перебіг інфляційних процесів: "Це зумовлено тим, що приплив іноземного капіталу в економіку України супроводжується підвищенням внутрішнього попиту на гроші та зростанням обсягів виробництва, а тому розширення грошової маси не має інфляційного характеру" [5, с. 19].

Дійсно протягом 1996-2005 років грошова маса в Україні зросла в 26,9 рази, тоді як інфляція за ці

роки становила 4,3 рази, або інфляційні процеси розвивалися в 6,2 рази повільніше ніж зростання грошової маси (табл. 2).

Таблиця 2

**Зростання грошової маси та інфляція в Україні
у 1996-2005 роках, % до попереднього року**

Показники	Роки										2005 рік до 1995
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
Зростання грошової маси	35,13	33,92	24,04	40,58	44,55	42,95	42,51	46,91	32,64	53,92	2687
Інфляція	80,33	15,94	10,58	22,68	28,2	11,96	0,76	5,21	9,04	13,52	434

* Таблиця складена за даними [4, с. 18].

Отже не існує прямої залежності між зростанням грошової маси та рівнем інфляції. Проте, зростання приросту грошової маси у 2005 році на 21,28 пункти, або на 65 % порівняно з приростом у 2004 році, є одною з причин зростання інфляції в Україні у 2005-2007 роки.

Детальний аналіз та співставлення даних зростання грошової маси і річної інфляції 15 країн з перехідною економікою показує, що 3 % приросту грошової маси відповідає 1 % інфляції [4, с. 18]. Таким чином Україна для забезпечення річної інфляції, наприклад, в межах 5 відсотків, необхідно прирощувати грошову масу на 15 %, що в двічі перевищуватиме приріст ВВП та свідчатиме про зростання доходів населення.

Перевищення в 2005-2007 роках десятивідсоткового рівня інфляції, засвідчує, що Україна за 16 років незалежності так і не зуміла визначити та дотримуватися оптимального рівня інфляції.

Наведені в табл. 3 дані засвідчують, що економічно розвинуті країни світу вважають максимально допустимою річну інфляцію в розмірі 3 %, центральноевропейські країни – 4, країни, що розвиваються – 6 %. В СНГА протягом 1996-2005 років інфляція не перевищувала 3,4 % [6, с. 44].

В Україні рівень інфляції складав: в 2000 році – 28,2, 2001 – 12,0, 2002 – 0,8, 2003 – 5,2, 2004 – 9,0, 2005 – 13,5, 2006 – 12,8, 2007 – 17,0 %. Отже, тільки у 2002 році інфляція в Україні відповідала орієнтирам розвинутих країн, а в 2003 – країн, що розвиваються

Таблиця 3

**Довгострокові цільові орієнтири
для інфляції в окремих країнах**

Економічно розвинуті країни	Інфляційна ціль, %	Країни, що розвиваються	Інфляційна ціль, %	Країни, що розвиваються	Інфляційна ціль, %
Австралія	2 – 3	Бразилія	4,5 (±1,5)	Польща	2,5 (± 1)
Великобританія	2	Ізраїль	1 – 3	Таїланд	0 – 3,5
Ісландія	2,5	Колумбія	4,5 (±1,5)	Угорщина	3
Канада	1 – 3	Корея	2,5-3,5	Філіппіни	4 – 5
Нова Зеландія	1 – 3	Мексика	3 (± 1)	Чехія	3(± 1)
Норвегія	2,5	Перу	2,5 (± 1)	Чилі	2 – 4
Швейцарія	< 2	ПАР	3 – 6		

* Складено за даними [7, с 11].

О. Петрик та С. Ніколайчук вважають допустимим для України рівень річної інфляції в розмірі 3 %: "Загалом рівень, за якого економічні агенти починають не враховувати майбутню інфляцію, відповідає річній інфляції між 0 і 3 % [7, с. 11]. Іншими словами, при такому показнику бізнес зможе спокійно здійснювати інвестиції в економічні проекти, не переживаючи за те що прибуток від цих проектів буде знівельований інфляцією.

А. Гальчинський вважає помірною інфляцію на рівні 5,8-6,3 % [3, с. 7].

Таким чином, можна зробити висновок, що максимально допустимим для України рівнем інфляції повинно бути 3-5 %, а комплекс заходів із забезпечення його дотримання повинен включати: помірне, в межах 15-20 %, щорічне збільшення грошової маси; контрольоване залучення іноземних капіталів; регулювання державою попиту населення і підприємств, особливо на енергоносії та на продукти харчування.

Список використаних джерел

1. Крохмалюх Д.-Банківська наука і аналіз економічних процесів в Україні // Вісник НБУ, 2007. – № 1.

- С. 36 – 39.
2. Корієєв В. Еволюція і перспективи фінансового ринку України // *Економіка України*. 2007. – № 9. С. 21 – 29.
 3. Гальчинський А. Стабільність гривні та проблема її забезпечення // *Економіка України*, 2004. – № 2. – С. 4 – 11.
 4. Гребенік Н. Основні віхи у формуванні та проведенні грошово-кредитної (монетарної) політики в Україні // *Вісник НБУ*, 2007. – № 5. – С. 12 – 22.
 5. Вахтинко Т. Моделювання макроекономічних факторів зовнішніх запозичень та їх впливу на розвиток економіки України. // *Економіка України*, 2007. – № 7. – С. 15 – 24.
 6. Скрипник А., Варваренко Г. Вплив валютно-курсової різниці на інфляційні процеси в Україні // *Вісник НБУ*, 2007. – № 1. – С. 40 – 48.
 7. Петрик О., Ніколайчук С. Визначення оптимального рівня інфляції для України // *Вісник НБУ*, 2007. – № 6. – С. 10 – 22.

Annotation. In the article the interdependence of increase of amount of money, of inflation and of economy growing is examined, impermissibility of annual increase of amount of money more than 20 % and of inflation – 5 % is grounded.

Key words: amount of money, inflation, economy growing, foreign capital.

УДК 330.342.146

З.І. Галушка, к.е.н., доцент Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича.

АНАЛІЗ ПРОЦЕСІВ СОЦІАЛІЗАЦІЇ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Вивчаються ознаки соціалізації економіки, характерні для розвинутих країн другої половини ХХ ст. Аналізуються об'єктивні причини, особливості, умови, та суперечності соціалізації економіки України.

Ключові слова: Соціалізація економіки, соціальна відповідальність держави, суперечності соціалізації в Україні.

Однією із закономірностей розвитку світової економіки із середини ХХ ст. справедливо вважають її соціалізацію. Соціалізація проявляється через низку ознак, до яких, на нашу думку відносяться такі: 1) формування різних моделей соціальної ринкової економіки та розвиток механізмів державної соціальної політики, заснованих на особливостях національної культури, швидкому розвитку НТП, різноманітності форм власності, демократизації системи управління, соціальній відповідальності усіх господарюючих суб'єктів; 2) великого значення набуває сама людина як головний суб'єкт економічних відносин, її знання, вміння, досвід, інтелектуальний потенціал, знання тощо; 3) становлення відносин соціального партнерства між робітниками і роботодавцями, участь робітників у власності, в управлінні, у розподілі доходів; 4) швидкий розвиток сфери послуг та сфери державного соціального забезпечення, особливо пов'язаних із соціальним обслуговуванням мало захищених груп населення; 5) гуманізація виробництва і процесу праці, розвиток прикладних наук, спрямованих на їх реалізацію (ергономіка, соціальна психологія, соціальний менеджмент, організаційна культура); 6) зростання витрат на робочу силу, у тому числі на освіту, перекваліфікацію, охорону здоров'я, культуру, спорт тощо, зростання факторних доходів; 7) поява та розвиток інтелектуальної власності та її функціональних форм (патентів, авторських прав, товарних знаків, "ноу-хау" тощо); 8) визначена нова система критеріїв людського розвитку, об'єктом наукових досліджень стають проблеми розвитку людського потенціалу, соціальної безпеки, соціальних стандартів, вивчається соціальна ціна трансформаційних реформ та глобалізацій них процесів; 9) з'являються тіньові соціальні ринки, що свідчить про підвищення важливості соціальної сфери у життєдіяльності людей, у підвищенні їх соціального статусу, добробуту, у кар'єрному зростанні; 10) змінюються стереотипи економічного мислення, навіть, змінюється розуміння поняття добробуту і якості життя, у них включаються такі показники як стан навколишнього середовища, використання вільного часу, характер соціального обслуговування, споживчі очікування. Отже, діє закон соціалізації економіки, суть якого полягає у пріоритетності соціальних цілей, забезпеченій позою якісно розвитку НТП, інформаційних технологій, посиленням значення національної культури, зростанням ролі особистості людини у розвитку суспільства. Цей закон почав діяти під об'єктивним впливом тих економічних і соціальних змін, які виявились у розвинутому світі на початку ХХ ст. Причини та умови соціалізації пояснюються не стільки загостренням соціально-економічних проблем і розвитком НТР, скільки зміною ролі і місця людини у виробництві, зміною системи соціальних пріоритетів, цілей соціального розвитку, новим розумінням, системи соціальних відносин, економічних інтересів та механізмів їх реалізації.

Розуміючи характерні риси соціалізованої економіки, розглянемо об'єктивні умови та суперечності соціалізації економіки України.

1. Вирішення цієї проблеми, у першу чергу, пов'язане із формуванням специфічної функції держави, яку ми називаємо функцією соціальної відповідальності. Соціальна відповідальність держави встановлюється як система відносин між державою, суб'єктами господарювання і населенням щодо

- С. 36 – 39.
2. Корієєв В. Еволюція і перспективи фінансового ринку України // *Економіка України*. 2007. – № 9. С. 21 – 29.
 3. Гальчинський А. Стабільність гривні та проблема її забезпечення // *Економіка України*, 2004. – № 2. – С. 4 – 11.
 4. Гребенік Н. Основні віхи у формуванні та проведенні грошово-кредитної (монетарної) політики в Україні // *Вісник НБУ*, 2007. – № 5. – С. 12 – 22.
 5. Вахтинко Т. Моделювання макроекономічних факторів зовнішніх запозичень та їх впливу на розвиток економіки України. // *Економіка України*, 2007. – № 7. – С. 15 – 24.
 6. Скрипник А., Варваренко Г. Вплив валютно-курсової різниці на інфляційні процеси в Україні // *Вісник НБУ*, 2007. – № 1. – С. 40 – 48.
 7. Петрик О., Ніколайчук С. Визначення оптимального рівня інфляції для України // *Вісник НБУ*, 2007. – № 6. – С. 10 – 22.

Annotation. *In the article the interdependence of increase of amount of money, of inflation and of economy growing is examined, impermissibility of annual increase of amount of money more than 20 % and of inflation – 5 % is grounded.*

Key words: *amount of money, inflation, economy growing, foreign capital.*

УДК 330.342.146

З.І. Галушка, к.е.н., доцент Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича.

АНАЛІЗ ПРОЦЕСІВ СОЦІАЛІЗАЦІЇ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Вивчаються ознаки соціалізації економіки, характерні для розвинутих країн другої половини ХХ ст. Аналізуються об'єктивні причини, особливості, умови, та суперечності соціалізації економіки України.

Ключові слова: *Соціалізація економіки, соціальна відповідальність держави, суперечності соціалізації в Україні.*

Однією із закономірностей розвитку світової економіки із середини ХХ ст. справедливо вважають її соціалізацію. Соціалізація проявляється через низку ознак, до яких, на нашу думку відносяться такі: 1) формування різних моделей соціальної ринкової економіки та розвиток механізмів державної соціальної політики, заснованих на особливостях національної культури, швидкому розвитку НТП, різноманітності форм власності, демократизації системи управління, соціальній відповідальності усіх господарюючих суб'єктів; 2) великого значення набуває сама людина як головний суб'єкт економічних відносин, її знання, вміння, досвід, інтелектуальний потенціал, знання тощо; 3) становлення відносин соціального партнерства між робітниками і роботодавцями, участь робітників у власності, в управлінні, у розподілі доходів; 4) швидкий розвиток сфери послуг та сфери державного соціального забезпечення, особливо пов'язаних із соціальним обслуговуванням мало захищених груп населення; 5) гуманізація виробництва і процесу праці, розвиток прикладних наук, спрямованих на їх реалізацію (ергономіка, соціальна психологія, соціальний менеджмент, організаційна культура); 6) зростання витрат на робочу силу, у тому числі на освіту, перекваліфікацію, охорону здоров'я, культуру, спорт тощо, зростання факторних доходів; 7) поява та розвиток інтелектуальної власності та її функціональних форм (патентів, авторських прав, товарних знаків, "ноу-хау" тощо); 8) визначена нова система критеріїв людського розвитку, об'єктом наукових досліджень стають проблеми розвитку людського потенціалу, соціальної безпеки, соціальних стандартів, вивчається соціальна ціна трансформаційних реформ та глобалізацій них процесів; 9) з'являються тіньові соціальні ринки, що свідчить про підвищення важливості соціальної сфери у життєдіяльності людей, у підвищенні їх соціального статусу, добробуту, у кар'єрному зростанні; 10) змінюються стереотипи економічного мислення, навіть, змінюється розуміння поняття добробуту і якості життя, у них включаються такі показники як стан навколишнього середовища, використання вільного часу, характер соціального обслуговування, споживчі очікування. Отже, діє закон соціалізації економіки, суть якого полягає у пріоритетності соціальних цілей, забезпеченій позою якісно розвитку НТП, інформаційних технологій, посиленням значення національної культури, зростанням ролі особистості людини у розвитку суспільства. Цей закон почав діяти під об'єктивним впливом тих економічних і соціальних змін, які виявились у розвинутому світі на початку ХХ ст. Причини та умови соціалізації пояснюються не стільки загостренням соціально-економічних проблем і розвитком НТР, скільки зміною ролі і місця людини у виробництві, зміною системи соціальних пріоритетів, цілей соціального розвитку, новим розумінням, системи соціальних відносин, економічних інтересів та механізмів їх реалізації.

Розуміючи характерні риси соціалізованої економіки, розглянемо об'єктивні умови та суперечності соціалізації економіки України.

1. Вирішення цієї проблеми, у першу чергу, пов'язане із формуванням специфічної функції держави, яку ми називаємо функцією соціальної відповідальності. Соціальна відповідальність держави встановлюється як система відносин між державою, суб'єктами господарювання і населенням щодо

мобілізації та використання ресурсів, товарів та послуг, які реалізують соціальне забезпечення та соціальний захист усіх груп населення, що дозволяє узгоджувати економічні інтереси як основу стабільності суспільства. Вона встановлюється різноманітними соціальними нормами (рішеннями держави, правовими, морально-етичними нормами тощо).

2. Принципи функціонування соціалізованої економіки тісно пов'язуються зі створенням однакових шансів для різних категорій населення у підтриманні свого добробуту. У великій мірі не стосується поєднання та розвитку різноманітних форм власності, характерних для кожного даного етапу трансформації. Як зауважує Л. Абалкін, "ті чи інші форми власності не мають абсолютної цінності, кожна з них у ході соціального відбору знаходить свою нішу, яку й займає, показуючи свої переваги над іншими саме у даній сфері, стосовно даного соціокультурного середовища" [1, с.239]. Щодо соціалізації української економіки це стосується процесів роздержавлення та приватизації державної власності, визначення реальних прав володіння, користування, розпорядження економічними ресурсами, реалізації на їх основі інтересів різних господарських суб'єктів, що й дає найбільше шансів для реалізації принципів особистої (колективної) відповідальності за свій добробут.

3. Соціалізація неможлива без запровадження досягнень НТП у виробництво. Під впливом НТП, по-перше, зростають масштаби виробництва, якість продукції, її відповідність сучасним вимогам; по-друге, відбуваються зміни у змісті і характері праці, яка стає творчою, пов'язаною із використанням переважно духовних здібностей та інтелекту працівників і, відповідно, дорого оплачується; по-третє, виконання працівниками складної специфічної роботи веде до заміни відносин експлуатації відносинами соціального партнерства між робітниками і роботодавцями, спас умовою і стимулом до реалізації соціальних потреб працюючих.

4. У плані соціальної стабільності важливе значення має соціальна структура суспільства, наявність у цій структурі значної частки середнього класу. Причому значення має не лише рівень доходів, а й професійно-кваліфікаційна структура цього класу. Чим більший середній клас, тим стабільніше суспільство, тим менше прагнення до зміни самої системи. Роль особи у суспільній поведінці залежить не лише від професії або місця конкретної людини в професійно-кваліфікаційній і службовій ієрархії, не тільки від майнового становища, але й від суспільного походження, політико-ідеологічних переконань та прихильності, культури, моральних норм, розуміння соціальної справедливості.

Наведені проблеми української соціалізації підтверджують думку про те, що неможливо скопіювати навіть найефективніший варіант розвитку цих процесів, щоб використати його в іншій країні, адже країни розрізняються за рівнем економічного розвитку, соціальними і національними умовами, історичними і культурними традиціями. Крім того, як констатують західні аналітики, у всіх постсоціалістичних країнах наслідками функціонування держави всезагального добробуту, як правило, були: діри в системі стимулів та відповідальності; надто високі вимоги індивідів і спілок до держави; втрата авторитету держави у громадян; втрата урядом здатності розробляти ефективну економічну політику; дефекти ринків праці; зниження конкурентоспроможності; криза соціального страхування та державних фінансів [2, с.275]. Більше того, ніхто не гарантує, що будь-який варіант соціалізації вирішує усі проблеми суспільства. Ф. Фукуяма також зазначає: "В Європі вже майже ніхто не береться захищати ту точку зору, що головні проблеми континенту, саме зростаюче безробіття та імміграція, можуть бути вирішені подальшою експансією "держави добробуту", – навпаки, мета реформи бачиться швидше в тому, щоб урізати соціальні функції держави та дозволити європейському виробникові стати більш конкурентоспроможним на світовому ринку". Він вбачає особливу роль у розвитку економічного прогресу соціального капіталу, що формується на базі соціальних зв'язків у суспільстві та довіри між його членами [4, с.15].

В Україні під впливом перерозподілу прав власності та функцій управління відбувається низка процесів, які підтверджують факт суперечливого процесу становлення соціалізованої економіки: 1) змінюється місце і роль окремих соціальних груп у суспільно-економічних відносинах, їх частка у створеному ВВП; 2) соціальні функції держави переважно проявляються у перерозподілі доходів одних соціальних груп на користь інших; 3) на макро-і на мікрорівнях суперечності соціалізації виявляються як проблема вибору між ефективністю і справедливістю; 4) зміст соціалізації сприймається неоднаково різними людьми, які мають різні потреби, інтереси і прагнуть їх реалізувати. Це виявляється гри визначенні конкретних напрямків соціалізації, послідовності вирішення тих чи інших проблем, пропорціях у розширенні матеріальних чи духовних благ; 5) існує різне розуміння того, хто і у який спосіб має вирішувати ті чи інші проблеми, яка частка доходів має перерозподілятися через бюджети, за якими напрямками, яке співвідношення коштів центрального і місцевих бюджетів; яке співвідношення коштів, що отримують громадяни із суспільних та із страхових фондів, які нормативи відрахувань у державні і страхові фонди; як (і чи необхідно) компенсувати нерівномірність розподілу ресурсів; 6) постійно виникає проблема щодо співвідношення ринкових і державних механізмів реалізації соціальних проблем; 7) разом із глобалізаційними процесами виникають проблеми щодо розв'язання соціальних проблем на новому рівні соціально-економічних відносин, як не втрати ти національні традиції, звичні соціально-правові інститути, напрацьовані механізми вирішення соціальних проблем на національному рівні і сприйняти

загальносвітові тенденції соціалізації.

Список використаних джерел:

1. Абалкин Л.И. Избранные труды: в 4-х томах. – Т.4.-М.: ОАО "НПО Экономика", 2000.-799с.
2. Анализ экономических систем, основные понятия теории хозяйственного порядка и политической экономики // Под. ред. Шюллера Л. и Х.-Г. Крюссельберга. : пер. с нем. М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2006. – 338с
3. Эрхард Л. Благосостояние для всех //Пер. с нем. М.: Начала-Пресс, 1991.-336с.
4. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: [пер.с англ./Френсис Фукуяма. М.: АСТ: АСТ МОСКВА: ХРАНИТЕЛЬ, 2006.-730с.

Annotation. Features of socialization of economy of developed countries of second part of 20th century are studied; objective causes, special features, conditions and contradictions of socialization of economy of Ukraine are analyzed.

Key words: socialization of economy, social responsibility of government, contradictions of socialization of economy of Ukraine.

УДК 339.9.003.13

М.О. Городецька, к.е.н., доцент Академії праці і соціальних відносин, м. Київ.

С.І. Туголуков, к.е.н., доцент Ніжинського державного університету імені Миколи Гоголя.

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ І ПРОБЛЕМ НЕЕФЕКТИВНОСТІ

У статті розкриваються проблеми ефективності в умовах глобалізації з точки зору порівняльної характеристики різних типів економічних систем, а саме ринкової та планової.

Ключові слова: глобалізація, глобалізація економіки, економіка обміну, економічне благо, ефективність, ефективність в обміні, ефективність у виробництві, ефективність у споживанні, ресурс.

Глобалізація економіки – складний і суперечливий процес закономірних якісних перетворень світової економіки, що відбуваються на основі зростання обсягів і прискорення міжнародних переміщень товарів, послуг, капіталів, робочої сили, широкого розповсюдження новітніх інформаційних технологій, глобальних телекомунікаційних мереж тощо. Глобалізаційні процеси розгортаються в умовах ринкової економіки, яку в сучасному світі прийнято вважати найбільш ефективним способом ведення господарства. Така теза перетворилась на аксіому, що не потребує доведення.

Проте, якщо ринкова економіка і є найбільш ефективною, то з чим її порівнювати. Яка з моделей економічного розвитку є менш ефективною? В західноєвропейській економічній думці загальноприйнятим вважається положення згідно до якого ринкова економіка існувала завжди, і в стародавніх цивілізаціях також. В такому випадку для порівняння залишається лише економіка радянського типу. Однак, якщо уважно придивитися до цієї системи, абстрагуючись від ідеологічної складової, то можна стверджувати, що радянська економіка по суті своїй була ринковою моделлю чистої монополії. Безумовно, соціалістична ідеологія певним чином впливала на економічні процеси, обмежуючи прояв економічних законів, притаманних ринку. Проте, і монополія діє в цьому ж напрямку. Монополія на засоби виробництва, землю фактично привела до монополії на робочу силу. Разом з монополією на ідеологію це, до певного часу, дозволяло ігнорувати закони внутрішньо притаманні ринковій економіці. Але ринкові закони не перестали діяти, вони нібито "причайлись". Їх дія проявлялась в економічному застої, падінні продуктивності праці, загальному дефіциті та накопиченні інших негативних явищ. Коли ж кількість негативу переросла в якість, система розпалась. На наш погляд, в Радянському Союзі на практиці реалізовувалась одна з моделей ринкової економіки, а саме – монопольна модель функціонування. Якщо її порівняти з іншими ринковими моделями, проаналізованими в економічній літературі, то вона, дійсно, найменш ефективна. Таким чином, може йти мова щодо більшої чи меншої ефективності певних ринкових моделей, але не про більш ефективну ринкову економіку загалом хоча б тому, що ні з чим порівнювати.

Ефективність розуміють як співвідношення результатів економічної діяльності до затрат. "Чим більший результат, порівняно зі здійсненими з метою його досягнення затратами, тим ефективніше функціонує система. Під затратами розуміють певний набір грошових, матеріальних і трудових ресурсів, максимальна економія яких і дозволить досягнути цієї мети. У ринковій системі ефективність функціонування господарюючих суб'єктів виявляється природним чином, а саме в ході конкурентної боротьби і характеризується показниками прибутків і збитків, рентабельності виробництва. Менш ефективні підприємницькі структури проходять період реорганізації, підвищуючи тим самим ефективність власного функціонування, змінюють напрямки діяльності або зникають з ринку, поступаючись більш ефективно

загальносвітові тенденції соціалізації.

Список використаних джерел:

1. Абалкин Л.И. Избранные труды: в 4-х томах. – Т.4.-М.: ОАО "НПО Экономика", 2000.-799с.
2. Анализ экономических систем, основные понятия теории хозяйственного порядка и политической экономики // Под. ред. Шюллера Л. и Х.-Г. Крюссельберга. : пер. с нем. М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2006. – 338с
3. Эрхард Л. Благосостояние для всех //Пер. с нем. М.: Начала-Пресс, 1991.-336с.
4. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: [пер.с англ./Френсис Фукуяма. М.: АСТ: АСТ МОСКВА: ХРАНИТЕЛЬ, 2006.-730с.

Annotation. Features of socialization of economy of developed countries of second part of 20th century are studied; objective causes, special features, conditions and contradictions of socialization of economy of Ukraine are analyzed.

Key words: socialization of economy, social responsibility of government, contradictions of socialization of economy of Ukraine.

УДК 339.9.003.13

М.О. Городецька, к.е.н., доцент Академії праці і соціальних відносин, м. Київ.

С.І. Туголуков, к.е.н., доцент Ніжинського державного університету імені Миколи Гоголя.

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ І ПРОБЛЕМ НЕЕФЕКТИВНОСТІ

У статті розкриваються проблеми ефективності в умовах глобалізації з точки зору порівняльної характеристики різних типів економічних систем, а саме ринкової та планової.

Ключові слова: глобалізація, глобалізація економіки, економіка обміну, економічне благо, ефективність, ефективність в обміні, ефективність у виробництві, ефективність у споживанні, ресурс.

Глобалізація економіки – складний і суперечливий процес закономірних якісних перетворень світової економіки, що відбуваються на основі зростання обсягів і прискорення міжнародних переміщень товарів, послуг, капіталів, робочої сили, широкого розповсюдження новітніх інформаційних технологій, глобальних телекомунікаційних мереж тощо. Глобалізаційні процеси розгортаються в умовах ринкової економіки, яку в сучасному світі прийнято вважати найбільш ефективним способом ведення господарства. Така теза перетворилась на аксіому, що не потребує доведення.

Проте, якщо ринкова економіка і є найбільш ефективною, то з чим її порівнювати. Яка з моделей економічного розвитку є менш ефективною? В західноєвропейській економічній думці загальноприйнятим вважається положення згідно до якого ринкова економіка існувала завжди, і в стародавніх цивілізаціях також. В такому випадку для порівняння залишається лише економіка радянського типу. Однак, якщо уважно придивитися до цієї системи, абстрагуючись від ідеологічної складової, то можна стверджувати, що радянська економіка по суті своїй була ринковою моделлю чистої монополії. Безумовно, соціалістична ідеологія певним чином впливала на економічні процеси, обмежуючи прояв економічних законів, притаманних ринку. Проте, і монополія діє в цьому ж напрямку. Монополія на засоби виробництва, землю фактично привела до монополії на робочу силу. Разом з монополією на ідеологію це, до певного часу, дозволяло ігнорувати закони внутрішньо притаманні ринковій економіці. Але ринкові закони не перестали діяти, вони нібито "причайлись". Їх дія проявлялась в економічному застої, падінні продуктивності праці, загальному дефіциті та накопиченні інших негативних явищ. Коли ж кількість негативу переросла в якість, система розпалась. На наш погляд, в Радянському Союзі на практиці реалізовувалась одна з моделей ринкової економіки, а саме – монопольна модель функціонування. Якщо її порівняти з іншими ринковими моделями, проаналізованими в економічній літературі, то вона, дійсно, найменш ефективна. Таким чином, може йти мова щодо більшої чи меншої ефективності певних ринкових моделей, але не про більш ефективну ринкову економіку загалом хоча б тому, що ні з чим порівнювати.

Ефективність розуміють як співвідношення результатів економічної діяльності до затрат. "Чим більший результат, порівняно зі здійсненими з метою його досягнення затратами, тим ефективніше функціонує система. Під затратами розуміють певний набір грошових, матеріальних і трудових ресурсів, максимальна економія яких і дозволить досягнути цієї мети. У ринковій системі ефективність функціонування господарюючих суб'єктів виявляється природним чином, а саме в ході конкурентної боротьби і характеризується показниками прибутків і збитків, рентабельності виробництва. Менш ефективні підприємницькі структури проходять період реорганізації, підвищуючи тим самим ефективність власного функціонування, змінюють напрямки діяльності або зникають з ринку, поступаючись більш ефективно

діючим підприємствам. Більш ефективно функціонуючі – намагаються закріпити досягнуті результати. Ефективність функціонування всієї економічної системи країни визначається рівнем виробленого ВВП та його динамікою, часткою цього показника в розрахунку на душу населення та на одного зайнятого, рівнем доходів та іншими показниками, в тому числі, середньою тривалістю життя в тій чи іншій країні. Проте, в основі найбільш значних показників як на макро-, так і на мікроекономічному рівні знаходяться абсолютні вартісні показники або їх співвідношення.

Аналіз історичного розвитку ринкових відносин дозволяє виділити деякі його особливості. Знищення феодално-станових перегородок, які стримували розвиток ринкових відносин, в кінцевому результаті привело до зміцнення продуктивних сил та економічних систем ряду країн. У свою чергу, в результаті дії закону конкуренції відбулася диференціація підприємств і виділення монополістичних структур, формування їхніх різноманітних об'єднань. Це, з одного боку, спровокувало подальше зростання економічного потенціалу, а, з іншого, – появу цілого ряду проблем, таких як урбанізація та еміграція, які ринкова економіка без втручання держави вирішити не могла. Світова економічна криза 1929 р. і затяжна Велика депресія 1929-1933 рр. спровокувала сумніви не тільки щодо ефективності ринкової економіки на макрорівні, але й у доцільності її подальшого існування. Лише втручання держави шляхом державного регулювання з використанням кейнсіанських методів дозволило подолати кризові явища і продовжити подальший економічний розвиток. При цьому держава відіграла подвійну роль: з одного боку, вона розробляла економічні методи захисту від ринкової стихії, з іншого, – підтримувала і відтворювала ринкові відносини з метою свого подальшого існування на тій же основі.

Для того щоб існувати, людству необхідно споживати різноманітні продукти, які в ринкових умовах набувають форми товару. Кожна людина має певні потреби, їх задоволення здійснюється шляхом обміну певної суми грошей на необхідний товар чи послугу, тобто відбувається акт купівлі-продажу товару. Цей акт здійснюється лише тоді, коли покупець погоджується заплатити необхідну суму. Зі свого боку, продавець може до певної межі знизити вартість запропонованого товару. Краще отримати прийнятну частину запланованої вартості, аніж не отримати нічого. Такий підхід спільно із законом конкуренції стимулює пошук методів зниження собівартості виробництва різних товарів та послуг, що приводить до зростання ефективності функціонування підприємств, а, отже, і всієї економіки. При цьому основою економічного розвитку є закон зростаючих потреб. Економічна система саме і повинна задовольняти зростання потреб населення. В свою чергу, зростання потреб обмежується платоспроможним попитом і зростанням доходів.

Однак, кінцевою метою функціонування підприємства чи фірми є не задоволення потреб населення або інших виробничих структур, а отримання максимально можливого прибутку. Навіть якщо стратегічною метою того чи іншого транснаціонального об'єднання є максимізація валового доходу, збільшення частки ринку, в кінці кінців це повинно підвищити фінансову стійкість виробничої структури, її конкурентоспроможність і принести додаткову масу прибутку. Протидія конкурентів збільшує ризик руйнування намічених планів, а, отже, ризик ефективної віддачі від раніше вкладених коштів. Тому, в умовах глобальної конкуренції багато корпорацій та їхніх об'єднань намагаються скористатися державною допомогою. А задоволення потреб населення все більше і більше відходить на другий план, стаючи лише засобом для отримання прибутку чи доходу.

На наш погляд, ринкова економіка – іманентно притаманна форма втілення людського егоїзму, яка має і зворотній вплив: поступальний розвиток ринкових відносин приводить до посилення егоїстичного начала в людській свідомості. Тому жодна з альтернативних ринку ідей не пройшла перевірку практикою та часом. Однак зараз подальшому розвитку ринкових відносин на попередній основі все більшу перешкоду ставить природа, а саме проблема вичерпаності природних ресурсів. Фактично все більшої актуальності набуває питання щодо здатності людства до виживання та подальшого існування. Фундаментальні проблеми, які стоять перед людством в умовах глобалізації, сучасна ринкова економіка, виходячи із тенденцій, що спостерігаються, самостійно вирішити не може. Повинна відбутися якісна трансформація як суспільної, так й індивідуальної свідомості, яка в подальшому приведе до змін ринкового механізму функціонування економіки. На перше місце в такому трансформаційному процесі виходить сфера освіти.

Список використаних джерел:

1. *Глобалізація: Навч. посів. / Пер. з англ. В. Алексашина. – К.: Амадей, 2007. – С. 462.*
2. *Мікроекономіка. Теорія і російська практика: учебник / кол. авт.; под. ред. А.Г. Грязновой, А.Ю. Юданова. Финансовая академия при Правительстве РФ. – 6-е изд., испр. и доп. – М.: КНОРУС, 2006. – С. 72-116.*
3. *Мікроекономіка і макроекономіка. Підруч. для студентів екон. спец. закл. освіти: У 2 ч. / С. Будатвська, О. Кілієвич, І. Луїніна та ін.; За заг. ред. С. Будаговської. – К.: Основи, 1998 – С 12-23, 161-176*

Annotation. *This article shows problems of efficiency in the conditions of globalization. We carry out comparative*

analysis of different kinds of economic systems.

Key words: *Globalization, globalization of economy, exchange economy, economic, good, efficiency, exchange efficiency, production efficiency, consumer efficiency, resource.*

УДК 330.341.1 (477)

Т.П. Драганова, к.е.н., доцент Кам'янець-Подільського національного університету.

В.П. Гавриш, к.е.н., доцент Хмельницького університету управління та права.

Г.І. Гавриш, старший викладач, Хмельницького університету управління та права.

ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано проблеми інноваційного розвитку України, визначено основні завдання на цьому шляху. Прогресивний розвиток світової економіки нерозривно пов'язаний з удосконаленням технологій виробництва. Наша держава, маючи значний науковий потенціал перебував далеко не в перших рядах по розвитку та впровадженню нових технологій.

Ключові слова: *інновація, інноваційна діяльність, технологічний уклад, державна інноваційна політика.*

В усьому світі інноваційна діяльність розглядається сьогодні як одна з головних умов модернізації економіки. Світовий досвід переконливо доводить, що стійко розвиваються і ті країни, які перейшли на інноваційний шлях розвитку, будують економіку, підґрунтям якої виступають знання.

У розвинених країнах високотехнологічний комплекс визначає економічне зростання, яке спричиняє піднесення економічного розвитку на якісно новий рівень, а також примушує економіку адаптуватися до нових технологій. Створення, впровадження й широке поширення нових продуктів, послуг, технологічних процесів стають ключовим фактором росту обсягів виробництва, зайнятості, інвестицій, зовнішньоторговельного обороту, поліпшення якості продукції, економії трудових та матеріальних витрат, удосконалення організації виробництва й підвищення його ефективності.

Високі технології є тим могутнім важелем, за допомогою якого багато країн не тільки долають спад в економіці, але й забезпечують її структурну перебудову й наповнюють ринок різноманітною конкурентоздатною продукцією.

Проблема переходу до інноваційної моделі розвитку, ролі науки в її досягненні, засад науково-технічної та інноваційної політики, структурної перебудови економіки та подолання структурної кризи, важелів та методів стимулювання впровадження інновацій у виробництво віднайшла своє відображення у численних працях таких вчених, як: А.Т.Анчішкіна, Л.К.Безчасного, Ю.Н.Бажала, В.К.Врублевського, В.М.Геєця, Б.А.Малицького, В.П.Соловйова, А.В.Фонотова, М.С.Черненка, Ю.В.Яковця, В.П.Семиноженка, В.І. Лисицького, С.В.Лобойка, Я.А.Жаліла, В.Р.Сіденка, Л.І.Федулової, О.О.Лапка, А.Г.Федорска, М.В.Роєнка та багатьох інших.

Метою даного дослідження є визначення впливу інноваційного розвитку на розвиток продуктивних сил для відродження конкурентоспроможної вітчизняної економіки.

Об'єктом даного дослідження є формування стратегічних положень для забезпечення ефективного функціонування дієвого механізму стимулювання інноваційного розвитку та інноваційної політики держави.

Предметом дослідження є безпосередньо інноваційний механізм та національна інноваційна політика.

Розвиток технологій нерозривно пов'язаний з інноваційною політикою, визначені в Господарському кодексі України як одну із форм інвестиційної діяльності, яка здійснюється з метою впровадження досягнень НТП у виробництво і соціальну сферу.

Правову базу для концентрації ресурсів держави на провідних напрямках науково-технологічного оновлення виробництва створено прийняттям Законів України – "Про інноваційні діяльність" та "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні".

Інноваційна діяльність за характером є системною та багатоплановою, в якій поєднуються організаційні, соціальні та технологічні нововведення, в ході впровадження яких формується нова модель розвитку, перетворення та використання економічних, природних та суспільних ресурсів. Інноваційна діяльність має безпосередній зв'язок з науково-технічною, господарською, інноваційною діяльністю. Основою для інновацій є досягнення НТП, але ці досягнення трансформуються в інновацію за умов їх комерційної, споживчої цінності або соціальної потреби. Саме споживчі цінності, комерційне використання та соціальна корисність науково-технічної розробки визначають перспективи її

analysis of different kinds of economic systems.

Key words: *Globalization, globalization of economy, exchange economy, economic, good, efficiency, exchange efficiency, production efficiency, consumer efficiency, resource.*

УДК 330.341.1 (477)

Т.П. Драганова, к.е.н., доцент Кам'янець-Подільського національного університету.

В.П. Гавриш, к.е.н., доцент Хмельницького університету управління та права.

Г.І. Гавриш, старший викладач, Хмельницького університету управління та права.

ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано проблеми інноваційного розвитку України, визначено основні завдання на цьому шляху. Прогресивний розвиток світової економіки нерозривно пов'язаний з удосконаленням технологій виробництва. Наша держава, маючи значний науковий потенціал перебував далеко не в перших рядах по розвитку та впровадженню нових технологій.

Ключові слова: *інновація, інноваційна діяльність, технологічний уклад, державна інноваційна політика.*

В усьому світі інноваційна діяльність розглядається сьогодні як одна з головних умов модернізації економіки. Світовий досвід переконливо доводить, що стійко розвиваються і ті країни, які перейшли на інноваційний шлях розвитку, будують економіку, підґрунтям якої виступають знання.

У розвинених країнах високотехнологічний комплекс визначає економічне зростання, яке спричиняє піднесення економічного розвитку на якісно новий рівень, а також примушує економіку адаптуватися до нових технологій. Створення, впровадження й широке поширення нових продуктів, послуг, технологічних процесів стають ключовим фактором росту обсягів виробництва, зайнятості, інвестицій, зовнішньоторговельного обороту, поліпшення якості продукції, економії трудових та матеріальних витрат, удосконалення організації виробництва й підвищення його ефективності.

Високі технології є тим могутнім важелем, за допомогою якого багато країн не тільки долають спад в економіці, але й забезпечують її структурну перебудову й наповнюють ринок різноманітною конкурентоздатною продукцією.

Проблема переходу до інноваційної моделі розвитку, ролі науки в її досягненні, засад науково-технічної та інноваційної політики, структурної перебудови економіки та подолання структурної кризи, важелів та методів стимулювання впровадження інновацій у виробництво віднайшла своє відображення у численних працях таких вчених, як: А.Т.Анчішкіна, Л.К.Безчасного, Ю.Н.Бажала, В.К.Врублевського, В.М.Геєця, Б.А.Малицького, В.П.Соловйова, А.В.Фонотова, М.С.Черненка, Ю.В.Яковця, В.П.Семиноженка, В.І. Лисицького, С.В.Лобойка, Я.А.Жаліла, В.Р.Сіденка, Л.І.Федулової, О.О.Лапка, А.Г.Федорска, М.В.Роєнка та багатьох інших.

Метою даного дослідження є визначення впливу інноваційного розвитку на розвиток продуктивних сил для відродження конкурентоспроможної вітчизняної економіки.

Об'єктом даного дослідження є формування стратегічних положень для забезпечення ефективного функціонування дієвого механізму стимулювання інноваційного розвитку та інноваційної політики держави.

Предметом дослідження є безпосередньо інноваційний механізм та національна інноваційна політика.

Розвиток технологій нерозривно пов'язаний з інноваційною політикою, визначені в Господарському кодексі України як одну із форм інвестиційної діяльності, яка здійснюється з метою впровадження досягнень НТП у виробництво і соціальну сферу.

Правову базу для концентрації ресурсів держави на провідних напрямках науково-технологічного оновлення виробництва створено прийняттям Законів України – "Про інноваційну діяльність" та "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні".

Інноваційна діяльність за характером є системною та багатоплановою, в якій поєднуються організаційні, соціальні та технологічні нововведення, в ході впровадження яких формується нова модель розвитку, перетворення та використання економічних, природних та суспільних ресурсів. Інноваційна діяльність має безпосередній зв'язок з науково-технічною, господарською, інноваційною діяльністю. Основою для інновацій є досягнення НТП, але ці досягнення трансформуються в інновацію за умов їх комерційної, споживчої цінності або соціальної потреби. Саме споживчі цінності, комерційне використання та соціальна корисність науково-технічної розробки визначають перспективи її

інноваційного впровадження.

Інноваційна діяльність реалізується через процес, що має бути визначений як інноваційний і який повністю відображає то діяльність.

У будь-якому процесі виробництва завжди здійснюються витрати та перетворення ресурсів. Ресурси, що вводяться до інноваційного та інвестиційного процесів, як потенційні джерела створення економічних благ, можуть включати: природні ресурси (природні речовини, потенційно придатні для їх використання у виробничому процесі); матеріальні ресурси (в першу чергу, засоби виробництва, необхідні для виробничого процесу); трудові ресурси, задіяні на всіх етапах процесу; інвестиційні та фінансові, інформаційні та інтелектуальні ресурси (зокрема, різного характеру об'єкти прав інтелектуальної власності – винаходи, результати НДДКР, патенти тощо), зазначені ресурси мають бути введені до господарського процесу (включаючи інноваційний та інвестиційний) та скеровані інтелектуальним ресурсом управлінського рішення. В цілому інноваційний процес охоплює весь складний комплекс суспільно-виробничих відносин, пов'язаних із реалізацією кожного із зазначених його етапів у циклі: "Інтелектуальна діяльність наука – техніка – виробництво – споживання (застосування) інноваційного продукту" [1, с. 16].

Аналіз інноваційної діяльності та відповідних інноваційних процесів з позицій технологічних змін доводить, що їх підґрунтям є наукова та науково-технічна діяльність у відповідних формах, пов'язаних з процесами створення, розробки та доведення наукових і науково-технічних знань до стадії їх практичного використання. Результатом реалізації даних процесів буде зміна обсягів та структури виробництва. Отже, в сучасних умовах інноваційна діяльність безпосередньо пов'язана з впливом на розвиток продуктивних сил суспільства.

За останні роки укладна структура промислового комплексу України змінилась в бік збільшення питомої ваги видів 3-го технологічного укладу, що відбулося внаслідок скорочення темпів інвестування промислового виробництва в більш технологічних 4-у та 5-у укладах [2, с.5].

Як відомо, третій уклад розвинувся в кінці XIX – в першій половині XX ст. і базувався на використанні у промисловості електроенергії, сталі; його ядром стали галузі важкого машинобудування, хімічної промисловості, металургії; основними енергоресурсами – вугілля та нафта. В цей період відбувалась масштабна індустріалізація.

Четвертий уклад (30-ті і 80-ті роки XX ст.) пов'язаний з двигуном внутрішнього згорання, продуктами нафтохімії, радіоелектронікою, засобами автоматизації, використанням ядерної енергії, основними його галузями є транспортне машинобудування, нафтохімія, телебачення та зв'язок, галузі ВПК. Основним енергетичним ресурсом стали нафта, газ, вугілля.

П'ятий уклад (80-ті роки XX ст. і до наших днів) спирається на досягнення мікроелектроніки, інформаційно-комунікаційних технологій, біотехнологій і генної інженерії, матеріалознавства.

Зараз в економіці країн-технологічних лідерів спостерігаються зародки шостого технологічного укладу, пов'язаного з генезисом та поширенням технологій генної інженерії, наноелектроніки, створенням глобальних інформаційно-комунікаційних мереж [3, с.41.]

Процес технологічних змін здійснюється еволюційним шляхом, що передбачав поступове поліпшення і вдосконалення існуючих технологій, засобів виробництва та революційним шляхом, коли відбуваються зміни у сфері виробництва, обумовлені матеріалізацією новітніх досягнень НТП (тобто базисних або радикальних інновацій). Саме останній шлях і є сектором розвитку нового технологічного укладу.

Характерною рисою української промисловості ще на початку ринкових реформ була технологічна незбалансованість виробничих систем, непов'язаність їхніх окремих елементів. І сьогодні низький рівень технологічного розвитку більшості галузей економіки України вступає у суперечність з науково-технічними, виробничими, соціально-економічними процесами. Процес адаптації України до глобальних тенденцій технологічної інтеграції перебуває на початковій стадії, хоча вже сьогодні очевидно, що інтеграція у міжнародну інноваційну сферу стала важливою підмогою поступального руху національних галузей високих технологій. Міжнародне науково-технічне й технологічне співробітництво сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємств, приходу сучасних технологій на внутрішні українські ринки. В Україні відсутня чітко організована система прогнозування розвитку науки і технологій на тривалу перспективу. Для постановки цієї справи є необхідною обґрунтована державна економічна та науково-технологічна політика.

Отже, щоб забезпечити неухильний розвиток українського суспільства, треба створити ефективний інструментарій передбачення технологічних змін. Ця необхідність зумовлена також наростанням масштабів світової глобалізації, появою нових суспільних потреб, що вимагає прискорення технологічних змін, зменшення економічних ризиків, оптимального використання наявних фінансових ресурсів. Організація національної системи технологічного передбачення має включати: прийняття державної програми; створення на загальнодержавному рівні координаційного комітету з питань технологічного розвитку; створення робочих груп експертів щодо найважливіших напрямків економічного та наукового

розвитку держави; створення групи інтерактивної взаємодії і системних досліджень; постановку процесу добору критичних технологій і побудову оптимальних сценаріїв розвитку стратегічно важливих підприємств, пріоритетних галузей промисловості й індустріального сектора держави в цілому на основі проведення комплексу робіт з технологічного передбачення.

Список використаних джерел:

1. Федоренко В.Г. Інноваційна та інвестиційна стратегія України // *Економіка і держава*. – 2003. – № 8. – С 16-27.
2. Федулова Л. Технологічний розвиток економіки // *Економіка України*. – 2006. – № 5. – С 4-10.
3. Федулова Л. Технологічний розвиток економіки // *Економіка України* – 2006. – № 6. – С. 4-11.

Annotation. *The problems of innovative development of Ukraine are analysed in the article, certain the basic tasks on this way. Progressive development of world economy is indissolubly related to the improvement of technologies of production. Our state, having considerable scientific potential is far not in the first rows on development and introduction of new technologies.*

Key words: *innovation, innovative activity, technological mode, state innovative policy.*

УДК 338.24 02.18

Г.Г. Зелик, к.е.н., доцент Кам'янець-Подільського національного університету.

С.М. Підгородецька, к.е.н., доцент Хмельницького університету управління та права.

Ю.О. Гернего, пошукувач кафедри економічної теорії ХНУ

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ У СФЕРІ ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті розглянуто суть, необхідність та основні форми і методи державного регулювання підприємництва.

Ключові слова: *підприємництво, мале підприємство, державне регулювання, регуляторна політика.*

Вступ: Створення сприятливих умов для розвитку підприємництва є найважливішим завданням інституційної політики держави. Особливо важливим при цьому є підтримка малого підприємництва.

Предметом дослідження є: теоретичні та практичні механізми державного економічного регулювання діяльності малого підприємництва в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що актуальні проблеми регуляторної політики держави у сфері підприємництва постійно досліджують Жук О., Берсуцький Я.Г., Безверха О.В., Барановський О., Варналій З.С., Ластовецький А.С., Третяков С.І. та ін. Це свідчить, що питання формування сприятливої регуляторної політики у сфері підприємництва є важливими для економіки України.

Виклад основного матеріалу: На сучасному етапі становлення вітчизняної економіки велике значення надається процесам і механізмам державного регулювання, підвищенню їх ефективності.

На сьогодні загальноновизнаним фактом є те, що мале підприємництво це невід'ємний елемент ринку. Як зазначають фахівці "двома китами, на яких стоїть економіка є, з одного боку, великі структури, що надають їй стабільності та керованості, відчиняють шлях до широкомасштабної інновації, з другого боку – мале підприємництво, що формує конкурентне середовище та забезпечує гнучкість, індивідуалізацію виробництва" [1, с.16]. Особливо відчутний вплив малого підприємництва на вирішення проблем суспільства визначається в країнах з перехідними економіками.

Як відомо, малі підприємства створюються в будь-яких умовах, незважаючи на економічні спади, інфляцію, високу плату за кредит, відсутність необхідної інфраструктури, невизначеність майбутнього і високий ступінь ризику; вони не потребують значного фінансування та особливих зусиль з боку держави для свого розвитку, але вносять неоціненний внесок у вирішення проблем перехідної економіки.

Розвиток вітчизняного малого підприємництва в Україні є складним та суперечливим процесом. На цей час вітчизняне мале підприємництво не набуло належного розвитку і не спроможне створювати потужний вплив на економіку України, що пов'язано з існуванням ряду об'єктивних проблем, загальних проблем перехідного періоду і штучно створених проблем.

Вирішення зазначених проблем і активізація розвитку малого підприємництва залежить від політики держави щодо підтримки та регулювання діяльності суб'єктів сектора малого підприємництва.

Слід зауважити, що проблема недосконалості державного регулювання вже не перший рік обговорюється в суспільстві. Серед головних причин її виникнення вказується як на невірному обрану стратегію, так і нерішучість владних структур у здійсненні радикальних кроків у сфері державного

розвитку держави; створення групи інтерактивної взаємодії і системних досліджень; постановку процесу добору критичних технологій і побудову оптимальних сценаріїв розвитку стратегічно важливих підприємств, пріоритетних галузей промисловості й індустріального сектора держави в цілому на основі проведення комплексу робіт з технологічного передбачення.

Список використаних джерел:

1. Федоренко В.Г. Інноваційна та інвестиційна стратегія України // *Економіка і держава*. – 2003. – № 8. – С 16-27.
2. Федулова Л. Технологічний розвиток економіки // *Економіка України*. – 2006. – № 5. – С 4-10.
3. Федулова Л. Технологічний розвиток економіки // *Економіка України* – 2006. – № 6. – С. 4-11.

Annotation. *The problems of innovative development of Ukraine are analysed in the article, certain the basic tasks on this way. Progressive development of world economy is indissolubly related to the improvement of technologies of production. Our state, having considerable scientific potential is far not in the first rows on development and introduction of new technologies.*

Key words: *innovation, innovative activity, technological mode, state innovative policy.*

УДК 338.24 02.18

Г.Г. Зелик, к.е.н., доцент Кам'янець-Подільського національного університету.

С.М. Підгородецька, к.е.н., доцент Хмельницького університету управління та права.

Ю.О. Гернего, пошукувач кафедри економічної теорії ХНУ

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ У СФЕРІ ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті розглянуто суть, необхідність та основні форми і методи державного регулювання підприємництва.

Ключові слова: *підприємництво, мале підприємство, державне регулювання, регуляторна політика.*

Вступ: Створення сприятливих умов для розвитку підприємництва є найважливішим завданням інституційної політики держави. Особливо важливим при цьому є підтримка малого підприємництва.

Предметом дослідження є: теоретичні та практичні механізми державного економічного регулювання діяльності малого підприємництва в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що актуальні проблеми регуляторної політики держави у сфері підприємництва постійно досліджують Жук О., Берсуцький Я.Г., Безверха О.В., Барановський О., Варналій З.С., Ластовецький А.С., Третяков С.І. та ін. Це свідчить, що питання формування сприятливої регуляторної політики у сфері підприємництва є важливими для економіки України.

Виклад основного матеріалу: На сучасному етапі становлення вітчизняної економіки велике значення надається процесам і механізмам державного регулювання, підвищенню їх ефективності.

На сьогодні загально визнаним фактом є те, що мале підприємництво це невід'ємний елемент ринку. Як зазначають фахівці "двома китами, на яких стоїть економіка є, з одного боку, великі структури, що надають їй стабільності та керованості, відчиняють шлях до широкомасштабної інновації, з другого боку – мале підприємництво, що формує конкурентне середовище та забезпечує гнучкість, індивідуалізацію виробництва" [1, с.16]. Особливо відчутний вплив малого підприємництва на вирішення проблем суспільства визначається в країнах з перехідними економіками.

Як відомо, малі підприємства створюються в будь-яких умовах, незважаючи на економічні спади, інфляцію, високу плату за кредит, відсутність необхідної інфраструктури, невизначеність майбутнього і високий ступінь ризику; вони не потребують значного фінансування та особливих зусиль з боку держави для свого розвитку, але вносять неоціненний внесок у вирішення проблем перехідної економіки.

Розвиток вітчизняного малого підприємництва в Україні є складним та суперечливим процесом. На цей час вітчизняне мале підприємництво не набуло належного розвитку і не спроможне створювати потужний вплив на економіку України, що пов'язано з існуванням ряду об'єктивних проблем, загальних проблем перехідного періоду і штучно створених проблем.

Вирішення зазначених проблем і активізація розвитку малого підприємництва залежить від політики держави щодо підтримки та регулювання діяльності суб'єктів сектора малого підприємництва.

Слід зауважити, що проблема недосконалості державного регулювання вже не перший рік обговорюється в суспільстві. Серед головних причин її виникнення вказується як на невірному обрану стратегію, так і нерішучість владних структур у здійсненні радикальних кроків у сфері державного

реформування економіки. Сучасні проблеми в підприємстві України є значною мірою похідними від кризи державного управління, викликані поспішністю та невідповідністю переходу від адміністративно командних методів управління економікою до ринкового регулювання.

Серед перешкод, пов'язаних з несприятливим економічним становищем, згадуються передусім низький попит на продукцію, неплатежі з боку клієнтів, нестача коштів, дорожнеча і труднощі отримання кредитів, тиск з боку кримінальних структур, нестача ділової інформації та відсутність управлінських знань.

Для забезпечення результативності реформування системи державного регулювання економічних процесів на стадії переходу України до соціальноорієнтованої ринкової економіки потрібне уточнення ролі держави в цьому процесі, винайдення балансу між державним впливом та вільними формами розвитку підприємництва. Стратегічним курсом у цій сфері є перехід до цільового довгострокового програмування та оперативного регулювання з боку держави процесів економічних реформ, послідовного впровадження та вдосконалення регулюючих механізмів та інструментів, адекватних реальним умовам ринкової економіки та зорієнтованих на поступове поширення самостійності підприємництва.

Всі вище вказані умови мають формуватись переважно за рахунок вдосконалення і поширення використання економічних важелів, що застосовуються органами державного управління при виконанні регулюючої, захисної та контрольно-примусової функції держави. При цьому необхідними умовами у ході вдосконалення державного регулювання підприємницької діяльності є:

- спрощення і раціоналізація механізмів державного регулювання розвитку підприємництва, як з точки зору витрат на утримання державного апарату, необхідного для їх застосування, так і з точки зору отримуваних результатів;
- впровадження відкритості й прозорості всіх взаємин між державою і підприємницькими структурами;
- комплексність заходів і недопущення погіршення показників у важливих секторах економіки;
- недопущення переважання групових або регіональних інтересів над загальнонаціональними в процесі формування державних програм.

Регуляторна політика держави у сфері підприємництва – це системна сукупність пріоритетів і механізмів впливу держави на забезпечення комплексного і ефективного розвитку підприємництва. Метою цієї політики має бути регулювання державою економічних і правових відносин підприємства і держави, підприємства і населення, взаємин між підприємцями.

Склад державної регуляторної політики у сфері малого підприємництва:

- система дозволу на провадження певного виду підприємництва, а також створення і ліквідації підприємницьких структур;
- правила та процедури входження на ринок і виходу з нього суб'єктів підприємницької діяльності, її звертання в разі нерентабельності чи недоцільності;
- механізми регулювання ціноутворення;
- антимонопольне регулювання;
- регулювання зайнятості та використання трудових ресурсів;
- механізм оподаткування;
- контроль за сплатою суб'єктами підприємницької діяльності податків та обов'язкових платежів до бюджету;
- контроль за безпекою та якістю продукції і послуг;
- система розрахунків між підприємницькими структурами з державою, населенням;
- механізм залучення кредитів та інвестицій, правила проведення інноваційної діяльності.

Висновки: Таким чином, регуляторна політика охоплює всі сфери державного регулювання підприємницької діяльності і включає сукупність законодавчих та інших нормативних актів, що регулюють відносини в суспільстві з приводу здійснення підприємницької діяльності.

На жаль, на сьогодні не можна стверджувати, що заходи, які впроваджуються державою з метою підтримки вітчизняного підприємства у сфері виробництва є ефективними. Це підтверджується наявним станом речей, а саме: відсутністю сталих тенденцій до економічного росту, звуженням спеціалізації України в міжнародному поділі праці, загрозою повного зникнення високотехнологічних галузей, що визначають науково-технічний прогрес і виробляють високотехнологічні товари народного споживання.

Неефективність зусиль виконавчої влади щодо підтримки і захисту вітчизняного підприємства значною мірою пов'язана з зосередженням головної уваги на макроекономічних проблемах без чіткого уявлення і нейтралізації причин, які обумовлюють їх виникнення. В той же час ігнорування протягом тривалого часу проблем підприємства з боку держави має прямим наслідком розвиток зловживань і корупції в сфері органів виконавчої влади, що є одним з головних факторів погіршення макроекономічної

ситуації в країні.

Іншим наслідком недосконалості державного регулювання підприємництва є й розвиток тіньової економіки, частка якої сьогодні за різними експертними оцінками дорівнює 55-65% ВВП при тому, що критичним показником є 40-50%. За таких умов вплив в нерегульованих державою факторів стає відчутним настільки, що суперечності між легальним та тіньовим секторами спостерігаються практично в усіх сферах життєдіяльності суспільства. Постійне посилення адміністративного контролю та регламентації підприємницької діяльності об'єктивно змушує суб'єкти підприємництва "збачити" в тіньову економіку.

Для протидії тіньовій економічній діяльності підприємницьких структур, її локалізації та легалізації треба розробити і реалізувати комплекс заходів, в основі яких має бути глибока та широка лібералізація і оптимізація економічного режиму, впровадження позитивних, об'єктивно вимушених обмежень і вимог з боку держави.

До складу головних важелів, які застосовуються державою і призначені для регулювання соціально-економічних процесів у країнах з ринковою орієнтацією, належать податкова система, кредитно-фінансова система, система ціноутворення, система пільг і субсидій, система соціального захисту.

Незважаючи на різне функціональне призначення кожної з цих систем у ході регулювання соціально-економічних відносин, вони тісно взаємопов'язані між собою, а цілеспрямовані зміни в будь-якій з систем обумовлюють трансформації в сферах безпосередньої дії інших систем. Так, збільшення ставок податків для скорочення дефіциту держбюджету призводить до зростання цін, що в свою чергу, стимулює інфляцію. Пряме втручання держави в процеси ціноутворення з метою стримування інфляції викликає скорочення доходів і впливає на платоспроможність окремих виробників, що потребує певних бюджетних витрат і загрожують виникненню бюджетного дефіциту.

За таких умов відсутність цілісного уявлення про особливості взаємопов'язаності і характер причинно-наслідкових зв'язків між діями держави і реакцією на це економічної системи перешкоджають формуванню сприятливого середовища для розвитку економіки в цілому викликають необхідність перманентного внесення змін і коректив у систему державних регуляторів економіки через суперечності інтересів і як наслідок незадоволення економічним становищем різних галузей, регіонів і верств населення.

Таким чином, ефект від застосування регулюючих важелів безпосередньо залежить від об'єктивності принципів і підходів до їх формування, які закладаються в нормативну базу. Тому реформування системи державного управління в Україні має пов'язуватися з визначенням саме підходів до наповнення конкретним змістом регулюючих засобів, які здатні повного мірою задовольнити потреби суспільства і вітчизняного підприємництва.

Список використаних джерел:

1. Куликов В., Латышева Г, Николаев А. Образование финансово-промышленных групп // *Российский экономический журнал*. – 1994. – № 1. – С. 14-17.

Annotation. *Essence, necessity and basic forms and methods of the state adjusting of enterprise, is considered in the article.*

Key words: *enterprise, small enterprise, state adjusting, regulator policy.*

УДК 330.1 (075.8)

Л.Г. Козачок, к.п.н., завідувач кафедри економічної теорії та методики викладання економіки Київський міський педагогічний університет імені БД. Грінченка.

ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

У статті викладені питання, пов'язані з вивченням та дослідженням факторів, які впливають на інвестиційно-інноваційні моделі економічного розвитку.

Ключові слова: *роздержавлення, інвестиції, моделі економічного зростання.*

Економічна ситуація в державі складається залежно від дій різних факторів. Але в кінцевому підсумку нестача інвестицій для забезпечення відтворення національного капіталу та недооцінка інвестиційного вектору стали найважливішою проблемою, з якою зіткнулася українська економіка. Аналіз свідчить, що в період усього процесу роздержавлення в результаті прийнятих форм та застосованих способів і порядку приватизації склалася ситуація, коли для забезпечення умов розширеного

ситуації в країні.

Іншим наслідком недосконалості державного регулювання підприємництва є й розвиток тіньової економіки, частка якої сьогодні за різними експертними оцінками дорівнює 55-65% ВВП при тому, що критичним показником є 40-50%. За таких умов вплив в нерегульованих державою факторів стає відчутним настільки, що суперечності між легальним та тіньовим секторами спостерігаються практично в усіх сферах життєдіяльності суспільства. Постійне посилення адміністративного контролю та регламентації підприємницької діяльності об'єктивно змушує суб'єкти підприємництва "збачити" в тіньову економіку.

Для протидії тіньовій економічній діяльності підприємницьких структур, її локалізації та легалізації треба розробити і реалізувати комплекс заходів, в основі яких має бути глибока та широка лібералізація і оптимізація економічного режиму, впровадження позитивних, об'єктивно вимушених обмежень і вимог з боку держави.

До складу головних важелів, які застосовуються державою і призначені для регулювання соціально-економічних процесів у країнах з ринковою орієнтацією, належать податкова система, кредитно-фінансова система, система ціноутворення, система пільг і субсидій, система соціального захисту.

Незважаючи на різне функціональне призначення кожної з цих систем у ході регулювання соціально-економічних відносин, вони тісно взаємопов'язані між собою, а цілеспрямовані зміни в будь-якій з систем обумовлюють трансформації в сферах безпосередньої дії інших систем. Так, збільшення ставок податків для скорочення дефіциту держбюджету призводить до зростання цін, що в свою чергу, стимулює інфляцію. Пряме втручання держави в процеси ціноутворення з метою стримування інфляції викликає скорочення доходів і впливає на платоспроможність окремих виробників, що потребує певних бюджетних витрат і загрожують виникненню бюджетного дефіциту.

За таких умов відсутність цілісного уявлення про особливості взаємопов'язаності і характер причинно-наслідкових зв'язків між діями держави і реакцією на це економічної системи перешкоджають формуванню сприятливого середовища для розвитку економіки в цілому викликають необхідність перманентного внесення змін і коректив у систему державних регуляторів економіки через суперечності інтересів і як наслідок незадоволення економічним становищем різних галузей, регіонів і верств населення.

Таким чином, ефект від застосування регулюючих важелів безпосередньо залежить від об'єктивності принципів і підходів до їх формування, які закладаються в нормативну базу. Тому реформування системи державного управління в Україні має пов'язуватися з визначенням саме підходів до наповнення конкретним змістом регулюючих засобів, які здатні повною мірою задовольнити потреби суспільства і вітчизняного підприємництва.

Список використаних джерел:

1. Куликов В., Латышева Г, Николаев А. Образование финансово-промышленных групп // *Российский экономический журнал*. – 1994. – № 1. – С. 14-17.

Annotation. *Essence, necessity and basic forms and methods of the state adjusting of enterprise, is considered in the article.*

Key words: *enterprise, small enterprise, state adjusting, regulator policy.*

УДК 330.1 (075.8)

Л.Г. Козачок, к.п.н., завідувач кафедри економічної теорії та методики викладання економіки Київський міський педагогічний університет імені БД. Грінченка.

ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

У статті викладені питання, пов'язані з вивченням та дослідженням факторів, які впливають на інвестиційно-інноваційні моделі економічного розвитку.

Ключові слова: *роздержавлення, інвестиції, моделі економічного зростання.*

Економічна ситуація в державі складається залежно від дій різних факторів. Але в кінцевому підсумку нестача інвестицій для забезпечення відтворення національного капіталу та недооцінка інвестиційного вектору стали найважливішою проблемою, з якою зіткнулася українська економіка. Аналіз свідчить, що в період усього процесу роздержавлення в результаті прийнятих форм та застосованих способів і порядку приватизації склалася ситуація, коли для забезпечення умов розширеного

відтворення і економічного росту інвестиційний потік був явно не лише недостатній, але і стримувався об'єктивними та суб'єктивними чинниками. Інакше кажучи, держава і економіка постійно відчували під час роздержавлення недостатність коштів для фінансування капіталовкладень.

Інвестиції в основний капітал – це інтегральний показник вкладень підприємств у власний розвиток, ключова ознака росту економічної активності не тільки підприємств, але й національної економіки в цілому. Тому інвестиційний клімат характеризує можливу модель економічного росту національного господарства.

Так, відзначимо, що вартість основного капіталу в Україні у 2006 р. становила порядку 980 млрд. грн., знос основних фондів досягав близько 60 %, тобто відновлювана вартість (потреба в капіталі для заміщення) становила біля 600 млрд. грн., а об'єм інвестицій протягом року в основний капітал становив 125,2 млрд. грн. Зрозуміло, що при таких об'ємах інвестицій неможливо не тільки замінити зношений основний капітал, але й впровадити нові технології.

Перехід від державного централізованого способу фінансування економіки до ринкового способу залучення зовнішніх та внутрішніх інвестицій спричинив значну кількість економічних дій, що суперечили одна одній і не сприяли відновленню інвестиційного процесу, а навпаки, дезорганізували економіку і були серйозною перешкодою на шляху економічного росту нації. Роздержавлення супроводжувалося відсутністю вільних коштів, знеціненням валюти, розладом фінансової та кредитної системи, нестабільністю політичної (постійна зміна урядів) та соціально-економічної ситуації. Причому роздержавлення в силу своїх внутрішніх причин, звісно, не є інвестиційним стимулом, а навпаки, породжує постійну потребу не в інвестиціях, а у гарантіях на їх одержання під час приватизації, тобто очікування інвестицій.

Накопичення капіталу є невід'ємним елементом відтворення. Виникає питання – яким чином стимулювання накопичення капіталу, зокрема стимулювання виробничих накопичень, може бути одним з основних напрямків державної діяльності в умовах роздержавлення. Цілком зрозуміло, що приріст промислового виробництва залежить від темпу збільшення капіталовкладень і чим вища частка валових капіталовкладень у сукупному суспільному продукті, тим більше зростає конкурентоспроможність національної економіки. Також зрозуміло, що інвестиційний процес особливо важливий у таких галузях, як металургійна, енергетична, хімічна, вуглевидобувна та у залізничному та трубопровідному транспорті, де високий рівень органічної будови капіталу вимагає все зростаючих витрат і процес перетворення грошового капіталу у промисловий без великої маси залученого капіталу неможливий. В стабільній економіці фінансування інвестицій у національну промисловість здійснюється за рахунок коштів держави через бюджет, за рахунок власних коштів компанії (самофінансування) і через ринок вільних капіталів (емісія цінних паперів і банківські кредити). При цьому співвідношення даних джерел у різні періоди часу, як показує досвід інших держав, постійно змінюється, але в будь-якому випадку забезпечує достатній рівень капіталовкладень.

Інвестиційне стримування моделі економічного зростання пов'язане з недосконалістю і нестабільністю законодавства, бо законодавча система, як відзначалося, являє собою сукупність постійно змінюваних, нерідко суперечливих актів. Тобто суб'єктивний фактор і тут посідає чільне місце – практичне застосування положень законів ускладнюється їх неоднозначністю, внаслідок чого дії корумпованих посадових осіб на місцях не завжди пов'язані з економічними інтересами нації. Все це вимагає від нового власника додаткових витрат часу та фінансів на вирішення штучно створених проблем. На державному рівні у Верховній Раді практика внесення поправок в діюче законодавство, як свідчать самі парламентарі, заперечує або руйнує існуючі базові норми правового регулювання.

У зв'язку з цим нові власники (вони ж – інвестори) вбачають ризик своєї діяльності в протистоянні законодавчої і виконавчої влад, що стримує здійснення нових інвестицій в економіку. Також слабка захищеність законодавством дрібних акціонерів залишається однією із проблем, що гальмує рух портфельних інвестицій, а іноземні портфельні інвестори через існуючі в українському законодавстві обмеження іноземної участі в статутному фонді підприємства не мають можливості впливати на рішення та отримувати інформацію по головних питаннях діяльності підприємства і витісняються з нього.

Серед факторів, які формують інвестиційне стримування економічного розвитку і не забезпечують подолання або зниження ризиків для інвесторів в Україні, є: недостатній рівень ринку інвестиційних пропозицій; правове поле держави та недостатня політична воля всіх гілок влади: стан фінансово-кредитної системи; невизначеність статусу іноземного інвестора, слабка інвестиційна активність населення.

В умовах обмеженості державних капіталовкладень і їх явного скорочення та дефіциту виникає проблема забезпечення ефективного використання вже вкладених у виробництво капіталів, з урахуванням того, що залучені в економіку приватні інвестиції обмежені у своєму вартісному виразі. Водночас ці капіталовкладення при реалізації значної кількості економічних проектів, що не відповідають державним пріоритетам, постійно забезпечувались деякими пільгами, що не покращувало загальні умови інвестування.

Аналіз основних складових причин інвестиційного стримування в Україні дає можливість зазначити, що, не дивлячись на необхідність швидких і радикальних змін стосовно переходу до інтенсивного накопичення, значна частина важливих умов для цього може бути створена лише протягом певного часу.

Національна економіка зможе розраховувати на серйозні за обсягом іноземні інвестиції лише у випадку створення умов для інвестування, відносно сприятливіших ніж в країнах-конкурентах. Де положення такою ж мірою стосується і національних інвесторів. Практично всі українські уряди намагалися розширювати інвестиційні та інноваційні процеси за рахунок внутрішніх інвестицій. Останні є основою економічного розвитку країни та зниження економічної і політичної залежності від зовнішньої кон'юнктури. Причому відновлення реального сектора економіки повинно відбуватися на існуючій технологічній базі.

Як відзначає академік Ю. Пахомов, виникає питання: чи дійсно Україна приречена на споживчу модель? Адже споживчу модель можна легко поєднати з таким, як зараз, інерційним зростанням, але не з розвитком, тобто не зі структурними зрушеннями, націленими на високотехнологічність. Проте продовжувати традиційне зростання, що забезпечує високі темпи, стає небезпечним. Високі темпи української економіки, що обчислюються у ВВП, неправдиві: вони годяться лише для порівняння з самим собою. Сам ВВП як вимірник розвитку уразливий у двох відносинах. По-перше, в умовах низькотехнологічності в ньому разом з інформацією про підйом темпів може істотно рости "проміжний" продукт, що спотворює порівняння з високорозвинутими економіками на користь слабозвиненої української. По-друге, ВВП як показник вартісний, в інноваційно розвинених економіках може при швидкому нарощуванні успіху навіть знижуватися, що робить його для вимірювання розвитку неприйнятним. Для цього потрібно запустити частину незадіяних виробничих потужностей; сприяти модернізації та розгортанню вже прибуткових підприємств, що пройшли відбір на виживання в ринкових; створити умови для підтримки приватної інвестиційної активності та освоєння перспективних технологій на засадах самоорганізації та конкуренції. Держава повинна істотно змінити принципи своєї участі в інвестиційному процесі. У її компетенції – розробка механізмів змішаного фінансування масштабних інвестиційних проектів, заснованих на пайовій участі державного, промислового і банківського капіталів; створення ефективних форм його організації; формування сучасного інституціонального середовища для рівноправного співіснування економічних агентів різних форм власності.

Таким чином, аналіз інвестиційного середовища, яке сформувалося в процесі роздержавлення власності, показує, що процес відтворення роздержавленого капіталу не забезпечив необхідного рівня накопичення і не визначив джерела фінансування капіталовкладень. Тобто, особливістю даного періоду економічного розвитку є висока потреба в інвестиціях при вузькості власного фінансового ринку. При чому все зростаюча потреба у капіталовкладеннях у виробничу сферу наштовхувалася на цілком визначені економічні та соціальні межі, які визначалися як обраною формою безгрошової приватизації, так і продажем за кошти, який не поповнював у очікуваних межах бюджет. Вузькість фінансового ринку суттєво вплинула на модифікацію та напрямки інвестиційних потоків і практично визначила значне економічне й технічне відставання України від інших держав. Роль грошового ринку у фінансуванні інвестицій залишається незначною і це посилює залежність від імпорту капіталу з інших держав.

Annotation. The questions, related to the study and research of factors which influence on the investment innovative models of economic development, are expounded in the article.

Key words: privatization, investments, patterns of economic growth.

УДК 339.133.057.2

А.В. Лісовий, к.е.н., доцент Національного університету ДПС України, м. Ірпінь.

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕЛАСТИЧНОСТІ ПОПИТУ ЗА ЦІНОЮ ТА ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЇХ УСУНЕННЯ

В статті розкрито недоліки загальноприйнятої методики визначення еластичності попиту за ціною, вказані пропозиції щодо їх усунення, запропонована нова формула розрахунку еластичності

Ключові слова: попит, ціна, еластичність попиту за ціною, еластичний попит, попит з одиничною еластичністю, нееластичний попит.

Еластичність попиту за ціною – це показник відсоткової зміни обсягу попиту при зміні на 1 % ціни на товар. Вона показує чутливість обсягу попиту до зміни ціни товару (при інших рівних умовах):

$$E_d = (\Delta X / X) : (\Delta P / P) \quad (1)$$

де X – обсяг попиту, P – ціна, а ΔX і ΔP – це приріст (зміни), відповідно, попиту і ціни (вони завжди з різним знаком).

Еластичність попиту – завжди від'ємна величина, тому що крива попиту має від'ємний нахил. Але для

Аналіз основних складових причин інвестиційного стримування в Україні дає можливість зазначити, що, не дивлячись на необхідність швидких і радикальних змін стосовно переходу до інтенсивного накопичення, значна частина важливих умов для цього може бути створена лише протягом певного часу.

Національна економіка зможе розраховувати на серйозні за обсягом іноземні інвестиції лише у випадку створення умов для інвестування, відносно сприятливіших ніж в країнах-конкурентах. Де положення такою ж мірою стосується і національних інвесторів. Практично всі українські уряди намагалися розширювати інвестиційні та інноваційні процеси за рахунок внутрішніх інвестицій. Останні є основою економічного розвитку країни та зниження економічної і політичної залежності від зовнішньої кон'юнктури. Причому відновлення реального сектора економіки повинно відбуватися на існуючій технологічній базі.

Як відзначає академік Ю. Пахомов, виникає питання: чи дійсно Україна приречена на споживчу модель? Адже споживчу модель можна легко поєднати з таким, як зараз, інерційним зростанням, але не з розвитком, тобто не зі структурними зрушеннями, націленими на високотехнологічність. Проте продовжувати традиційне зростання, що забезпечує високі темпи, стає небезпечним. Високі темпи української економіки, що обчислюються у ВВП, неправдиві: вони годяться лише для порівняння з самим собою. Сам ВВП як вимірник розвитку уразливий у двох відносинах. По-перше, в умовах низькотехнологічності в ньому разом з інформацією про підйом темпів може істотно рости "проміжний" продукт, що спотворює порівняння з високорозвинутими економіками на користь слабозвиненої української. По-друге, ВВП як показник вартісний, в інноваційно розвинених економіках може при швидкому нарощуванні успіху навіть знижуватися, що робить його для вимірювання розвитку неприйнятним. Для цього потрібно запустити частину незадіяних виробничих потужностей; сприяти модернізації та розгортанню вже прибуткових підприємств, що пройшли відбір на виживання в ринкових; створити умови для підтримки приватної інвестиційної активності та освоєння перспективних технологій на засадах самоорганізації та конкуренції. Держава повинна істотно змінити принципи своєї участі в інвестиційному процесі. У її компетенції – розробка механізмів змішаного фінансування масштабних інвестиційних проектів, заснованих на пайовій участі державного, промислового і банківського капіталів; створення ефективних форм його організації; формування сучасного інституціонального середовища для рівноправного співіснування економічних агентів різних форм власності.

Таким чином, аналіз інвестиційного середовища, яке сформувалося в процесі роздержавлення власності, показує, що процес відтворення роздержавленого капіталу не забезпечив необхідного рівня накопичення і не визначив джерела фінансування капіталовкладень. Тобто, особливістю даного періоду економічного розвитку є висока потреба в інвестиціях при вузькості власного фінансового ринку. При чому все зростаюча потреба у капіталовкладеннях у виробничу сферу наштовхувалася на цілком визначені економічні та соціальні межі, які визначалися як обраною формою безгрошової приватизації, так і продажем за кошти, який не поповнював у очікуваних межах бюджет. Вузькість фінансового ринку суттєво вплинула на модифікацію та напрямки інвестиційних потоків і практично визначила значне економічне й технічне відставання України від інших держав. Роль грошового ринку у фінансуванні інвестицій залишається незначною і це посилює залежність від імпорту капіталу з інших держав.

Annotation. The questions, related to the study and research of factors which influence on the investment innovative models of economic development, are expounded in the article.

Key words: privatization, investments, patterns of economic growth.

УДК 339.133.057.2

А.В. Лісовий, к.е.н., доцент Національного університету ДПС України, м. Ірпінь.

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕЛАСТИЧНОСТІ ПОПИТУ ЗА ЦІНОЮ ТА ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЇХ УСУНЕННЯ

В статті розкрито недоліки загальноприйнятої методики визначення еластичності попиту за ціною, вказані пропозиції щодо їх усунення, запропонована нова формула розрахунку еластичності

Ключові слова: попит, ціна, еластичність попиту за ціною, еластичний попит, попит з одиничною еластичністю, нееластичний попит.

Еластичність попиту за ціною – це показник відсоткової зміни обсягу попиту при зміні на 1 % ціни на товар. Вона показує чутливість обсягу попиту до зміни ціни товару (при інших рівних умовах):

$$E_d = (\Delta X / X) : (\Delta P / P) \quad (1)$$

де X – обсяг попиту, P – ціна, а ΔX і ΔP – це приріст (зміни), відповідно, попиту і ціни (вони завжди з різним знаком).

Еластичність попиту – завжди від'ємна величина, тому що крива попиту має від'ємний нахил. Але для

практичного застосування часто беруть еластичність по модулю: $|E_d|$.

Якщо: $0 < |E_d| < 1$ – попит нееластичний; $|E_d| = 1$ – попит з одиничною еластичністю; $1 < E_d < ?$ – попит еластичний.

Показники еластичності попиту мають досить широке практичне застосування. Кожен підприємець має ціль максимізувати свій прибуток. Якщо його витрати відносно постійні, тобто майже не залежать від обсягу наданих споживачам послуг (проведення футбольного матчу чи естрадного концерту, дитячі атракціони та каруселі, оренда торгового кіоску чи складського приміщення, транспортні послуги, і т. д.) то величина прибутку залежить від виручки. Обсяг виручки підприємств може регулювати, збільшуючи або зменшуючи ціну послуги. Звичайно, при зміні ціни буде змінюватись і обсяг попиту, тому менеджерів подібного бізнесу цікавить чутливість величини попиту до зміни ціни їх товару на 1 %, а це і є не що інше як еластичність попиту. При цьому всі менеджери повинні знати, що не обов'язково повинен бути аншлаги у залі або повністю заповнена дитяча карусель, щоб отримати найбільшу виручку. Адже, якщо попит на квитки відомої футбольної команди нееластичний, то це означає, що збільшення ціни на ці квитки призведе до зменшення попиту, але з менш відчутною силою, ніж підвищення цін, тобто виручка зростатиме. Саме через це ми часто можемо бачити незаповнені стадіони, зали, каруселі, купейні вагони, літаки, торгові місця на ринках і т. д.

Більшість вчених-економістів вважають справедливими наведені у табл. 1 залежності між еластичністю попиту на товар та виручкою продавця (або витратами споживача).

Таблиця 1

Еластичність попиту за ціною	Ознака еластичності	Зміна виручки	
		при зниженні ціни	при підвищенні ціни
Еластичний	$ E_d > 1$	Збільшується	Зменшується
З одиничною еластичністю	$ E_d = 1$	Не змінюється	Не змінюється
Нееластичний	$ E_d < 1$	Зменшується	Збільшується

Однак, незважаючи на простоту й очевидність розглянутих залежностей, ми хотіли б застерегти практиків від прямого і бездумного їх використання. Проілюструємо деякі винятки із наведених вище залежностей.

1. При зниженні ціни з 10 до 2 грн. обсяг попиту зріс з 100 до 200 одиниць товару. Тобто ціна зменшилася на 80 %, а обсяг попиту збільшився на 100 %, здавалося б виручка повинна зрости (див. табл. 1), адже попит на товар еластичний ($E_d = ((200 - 100)/100 : (2 - 10)/10) = -1,25$), а ціна знижується. Однак розрахунок показує, що виручка суттєво зменшилася (з 1000 до 400 грн.).

2. При підвищенні ціни з 10 до 20 грн. обсяг попиту зменшився з 100 до 30 одиниць товару. Тобто ціна збільшилася на 100 %, а обсяг попиту зменшився на 70 %, здавалося б виручка повинна зрости (див. табл. 1), адже попит на товар нееластичний ($E_d = ((30 - 100)/100 : (20 - 10)/10) = -0,7$), а ціна підвищується. Однак розрахунок показує, що виручка суттєво зменшилася (з 1000 до 600 грн.).

При одиничній еластичності попиту (коли ціна і попит змінюються на однаковий процент) вважається, що виручка не повинна змінюватись. Однак практика показує, що ця залежність взагалі ніколи не підтверджується. Якщо візьмемо навіть однакові обсяги ціни і попиту (наприклад, 10 грн та 10 одиниць товару) і станемо змінювати їх на шпаківий процент, то отримаємо меншу ніж 100 грн. виручку в усіх випадках ($9 \times 11 = 99$, $12 \times 8 = 96$, $7 \times 13 = 91$, $14 \times 6 = 84$, $5 \times 15 = 75$, $16 \times 4 = 64$ і т. д.).

Останню спростовану нами залежність можна розв'язати і математично: припустимо, що виручка до і після змін ціни та попиту не змінюється, то це означає, що:

$$XP = (X - \Delta X)(P + \Delta P) \quad (2)$$

Перемноживши праву частину цього рівняння, будемо мати:

$$XP = XP - \Delta XP + X\Delta P - \Delta X\Delta P \quad (3)$$

Відкинувши в обох частинах рівняння XP і винісши ΔX за дужки, отримаємо:

$$\Delta X(P + \Delta P) = X\Delta P \quad (4)$$

Тепер нагадаємо формулу (1) визначення цінової еластичності попиту: $E_d = (\Delta X/X) : (\Delta P/P)$, яка при одиничній еластичності матиме вигляд:

$$(\Delta X/X) : (\Delta P/P) = -1 \quad (5)$$

тобто це означає, що:

$$-(\Delta X/X) = (\Delta P/P) \text{ або } X\Delta P = -\Delta XP \quad (6)$$

Цю рівність підставимо тепер в отриману вище рівність (4) і одержимо:

$$\Delta X(P + \Delta P) = -\Delta XP \quad (7)$$

звідси:

$$P + \Delta P = -P \text{ або } \Delta P = -2P \quad (8)$$

Отже, ми дійшли до суперечності: приріст ціни не може одночасно дорівнювати двом цінам і бути

від'ємним, адже ціна завжди є додатною величиною. Тобто наше припущення про те, що збільшення ціни та зменшення попиту на однаковий відсоток не змінює початкову виручку, – невірне. Отже виручка при зазначених обставинах буде обов'язково змінюватися.

Недосконалість залежностей таблиці 1 криється в недосконалості самої формули (1) визначення еластичності попиту за ціною, потрібно змінити підхід до визначення еластичності: враховувати не прирости ціни та попиту, а темпи їх зміни. Тобто ми хочемо замінити вираз "на n %" виразом "у n разів" або, іншими словами, замінити дію віднімання і ділення – лише діленням. Наприклад, змінюючи і ціну, і попит на 10 %, ми отримаємо відмінне від початкового значення виручки ($10 \times 10 = 100$, а $9 \times 11 = 99$), а змінивши ціну і попит у 1,1 рази, одержимо дійсно одиничну еластичність, тобто виручка не зміниться (ціна стане 11 грн., а попит $10/1,1 = 9,091$ одиниць). Тому ми пропонуємо при зростанні ціни користуватись формулою:

$$E_d = (X1/X2) : (P2/P1) \quad (9),$$

а при зниженні ціни використовувати:

$$E_d = (X2/X1) : (P1/P2) \quad (10),$$

де $X1$ і $X2$ – це попит до і після змін ціни, а $P1$ і $P2$ – відповідні ціни.

Зробимо перевірку цієї формули при одиничній еластичності:

$$(X1/X2):(P2/P1) = i \text{ або } (X1/X2) = (P2/P1) \quad (11),$$

Рівність можна переписати у вигляді:

$$X1 P1 = X2 P2 \quad (12),$$

Тобто, як і повинно бути при одиничній еластичності, виручки до і після змін ціни однакові.

Для зручності користування формулами (9) і (10) ми можемо об'єднати їх в одну формулу:

$$E_d = (X_B/X_M) : (P_B/P_M) \quad (13),$$

де P_B і P_M – це більша і менша ціна, а X_B і X_M – більший і менший попит при відповідних цінах (звичайно, при більшій ціні – менший попит і навпаки).

Аналогічно еластичності попиту за ціною можна розрахувати еластичність попиту за доходом або за ціною на інше благо.

Список використаних джерел

1. Гальперин В.М., Игнатьев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика: В 2 т. / Общая редакция В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – Т. 1. – С 39-100.
2. Забоя А.О. Мікроекономіка: Курс лекцій. – К.: Т-во "Знання", 2000. – С 46-58
3. Лісовий А.В. Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни "Мікроекономіка". – К.: Дія, 2005. – С. 38-45.
4. Наливайко А. П., Євдокимова И. М., Задорожна Н. В. Мікроекономіка: Навч. -метод. посібник для самост. вивч. дисц. / За заг. ред А.П. Иа-ливайка,-К.: КН.ЕУ, 1999. – С. 40-52, 86-93.
5. Ястремський О.І., Гриценко О.Г. Основи мікроекономіки. – К.: Товариство "Знання", 1998. – С. 50-91.

Annotation. In the article are exposed the lacks of the generally method of determination of elasticity of demand at a price, the indicated suggestions in relation to their removal, the offered new formula of computation of elasticity.

Key words: demand, price, elasticity of demand at a price, elastic demand, demand with single elasticity, inelastic demand.

УДК 336.71 (477)

О.В. Олійник, доцент Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди

ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНОЇ КРЕДИТНОЇ КРИЗИ НА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ НА РИНКАХ ЄВРООБЛІГАЦІЙ

У статті розглядаються наслідки впливу глобальної кредитної кризи на умови і можливості залучення фінансових ресурсів на ринках зовнішніх запозичень.

Ключові слова: єврооблігації, глобальна кредитна криза, рефінансування, українські банки, зовнішні ринки запозичень.

Протягом останнього часу (2003-2007рр.) низка провідних українських банків активно виходила на ринки зовнішніх запозичень використовуючи такий механізм залучення фінансових ресурсів, як випуск єврооблігацій (Eurobonds). Станом на 30.06. 2007 р. вітчизняними банківськими установами було випущено єврооблігацій на \$5 млрд., одо становить близько 7% від загальної суми залученого українською банківською системою фінансування [5, с.52].

Крім, єврооблігацій українські банки також залучали зовнішнє фінансування за допомогою

від'ємним, адже ціна завжди є додатною величиною. Тобто наше припущення про те, що збільшення ціни та зменшення попиту на однаковий відсоток не змінює початкову виручку, – невірне. Отже виручка при зазначених обставинах буде обов'язково змінюватися.

Недосконалість залежностей таблиці 1 криється в недосконалості самої формули (1) визначення еластичності попиту за ціною, потрібно змінити підхід до визначення еластичності: враховувати не прирости ціни та попиту, а темпи їх зміни. Тобто ми хочемо замінити вираз "на n %" виразом "у n разів" або, іншими словами, замінити дію віднімання і ділення – лише діленням. Наприклад, змінюючи і ціну, і попит на 10 %, ми отримаємо відмінне від початкового значення виручки ($10 \times 10 = 100$, а $9 \times 11 = 99$), а змінивши ціну і попит у 1,1 рази, одержимо дійсно одиничну еластичність, тобто виручка не зміниться (ціна стане 11 грн., а попит $10/1,1 = 9,091$ одиниць). Тому ми пропонуємо при зростанні ціни користуватись формулою:

$$E_d = (X1/X2) : (P2/P1) \quad (9),$$

а при зниженні ціни використовувати:

$$E_d = (X2/X1) : (P1/P2) \quad (10),$$

де $X1$ і $X2$ – це попит до і після змін ціни, а $P1$ і $P2$ – відповідні ціни.

Зробимо перевірку цієї формули при одиничній еластичності:

$$(X1/X2):(P2/P1) = i \text{ або } (X1/X2) = (P2/P1) \quad (11),$$

Рівність можна переписати у вигляді:

$$X1 P1 = X2 P2 \quad (12),$$

Тобто, як і повинно бути при одиничній еластичності, виручки до і після змін ціни однакові.

Для зручності користування формулами (9) і (10) ми можемо об'єднати їх в одну формулу:

$$E_d = (X_B/X_M) : (P_B/P_M) \quad (13),$$

де P_B і P_M – це більша і менша ціна, а X_B і X_M – більший і менший попит при відповідних цінах (звичайно, при більшій ціні – менший попит і навпаки).

Аналогічно еластичності попиту за ціною можна розрахувати еластичність попиту за доходом або за ціною на інше благо.

Список використаних джерел

1. Гальперин В.М., Игнатьев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика: В 2 т. / Общая редакция В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – Т. 1. – С 39-100.
2. Забоя А.О. Мікроекономіка: Курс лекцій. – К.: Т-во "Знання", 2000. – С 46-58
3. Лісовий А.В. Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни "Мікроекономіка". – К.: Дія, 2005. – С. 38-45.
4. Наливайко А. П., Євдокимова И. М., Задорожна Н. В. Мікроекономіка: Навч. -метод. посібник для самост. вивч. дисц. / За заг. ред А.П. Іа-ливайка,-К.: КН.ЕУ, 1999. – С. 40-52, 86-93.
5. Ястремський О.І., Гриценко О.Г. Основи мікроекономіки. – К.: Товариство "Знання", 1998. – С. 50-91.

Annotation. In the article are exposed the lacks of the generally method of determination of elasticity of demand at a price, the indicated suggestions in relation to their removal, the offered new formula of computation of elasticity.

Key words: demand, price, elasticity of demand at a price, elastic demand, demand with single elasticity, inelastic demand.

УДК 336.71 (477)

О.В. Олійник, доцент Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди

ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНОЇ КРЕДИТНОЇ КРИЗИ НА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ НА РИНКАХ ЄВРООБЛІГАЦІЙ

У статті розглядаються наслідки впливу глобальної кредитної кризи на умови і можливості залучення фінансових ресурсів на ринках зовнішніх запозичень.

Ключові слова: єврооблігації, глобальна кредитна криза, рефінансування, українські банки, зовнішні ринки запозичень.

Протягом останнього часу (2003-2007рр.) низка провідних українських банків активно виходила на ринки зовнішніх запозичень використовуючи такий механізм залучення фінансових ресурсів, як випуск єврооблігацій (Eurobonds). Станом на 30.06. 2007 р. вітчизняними банківськими установами було випущено єврооблігацій на \$5 млрд., одо становить близько 7% від загальної суми залученого українською банківською системою фінансування [5, с.52].

Крім, єврооблігацій українські банки також залучали зовнішнє фінансування за допомогою

синдикованих кредитів (syndicated loans) та двосторонніх позик (bilateral loans). У великих банків синдиковані та двосторонні позики займають 13-14 % від усього залученого фінансування [15, с.52].

За даними НБУ, за 9 місяців 2007 р. вітчизняні фінансові інститути збільшили зовнішні борги на \$11,3 млрд., що 2,6 рази більше, ніж за перші 9 місяців 2006 р [1, с.48].

Варто зазначити, що частка іноземних ресурсів у портфелях деяких українських банків досягає 40-45% усіх ресурсів, в той час як у 2005р. вона становила лише 5-10% [2, с.85-86].

Отже, збільшення частки зовнішнього фінансування свідчить про зростаючу залежність українських банків від іноземних ресурсів. Проте, аналітики вважають, що боргове навантаження на вітчизняні банки та компанії поки що не є досить обтяжливими та загрозливим.

Я. Совгира, віце-президент та старший аналітик міжнародного рейтингового агентства Moody's Investors Service, вважає, що цей показник в Україні є співставним із російським, а у Казахстані зовнішнє фінансування перевищує 50% від загального обсягу залучених банками ресурсів, що майже у 3 рази вище, ніж в Україні. На даний час частка зовнішнього запозичення в Україні є безпечною, а залежність українських банків від іноземних ресурсів є поки що невеликою і ніяк не може становити загрози для стабільності банківської системи [5, с.53].

Цю думку поділяє і А. Беспятов, керівник аналітичного департаменту ІК Dragon Capital, який зазначає, що відношення зовнішніх боргів до власного капіталу українських банків та корпорацій не перевищує 25% і це є низьким показником порівняно із США та Західною Європою [1, с.48].

Варто зазначити, що 52% зовнішніх боргів припадає на банки, що належать (або які контролюють) іноземним банківським структурам; 17% на державні банки України (переважно Укресімбанк) й 31% – на банки, що контролюються вітчизняним каш галом [6].

Таким чином, активна взаємодія вітчизняних банків із міжнародними ринками зовнішніх запозичень диктувалася прагненням останніх отримати доступ до відносно дешевих іноземних валютних ресурсів, щоб нарощувати обсяги активних операцій інвестиційного характеру у корпоративному секторі, а також задовольнити високий попит на кредити у роздрібному сегменті (іпотечне та споживче кредитування, автокредити). Як зазначає О. Врублевський, заступник голови правління Міжнародного іпотечного банку (Київ), замінити зовнішнє залучення в ресурсні бази банків сьогодні буде нічим: ані внутрішнього ринку, ані капіталу банків для цього буде недостатньо [2, с.86].

Проте ситуація на іноземних ринках зовнішніх запозичень докорінно змінилася в літку 2007 р., коли почалася іпотечна криза у США, що викликало нестабільність на міжнародному ринку капіталу і значно ускладнило умови та можливості залучення іноземних валютних ресурсів для українських банків та компаній.

Характеризуючи вплив іпотечної кризи у США на світові фінансові ринки, Я. Хаціус, старший економіст інвестиційного банку Goldman Sachs, зазначає, що ймовірні збитки фінансових компаній за іпотечними кредитами мають значно більший макроекономічний ризик, ніж це звичайно здається. Збитки за іпотечними кредитами в розмірі \$1 можуть призвести до зниження запозичень більше, ніж на \$10, на його думку, в цілому інвестори можуть скоротити запозичення на \$2 трлн [6].

У звіті міжнародного рейтингового агентства Moody's Investors Service "Банківська система СНД: вплив глобальної кредитної кризи" експерти та аналітики констатують, що банки країн СНД зіткнулися із серйозними труднощами при залученні грошових коштів на ринках, а також при рефінансуванні боргу у тому випадку, як що проблеми із ліквідністю зберігатимуться і інвестори почнуть переоцінювати ризики, пов'язані із ринками, що розвиваються (emerging markets). На думку фахівців Moody's, наслідки кризи у кредитній сфері на українські та російські банки будуть обмеженими, тоді як на казахські банки – більш значними [5, с. 53].

Глобальна кредитна криза викликає консервативні настрої у інвесторів. Зараз вони надають перевагу інвестуванню у менш ризиковані базові активи (перш за все, у державні облігації США, US Treasury). Через це вихід на зовнішні ринки запозичень для багатьох фінансових установ ускладнився і вони перенесли заплановані на II півріччя 2007 р. випуски єврооблігацій до кращих часів. Експерти The Economist Intelligence Unit вважають, що нестабільність та складнощі доступу до фінансових ринків триватимуть від 12 до 18 місяців [1, с. 62].

Світова криза ліквідності більше всього позначилася саме на ринку єврооблігацій банків і компаній із emerging markets. За негоди на міжнародних фінансових ринках інвестори виявляють сумнів до єврооблігацій. Інвестиційні банки починають масовий продаж цих інструментів, що автоматично знижує їх ціну та підвищує дохідність.

Як зазначають фахівці інвестиційного ринку, єврооблігації нині є найменш вигідним інструментом для українських банків – позичальників. Дохідність деяких єврооблігацій випущених вітчизняними банками, підскочила із 8% до 10-11% річних [1, с. 46].

Індекс ЕМВІ + Україна (різниця між дохідністю єврооблігацій українських банків та дохідністю казначейських облігацій США) за останнє півріччя збільшився у рази: в середньому із 200-300 базисних пунктів у липні 2007 р. до 400-900 базисних пунктів у січні 2008 р.

Отже доти, поки зберігається ця негативна тенденція, нові випуски єврооблігацій українськими банками мало ймовірні. Ще у вересні-жовтні 2007 р. планували випуски єврооблігацій Правекс-банк, Родовід банк, Укрсоцбанк, банк "Хрещатик" та багато ін. банків. Вони переглянули свої плани і перенесли випуски єврооблігацій на більш віддалений строк, коли ринок вгамується і процентні ставки повернуться до рівня початку 2007 р. (7-8% для провідних вітчизняних банків).

За даними банку Dresdner Kleinwort, вже в жовтні 2007 р. світова криза ліквідності примусила банки з країн СНД відмовитися від зовнішніх позик на загальну суму не менше \$12 млрд [1, с. 46].

Негативні очікування іноземних інвесторів, з одного боку, знаходять свій прояв у зменшенні кредитних лімітів на українські банки, а також у зростанні процентних ставок на ресурси та ужорсточенні умов їх отримання. Так, у другій половині 2006 р. низка вітчизняних банків випускала єврооблігації до яких може бути застосовано право put-option (оферти). Якщо інвестори пред'являть ці єврооблігації до погашення під час відсутності ринку рефінансування, банкам буде сутужно [3].

З іншого боку через кризу на глобальному фінансовому ринку західні банки починають зменшувати ліміти один на одного, так як вони не знають, на скільки серйозно їх партнери постраждали від іпотечної кризи у США, побоюючись виявити у своїх контрагентів "скелети у шафі" у вигляді американських іпотечних облігацій.

Характеризуючи ситуацію на зовнішніх кредитних ринках, М. Шинкаренко, директор з іноземних інвестицій ІГ "Альтера Фінанс", констатує: "Нині багато західних банків на деякий час призупинили або скоротили свої кредитні програми, побоюючись негативного впливу іпотечної кризи у США на світову економіку. Більше того, якщо до кризи середня ставка за синдигованими позиками для українських банків встановила Libor + 2,5% то нині вона сягає Libor + 5% [1, с. 46].

В результаті накладання цих двох тенденцій вітчизняні банки будуть відчувати проблеми у залученні іноземного фінансування. "Теоретично, окремі великі банки мають можливість вийти на зовнішні ринки і залучити обмежені суми ресурсів, проте ці нові умови зараз є несприятливими. Тому більшість банків будуть очікувати кращих часів, настання яких важко передбачити" – коментує ситуацію В. Кравченко, директор казначейства "Райффайзен Банку Аваль".

Скоріше все, українські банки переорієнтуються на внутрішні облігаційні ринки. Крім цього, варто очікувати підвищення на 1-2% ставок за валютними депозитами. Скорочення та відсутність довгих іноземних кредитів призведе до того, що українські банки будуть зменшувати кількість наданих іпотечних кредитів та автокредитів, тобто банки будуть скорочувати темпи кредитування, особливо довгострокового.

Також будуть зменшуватися максимальні строки, на які будуть надаватися позики, а самі кредити подорожчають на 3-5%.

Проте це не торкнеться вітчизняних банків з іноземним капіталом, які мають доступ до дешевих ресурсів материнських структур.

Як би сильно світова криза ліквідності не вдарила по великим міжнародним банківським холдингам, дістати кілька сотень мільйонів доларів для своєї української "дочки" за прийнятною ціною вони завжди зможуть. "У нас зараз немає проблем із отриманням позик. Природно, завдяки цьому ми маємо конкурентну перевагу порівняно з іншими банками, що вимушені чекати зниження вартості на іноземні ресурси" – пише Д. Менно, член наглядової ради УкрСиббанку. На його думку, в той час як багато банків вимушені підвищувати ставки для своїх клієнтів, УкрСиббанк може собі дозволити цього не робити. Так що, найближчим часом частка ринку банків з іноземним капіталом, скоріше за все зросте.

Список використаних джерел

1. Василенко І. Внутренняя альтернатива – Эксперт Украина., 2007., №43. с.46-48
2. Верес М. Гудбай, Европа. – Деловой. 2007., №12, с. 84-87
3. Дубинский А. Банки остались без синдикатов. – Экономические известия. 2007., 26 сентября., с.7
4. Карпенко М. Кризис: главное – впереди. – Компаньон. 2007., №38., с. 62-65
5. Карпенко М. Заторможенный рост. – Компаньон. 2007., №39., с. 52-55
6. Moody's подтвердил ликвидность украинских банков. Экономические известия. – 2007., 9 ноября, с. 7.

Annotation. *Modern condition, tendencies and possibilities of borrowing financial resources by the Ukrainian Banks at the Eurobonds markets under the Global loan crisis are analyzed in the article.*

Key words: *Eurobonds, Global loan crisis, refinancing, Ukrainian Banks, foreign borrowing markets.*

Стаття надійшла до редакційної колегії 04.02.2008

В.А. Палехова, доцент Миколаївського державного гуманітарного університету імені Петра Могили.

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ: ПРЕДМЕТ НАУКИ ТА ЛОГІКА ВИКЛАДАННЯ

У статті розглянуті дискусії щодо предмету економічної теорії та викладеш основні вимоги до побудови курсу. Акцент робиться на світоглядній та виховній функціях економічної теорії.

Ключові слова: політекономія, економіко, економічна теорія, пропедевтика, альтернативність.

Трансформація пострадянської економіки у 90-ті роки ХХ ст. природно викликала нагальну потребу серйозного реформування економічної освіти. Першим кроком у пошуках науки, що адекватна сучасним проблемам нашого суспільства, стала відмова від заідеологізованої марксистсько-ленінської політичної економії, а подальший рух був спрямований на використання багатого надбання та здобутків світової економічної науки.

Втім, наприкінці 90 х років у вищі навчальні заклади України повернулася дисципліна "політична економія" і це положення було закріплено нормативним Галузевим стандартом вищої освіти у 2002 р. У той час, як програми підготовки фахівців економічного напрямку, що створені у контексті Болонського процесу, передбачають викладання дисципліни "економічна теорія". Існує також небезпека при подальшому реформуванні освітнього процесу взагалі розпочинати економічну підготовку одразу з курсів мікро-та макроекономіки. Таким чином, предмет економічної науки та логіка її викладання продовжують перебувати у центрі гострих дискусій.

Деякі українські економісти наполягають на поверненні оновленої класичної версії політекономії, предметом якої виступають виробничі відносини. Предмет економічної теорії, складовою якої є політекономія, зводиться при цьому до більш загальних економічних відносин [1, с. 4-5] Одночасно реабілітується і метод політекономії – діалектичний матеріалізм, який вважається єдино науковим світоглядом [2, с. 57]

Для іншої групи економістів властиве ототожнення політичної економії з економічною теорією – вони розглядають економічну науку, яка у своєму розвитку набуває різних форм (ойкономія, політекономія, економіко) [3, с. 60; 4, с. 58-59]

Доволі чисельна група економістів намагається поєднати предмет політекономії з предметом економіко (або так званої "аналітичної економії"). Цей підхід традиційно критикують за еклектичність, через яку предмет науки виглядає занадто розмитим і неконкретним [5, с.118]

На фоні наведених підходів доволі нейтральним виглядає розуміння політичної економії як основи економічної теорії, яка у комплексі з мікро-, макро , мезо- та мегаекономікою складає загальну економічну теорію. При цьому політекономія визначається як "фундаментальна, методологічна частина економічної теорії, яка розкриває сутність економічних категорій, законів та закономірностей функціонування і розвитку економічних систем у різні історичні епохи" [6, с. 23-24]

Важко погодитися з аргументами щодо повернення до минулого курсу політекономії з його суспільно-економічними формаціями, діалектичним зв'язком продуктивних СИЛ і виробничих відносин як рушійною силою суспільного прогресу. При подібному підході радянської політекономії відкидається можливість багатоваріантного розвитку, спрощується аналіз, недооцінюється роль неекономічних чинників (моральних, релігійних тощо), а соціальна структура суспільства обмежується лише двома класами ("світильники й підсвічники історії").

Відмовляючись від домінування марксистсько-ленінської політекономії, слід рухатися у бік синтезу існуючих економічних теорій, оновлення змісту політекономії, доповнення класичної спадщини здобутками сучасних шкіл, не абсолютизуючи при цьому жодної з них. Загальновизнано, що одними з найголовніших функцій початкового курсу економічної теорії є світоглядна та виховна.

Прагнучи якнайкраще сприяти виконанню цих функцій, слід брати до уваги, що основними рисами політичної економії з точки зору економічної освіти є "пропедевтичність" та фундаментальність. Найголовнішим призначенням початкової економічної підготовки є введення студентів у курс економічної науки, створення теоретичного підмурку та. підготовка до сприйняття економічних теорій. Навіть не так важливо, як само буде називатися цей курс – політекономія або основи економічної теорії – головне, що він має передувати вивченню мікро-, макроекономіки та інших економічних дисциплін.

Оптимальним початком курсу виглядає тема "Еволюція економічної думки". Перш, ніж вести розмову про предмет і метод, необхідно продемонструвати стисло історію розвитку науки, яка неодноразово змінювала не лише свій предмет, а й назву. Потрібно намалювати нехай дуже загальну, схематичну картину еволюції предмету, щоб було зрозуміло місце основних течій, їхня спадковість та

зв'язки з іншими напрямками. Подібний початок ніякою мірою не підмінює історію економічних вчень, яка буде вивчатися згодом.

Викладення подальших тем доцільно будувати, використовуючи принцип альтернативності (плюралізму), – на обов'язковому протиставленні існуючих в економічній науці підходів. Так, сутність товару слід розглядати з точки зору трудової теорії вартості та теорії граничної корисності; гроші, – використовуючи еволюційну та раціоналістичну концепції їхнього походження. Подібним чином у студентів виховується звичка дивитися на будь-які проблеми з різних точок зору та, як наслідок, формується власна позиція і так зване "критичне мислення", що є загально визнаним атрибутом "відкритого суспільства".

Сучасний економіко цілком справедливо звинувачують у надмірній математизації – переповненні графіками, схемами, математичними формулами. Без математики неможливо уявити сучасні курси мікро-та макроекономіки, але основна задача вступного курсу полягає у тому, щоб зацікавити студента, навчити елементарній економічній мові та сприяти розвитку його економічної інтуїції. Застосування математичного апарату має бути наступною задачею. Математичний інструментарій не слід абсолютувати, його роль все ж таки допоміжна, коли вже окреслені межі можливого використання та побудована логічна схема, проранжовані за важливістю існуючі проблеми.

У класичній політекономії варто запозичити ставлення до економічних законів. Доволі важливим є прищеплення студентам переконання, що подібно законам природи, економічні також є об'єктивними, тобто існують незалежно від бажання, ставлення, навіть уяви про них людей. Усвідомлення об'єктивності економічних законів є необхідним для нашого суспільства, в якому досі не викоренена традиція і навіть потреба авторитарної влади. Лише у цьому випадку, аналізуючи економічні події, студенти будуть перш за все шукати об'єктивні причини, не піддаючись спокусі пояснювати їх рисами характеру чергового прем'єр-міністра.

Формування у студентів логічно стрункої системи поглядів, охоплення ними цілісної картини розвитку національної економіки сприятиме кращому розумінню та усвідомленню необхідності проведення реформ, що є винятково важливим для сучасної України. Демократична держава потребує економічно освічених громадян, які не стануть легкою здобиччю політиків, що спекулюють популістськими гаслами.

Таким чином, предмет економічної теорії слід розглядати у контексті з задачами викладання. Основною метою та призначенням початкового курсу економічної теорії, яку б назву він не мав, повинно виступати формування певного рівня економічної культури, економічного (критичного) мислення. Саме у цьому полягатиме виконання економічною наукою її світоглядної та виховної функцій.

Список використаних джерел:

1. Мочерний С., Устенко О. Предмет економічної теорії // *Економіка України*. – 2003. – №10. – С.4-10.
2. Гош О. історична місія політичної економії в Україні // *Економіка України*. – 2004. – №2. – С. 52-58.
3. Тивончук І. Про предмет і класифікацію сучасної економічної науки // *Економіка України*. – 1995. – №10. – С. 58-64.
4. Єременко В. Економічна наука: проблеми логіки, методології, класифікації// *Економіка України*. – 2005. – №12. – С. 52 – 64.
5. Стеблій Г.Я., Горбачевська О.13. Методологічні проблеми структуризації економічної теорії: Монографія. – Львів: ЛБІ НБУ, 2005 – 187 с.
6. *Економічна теорія: Політекономія: Підручник /За ред. В.Д. Базилевича.* – К: Знання, 2006. – 581 с.

Annotation. *The discussions are shown in the article which touches the subject of economy theory and the main requirement's to the structure of the course. The accent is done at the woriloutlooking and behaving functions of economic theory.*

Key words: *Political economy, economics, economic theory, propaedeutics, alternative.*

УДК 330.1 (075.8)

О.А. Тимчик, к.п.н., доцент Київського міського педагогічного університету імені БД. Грінченка.

ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОГРАМ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У статті викладені деякі теоретичні та практичні проблеми, які мають суттєве значення при аналізі створення програм економічного розвитку.

Ключові слова: *інвестиції, макроекономічне програмування, державні фінансові програми.*

В умовах трансформації економіки виникає проблема інвестиційного забезпечення державних

зв'язки з іншими напрямками. Подібний початок ніякою мірою не підмінює історію економічних вчень, яка буде вивчатися згодом.

Викладення подальших тем доцільно будувати, використовуючи принцип альтернативності (плюралізму), – на обов'язковому протиставленні існуючих в економічній науці підходів. Так, сутність товару слід розглядати з точки зору трудової теорії вартості та теорії граничної корисності; гроші, – використовуючи еволюційну та раціоналістичну концепції їхнього походження. Подібним чином у студентів виховується звичка дивитися на будь-які проблеми з різних точок зору та, як наслідок, формується власна позиція і так зване "критичне мислення", що є загально визнаним атрибутом "відкритого суспільства".

Сучасний економіко цілком справедливо звинувачують у надмірній математизації – переповненні графіками, схемами, математичними формулами. Без математики неможливо уявити сучасні курси мікро-та макроекономіки, але основна задача вступного курсу полягає у тому, щоб зацікавити студента, навчити елементарній економічній мові та сприяти розвитку його економічної інтуїції. Застосування математичного апарату має бути наступною задачею. Математичний інструментарій не слід абсолютувати, його роль все ж таки допоміжна, коли вже окреслені межі можливого використання та побудована логічна схема, проранжовані за важливістю існуючі проблеми.

У класичній політекономії варто запозичити ставлення до економічних законів. Доволі важливим є прищеплення студентам переконання, що подібно законам природи, економічні також є об'єктивними, тобто існують незалежно від бажання, ставлення, навіть уяви про них людей. Усвідомлення об'єктивності економічних законів є необхідним для нашого суспільства, в якому досі не викоренена традиція і навіть потреба авторитарної влади. Лише у цьому випадку, аналізуючи економічні події, студенти будуть перш за все шукати об'єктивні причини, не піддаючись спокусі пояснювати їх рисами характеру чергового прем'єр-міністра.

Формування у студентів логічно стрункої системи поглядів, охоплення ними цілісної картини розвитку національної економіки сприятиме кращому розумінню та усвідомленню необхідності проведення реформ, що є винятково важливим для сучасної України. Демократична держава потребує економічно освічених громадян, які не стануть легкою здобиччю політиків, що спекулюють популістськими гаслами.

Таким чином, предмет економічної теорії слід розглядати у контексті з задачами викладання. Основною метою та призначенням початкового курсу економічної теорії, яку б назву він не мав, повинно виступати формування певного рівня економічної культури, економічного (критичного) мислення. Саме у цьому полягатиме виконання економічною наукою її світоглядної та виховної функцій.

Список використаних джерел:

1. Мочерний С., Устенко О. Предмет економічної теорії // *Економіка України*. – 2003. – №10. – С.4-10.
2. Гош О. історична місія політичної економії в Україні // *Економіка України*. – 2004. – №2. – С. 52-58.
3. Тивончук І. Про предмет і класифікацію сучасної економічної науки // *Економіка України*. – 1995. – №10. – С. 58-64.
4. Єременко В. Економічна наука: проблеми логіки, методології, класифікації// *Економіка України*. – 2005. – №12. – С. 52 – 64.
5. Стеблій Г.Я., Горбачевська О.13. Методологічні проблеми структуризації економічної теорії: Монографія. – Львів: ЛБІ НБУ, 2005 – 187 с.
6. *Економічна теорія: Політекономія: Підручник /За ред. В.Д. Базилевича. – К: Знання. 2006. – 581 с.*

Annotation. *The discussions are shown in the article which touches the subject of economy theory and the main requirement's to the structure of the course. The accent is done at the woriloutlooking and behaving functions of economic theory.*

Key words: *Political economy, economics, economic theory, propaedeutics, alternative.*

УДК 330.1 (075.8)

О.А. Тимчик, к.п.н., доцент Київського міського педагогічного університету імені БД. Грінченка.

ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОГРАМ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У статті викладені деякі теоретичні та практичні проблеми, які мають суттєве значення при аналізі створення програм економічного розвитку.

Ключові слова: *інвестиції, макроекономічне програмування, державні фінансові програми.*

В умовах трансформації економіки виникає проблема інвестиційного забезпечення державних

програм економічного розвитку, оцінки обсягів необхідних капіталовкладень, методів їх залучення, створення інвестиційного капіталу. Отже, в розробці національних та галузевих програм стратегічним фактором, поряд з іншими, виступає обсяг інвестицій, через який урядові та приватні кола мають можливість розробити державні програми, забезпечити необхідні дії та моделі економічного зростання країни.

Перетворення державних підприємств у акціонерні товариства вимагає застосування додаткових капіталів, але вже не на бюджетній плановій основі, яка гарантувала отримання хоча б якихось капіталовкладень. Відомо, що у високорозвинених країнах в акціонерному товаристві початковий капітал складається як з капіталу засновників, так і з капіталу, безпосередньо зібраного в результаті розміщення акцій чи облігацій серед різних груп утримувачів цінних паперів або таких заощаджень тих осіб, які не відносяться до кола акціонерів, але можуть надати капітал у вигляді позик або безпосередніх капіталовкладень.

У будь-якому випадку, акціонерні товариства, створені після приватизації, можуть функціонувати в умовах лише постійного залучення нових капіталів, щоб забезпечити просте відтворення, не кажучи вже про прибуток. Але мова йде про залучення та ефективність капіталу або, інакше кажучи, про співвідношення продуктивності капіталу та продуктивності інвестицій. Теоретично обгрунтовано, що продуктивність капіталу визначається співвідношенням між вартістю продукції, виробленої за даний період, та сумою авансованого капіталу або, виходячи з цього, вартістю продукту на одиницю вкладеного капіталу. А якщо розглядати граничну продуктивність капіталу, то вона визначається масштабами приросту чистого продукту в результаті збільшення інвестованого капіталу на одиницю. Тобто гранична продуктивність капіталу по суті тотожна продуктивності інвестицій. Виходячи з таких уявлень (продуктивності капіталу, що зростає), суб'єкт господарювання приймає рішення про інвестиції, вимірюючи продуктивність капіталовкладень у вартісній, цінovій, а не у натуральній формі.

Таким чином, неважко зрозуміти, що довгострокове (стратегічне) інвестування буде виходити, насамперед, з такого підходу при рішенні про рівень та обсяги капіталовкладень у певний об'єкт. Хоча термін "стратегічне інвестування", та "стратегічний інвестор" стали широко вживаними, але вони не відповідають ні прямому, ні переносному значенню слова "стратегія", тому більш точним є вжиток терміну "довгострокове інвестування". В цьому аспекті і буде розглянута складова державного програмування очікування припливу фінансових ресурсів за рахунок коштів так званих стратегічних (довгострокових) інвесторів з боку урядових установ, роздержавлених підприємств, їх менеджерів.

Суттю стратегічного макроекономічного програмування є визначення основних пріоритетів розвитку національної економіки. Це, перш за все, соціальний захист населення модернізація виробництва, зміна структури економіки, скорочення безробіття та стримування інфляції; це також зміцнення національної валюти, підвищення конкурентоздатності вітчизняних товарів, вирівнювання торговельно-платіжного балансу, впровадження новітніх технологій, розвиток соціальної інфраструктури.

Розробка комплексних програм розвитку національної економіки включає короткострокові (1-2 роки), середньострокові (до 5 років), довгострокові (10-25 років) макроекономічні програми. Державні програми і прогнози стосуються загальногосподарських проблем і охоплюють національну економіку в цілому (національні плани, бюджет, інфляція, стагфляція) та програми розвитку окремих галузей, підгалузей, регіонів. Існують програми регулювання економічних процесів шляхом маніпулювання господарською кон'юнктурою і програми, що впливають на зміну співвідношень між різними галузями, сферами національної економіки.

Програма повинна визначати засоби реалізації державних планів і програм: держконтракт і держзамовлення, пільгове оподаткування, пільгове кредитування, цінovі пільги, державне страхування, гарантування ринків збуту, інформаційне забезпечення, розробка спеціальних прогнозів, державне фінансування пачкових досліджень, державна підтримка у просуванні товару на зовнішній ринок. Вищеназвані положення мають загальний характер, але в реальних умовах починають діяти фактори, абсолютно різні за своїм впливом на вартість та динаміку розвитку економічної системи.

Цілком зрозуміло, що в умовах роздержавлення норма прибутку не змінює своїх натуральних пропорцій. Тому попит на капітал слід розглядати як величину, похідну від норми прибутку, але скореговану з урахуванням вартісної структури та знецінення капіталу. Впливають також і суб'єктивні фактори. Національні заощадження в умовах роздержавлення практично не відіграють своєї ролі у процесі перетворення заощаджень у капітал, а процент, його норма в умовах знецінення капіталу не дає можливості визначити ефективність капіталовкладень у вартісній або цінovій формі.

У зазначених умовах перерозподіл багатства підтверджує наступне положення – власник знеціненого капіталу не може зазнавати втрат через встановлені під час продажів низькі ціни і не буде компенсувати свої втрати, навіть незначні, при придбанні промислових об'єктів. Норма відсотку у заставі або маніпулювання акціями цілком покривав витрати. В умовах знецінення капіталу максимальна норма прибутку набуває специфічного виразу, оскільки не є показником привабливості даного конкретного підприємства, а виступає як показник можливості забезпечити інвестиції у сфері інтересів осіб, які вклали

кошти у роздержавлене підприємство Окрім того, в умовах роздержавлення інвестиції у знецінений капітал являють собою деінвестиції або інвестиційний процес стримування, оскільки немає сприяння утворенню виробничого капіталу і, відтак, у нашому випадку, накопиченню реального капіталу.

Таким чином, питання, пов'язані з інвестиційним забезпеченням програмно-цільового економічного розвитку та створення інвестиційного середовища є одними з найважливіших як для економіки в цілому, так і для її суб'єктів зокрема. Економічна ситуація в державі складається залежно від дій різних факторів. Але в кінцевому результаті стримування накопичення капіталу для забезпечення відтворення національного капіталу є найважливішою проблемою з економічної точки зору. Інакше кажучи, держава та економіка постійно відчували під час роздержавлення недостатність коштів для фінансування капіталовкладень.

Ефективність фінансового програмування національної економіки обумовлена тим, що, з одного боку, фінансові ресурси є необхідною передумовою для здійснення цілеспрямованих змін у реальній економіці, з іншого – основні фінансові інструменти перебувають під контролем держави: державний бюджет, податки, грошова база, міжнародні резерви, заходи фіскальної, монетарної та валютної політики, контроль за внутрішнім попитом і пошук економічного оптимуму та рівноваги платіжного балансу. Заходи макроекономічної політики покликані поліпшити ситуацію із платіжним балансом. Державні фінансові програми передбачають досягнення істотних змін у національній економіці і повинні мати перспективну спрямованість. Фінансові програми передбачають оцінку поточної макроекономічної ситуації та вимагають здійснення комплексу регуляторних заходів (дефіцит національних заощаджень може передбачати необхідність коригування бюджетно-податкової, валютної та торгівельної політики).

Планами фінансового програмування національної економіки не передбачається встановлення точних показників щодо розвитку економіки у прогнозованому періоді; створені програми економічного розвитку країни слугують організаційною основою втілення в життя певної економічної стратегії держави за умови узгодження всіх елементів макроекономічної політики; з іншого боку, фінансове програмування виявляє і залучає в економічний кругообіг усі внутрішні та зовнішні ресурси, необхідні для досягнення цільових орієнтирів економічного розвитку нації.

Ці положення також, мають загальний характер рекомендаційного плану, але конкретний перехід від державного централізованого способу фінансування економіки до способу залучення інвестицій зовнішніх та внутрішніх спричинив при створенні бази фінансування значну кількість суперечливих одна одній економічних дій, які не сприяли відновленню інвестиційного процесу, а навпаки, дезорганізували економіку і були серйозною перешкодою на шляху економічного росту нації.

***Annotation.** Some theoretical and practical problems, which have the substantial value at the analysis of creation of the programs of economic development, are expounded in the article.*

Key words: investments, macroeconomic programming, government financial programs.

УДК 338.0 і 2 .330.341.1 (477)

Ж.А. Шевчук, к.і.н., Подільського державного й аграрно-технічного університету.

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ТРАКТУВАННЯ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Державна регіональна політика – це створення рівноцінних умов для збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів України, це – забезпечення соціальних стандартів життя для кожного громадянина нашої країни незалежно від місця його проживання, це – поглиблення процесів ринкової трансформації і максимальне підвищення ефективності використання потенціалу регіонів.

Ключові слова: регіональна політика зростання, регіональна політика вирівнювання, стабілізаційна регіональна політика

Головною метою державної регіональної політики є створення рівноцінних умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів України.

Однак статистика свідчить, що різниця між регіонами за останні 10 років критично зросла. Так, різниця між показниками максимального і мінімального валового внутрішнього продукту по регіонах на кінець 2006-го року сягнула 11 разів, з капіталовкладень – 12,3 рази, із соціальної допомоги населенню – 4,8 рази, з рівня іноземних інвестицій – 46 разів. Водночас і різниця в доходах на душу населення між окремими областями становить 35-45% – тоді як за міжнародними стандартами цей показник не повинен перевищувати 20%.

На жаль, існуючі форми організації влади як на регіональному і місцевому, так і на центральному рівні залишаються малоефективними і непридатними для динамічного реформування економічних процесів, які відбуваються сьогодні в регіонах. До сьогодні уряд проводив таку регіональну політику, яка

кошти у роздержавлене підприємство Окрім того, в умовах роздержавлення інвестиції у знецінений капітал являють собою деінвестиції або інвестиційний процес стримування, оскільки немає сприяння утворенню виробничого капіталу і, відтак, у нашому випадку, накопиченню реального капіталу.

Таким чином, питання, пов'язані з інвестиційним забезпеченням програмно-цільового економічного розвитку та створення інвестиційного середовища є одними з найважливіших як для економіки в цілому, так і для її суб'єктів зокрема. Економічна ситуація в державі складається залежно від дій різних факторів. Але в кінцевому результаті стримування накопичення капіталу для забезпечення відтворення національного капіталу є найважливішою проблемою з економічної точки зору. Інакше кажучи, держава та економіка постійно відчували під час роздержавлення недостатність коштів для фінансування капіталовкладень.

Ефективність фінансового програмування національної економіки обумовлена тим, що, з одного боку, фінансові ресурси є необхідною передумовою для здійснення цілеспрямованих змін у реальній економіці, з іншого – основні фінансові інструменти перебувають під контролем держави: державний бюджет, податки, грошова база, міжнародні резерви, заходи фіскальної, монетарної та валютної політики, контроль за внутрішнім попитом і пошук економічного оптимуму та рівноваги платіжного балансу. Заходи макроекономічної політики покликані поліпшити ситуацію із платіжним балансом. Державні фінансові програми передбачають досягнення істотних змін у національній економіці і повинні мати перспективну спрямованість. Фінансові програми передбачають оцінку поточної макроекономічної ситуації та вимагають здійснення комплексу регуляторних заходів (дефіцит національних заощаджень може передбачати необхідність коригування бюджетно-податкової, валютної та торгівельної політики).

Планами фінансового програмування національної економіки не передбачається встановлення точних показників щодо розвитку економіки у прогнозованому періоді; створені програми економічного розвитку країни слугують організаційною основою втілення в життя певної економічної стратегії держави за умови узгодження всіх елементів макроекономічної політики; з іншого боку, фінансове програмування виявляє і залучає в економічний кругообіг усі внутрішні та зовнішні ресурси, необхідні для досягнення цільових орієнтирів економічного розвитку нації.

Ці положення також, мають загальний характер рекомендаційного плану, але конкретний перехід від державного централізованого способу фінансування економіки до способу залучення інвестицій зовнішніх та внутрішніх спричинив при створенні бази фінансування значну кількість суперечливих одна одній економічних дій, які не сприяли відновленню інвестиційного процесу, а навпаки, дезорганізували економіку і були серйозною перешкодою на шляху економічного росту нації.

***Annotation.** Some theoretical and practical problems, which have the substantial value at the analysis of creation of the programs of economic development, are expounded in the article.*

Key words: investments, macroeconomic programming, government financial programs.

УДК 338.0 і 2 .330.341.1 (477)

Ж.А. Шевчук, к.і.н., Подільського державного й аграрно-технічного університету.

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ТРАКТУВАННЯ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Державна регіональна політика – це створення рівноцінних умов для збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів України, це – забезпечення соціальних стандартів життя для кожного громадянина нашої країни незалежно від місця його проживання, це – поглиблення процесів ринкової трансформації і максимальне підвищення ефективності використання потенціалу регіонів.

***Ключові слова:** регіональна політика зростання, регіональна політика вирівнювання, стабілізаційна регіональна політика*

Головною метою державної регіональної політики є створення рівноцінних умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів України.

Однак статистика свідчить, що різниця між регіонами за останні 10 років критично зросла. Так, різниця між показниками максимального і мінімального валового внутрішнього продукту по регіонах на кінець 2006-го року сягнула 11 разів, з капіталовкладень – 12,3 рази, із соціальної допомоги населенню – 4,8 рази, з рівня іноземних інвестицій – 46 разів. Водночас і різниця в доходах на душу населення між окремими областями становить 35-45% – тоді як за міжнародними стандартами цей показник не повинен перевищувати 20%.

На жаль, існуючі форми організації влади як на регіональному і місцевому, так і на центральному рівні залишаються малоефективними і непридатними для динамічного реформування економічних процесів, які відбуваються сьогодні в регіонах. До сьогодні уряд проводив таку регіональну політику, яка

характеризувалася фрагментарністю рішень і відсутністю єдиної основи. Регіоналізація соціально економічного розвитку та адміністративна реформа на місцевому рівні зводилися до чергового перерозподілу владних повноважень або чергової кадрової перестановки. Проте реорганізація управлінської вертикалі влади повинна супроводжуватися глибинним перетворенням форм і методів управління, їй необхідна радикальна переорієнтація.

Залишаються нез'ясованими питання прийняття законів про державну регіональну політику, про місцеві фінанси, про територіальний устрій, про планування територій, про територіальні громади, про місцеві державні адміністрації. Досі не сформовано чіткої податкової основи місцевої фінансової бази.

Метою даної статті є спроба з'ясувати, які основні проблеми постають у процесі впровадження державної регіональної політики в Україні? Що підказує нам європейський досвід розвитку регіонів? Які ефективні механізми та інструменти регіонального розвитку в Україні слід задіяти? Як належить підтримувати депресивні території? Ці проблеми є наріжними у працях багатьох вчених – як практиків, так і теоретиків: Афанасьєва М.В., Гончарової І.В., Бабенка В.В., Бодрова В. Г., Воротиної Л. І., Молодцова О. В., Фишка Є.О. Тищенко А.Н., та інших.

У матеріалах статей, досліджень, публічних виступах наших політиків і чиновників є безліч цікавих оцінок, ідей, рішень стосовно вирішення цих проблем. Та, на жаль, до даного моменту, в уряді, який має багату регіональну практику, нема цілісної регіональної політики. Поточна регіональна практика характеризувалася фрагментарністю рішень та відсутністю єдиної основи. На жаль, реорганізація соціально-економічного розвитку та адміністративна реформа на місцевому рівні зводилися до перерозподілу владних повноважень і чергової кадрової перестановки. Державна регіональна політика не повинна бути дорогою з одностороннім рухом. Влада повинна зважати на ту чи іншу реакцію регіонів на державну політику і діяти більш адекватно. Регіони повинні висувати дедалі більш жорсткі вимоги до влади центральної, яка, в свою чергу, повинна перейти від режиму реагування на накопичення проблем до режиму запобігання виникненню негараздів.

Існує ряд проблеми, які безпосередньо пов'язані з затримкою впровадження регіональної політики : проблема доволі низького рівня фахової підготовленості чиновників регіональних органів влади; фактична нерегульованість бюджетної реформи на рівні району, малих міст, селищ і сіл; правовий вакуум що не дозволяє ефективно вирішувати соціально-економічні проблеми; повільне впровадження муніципальної реформи; відсутність партнерських відносин між органами місцевого самоврядування і третім сектором.

Сьогодні було б доцільно, щоб влада чітко визначила всі можливі шляхи, які б покращили ситуацію. Мова повинна вестися про залучення до процесів, спрямованих на загальнонаціональне економічне зростання, внутрішнього потенціалу розвитку регіону. Можливо потрібно переглянути і прийняти нові економічні і правові закони стосовно державної регіональної політики, місцевих фінансів, територіального устрою, планування територій. Усе це в комплексі дозволить законодавчо визначити і врегулювати поле діяльності органів влади на місцевому рівні.

Звичайно, ми не повинні сліпо приймати європейські чи американську моделі економічного розвитку, та позитивний досвід цих країн відкидати не можна. Не можна не використовувати показники регіонального валового продукту та показники системи соціального кластера, де об'єднуються певні показники щодо соціального становища населення, не можна нехтувати також успішними алгоритмами або стратегією вирішення проблем соціально-економічного розвитку розробленими українськими науковцями.

Економістами на сьогодні вже розроблено основи державної стратегії регіонального розвитку і намічено територіальні напрямки цієї стратегії. Слід надавати державну підтримку розвитку тих територій, які мають найбільший потенціал і можуть дати ефект у найближчій перспективі. Потрібно:

- стимулювати розвиток як столиці, так і інших головних опорних центрів національної системи, які дублюють столичні функції;
- розвивати території, які потраплять у зони стимулюючого впливу міжнародних транспортних коридорів;
- розвивати території, які володіють туристичним, оздоровчим ресурсом, потенціалом міжнародного і національного значення;
- йти на компроміс і надавати підтримку тим територіям, які перебувають сьогодні під загрозою економічного і соціального спаду;
- розвивати національну структуру населення, визначати відповідні центри, профілі розвитку, їх масштаб і черговість.

Зі сторінок газет і періодичних видань нам стверджують: розробляється нова державна програма! Та всі ми люди дорослі і знаємо, що в Україні розроблено десятки державних програм, які не мають ніякого ресурсного забезпечення і фактично лягають на державу важким тягарем. Тепер вони включені в бюджети розвитку, однак питання про їх реалізацію залишається безпредметним, оскільки на це немає ресурсів і всі ті програми, які приймалися і нав'язувалися зверху, практично не були реалізовані. На сьогоднішній день

серйозним є питання – якою повинна бути національна політика, урядова політика, щоб вона знайшла своє відображення в регіонах?

В усіх регіонах України вже сформувався певний потенціал, певний досвід виживання в цих непростих умовах і певний досвід. Державна політика повинна бути спрямована на стимулювання саме тих, хто вміє і хоче працювати, а не тих, хто шукає шляхи отримання спеціальних режимів. А для цього потрібно:

1. Спеціальний закон, законодавче забезпечення.
2. Орган управління національного рівня.
3. Національне агентство регіонального розвитку.
4. Реальне визначення проблемних регіонів.
5. Програмні документи.
6. Концепція і ідеологія розвитку.
7. Раціональне використання всіх можливих ресурсів.

Безперечно, регіональна економічна політика переслідує багато цілей вищого і нижчого порядку. Безперечно, що через обмеженість ресурсів та розбіжності цілей, одночасна їх реалізація в усіх регіонах навряд чи можлива і потрібна. При розробці стратегії регіонального розвитку, розробці державної регіональної політики необхідно звернути увагу на певну спеціалізацію, а відтак і на запровадження критеріїв визначення різних типів регіональної економічної політики, які нам дає світовий досвід. Адже регіональна політика зростання має за мету загальноекономічне зростання за рахунок підвищення продуктивності місцевих факторів та оптимального поєднання цих факторів в обраних регіонах. Регіональна політика вирівнювання має на меті забезпечення рівноцінних умов життя та праці, усунення суттєвих регіональних відмінностей. Такий тип регіональної економічної політики, як стабілізаційна регіональна політика, спрямований на зменшення різких коливань економічної кон'юнктури і відхилень показників норми безробіття від середніх значень, особливо в регіонах, які підлягають реструктуризації.

Як реалізувати регіональну політику, яка часто зводиться до проб лемі міжбюджетних відносин. Для цього потрібно застосовувати специфічний інструментарій та набір заходів. Це, наприклад, заходи впливу на просторово-територіальну концентрацію виробничих факторів, тобто розмежування, усунення й обмеження надмірного скупчення виробничих потужностей, регулювання заселення територій, утворення міст-супутників, санація та оновлення міст. Це заходи з реструктуризації земельних угідь – розмежування, відведення земельних площ, поліпшення структури землекористування, землевпорядкування, а також, поліпшення використання земель, відведених для поселень шляхом санації, розселення, запровадження та вдосконалення комунальних послуг. Це заходи зі сприяння розвитку периферійних регіонів та регіонів з обмеженими природними ресурсами і заходи впливу на регіональні і місцеві органи влади та управління. Йдеться про законодавчо-нормативне регулювання, про реформування управління регіонами і управління в регіонах. І це не реформи. Це способи впливу на вибір місця знаходження підприємств, тобто державне сприяння утворенню і розвитку місцевої, регіональної виробничої інфраструктури. Інвестиційні субсидії – це інструмент державного замовлення, податкові пільги. Це більш нам знайоме. І нарешті, способи впливу на розміщення домашніх господарств, на стратегію житлового будівництва. Це також сприяння мобільності людських ресурсів.

Проблеми економічного розвитку регіонів України ще довго буде обговорюватися і переглядатися. Будуть знаходити нові шляхи її реалізації і повертатися до старих. Та цінним є те, що на сьогоднішній день і теоретики і практики погоджуються – існує дві першочергові стратегічні проблеми: по-перше, зробити регіональну політику максимально сприятливою для розвитку бізнесу – причому визначитися, якого саме бізнесу, адже є великий бізнес, а є малий; по-друге, зберегти національний ринок.

Список використаних джерел:

1. *Матеріали Українського незалежного центру політичних досліджень за сприяння Центру міжнародного приватного підприємництва (США). 2001р., 2004р., 2006р.*
2. *Афанасьєв М.В., Гонтарева І.В. Економічна діагностика, -Харків, ІНЖЕК, 2007.*
3. *Тищенко А.Н., Казим Н.А. Економический потенциал рвгиона: анализ, оценка, диагностика. – Харків, ІНЖЕК, 2007.*

Annotation. *A public regional policy is creation of equivalent terms for the balanced socioeconomic development of regions of Ukraine, it is providing of social standards of life for every citizen of cur country regardless of place of his dwelling, it is deepening of processes of market transformation and maximal increase of efficiency of the use of potential of regions.*

Key words: *regional policy of growth, regional policy of smoothing, stabilizing regional policy.*

ВИЗНАЧЕННЯ ЧИННИКІВ РЕГУЛЯТОРНОГО ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТНІ ВІДНОСИНИ У СФЕРІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ

Дана публікація присвячена проблемі регулювання діяльності операторів телекомунікаційного ринку за допомогою певної визначеної системи взаємо-пов'язаних чинників.

Ключові слова: телекомунікації, конкуренція, оператори, конкурентні відносини, чинники регуляторного впливу.

Світовий ринок телекомунікацій на межі XX і XXI століття перебуває в стані бурхливих перетворень. Відбувається стрімкий розвиток безпроводового зв'язку та системи передачі даних. Відповідно це відбувається шляхом приватизації основних операторів, лібералізації ринку та запровадження конкурентних відносин у сфері телекомунікацій.

Поява нових операторів зв'язку і, як наслідок, зростання конкуренції позитивно впливає на розвиток телекомунікаційного ринку. Але для ефективного функціонування операторів, для надання послуг високої якості та для повноцінної і чесної конкурентної боротьби виникає необхідність регулювання відносин між останніми. Процес регулювання конкурентних відносин не може здійснюватись без врахування його основних чинників, які і визначають основні напрями регуляторного впливу на діяльність суб'єктів ринку.

Визначення та обґрунтування чинників регуляторного впливу на конкурентні відносини на ринку електрозв'язку вимагає нових підходів до формування більш досконалих ринкових відносин. Дослідниками загальних проблем конкуренції та її ролі в економічному житті є Азоев Г., Буагільбер П., Вальрас Л., Костусев О., Менгер К., Павлов В., Портер М., Сміт А. Питанням розвитку економіки зв'язку присвячені праці Гранатурова В., Женжери В., Мардаровського Ф., Орлова В., Плоткіна Я., Поталової-Сінько Н., Пригоди В., Пусенкової І, Редькіна О., Стрій Л. та інших науковців.

Менш дослідженим є питання, присвячене регуляторному впливу на конкурентні відносини у сфері телекомунікацій. Вивчення проблем, пов'язаних з даним напрямом дослідження, дозволить заповнити ще одну прогалину сучасної економічної науки.

Активізація соціально-економічного потенціалу регіону неможлива без створення сприятливих умов для розвитку ринкових відносин, що базуються на відносинах добросовісної конкуренції, забезпечення якої вимагає заходів щодо запобігання порушень конкурентного законодавства, в першу чергу, з боку природних монополій та здійснення заходів щодо моніторингу соціально-економічних наслідків демонополізації соціально важливих ринків, підвищення ефективності тарифної політики в сфері телекомунікацій.

Результатом функціонування значної кількості операторів електрозв'язку, між якими виникають конкурентні відносини є формування конкурентного середовища в телекомунікаційній сфері. При вирішенні окремих питань діяльності суб'єктів ринку виникає ціла низка протиріч, врегулювання яких неможливе без наперед визначених чинників регуляторного впливу на конкурентні відносини. Враховуючи особливості сфери телекомунікацій, на нашу думку, можна виділити наступні чинники регуляторного впливу (рис. 3).

Вибір чинників регуляторного впливу пов'язаний із найбільш гострими проблемами ефективного функціонування конкурентного ринку сфери електрозв'язку.

Чинники регуляторного впливу повинні відповідати певним загальним принципам:

- прозорість – тлумачення "правил гри операторів електрозв'язку" на ринку повинно бути прозорим та доступним;
- об'єктивність – органи регулювання повинні уникати упередженого ставлення до будь-яких операторів, незалежно від форми власності;
- законність – використання чинників регуляторного впливу повинно здійснюватися, базуючись на законодавчих та галузевих актах, постановах і наказах;
- незалежність – органи, що здійснюють регуляторний вплив на конкурентні відносини, повинні бути незалежними та незацікавленими у результатах вирішення протиріч.

Виходячи з принципів побудови чинників регуляторного впливу розглянемо наслідки впливу чинників на діяльність операторів електрозв'язку:

1. Диверсифікація – розширення асортименту послуг зв'язку призведе до загострення асортиментної конкуренції на ринку, і як наслідок надання їх буде здійснюватися усіма операторами кращої якості, з використанням сучасного обладнання а відповідно з цим тарифи на послуги будуть постійно знижуватись.

2. Демоніполізація – основним результатом впливу зазначеного чинника є відмова від державної форми власності, шляхом її передачі у приватне володіння; створення умов для ефективного функціонування значної кількості приватних операторів; залучення інвестицій для розвитку галузі.

3. Тарифна політика – розробка методик формування тарифів на послуги зв'язку, надання яких не було б збитковим для операторів та відповідало споживчим можливостям населення країни. Кожний оператор зможе установлювати власні тарифи на послуги електрозв'язку, залежно від виду обладнання, яке він використовує, та витрат, які несе на надання послуг. Є можливість установити так званий кошик послуг, на які вводять обмеження, щодо установлення тарифів.

4. Розподіл частотного ресурсу – під впливом регуляторних чинників буде розподілятися відповідно до потреб операторів, їх технічних потужностей для фізичного задіяння та фінансової можливості на його придбання.

5. Ліцензування та взаємопід'єднання – розробка науково-обґрунтованої класифікації ліцензій для операторів, залежно від виду послуги, географічного розташування оператора, сфери діяльності, обладнання, що використовуватиметься; регуляторний вплив буде здійснюватися шляхом видачі ліцензії оператору на право здійснення надання послуг. При видачі ліцензії вказуються сфера послуг, критерії діяльності та зміст ліцензії. Регулювання взаємопід'єднання операторів може здійснюватися шляхом укладення угод на взаємопід'єднання, вирішення розбіжностей, визначення структури установлених тарифів, забезпечення інформації про діючих операторів, домовленість про спільне використання технічних пристроїв.

6. Загальна доступність інформації про операторів – інформація про діяльність операторів, зміни у законодавчій базі, дані щодо функціонування органів регулювання, стан та тенденції розвитку ринку послуг електрозв'язку.

Використання чинників регуляторного впливу у комплексі дозволить здійснювати регулювання конкурентних відносин між операторами електрозв'язку, враховуючи особливості розвитку телекомунікаційного ринку та діяльності операторів зокрема.

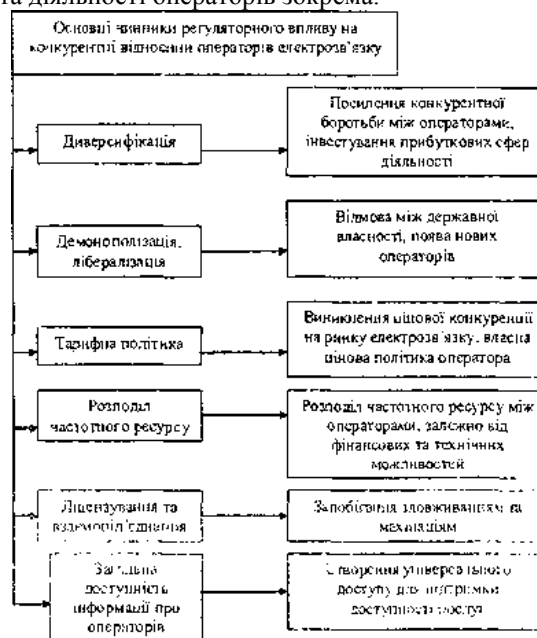


Рис. 1. Основні чинники регуляторного впливу на конкурентні відносини між операторами електрозв'язку.

Трансформаційний період розвитку української економіки триває понад десятиліття. Проте все ще не вирішена низка завдань, які було визначено на початку реформ. Насамперед, це формування конкурентного середовища, інтеграція до світової економіки та підвищення добробуту населення. Практика ринкових реформ показує, що більшість вітчизняних суб'єктів виявилися не готовими до цивілізованих форма методів конкуренції.

Регулювання конкурентних відносин є комплексним завданням, що охоплює весь спектр напрямів діяльності – від завершення структурної перебудови економіки до формування традицій цивілізованих ринкових відносин, умов для стабільного і безпечного господарювання, запровадження прозорого і відкритого механізму захисту вітчизняної економіки і бізнесу, запобігання недобросовісної конкуренції.

Список використаних джерел:

1. Базилевич В. Формування конкурентного середовища у транзитивній економіці: проблеми, тенденції, протиріччя // Конкуренція. – 2003. – №2. – С.24-28.

2. Довгий А Ринок телекомунікацій //Нова політика – 2001 – № 3 – С. 56-57.
3. Кінах А. Ефективна конкурентна політика – основа розвитку цивілізованого підприємництва // Конкуренція. – 2004. – №2. – С.28-32.
4. Лозова Т. Вплив глобалізації на формування конкурентного середовища в Україні // Конкуренція. – 2003. – №1.-С. 25-28.

Annotation: *this publication is devoted to the problem of adjusting of activity of operators of telecommunication market by the certain certain system of factors.*

Key words: *telecommunications, competition, operators, competition relations, factors of the regulator influencing.*

УДК 331.108(045)

О.І. Бабчинська, к.е.н.,

Л.В. Бондарчук,

Т.Д. Мамчур *Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ.*

ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ

В статті розглядається основні необхідності створення стратегії управління знаннями. Сформовані основні умови для її створення. Відокремлені початкові необхідні етапи створення.

Ключові слова: *знання та інформація, стратегія управління знаннями, корпоративні знання.*

Сьогодні знання та інформація – "рульові" життя підприємства у більшій мірі ніж земля, капітал або труд. Зростаюча важливість знань є не просто ще одним чинником в процесі виробництва товарів: вона значно змінює правила гри. Здатність керувати інтелектом, який оснований на знаннях – важлива особливість сучасних менеджерів [5, с.147]. Знання та інформації постійно зростають і можуть виступити вагомими факторами, які зумовлюють конкурентоспроможність організації. Управління знаннями дозволяє трансформувати хаотичну інформацію у високоінтелектуальну матерію, яка дозволить розробити шляхи покращення виробництва, його ефективності, підвищення конкурентоспроможності продукції. На даному етапі розвитку суспільства надзвичайно актуальною є проблема: сучасний менеджер має ефективно організувати процес управління знаннями в умовах їх постійного збільшення та хаотичного розвитку.

Концепція управління знаннями з'явилась нещодавно, її основи викладені в роботах Майкла Ерла, професора інноваційного менеджменту з Лондонської школи, який виділив три основні школи управління знаннями, викрив відокремленість понять "знання" та "інформація". І.Нонака та Х.Такеучі в книзі "Компанія – создатель знания" описали основну чотирихфазну модель управління знаннями. Д.Ж.Скирме вважає, що управління знаннями – це чітко окреслене і систематичне управління важливими для організації знаннями та пов'язаними з ними процесами управління, збирання, організації, дифузії, застосування та експлуатації з метою досягнення цілей організації [3, с.48]. В останніх публікаціях вітчизняних вчених розкриваються особливості управління знаннями в сучасних умовах. У праці Н.Сичової велику увагу приділяється організації, яка самонавчається. А.Е.Воронкова та Р.Вечеровски розглядають проблему створення моделі управління знаннями підприємства, формують концепцію та принципи створення. Науковий співробітник МНУЦ інформаційних технологій та систем Т.Андрусенко обґрунтовує необхідність для підприємства стратегії управління знаннями та вигоди від неї.

Мета дослідження – виявити та проаналізувати основні аспекти створення та впровадження стратегії управління знаннями на підприємстві.

Процес управління знаннями необхідно підтримувати коли ми хочемо підтримати певну галузь, вид діяльності. Знання є основою інноваційної діяльності, вони мають цінність лише тоді, коли мають здатність накопичуватись, зберігатись, а в необхідний момент часу передаватись та використовуватись в певному напрямку. Якщо знання не використовувати – вони знецінюються. Існує далеко не один метод пошуку необхідної інформації, де предметом виступають як зареєстровані бази даних, так і ще невикористані можливості працівників. За оцінками американських вчених близько 40 % знань компанії зберігаються у мозку персоналу і не зафіксовані на матеріальних носіях. Підхід до використання знань викладені та обґрунтовані ще у працях Платона, Аристотеля та Рене Декарта в розрізі раціоналізму та емпіризму. Сьогодні більшість компаній використовують власні стратегії управління знаннями персоналу, адже кількість інформації, яку їм постійно доводиться обробляти, викликає низку труднощів.

Знання та механізм організаційної структури – це перетворена інформація в результаті тісної взаємодії усього колективу, сукупність досвіду та навичок кожного співробітника, що в кінцевому результаті створює потужну силу для підтримки високого рівня організації, її конкурентоспроможності, а також для швидкого та адекватного реагування на зовнішні чинники. В команді знання створюються

2. Довгий А Ринок телекомунікацій //Нова політика – 2001 – № 3 – С. 56-57.
3. Кінах А. Ефективна конкурентна політика – основа розвитку цивілізованого підприємництва // Конкуренція. – 2004. – №2. – С.28-32.
4. Лозова Т. Вплив глобалізації на формування конкурентного середовища в Україні // Конкуренція. – 2003. – №1.-С. 25-28.

Annotation: *this publication is devoted to the problem of adjusting of activity of operators of telecommunication market by the certain certain system of factors.*

Key words: *telecommunications, competition, operators, competition relations, factors of the regulator influencing.*

УДК 331.108(045)

О.І. Бабчинська, к.е.н.,

Л.В. Бондарчук,

Т.Д. Мамчур *Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ.*

ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ

В статті розглядається основні необхідності створення стратегії управління знаннями. Сформовані основні умови для її створення. Відокремлені початкові необхідні етапи створення.

Ключові слова: *знання та інформація, стратегія управління знаннями, корпоративні знання.*

Сьогодні знання та інформація – "рульові" життя підприємства у більшій мірі ніж земля, капітал або труд. Зростаюча важливість знань є не просто ще одним чинником в процесі виробництва товарів: вона значно змінює правила гри. Здатність керувати інтелектом, який оснований на знаннях – важлива особливість сучасних менеджерів [5, с.147]. Знання та інформації постійно зростають і можуть виступити вагомими факторами, які зумовлюють конкурентоспроможність організації. Управління знаннями дозволяє трансформувати хаотичну інформацію у високоінтелектуальну матерію, яка дозволить розробити шляхи покращення виробництва, його ефективності, підвищення конкурентоспроможності продукції. На даному етапі розвитку суспільства надзвичайно актуальною є проблема: сучасний менеджер має ефективно організувати процес управління знаннями в умовах їх постійного збільшення та хаотичного розвитку.

Концепція управління знаннями з'явилась нещодавно, її основи викладені в роботах Майкла Ерла, професора інноваційного менеджменту з Лондонської школи, який виділив три основні школи управління знаннями, викрив відокремленість понять "знання" та "інформація". І.Нонака та Х.Такеучі в книзі "Компанія – создатель знания" описали основну чотирихфазну модель управління знаннями. Д.Ж.Скирме вважає, що управління знаннями – це чітко окреслене і систематичне управління важливими для організації знаннями та пов'язаними з ними процесами управління, збирання, організації, дифузії, застосування та експлуатації з метою досягнення цілей організації [3, с.48]. В останніх публікаціях вітчизняних вчених розкриваються особливості управління знаннями в сучасних умовах. У праці Н.Сичової велику увагу приділяється організації, яка самонавчається. А.Е.Воронкова та Р.Вечеровски розглядають проблему створення моделі управління знаннями підприємства, формують концепцію та принципи створення. Науковий співробітник МНУЦ інформаційних технологій та систем Т.Андрусенко обґрунтовує необхідність для підприємства стратегії управління знаннями та вигоди від неї.

Мета дослідження – виявити та проаналізувати основні аспекти створення та впровадження стратегії управління знаннями на підприємстві.

Процес управління знаннями необхідно підтримувати коли ми хочемо підтримати певну галузь, вид діяльності. Знання є основою інноваційної діяльності, вони мають цінність лише тоді, коли мають здатність накопичуватись, зберігатись, а в необхідний момент часу передаватись та використовуватись в певному напрямку. Якщо знання не використовувати – вони знецінюються. Існує далеко не один метод пошуку необхідної інформації, де предметом виступають як зареєстровані бази даних, так і ще невикористані можливості працівників. За оцінками американських вчених близько 40 % знань компанії зберігаються у мозку персоналу і не зафіксовані на матеріальних носіях. Підхід до використання знань викладені та обґрунтовані ще у працях Платона, Аристотеля та Рене Декарта в розрізі раціоналізму та емпіризму. Сьогодні більшість компаній використовують власні стратегії управління знаннями персоналу, адже кількість інформації, яку їм постійно доводиться обробляти, викликає низку труднощів.

Знання та механізм організаційної структури – це перетворена інформація в результаті тісної взаємодії усього колективу, сукупність досвіду та навичок кожного співробітника, що в кінцевому результаті створює потужну силу для підтримки високого рівня організації, її конкурентоспроможності, а також для швидкого та адекватного реагування на зовнішні чинники. В команді знання створюються

кожним робітником, службовцем, спеціалістом, керівником. Виконавці добре орієнтуються в повсякденних справах виконання, виробництва; вони безпосередньо прикладають свої знання та вміння для створення товару або послуги. Зазвичай ці люди просто виконують свою роботу і не виявляють потужної ініціативи в розвитку інноваційних процесів, хоча і володіють достатнім об'ємом необхідної інформації. Але навіть якщо у робітника і з'явиться ідея, він все одно відчуває складність у перетворенні отриманої інформації у належне знання та не завжди можуть довести корисність свого винаходу. З іншого боку їм постійно протистоїть вагома сила – така собі ідеологія. Це безпосередні керівники компанії, які управляють процесом створення знань на всіх рівнях підприємства, вирішують яким чином повинно розвиватись виробництво товару або надання послуг. Часто методом такого управління є "ходіння в народ" для найбільш повного дослідження сфери та впровадження інновацій. Проте досить часто ідейні здогадки та бажання керівної ланки не збігаються з можливостями. Для того, щоб впорядкувати ці непорозуміння та віднайти вірне рішення існують посередники – менеджери. Як підкреслює В. Баранчев "Він відіграє роль посередника між запаморочливими ідеалами керівництва та хаотичними переконаннями звичайних робітників. Створенням середньомасштабних ділових та виробничих концепцій вони створюють між тим "що є", і тим, що "має бути". Вони вимірюють реальність або організовують нове знання у зв'язку з потребою компанії." [2,с.53]. Отже, менеджери так званої середньої ланки, синтезують реформовані знання, яке формується на лавах виробництва та у головах керівництва. формують його та втілюють у нові технології.

Організація Р процесі створення організаційного знання не тільки безпосередньо приймає участь в створення та накопиченні індивідуального та колективного знання, але й забезпечує умови, необхідні для індивідуальної групової діяльності. Відповідно до концепції І.Нонака та Х.Такучі необхідні 5 умов для створення знань[2,с.55]:

- **Намір.** Необхідно показати співробітникам прагнення до поставленої мсти, що допоможе акумулювати, передавати та оновлювати свої знання;

- **Автономія.** Використовується принцип саморегуляції – суть само відтворення. Автономна команда може виконати набагато більше функцій, використовуючи перспективи окремих людей і переводити їх" на більш високий рівень;

- **Струс і творчий хаос.** Під час струсу та хаосу співробітники починають міняти звички, сталі схеми дій в організації, спрацьовує неординарне мислення, що дозволяє виявити нові резерви розумової діяльності;

- **Надлишок інформації.** Дуже вагому роль цей чинник відіграє на початку розробки концепції, коли необхідно віднайти певний образ. Надлишок інформації дозволяє самонавчатися. Проте варто зазначити, що передбачається достатність інформації, адже на думку багатьох вчених і практиків, надлишок – не даремно втрачений час. За підсумками ЮНЕСКО у 2002 році 74% європейських спеціалістів страждають на інфофобію, яка являє собою інформаційну виснаженість.

- **Різноманітність інформації.** Цей фактор відкриває перед працівниками багато можливостей, кожен з яких має забезпечувати належним доступом до необхідної інформації.

Питанням як організувати ефективно управління знаннями переймались досить багато вчених-практиків. Серед найбільш відомих моделей необхідно виділити "чотирьохфазну модель СЕКИ" І.Нонака; модель Майкла Ерла, в якій знання він поділяє на три категорії – прийняте, здійснене, потенційне; модель Е. Караяніса, що складається з матриці (2*2)в послідовних циклах знання. На увагу також заслуговують моделі Карла Віта, Лейфа Едвінсона, Девіза Сноудена, Ендрю Інкпена та Адва Дінура, Вана Бурена та інших.

Існує багато різноманітних способів та прийомів документів, які відображають шляхи використання управління знаннями відповідно до основних цілей. Проте для їх ефективного здійснення необхідно пройти декілька етапів:

- **Визначити цілі організації.** На цьому етапі слід обговорити з провідними спеціалістами напрямки використання стратегії управління, переваги її введення, визначити напрямки діяльності усіх відділів та шляхи удосконалення їхньої роботи.

- **Провести аудит знань.** Він допоможе конкретизувати потреби підприємства, визначити сильні та слабкі сторони в організації руху знань, ризик втрати знань, а також шляхи підвищення управління.

- **Обговорення аспектів, пов'язаних з людьми, процесами та технологіями.** Потрібно виділити декілька ключових принципів, за якими одразу потрібно виконати перетворення та поступово переходити до виконання довгострокових цілей. Необхідно не лише правильно створити стратегію, але і у відповідно донести її до виконавців. Дін Роденбург, директор корпоративних комунікацій компанії Наітагк, підкреслює, що в багатьох питаннях розробники не усвідомлені про бізнес-оточення підприємства. Будь-яка чудова стратегія може провалитися, якщо люди не зрозуміють, чому відбуваються зміни і які це може дати результати [1, с.12].

- **Розробка та реалізація попереднього проекту.** Під час дію цього проекту відслідковується механізм дії, проводиться аналіз над помилками та вносяться зміни до основного проекту.

Отже, в сучасному світі більшість організацій просто потребують введення стратегії управління знаннями, яка виконує функцію каталізатора процесу взаємодії знаннями, допомагає швидко та ефективно приймати управлінські рішення в умовах жорсткої конкуренції. Для виконання цих функцій необхідно створити умови для реалізації відповідної стратегії, розробити основні напрямки та положення, провести моніторинг бізнес-середовища та визначити відповідні особливості. Недостатньо лише втілювати стратегію управління в життя, для її ефективного використання необхідно трансформувати положення під особливості організації на основі проведених досліджень та попередніх розробок.

Список використаних джерел:

1. Андрусенко Т. Стратегія управління знаннями підприємства // Корпоративные системы. -2007--№3.-С. 10-13
2. Баранчев В.П. Управление знаниями: Учебное пособие, -М: Центр маркетинговых исследований и менеджмента, 2005. -С.3-124
3. Воранкова А.Е., Вечерковаси Р. Построение модели управления знаниями предприятием // Актуальні проблеми економіки. -2005-№1,-с. 147-153
4. КомовС.Л. Корпоративные знания – как ими управлять? // Корпоративные системы,-2005,-№3. – с. 69-74
5. Сичова Н. Стратегія управління знаннями як запорука успіху організації // Економіст. – 2006.-м2.-с. 48-51

Annotation. In the article is examined creations of strategy of management by knowledge basic to the necessity. Formed basic terms for its creation. Separated initial necessary stages of creation.

Key words: knowledge and information, strategy of management by knowledge, corporate knowledge.

УДК 33(091) (075.8)

Ж.А. Шевчук, к.і.н. Подільського державного аграрно-технічного університету.

ІСТОРІЯ ПОДАТКІВ ЯК ІСТОРІЯ ЦИВІЛІЗАЦІЙ (НАРИС З ІСТОРІЇ ЕКОНОМІКИ)

Цивілізований розвиток нашої країни потребує масштабних реформ. Серед них і податкова реформа. Та для того, щоб не повторювати помилки, потрібно використовувати як сучасні технології і дослідження, так і знання, даровані нам минулими поколіннями. Наші знання – це наша культура, наше бачення майбутнього, наш рівень життя, тому вивчаючи економічну історію, ми обираємо для себе кращі шляхи досягнення добробуту.

Ключові слова: системи державних зборів, система оподаткування. ПДВ, податкові конфлікти, дохід, прями податки., господарські податки.

Історія податків та історія цивілізації – нероздільні. Розвиток держави безпосередньо пов'язаний з розвитком специфічної системи державних зборів і, навпаки, складна система оподаткування завжди свідчить про перетворення і зміни у державі.

Багато подій, які надалі мали вплив на хід історії тієї чи іншої країни, починалися зі звичайних податкових конфліктів. "Налоги, или, определительней сказать, дурные системы налогов, были одною из причин как видно из истории, что нидерландцы сделались независимыми от Испании, швейцарцы от Австрии, фрисландцы от Дании и, наконец, козаки от Польни..." (М. І. Тургенев

Так, наприклад, боротьба північноамериканських колоній Англії за незалежність (1775 – 1783 рр.) багато в чому була обумовлена прийняттям англійським парламентом закону про гербовий збір (1763 р.). Початок безпосередніх воєнних дій повсталих історички відносять до епізоду так званого Бостонського чаювання (1773 р.), коли англійський уряд надав Ост-Індській компанії право безмитного ввезення чаю до північноамериканських колоній. Митні пільги фактично поставили цю компанію поза конкуренцією і завдали серйозного удару по позиціях місцевих торгівців.

Метою дослідження даної статті є сучасний погляд на історію виникнення податку і податкової системи, їх розвиток і функціонування в різні часи.

Термін "податок" означає – державний збір, процес, вилучення коштів у дохід держави. Багато грошей витекло з державних скарбниць, доки способи й види справляння податків не стали основними джерелами доходу держави. Науковці вважають, що податки, як і інші економічні категорії, пройшли ряд етапів розвитку:

Перший етап: прями податки. Витоки оподаткування можна побачити і в стародавніх жертвопринесеннях, і в християнських віруваннях. "И всяка десятина на землі з насіння, землі і з плодів дерева належить Господові: це святиня Господня" (П'ятикнижжя Мойсея. Левіт, 27, строфа 30).

Отже, в сучасному світі більшість організацій просто потребують введення стратегії управління знаннями, яка виконує функцію каталізатора процесу взаємодії знаннями, допомагає швидко та ефективно приймати управлінські рішення в умовах жорсткої конкуренції. Для виконання цих функцій необхідно створити умови для реалізації відповідної стратегії, розробити основні напрямки та положення, провести моніторинг бізнес-середовища та визначити відповідні особливості. Недостатньо лише втілювати стратегію управління в життя, для її ефективного використання необхідно трансформувати положення під особливості організації на основі проведених досліджень та попередніх розробок.

Список використаних джерел:

1. Андрусенко Т. Стратегія управління знаннями підприємства // Корпоративные системы. -2007--№3.-С. 10-13
2. Баранчев В.П. Управление знаниями: Учебное пособие, -М: Центр маркетинговых исследований и менеджмента, 2005. -С.3-124
3. Воранкова А.Е., Вечерковаси Р. Построение модели управления знаниями предприятием // Актуальні проблеми економіки. -2005-№1,-с. 147-153
4. КомовС.Л. Корпоративные знания – как ими управлять? // Корпоративные системы,-2005,-№3. – с. 69-74
5. Сичова Н. Стратегія управління знаннями як запорука успіху організації // Економіст. – 2006.-м2.-с. 48-51

Annotation. In the article is examined creations of strategy of management by knowledge basic to the necessity. Formed basic terms for its creation. Separated initial necessary stages of creation.

Key words: knowledge and information, strategy of management by knowledge, corporate knowledge.

УДК 33(091) (075.8)

Ж.А. Шевчук, к.і.н. Подільського державного аграрно-технічного університету.

ІСТОРІЯ ПОДАТКІВ ЯК ІСТОРІЯ ЦИВІЛІЗАЦІЙ (НАРИС З ІСТОРІЇ ЕКОНОМІКИ)

Цивілізований розвиток нашої країни потребує масштабних реформ. Серед них і податкова реформа. Та для того, щоб не повторювати помилки, потрібно використовувати як сучасні технології і дослідження, так і знання, даровані нам минулими поколіннями. Наші знання – це наша культура, наше бачення майбутнього, наш рівень життя, тому вивчаючи економічну історію, ми обираємо для себе кращі шляхи досягнення добробуту.

Ключові слова: системи державних зборів, система оподаткування. ПДВ, податкові конфлікти, дохід, прями податки., господарські податки.

Історія податків та історія цивілізації – нероздільні. Розвиток держави безпосередньо пов'язаний з розвитком специфічної системи державних зборів і, навпаки, складна система оподаткування завжди свідчить про перетворення і зміни у державі.

Багато подій, які надалі мали вплив на хід історії тієї чи іншої країни, починалися зі звичайних податкових конфліктів. "Налоги, или, определительней сказать, дурные системы налогов, были одною из причин как видно из истории, что нидерландцы сделали независимыми от Испании, швейцарцы от Австрии, фрисландцы от Дании и, наконец, козаки от Польни..." (М. І. Тургенев

Так, наприклад, боротьба північноамериканських колоній Англії за незалежність (1775 – 1783 рр.) багато в чому була обумовлена прийняттям англійським парламентом закону про гербовий збір (1763 р.). Початок безпосередніх воєнних дій повсталих історички відносять до епізоду так званого Бостонського чаювання (1773 р.), коли англійський уряд надав Ост-Індській компанії право безмитного ввезення чаю до північноамериканських колоній. Митні пільги фактично поставили цю компанію поза конкуренцією і завдали серйозного удару по позиціях місцевих торгівців.

Метою дослідження даної статті є сучасний погляд на історію виникнення податку і податкової системи, їх розвиток і функціонування в різні часи.

Термін "податок" означає – державний збір, процес, вилучення коштів у дохід держави. Багато грошей витекло з державних скарбниць, доки способи й види справляння податків не стали основними джерелами доходу держави. Науковці вважають, що податки, як і інші економічні категорії, пройшли ряд етапів розвитку:

Перший етап: прями податки. Витоки оподаткування можна побачити і в стародавніх жертвопринесеннях, і в християнських віруваннях. "И всяка десятина на землі з насіння, землі і з плодів дерева належить Господові: це святиня Господня" (П'ятикнижжя Мойсея. Левіт, 27, строфа 30).

Першими джерелами податків були оподатковувані базові цінності: земля, худоба, раби, що справлялися безпосередньо з громадян, які отримували прибуток від майна. Ще в епоху існування найдавніших цивілізацій існувало ряд систем оподаткування. У Стародавньому Єгипті основним доходом скарбниці була плата за користування землею, що належала фараонові. У Стародавній Греції першість належала податкові на прибуток (ставка цього податку становила 10-20 %). Своєрідною і ідеальною вважалася податкова система Римської імперії. Такі насущні поняття, як "ценз", "акциз", "фіскал", "відкупник" сформувалися ще в її часи. Імператор Октавіан Август, що правив у 27 р. до н. е. – 14 р. н. е., здійснив реформу фінансової системи. Він створив у провінціях установи, що контролювали оподаткування, здійснив переоцінювання податкового потенціалу провінцій, для чого було складено земельні кадастри та проведено перепис майнового стану громадян. Справлянням податків, головним з яких був поземельний, почали завідувати державні чиновники. Саме з часів Стародавнього Риму провадиться поділ податків на прямі й непрямі. До непрямих відносили податок з обороту (1%), податок при торгівлі рабами (4%), податок на звільнення рабів (5% їхньої ринкової вартості), а також податок зі спадщини (5%), яким обкладалися тільки громадяни міста Рима. Останній податок, до речі, мав цільове призначення – витрачався на пенсійне забезпечення професійних солдатів.

Другий етап: господарські податки. У період середньовіччя, коли більш активно почали розвиватися міста, торгівля, виробництво, податкова система Римської імперії зазнає змін. На цьому етапі виникли податки на виробництво (або промислові податки), на всі види діяльності, крім сільськогосподарської (земельний податок справлявся окремо). У торгівлі поширилися митні збори й непрямі податки. Цей воістину "фіскальний розквіт" \ характеризувався величезною кількістю узаконених поборів. Середньовічний філософ і Божа людина Фома Аквінський називав податки свого часу "узаконеною формою грабежу".

На рубежі XVII – XVIII ст. Європа, що починала прогресивно мислити, поступово переходить до простішої, раціональної, зрозумілої й стабільної податкової системи. На той час вже сформувався розвинутий чиновницький апарат, який давав змогу реалізувати п наміри. Однак, протиріч уникнути все одно не вдавалося, адже, за словами французького письменника і вченого-просвітника Шарля Луї Монтеск'є, "ніщо не потребує стільки мудрості й розуму, як визначення тієї частини, яку у підданих забирають, і тієї, яку їм залишають..." Одним з тих, хто все-таки спробував створити якусь подобу наукової теорії оподаткування, став видатний економіст і вчений Адам Сміт. Він стверджував, що податки для платника – ознака не рабства, а волі. Праця "Дослідження про природу і причину багатства народів", нарешті, визначила основні принципи оподаткування, які актуальні й дотепер. Це – принцип справедливості, принцип визначеності, принцип зручності, принцип економії. Ця праця свідчила про перехід до третього етапу – наукового підходу до найважливішого державного питання.

Третій етап: прямі податки і акциз. У XVIII ст. Європа вже могла пишатися досить стрункою й раціональною системою справляння податків, як прямих, так і непрямих. З останніх особливу роль відіграв акциз. Процедура його сплати була простою й прозорою. Розміри акцизу коливалися зазвичай від 5 до 25%. Якогось наукового обґрунтування розмірів цієї ставки не було, і подібні "перегини на місцях" неабияк стримували розвиток торгівлі. З прямих податків основна маса припадала на подушне й прибутковий. Буржуазія й селянство віддавали державі у вигляді прямих податків 10-15% усіх своїх доходів.

Теоретично осмислити роль непрямих податків у фінансуванні витрат держави та раціонально обґрунтувати справедливість оподаткування з максимальною вигодою для суспільства й мінімальними втратами для громадян спробували і в Росії. Перша, досить фундаментальна праця у сфері оподаткування – "Досвід теорії податків" – належить Миколі Тургеневу. Залишилося тільки втілити цей досвід, за що й ратували кращі уми того часу: "Усі податки взагалі виникають із трьох джерел доходу суспільного, а саме: 1) з доходу від землі, 2) з доходу від капіталів, 3) з доходу від роботи... Податок має бути завжди стягуваним з доходу і притім з чистого доходу, а не із самого капіталу, щоб джерела доходів державних не виснажувалися", – цей постулат М. Тургенев вважає загальним правилом при справлянні податків, яке має доповнити основні принципи А. Сміта.

М. Тургенев висунув нове в умовах тогочасної Росії завдання, актуальне й донині, – заздалегідь вивчати й прогнозувати можливі наслідки від запровадження або зміни. А щодо податків на споживання, М. Тургенев вважав за бажане, щоб предмети, необхідні для життя були завжди вільні від податків... "Але цього ніколи не буває".

Четвертий етап: оборот. Цей етап розвитку податків припадає на XIX ст. і пов'язаний з піднесенням виробництва та економіки. Змінюються державні пріоритети: головним об'єктом оподаткування стає оборот – перехід цінностей від одного суб'єкта до іншого. Відчутним виявляється і податок на спадщину. Поширюються податки на операції та капітал – в основному на його приріст у вигляді відсотків за цінними паперами або вкладами, дивідендів за акціями, зростання вартості активів.

Настала велика реформа в оподаткуванні і у Росії 80-тих років XIX ст. Це було пов'язане з недостатнім наповненням скарбниці. Виправляти становище імператор Олександр III доручив

колишньому професорові Київського університету, відомому діячові селянської реформи, ученому, – Миколі Бунге. У М. Бунге виникла думка про необхідність запровадити при казенних палатах посаду "податних інспекторів", які повинні були ознайомитися з умовами прибутковості майна, що підлягало оподаткуванню. Ефект від реформи був очевидним: напередодні Першої світової війни у Росії був досить міцний фінансовий стан, у бюджеті на 1914 р. прибуткова частина майже на 220 млн. карбованців перевищувала видаткову, а більшу частину доходів планувалося одержати за рахунок податкових надходжень. Але здійснитися цьому не судилося: указ про запровадження прибуткового податку, підписаний у січні 1917 р., став останнім указом у житті російського імператора – Миколи II.

Від фінансового краху, що настав незабаром після жовтня 1917 р., молоду державу врятувала нова економічна політика (неп), запроваджена в 1921 р. Було знято заборони на приватну торгівлю, місцевий кустарний промисел. Прозрозкладку замінив продподаток, з'явилися іноземні концесії. Було розроблено систему податків, позик, кредитних операцій, вжито заходів для зміцнення грошової одиниці.

Унікальною в своєму роді була фінансова система Радянської держави. На зміну податкам прийшли адміністративні методи вилучення прибутку підприємств і перерозподіл фінансових ресурсів через бюджет країни. Відрахування державі від прибутку підприємств становили від 66 до 93%. Більшість громадян сплачувала належні 13% прибуткового податку, які бухгалтерії автоматично вираховували з їхньої зарплати.

Повна централізація коштів і відсутність будь-якої самостійності підприємств стали головними причинами фінансової кризи, що вибухнула в країні на рубежі 80 – 90-х років XX ст. і закінчилася майже вимушеним переходом до ринкової економіки.

П'ятий етап: народження ПДВ. Цей етап світової історії оподаткування ознаменувався народженням ПДВ. Поширилися й цільові податки, збирання яких має на меті виробництво конкретних суспільних благ, таких як соціальне страхування, державне медичне обслуговування і пенсійне забезпечення, будівництво доріг тощо.

Розвиток податків на сучасному етапі доповнюється і визначається розвитком економічної теорії. Економістів хвилює не стільки питання збирання податків, скільки питання виробництва: що громадяни одержували в обмін на податки, яким чином найбільш ефективно організувати виробництво суспільних благ в обмін на податки. Ця теорія так званого суспільного сектора збагатилася і вдосконалилася практикою і часом. Сьогодні принципи оподаткування, сформульовані А. Смітом, мають такий вигляд: відносна рівність зобов'язань; економічна нейтральність; організаційна простота; гнучкість; контрольованість податків з боку платників.

Практика показала, що реальне зниження податків можливе лише в державі з міцною економічною базою. Саме тоді зниження ставки оподаткування приведе до зростання виробництва, що в подальшому компенсує тимчасове зменшення податкових надходжень. На такому принципі й будують свою податкову політику провідні країни світу. Суть податкових реформ, проведених у них у 80-90-ті роки нашого століття, – у прагненні прискорити нагромадження капіталу і стимулювати ділову активність.

Україна, на жаль, поки що не є країною з міцною економічною базою. Тому про такі подарунки долі, як стимулювання підприємницької діяльності зниженням податків, ми можемо лише помріяти. Надто вже велике навантаження на бюджет роблять сьогодні соціальні проблеми. Цивілізований розвиток нашої країни потребує масштабної податкової реформи-створенню реальних і законних джерел збільшення фінансових ресурсів держави, покращання адміністрування податків, встановлення партнерських взаємовідносин між платниками податків та Державною податковою адміністрацією, наведення порядку у сфері забезпечення прав власності. Та для того, щоб не повторювати помилок, потрібно використовувати не лише сучасні технології і дослідження, а і знання, даровані нам минулими поколіннями.

Список використаних джерел:

1. Ван дер Веє Г. *История мировой экономики.* - М.: Наука, 1994, - 528 с
2. Мельник П.В. *Розвиток податкової системи в перехідній економіці.* – Ірпінь: Академія ДПС України, 2001. – 362 с.
3. Іванов Ю.Б. *Альтернативні системи оподаткування: Монографія.* – Харків. ХДЬУ-Торнадо, 2003—517 с.
4. Лойберг М.Я. *История экономики,* - М., 1999.

Annotation. *Development of our country is civilized needs scale reforms. Among them and tax reform. But in an order not to repeat an error, it is needed to utilize both modern technologies and researches and knowledges, dorovanni by past generations us. Our knowledges are our culture, our vision for the future, our standard of living, that is why studying economic history, we elect on your own the best ways of achievement of welfare.*

Key words: *systems of state collections, system of taxation, tax conflicts, profit, direct taxes, economic taxes, excise, turn, VAT.*

ПЕДАГОГІЧНІ УМОВИ ПІДГОТОВКИ УЧНІВ СТАРШИХ КЛАСІВ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОФІЛЮ НАВЧАННЯ ДО ОРГАНІЗАТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У науковій статті обґрунтовані педагогічні умови ефективності підготовки учнів старших класів економічного профілю навчання до організаторської діяльності у навчально-виховному процесі загальноосвітньої школи.

Ключові слова: *економічний профіль навчання, організаторська діяльність, економічні знання, навчально-виховний процес.*

Соціальне замовлення загальноосвітньої школи з питань економічної підготовки учнівської молоді на сучасному етапі розвитку освіти значно актуалізується. Воно визначається реаліями сьогодення, що потребують формування самоорганізованої, мобільної особистості здатної до організації діяльності, самостійного визначення мети діяльності й завдань для її реалізації, приймати рішення у нестандартних ситуаціях, відповідати за доручену справу, моделювати стандарти поведінки в різних ситуаціях, а також володіти нормами толерантної поведінки.

Процес підготовки учнів старших класів – складна динамічна система і має свої особливості, що зумовлюють специфіку організації навчально-виховного процесу у загальноосвітніх школах економічного профілю навчання.

Обґрунтовуючи концептуальні засади підготовки учнів загальноосвітніх шкіл економічного профілю навчання до організаторської діяльності, важливо зазначити, що на сучасному етапі в Україні має забезпечуватися прискорений, випереджувальний, інноваційний розвиток освіти, створюватися умови для розвитку, самопізнання, самоствердження та самореалізації особистості, яка б володіла уміннями життєвого пізнання, здатністю створити власну справу, маючи активну думку у відповідності до запитів суспільства, соціально-економічних потреб.

Відповідно, процес цілеспрямованої підготовки організаторських умінь в учнів старших класів загальноосвітньої школи до організаторської діяльності має бути спрямований на визначення основних передумов його здійснення в умовах економічного профілю навчання.

У період науково-технічного прогресу, суттєвих перебудов в економіці, проблема професійної орієнтації старшокласників та вибору професії значно змінилася. На перший план виступає відповідність між вимогами, що висуває професія до людини, і розвинутими професійними якостями людини, її уміннями та навичками.

Учні спеціалізованих класів за порівняно короткий проміжок часу повинні обрати подальшу професію, уявлення про неї і одержати необхідні базові знання, оволодіти певними організаторськими уміннями та навичками.

Як відомо, у старшому шкільному віці провідною є професійно-орієнтаційна навчально-пізнавальна діяльність. Також добре відомо, що вибір життєвого шляху та сфера професійних інтересів складаються у старшому шкільному віці незалежно від змісту цього вибору. Така подвійна детермінованість життя старшокласника робить цей період життя дуже важливим і відповідальним. В умовах реформи та переходу на 12-річний термін навчання ця проблема ще більше актуалізується, так як період старшокласників шкільного віку є дуже значущим не лише в особистому, а й у соціальному плані.

Виникла потреба суттєво змінити парадигму економічного мислення підходи в організації навчально-виховного процесу, пробудження і розвиток природних здібностей школярів, формування у них міцних знань умінь та навичок необхідних для подальшої життєдіяльності.

Зазначимо що результатом навчання у спеціалізованих класах економічного профілю навчання мають бути сформовані організаторські уміння для усвідомленого вибору старшокласниками своєї майбутньої професії. Відповідно, важливим чинником, що впливає на ефективність навчання у спеціалізованих класах є економічна освіта, що передбачає оволодіння школярами економічними законами і категоріями розвитку виробництва, ролі і значення праці в суспільстві, знаннями економічної політики держави, а також уміннями, економічних розрахунків, аналізувати економічні процеси і явища, організовувати економічну діяльність.

Тому першою важливою передумовою підготовки старшокласників до організаторської діяльності є вивчення "Основ економіки як інваріантної складової типових навчальних планів загальноосвітніх навчальних закладів (Наказ Міністерства освіти і науки України від 25.04.2001р. №342).

Опрацювання шкільного курсу "Основи економіки" допомагає учням старших класів профільного

навчання обґрунтовано вибивати шляхи подальшої професійної діяльності, зрештою, ефективно використовувати свої організаторські уміння.

Для реалізації зазначених завдань є суттєвим при вивченні шкільного курсу економіки передбачити: засвоєння базового рівня економічної освіченості; формування економічних знань прикладного характеру та певних організаторських умінь, що уможливорює адекватну дію старшокласників в тій чи іншій економічній ситуації формування здатності самостійно засвоювати економічну інформацію, аналізувати та прогнозувати результати співпраці; виховання творчої активної, конкурентоспроможної особистості. Основним принципом побудови програми з економіки має бути послідовність, безперервність, особистісна і спеціальна значимість тем, що вивчаються, наприклад, "Виробництво і витрати" "Ринок праці", "Ринок землі і природних ресурсів", "Безробіття та інфляція" та інші. Проведені дослідження підтверджують, що висока ефективність формування організаторських умінь у старшокласників економічного профілю навчання забезпечується наступними вимогами до шкільної економічної освіти:

- наявність у змісті економічної освіти компоненту теоретичних та прикладних знань про суть і значення організаторських умінь у майбутній професійній діяльності школярів;
- формуванню організаторських умінь у старшокласників спеціалізованих класів економічного профілю має сприяти вкочення їх до спеціально організованої пізнавальної та різновидів творчої діяльності;
- гуманістичні засади співробітництва співтворчості вчителя та учнів на основі взаємоповаги, взаємовизнання, професійної майстерності педагога.

Економічні знання позитивно впливають на інтелектуальний розвиток, емоційно-вольову сферу, мають дієво-практичний характер сприяють формуванню таких важливих умінь як ініціативність, відповідальність, творчість, співтворчість, співробітництво та інших.

Узагальнення різних підходів науковців щодо означеної проблеми актуалізують важливість переорієнтації освіти на особистість учня що вимагає адекватних принципів організації навчально-виховного процесу у закладах нового типу, зокрема, економічного профілю.

Так, Паламарчук В.Ф., зосереджує увагу на тому, що саме оновлений зміст освіти на сучасному етапі забезпечує цілеспрямоване формування способів діяльності школяра, певних умінь та навичок самоорганізації, саморозвитку. Зміст освіти, на думку науковця, має будуватися на моделях загальнонаукового, чи культурознавчого характеру і слугувати розвитку учня, універсальних способів діяльності, забезпечувати умови для самовизначення особистості, закладати фундаменти для майбутньої професійної орієнтації, створювати основи неперервної освіти, враховувати перспективи розвитку науки та соціально-економічних змін.

Ефективність процесу підготовки учнів старших класів до організаторської діяльності, відповідно, забезпечується якісними змінами в інтелектуальній, емоційно-вольовій і дієво-практичній сферах діяльності особистості. В.Ф. Паламарчук виділяє такі етапи формування означених умінь: нагромадження (аккумуляція) досвіду інтелектуально-творчої діяльності; мотивація, діагностика; усвідомлення; застосування; практика; узагальнення; перенесення у нові умови. Вибір методів творчої роботи залежить від віку, загального розвитку інтересів школярів, характеру навчального матеріалу, а також від майстерності вчителя.

Зазначимо, що оволодіння економічними знаннями вимагає особливого підходу до предметного навчання, до виділення і моделювання таких видів діяльності, які допомагають забезпечити активне ставлення учнів до вивчення шкільного економічного курсу.

Слушним у цьому плані є думки С. Русової про те, щоб навчання справді йшло в парі з соціальним інтересом школи і відповідало індивідуальним інтересам школярів, треба постійно прислухатися до їх внутрішніх запитів.

Виразними ознаками сучасного етапу розвитку національної системи освіти, зокрема, середніх загальноосвітніх шкіл з класами профільного навчання є також розробка нових технологій навчання, створення авторських програм спецкурсів з різними дидактичними системами реалізації змістових ліній відповідно до вимог державних стандартів освіти.

Так у програмах спецкурсів "Основи організаторської діяльності", "Основи менеджменту" визначені такі завдання управлінської діяльності як виду діяльності. Такі програми мають бути спрямовані на⁴

- ознайомлення старшокласників із змістом, суттю управлінської діяльності та значенням володіння організаторськими уміннями у процесі власної діяльності та управління організаціями;
- створення психолого-педагогічних та морально-етичних умов які б були спрямовані на те, щоб допомогти старшокласникам само пізнати себе, само реалізувати, зорієнтуватись у пріоритетах сьогоденного життя;
- формування в учнів організаторські уміння, необхідні для певної професійної діяльності, що відповідає сучасним запитам суспільства в умовах соціально-економічного розвитку;
- використання технології організації діялісно-комунікативної активності старшокласників на

гуманістичних засадах, з метою зосередження на потребах, творчих здібностях кожного учня, забезпечення їх фізичного та емоційного благополуччя.

Реалізація зазначених завдань сприятиме не лише повноцінному і послідовному оволодінню старшокласниками теоретичним матеріалом економічних дисциплін, а й слугуватиме формуванню у них належній підготовці до організаторської діяльності.

Список використаних джерел:

1. *Державний стандарт базової і повної середньої освіти // Ін форм. Збірник Міністерства освіти і науки України.* – К, Педагогічна преса, 2004. – С.5-60.
2. *Книга вчителя економіки: Довідково-методичне видання / Упоряд. Н.В. Бескова, В.М. Проценко.* – Харків: ТОРСІНГ ПЛЮС, 2005. – 256с.
3. *Основи економіки: Програми для загальноосвітніх навчальних закладів загальноосвітнього, природничо-математичного та технологічного напрямків навчання.* – К: Шкільний світ, 2001. – 47с.
4. *Паламарчук В.Ф. Технеінтелектус (технологія інтелектуальної діяльності учнів).* – К.: АПН України, 1999. – 92 с.
5. *Русова Софія. Дидактика.* – Вибр. пед. твори: У 2 кн. Кн. 1 / За ред. Е.І. Коваленко; Упоряд., передм., прим. Е.І. Коваленко, І.М. Пінчук. – К.: Либідь, 1997. – С.34-42.

Annotation. *In the scientific article there are the ground pedagogical terms of efficiency of preparation of pupils of higher forms of economic type of studies to organizational activity in the educational-educating process of general school.*

Key words: *economic type of studies, organizational activity, economic knowledges, educatio-naleducating process.*

УДК 330.522:330.564

Л.А. Підпригора, старший викладач Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАСНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

В статті визначені основні перспективи розвитку державної власності в економіці України, зокрема утвердження її нової соціально-економічної ролі. Автор звертає увагу на важливість їх врахування у стратегії соціально-економічного розвитку України.

Ключові слова: *розвиток, державна власність, інновації, економічна безпека, соціалізація.*

У сучасній вітчизняній економічній думці тривалий час точиться дискусія стосовно перспектив розвитку державної власності в економіці України. Одні дослідники намагаються довести, що державна власність суперечить ринковими принципами господарювання, тоді як інші наполягають – без державної власності неможлива сучасна економіка та економічний прогрес.

Безперечно, розвиток державної власності в економіці України відбувається в руслі розвитку відносин власності. Думається, сьогодні вкрай важливо визнати, що державна власність у взаємодії з іншими формами власності є необхідним елементом відносин власності в економіці України, та з'ясувати перспективи її розвитку.

У різні часи проблему розвитку державної власності розглядали такі зарубіжні та вітчизняні економісти як, А.Алчіан, А.Берлі, Г.Дем-сец Ф.Енгельс, К.Маркс, Дж.Робінсон, Дж.Стігліц, О.Уільямсон, Л.Абалкін, М.Білик, В.Геєць, О.Гош, П.Єщенко, І.Лазня, І.Лукінов, А.Покритан, В.Радченко, В.Рибалкін та інші. Однак вони, переважно, акцентували увагу на еволюції ролі державної власності в ринковій економіці розвинутих країн та в перехідній економіці України. Ми думаємо, що важливо також зупинитися на визначенні перспектив розвитку державної власності у вітчизняній економіці.

Еволюцію капіталістичної власності трактують як процес кількісно-якісних перетворень при переході від менш розвинутих форм капіталістичної власності до більш розвинутих та їх діалектичного заперечення зумовлений розвитком технологічного способу виробництва властивих йому законів і суперечностей [3, с.370]. Технологічний спосіб виробництва являє собою єдність і взаємозалежність двох сторін – продуктивних сил і виробничих відносин. Зважаючи на це, розвиток державної власності носить об'єктивний характер та передбачає їх кількісне і якісне оновлення відповідно до прогресивних змін у продуктивних силах та основоположних засад моделі економіки.

Стрімкий розвиток продуктивних сил в економіці України узгоджується зі світовими новітніми тенденціями. Провідні вітчизняні вчені-економісти відмічають, що "найважливішою особливістю розвитку української економіки сьогодні та в найближчій перспективі є те що на процеси ринкового

гуманістичних засадах, з метою зосередження на потребах, творчих здібностях кожного учня, забезпечення їх фізичного та емоційного благополуччя.

Реалізація зазначених завдань сприятиме не лише повноцінному і послідовному оволодінню старшокласниками теоретичним матеріалом економічних дисциплін, а й слугуватиме формуванню у них належній підготовці до організаторської діяльності.

Список використаних джерел:

1. *Державний стандарт базової і повної середньої освіти // Ін форм. Збірник Міністерства освіти і науки України.* – К, Педагогічна преса, 2004. – С.5-60.
2. *Книга вчителя економіки: Довідково-методичне видання / Упоряд. Н.В. Бескова, В.М. Проценко.* – Харків: ТОРСІНГ ПЛЮС, 2005. – 256с.
3. *Основи економіки: Програми для загальноосвітніх навчальних закладів загальноосвітнього, природничо-математичного та технологічного напрямків навчання.* – К: Шкільний світ, 2001. – 47с.
4. *Паламарчук В.Ф. Технеінтелектус (технологія інтелектуальної діяльності учнів).* – К.: АПН України, 1999. – 92 с.
5. *Русова Софія. Дидактика.* – Вибр. пед. твори: У 2 кн. Кн. 1 / За ред. Е.І. Коваленко; Упоряд., передм., прим. Е.І. Коваленко, І.М. Пінчук. – К.: Либідь, 1997. – С.34-42.

Annotation. *In the scientific article there are the ground pedagogical terms of efficiency of preparation of pupils of higher forms of economic type of studies to organizational activity in the educational-educating process of general school.*

Key words: *economic type of studies, organizational activity, economic knowledges, educatio-naleducating process.*

УДК 330.522:330.564

Л.А. Підпригора, старший викладач Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАСНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

В статті визначені основні перспективи розвитку державної власності в економіці України, зокрема утвердження її нової соціально-економічної ролі. Автор звертає увагу на важливість їх врахування у стратегії соціально-економічного розвитку України.

Ключові слова: *розвиток, державна власність, інновації, економічна безпека, соціалізація.*

У сучасній вітчизняній економічній думці тривалий час точиться дискусія стосовно перспектив розвитку державної власності в економіці України. Одні дослідники намагаються довести, що державна власність суперечить ринковими принципами господарювання, тоді як інші наполягають – без державної власності неможлива сучасна економіка та економічний прогрес.

Безперечно, розвиток державної власності в економіці України відбувається в руслі розвитку відносин власності. Думається, сьогодні вкрай важливо визнати, що державна власність у взаємодії з іншими формами власності є необхідним елементом відносин власності в економіці України, та з'ясувати перспективи її розвитку.

У різні часи проблему розвитку державної власності розглядали такі зарубіжні та вітчизняні економісти як, А.Алчіан, А.Берлі, Г.Дем-сец Ф.Енгельс, К.Маркс, Дж.Робінсон, Дж.Стігліц, О.Уільямсон, Л.Абалкін, М.Білик, В.Геєць, О.Гош, П.Єщенко, І.Лазня, І.Лукинов, А.Покритан, В.Радченко, В.Рибалкін та інші. Однак вони, переважно, акцентували увагу на еволюції ролі державної власності в ринковій економіці розвинутих країн та в перехідній економіці України. Ми думаємо, що важливо також зупинитися на визначенні перспектив розвитку державної власності у вітчизняній економіці.

Еволюцію капіталістичної власності трактують як процес кількісно-якісних перетворень при переході від менш розвинутих форм капіталістичної власності до більш розвинутих та їх діалектичного заперечення зумовлений розвитком технологічного способу виробництва властивих йому законів і суперечностей [3, с.370]. Технологічний спосіб виробництва являє собою єдність і взаємозалежність двох сторін – продуктивних сил і виробничих відносин. Зважаючи на це, розвиток державної власності носить об'єктивний характер та передбачає їх кількісне і якісне оновлення відповідно до прогресивних змін у продуктивних силах та основоположних засад моделі економіки.

Стрімкий розвиток продуктивних сил в економіці України узгоджується зі світовими новітніми тенденціями. Провідні вітчизняні вчені-економісти відмічають, що "найважливішою особливістю розвитку української економіки сьогодні та в найближчій перспективі є те що на процеси ринкового

трансформування і відновлення раніше досягнутого статусу індустріально-розвинутої країни накладаються дві загальносвітові тенденції – глобалізації та інформатизації, тобто переростання індустріальної економіки в постіндустріальну, для якої характерний новий технологічний спосіб виробництва" [1, с. 19]. Саме держава повинна стати ініціатором проведення інноваційно-структурної перебудови економіки через державне інвестування венчурних промислових проєктів, поширення державної власності на інформаційну продукцію: галузеві наукові дослідження, інформаційні системи, інформаційні ресурси, створення умов зростання інформаційної індустрії поліпшення умов доступу до інформації тощо.

Ефективна інтеграція економіки України у світову може відбуватися тільки за умови досягнення високого рівня конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів. Оскільки основою сучасної конкурентоспроможності є інновації, то піднесення цих комплексів передбачає відповідну економічну політику, спрямовану на організаційну та технічну модернізацію, покращення фінансування, реструктуризацію галузевої науки та залучення вчених, конструкторів і кваліфікованих робітників. Досвід країн Великої сімки та нових індустріальних країн свідчить – ще однією важливою умовою конкурентоспроможності є відновлення високого рівня концентрації виробництва [4, с. 21]. Все це закономірно веде до утвердження державної власності. З одного боку саме вона виступає інструментом цільового впровадження і поширення інновацій: за останні роки державна власність лідирує за кількістю виконаних науково-дослідних та науково-технічних робіт, за обсягами внутрішніх поточних витрат на наукові та науково-технічні роботи за часткою промислових підприємств, які впроваджували інновації, за часткою підприємств, які відвантажували інноваційну продукцію [5, с. 140; 164; 172; 248]. А з іншого, незважаючи на певні обмеження державна монополія має суттєві переваги над приватною: акумуляція, розподіл ресурсів та організація зовнішньоекономічної діяльності в інтересах національної економіки, проведення фундаментальних досліджень за кошти держбюджету, контроль та регулювання національної економіки на макrorівні тощо [2, с. 3].

Дослідники наголошують, що у своєму розвитку сучасна економіка переходить до інтелектуально-інформаційної стадії, що свідчить про особливу роль інтелекту людини як основної продуктивної сили суспільства. На тлі зростання значення індустрії інформаційно-комп'ютерних технологій і комунікацій, все більшої ваги набуває розвиток галузей, які забезпечують удосконалення і зростання людського капіталу – фундаментальної науки, освіти, охорони здоров'я. Оскільки ринок не створює внутрішніх стимулів для розвитку цих галузей, традиційно ними опікується держава. Саме тому основу цих сфер представляють об'єкти державної власності.

Глобалізація відкриває перед економікою України широкі можливості та водночас створює значні загрози. Значний рівень диференціації добробуту та низькі доходи населення, технологічна відсталість гострий дефіцит інвестиційних ресурсів, значна частка сировинних та енергомістких галузей у структурі промислового виробництва, відсутність власних транснаціональних корпорацій значно послаблює позиції вітчизняної економіки. В умовах посилення міжнародної конкуренції, зростання еміграції вітчизняних трудових ресурсів, інтервенції іноземного капіталу та з огляду на постійне зростання цін на енергоносії доводиться говорити про реальну загрозу національній економічній безпеці України. Захист економічної безпеки завжди був виключно прерогативою держави. Враховуючи природне прагнення приватного капіталу реалізувати власні інтереси за будь-яких умов, часто навіть на шкоду національним інтересам, матеріальною основою такої незалежності слід вважати державну власність на стратегічні об'єкти та природні монополії як запоруку належного рівня життєзабезпечення суспільства, гарантію особливої секретності технології виробництва та продукції, підвищеної мобілізаційної готовності, екологічної безпеки та збереження від незворотного виснаження ресурсного запасу.

Ринкове середовище та конкурентні умови господарювання вимагають від державної власності нових форм господарювання та зміну їх цільової орієнтації. Йдеться про комерціалізацію значної частини державних підприємств та їх орієнтацію на потреби споживачів. Підвищення економічної ефективності об'єктів державної власності стає не тільки умовою їх життєздатності, а й важливим джерелом стабільного наповнення державного бюджету.

Однією з найважливіших характеристик соціально-спрямованої системи власності є соціально спрямованій системі власності, тобто певна рівновага і конкуренція між різними формами власності, тобто і масштаби, і об'єктний склад, і роль в економіці повинні чітко обумовлюватися суспільними інтересами і цінностями. Зважаючи на особливе походження вітчизняної державної власності (вона створена працею багатьох поколінь) та відповідне ставлення до неї суспільства (за результатами соціологічних досліджень переважна більшість населення негативно сприймають приватизацію), завданням держави як власника є забезпечення конкурентоспроможності державної власності. Для цього необхідно чітко усвідомити, що держава повинна захищати і примножувати свою власність, піклуватися про її ефективність і розвиток.

Список використаних джерел:

1. Богиня Д., Волинський Г. Структурна перебудова економіки в умовах глобалізації та інформатизації // Економіка України. – 2003. – №7. – С. 19-28.
2. Головінов О. Державна власність: ретроспективний аналіз та сучасні концептуальні підходи // <http://intellect.org.ua>.
3. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1 /Редкол.:...С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр "Академія", 2000. – С.370.
4. Кіндзерський Ю., Паламарчук Г. Проблеми національної конкурентоспроможності та пріоритети конкурентної політики України // Економіка України. – 2006. – №8. – С.19-29.
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. Держкомстат. – К. 2004. – С. 140, 164, 172, 248.

Annotation. In clause the basic prospects of development of a state ownership in economy of Ukraine, namely statement of its new socio economic role are determined. The author offers to take into account them in strategy of socio economic development of Ukraine.

Key words: development, state ownership, інновації, economic safety, social orientation.

УДК 331.53.56

О.М. Титаренко, старший викладач Кам'янець-Подільського національного університету.

СУЧАСНИЙ СТАН ЗАЙНЯТОСТІ ТА БЕЗРОБІТТЯ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ РИНКУ ПРАЦІ

В статті висвітлені проблеми, які виникли на національному ринку праці щодо зайнятості та безробіття, розкриті актуальні проблеми щодо використання трудових ресурсів.

Ключові слова: зайнятість, безробіття, ринок праці, трудові ресурси, кадровий потенціал.

Мстою даної статті є: дослідження проблем зайнятості та безробіття на національному ринку праці.

Сучасний ринок праці має безліч проблем, які пов'язані з реформуванням соціально-економічних відносин на Україні. Найбільш гострою проблемою українського ринку праці є неофіційна зайнятість. Основними завданнями щодо підвищення зайнятості населення є: підвищення добробуту громадян, створення нових робітничих місць з більшою оплатою праці, підвищення доступності та якості освіти тощо.

Перехід на економічні методи управління потребує ефективного використання людського економічного росту у країнах з розвинутою економічною якістю робочої сили, як ключового фактору.

Питанням зайнятості та безробіття в економічній науці присвячені праці таких видатних вчених, як: А. Маршал, А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, Ф. Кене. Питанням удосконалення професійної зайнятості в Україні присвячені публікації науковців: Е. Лібанової, Д. Богині, І. Бондар, Ю. Краснова, А. Руснака, А. Колота, В. Савченко, В. Покришчука, Н. Ушенко, О. Кузнецова, О. Пазюк, О. Пономарьової, М. Ярошенко та ін. У своїх роботах основну увагу вони приділяють проблемам розширення професійної зайнятості населення, зниження безробіття та державного регулювання цими важливими процесами.

У широкому розумінні сучасне поняття зайнятості є певною сукупністю соціально-трудоких відносин між людьми з приводу:

- по-перше, забезпечення населення робочими місцями;
- по-друге, формування, розподілу, і перерозподілу трудових ресурсів з мстою участі у суспільнокорисній праці;
- по-третє, забезпечення розширеного відтворення робочої сили.

Соціальна сутність зайнятості відображає необхідність особи в самовираженні і самоствердженні через суспільно-корисну працю, а також ступінь задоволення в доходах своїх потреб при певному рівні соціально-економічної політики держави. Звідси випливають і основні функції зайнятості населення:

- забезпечення життєдіяльності і розвитку суспільства, в тому числі його непрацездатних членів;
- забезпечення життєдіяльності і розвитку особистості;
- забезпечення якості робочої сили.

Політика держави повинна бути спрямована на підвищення рівня зайнятості, тобто забезпечення можливості, продуктивності, зайнятості населення, а саме: підвищення конкурентоспроможності робочої сили, збільшення попиту на робочу силу з боку державного та приватного секторів економіки, формування вітчизняного кадрового потенціалу.

Список використаних джерел:

1. Богиня Д., Волинський Г. Структурна перебудова економіки в умовах глобалізації та інформатизації // Економіка України. – 2003. – №7. – С. 19-28.
2. Головінов О. Державна власність: ретроспективний аналіз та сучасні концептуальні підходи // <http://intellect.org.ua>.
3. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1 /Редкол.:...С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр "Академія", 2000. – С.370.
4. Кіндзерський Ю., Паламарчук Г. Проблеми національної конкурентоспроможності та пріоритети конкурентної політики України // Економіка України. – 2006. – №8. – С.19-29.
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. Держкомстат. – К. 2004. – С. 140, 164, 172, 248.

Annotation. In clause the basic prospects of development of a state ownership in economy of Ukraine, namely statement of its new socio economic role are determined. The author offers to take into account them in strategy of socio economic development of Ukraine.

Key words: development, state ownership, інновації, economic safety, social orientation.

УДК 331.53.56

О.М. Титаренко, старший викладач Кам'янець-Подільського національного університету.

СУЧАСНИЙ СТАН ЗАЙНЯТОСТІ ТА БЕЗРОБІТТЯ НА НАЦІОНАЛЬНОМУ РИНКУ ПРАЦІ

В статті висвітлені проблеми, які виникли на національному ринку праці щодо зайнятості та безробіття, розкриті актуальні проблеми щодо використання трудових ресурсів.

Ключові слова: зайнятість, безробіття, ринок праці, трудові ресурси, кадровий потенціал.

Мстою даної статті є: дослідження проблем зайнятості та безробіття на національному ринку праці.

Сучасний ринок праці має безліч проблем, які пов'язані з реформуванням соціально-економічних відносин на Україні. Найбільш гострою проблемою українського ринку праці є неофіційна зайнятість. Основними завданнями щодо підвищення зайнятості населення є: підвищення добробуту громадян, створення нових робітничих місць з більшою оплатою праці, підвищення доступності та якості освіти тощо.

Перехід на економічні методи управління потребує ефективного використання людського економічного росту у країнах з розвинутою економічною якістю робочої сили, як ключового фактору.

Питанням зайнятості та безробіття в економічній науці присвячені праці таких видатних вчених, як: А. Маршал, А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, Ф. Кене. Питанням удосконалення професійної зайнятості в Україні присвячені публікації науковців: Е. Лібанової, Д. Богині, І. Бондар, Ю. Краснова, А. Руснака, А. Колота, В. Савченко, В. Покришчука, Н. Ушенко, О. Кузнецова, О. Пазюк, О. Пономарьової, М. Ярошенко та ін. У своїх роботах основну увагу вони приділяють проблемам розширення професійної зайнятості населення, зниження безробіття та державного регулювання цими важливими процесами.

У широкому розумінні сучасне поняття зайнятості є певною сукупністю соціально-трудова відносин між людьми з приводу:

- по-перше, забезпечення населення робочими місцями;
- по-друге, формування, розподілу, і перерозподілу трудових ресурсів з мстою участі у суспільнокорисній праці;
- по-третє, забезпечення розширеного відтворення робочої сили.

Соціальна сутність зайнятості відображає необхідність особи в самовираженні і самоствердженні через суспільно-корисну працю, а також ступінь задоволення в доходах своїх потреб при певному рівні соціально-економічної політики держави. Звідси випливають і основні функції зайнятості населення:

- забезпечення життєдіяльності і розвитку суспільства, в тому числі його непрацездатних членів;
- забезпечення життєдіяльності і розвитку особистості;
- забезпечення якості робочої сили.

Політика держави повинна бути спрямована на підвищення рівня зайнятості, тобто забезпечення можливості, продуктивності, зайнятості населення, а саме: підвищення конкурентоспроможності робочої сили, збільшення попиту на робочу силу з боку державного та приватного секторів економіки, формування вітчизняного кадрового потенціалу.

На сьогодні у вітчизняній і зарубіжній економічній літературі існує два погляди на необхідність державного втручання в сферу зайнятості: кейнсіанський та неокласичний. Кейнсіанський погляд відстоює необхідність державного регулювання. Друга точка зору полягає в тому, що ринкова економіка має вбудовані важелі саморегулювання, а державне втручання шкодить йому.

В Україні з'явилась необхідність в освідчених фахівцях з новими ідеями, поглядами та високою працездатністю. У таких умовах на перший план виходить діяльність, спрямована на формування зайнятості, яка б дозволила привести у відповідність динаміку розвитку різних галузей з професійно-кваліфікованою структурою робочої сили, тобто діяльність з управління трудовими ресурсами. Управління трудовими ресурсами являється процесом цілеспрямованого впливу на відтворення і використання трудових ресурсів суспільства з метою підвищення економічної і соціальної ефективності живої праці [6, с. 162].

Наявність безробіття в суспільстві свідчить про недовикористання трудових ресурсів. Безробіття є не тільки економічною, але й соціальною проблемою. До негативних економічних наслідків безробіття можна віднести: зростання матеріальної допомоги по безробіттю, скорочення податкових надходжень до державного бюджету, збільшення витрат щодо перекваліфікації працівників, плинність кадрів, зниження сукупного споживання, заощадження населення.

Соціальні наслідки безробіття є серйозним іспитом для самих безробітних. До соціальних наслідків безробіття відносять, падіння рівня життя, погіршення фізичного і психічного самопочуття, соціально-психологічного клімату в колективі, загострення криміногенної ситуації в країні.

Але не потрібно забувати і про позитивні сторони безробіття. А саме: створення резерву робочої сили для структурної перебудови економіки, можливість вибору найбільш кваліфікованих спеціалістів, стимулювання росту продуктивності праці, зростання ролі вибору місця роботи тощо.

Безробіття, яким би чином воно не вимірювалося, - це завжди трагедія для тих, хто не має роботи і не може одержати законне стабільне джерело існування. Тривала бездіяльність веде до соціальної деградації людини: що має професію – до втрати кваліфікації, що не має її – до пошуку доходів сумнівними, напівкримінальними і кримінальними способами. Відрив від трудового джерела доходу та тривале існування на соціальні допомоги призводить до втрат самоповаги, занепаду моральних устоїв, розпаду родини тощо. Існує прямий зв'язок між ростом самогубств, убивств, крадіжок, психічних захворювань, смертності від серцевої судинних хвороб і високим рівнем безробіття. Нарешті, масове безробіття призводить до значних соціальних і політичних змін, часто у формі дуже гострих соціальних конфліктів. Багато політиків це добре знають і тому намагаються не допускати у своїх країнах високого рівня безробіття [5, с.166].

Значний вплив на ринок праці має міграція населення. Міграційний відтік посилює процес природного скорочення населення.

Значний обсяг економічно активного населення становлять мігранти, що викликає неоднозначні дії на ринку праці. З одного боку, це заповнення робочих місць, що не користуються попитом у наших громадян, створення додаткових місць у малому бізнесі, з іншого боку, відхід у тіньову сферу і криміналізація діяльності. Ці обставини вимагають комплексного вирішення проблеми використання мігрантів з урахуванням інтересів національного ринку праці.

За останні роки спостерігається різке зростання попиту на кваліфіковану робочу силу. Це пов'язано з технічною модернізацією галузей, але сучасний ринок не підготовлений до швидкого реагування на зміни попиту.

В умовах глобалізації та інтеграції України у світову економічну систему має формуватися покоління соціалістів, що швидко адаптуються до нових вимог науково-технічного прогресу, особливо у зв'язку із посиленням конкуренції на світових ринках. Ситуація ускладнюється тим, що на сучасному етапі прискорення темпів науково-технічного прогресу вимагає постійного підвищення рівня знань і кваліфікації працюючих. У зв'язку з цим найбільш пріоритетними сферами прикладання праці стають наука і освіта, а конкурентоспроможність країн визначається передусім розвитком людського потенціалу [2, с. 169].

Ситуація на ринку праці України характеризується збільшенням обсягів та рівня зайнятості населення в цілому, а також зниженням чисельності безробітних та рівня безробіття. Розміреності зайнятості населення сприяло створення нових робочих місць, легалізація тіньової зайнятості.

Значна чисельність незайнятих громадян, які перебувають на обліку, – це особи з професійно-технічною та повного загальною освітою.

Ще одне важливе питання на сучасному ринку праці – це сприяння професійної зайнятості громадян, які потребують соціального захисту, створення робочих місць для окремих соціально-демографічних груп населення (жінок, інвалідів, молоді тощо), забезпечення можливості для соціально незахищених категорій громадян.

Але проблема безробіття залишається актуальною, особливо довготривалого, прихованого. Це стосується як окремих регіонів, так і окремих видів діяльності. У регіонах спостерігається зрушення еко-

номії, що забезпечує перерозподіл робочої сили на користь найперспективніших сфер економіки: фінансової, інформаційної, торгівельної і таким чином, удосконалюється структура зайнятості населення.

Регулювання ринків праці має бути органічно пов'язано з комплексом системи перетворень, які стимулюють економічне зростання. У зв'язку з цим виникає дві групи проблем: перша – загальне поживлення економічної ситуації та інвестиційної активності капіталу, що сприятиме розвитку системи робочих місць і зростанню потреби в робочій силі, друга – підвищенню споживчого попиту населення через вдосконалення системи розподільчих відносин, з можливостей для отримання додаткових доходів. Усі заходи державного регулювання ринку праці зорієнтовані на вирішення стратегічних проблем, можуть бути класифіковані за спрямованістю, характером, об'єктом впливу та джерелом фінансування.

Підвищення добробуту населення, боротьба з бідністю неможливі без забезпечення ефективної зайнятості. Вирішення цих соціально-економічних завдань потребує системного підходу і створення та функціонування ефективної системи управління зайнятістю населення враховуючи стан економічного розвитку країни, окремих регіонів, галузей.

Наслідки безробіття є не тільки економічними, а й соціальними. До них можна віднести: недовикористання людського потенціалу суспільства, погіршення якості життя, зниження рівня заробітної плати, збільшення витрат суспільства на зміну професії, спостерігається деградація особистості тощо. Для підвищення зайнятості населення необхідно економічно стимулювати підприємства у створенні нових робочих місць для безробітних, удосконалити податкову політику з метою зниження податкового тиску.

Список використаних джерел:

5. Васильченко В.С. Державне регулювання зайнятості: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 252 с.
6. Гаркавенко Н.О. Проблеми зайнятості та безробіття на національному ринку праці. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 4. – С. 168-177.
7. Левчук Ю.С. Теоретичні аспекти зайнятості населення.// Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 5. – С. 160-164.
8. Тершина О.С. Державна політика регулювання зайнятості // Економіка та держава. – 2006. – № 1. – С. 77-80.
9. Фатєєнко Н.В. Еволюція економічної теорії та причини безробіття // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 12. – С. 166-169.
10. Фірсова С.Г. З правління зайнятостю: системний підхід. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 12. – С. 162-166.

Annotation: in the article there are the lighted up problems which arose up at the national market of labour in relation to employment and unemployment, exposed the issue of the day, in relation to the use of labour resources.

Key words: employment, unemployment, labour-market, labour resources, skilled potential.

УДК 330.1.

В.Б. Буторіна, асистент Кам'янець-Подільського національного університету.

РОЛЬ НАУКОЄМНОГО ПРОДУКТУ В ЕКОНОМІЧНОМУ ЗРОСТАННІ

У статті розглянуто передумови переходу світового господарства до високотехнологічної моделі розвитку, підкреслено значення наукоємного виробництва для економічного зростання передових країн світу, а також проаналізовано передумови та перспективи виробництва наукоємного продукту на Україні.

Ключові слова: НДДКР (науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи), високі технології, наукоємний продукт, економічне зростання, інновації.

На сучасному етапі розвитку цивілізації головними факторами економічного зростання країн є наука, технології, інновації та освіта.

Недивно, що уряди, бізнес-кола, вчені приділяють все більшої уваги високим технологіям у зв'язку з вигодами, які вони передбачають: створення високооплачуваних робочих місць, збільшення обсягів досліджень і розробок, зростання конкурентоздатності, отримання надприбутків, підвищення ефективності економічної системи і високий рівень життя. Проте, не дивлячись на тривалий інтерес до даної теми, ще залишається багато запитань.

Навести передумови переходу світового господарства до інноваційної моделі, висвітлити вплив наукоємного виробництва на високі рівні економічного розвитку передових країн світу, проаналізувати історичні та економічні передумови та перспективи виробництва наукоємного продукту на Україні.

номії, що забезпечує перерозподіл робочої сили на користь найперспективніших сфер економіки: фінансової, інформаційної, торгівельної і таким чином, удосконалюється структура зайнятості населення.

Регулювання ринків праці має бути органічно пов'язано з комплексом системи перетворень, які стимулюють економічне зростання. У зв'язку з цим виникає дві групи проблем: перша – загальне поживлення економічної ситуації та інвестиційної активності капіталу, що сприятиме розвитку системи робочих місць і зростанню потреби в робочій силі, друга – підвищенню споживчого попиту населення через вдосконалення системи розподільчих відносин, з можливостей для отримання додаткових доходів. Усі заходи державного регулювання ринку праці зорієнтовані на вирішення стратегічних проблем, можуть бути класифіковані за спрямованістю, характером, об'єктом впливу та джерелом фінансування.

Підвищення добробуту населення, боротьба з бідністю неможливі без забезпечення ефективної зайнятості. Вирішення цих соціально-економічних завдань потребує системного підходу і створення та функціонування ефективної системи управління зайнятістю населення враховуючи стан економічного розвитку країни, окремих регіонів, галузей.

Наслідки безробіття є не тільки економічними, а й соціальними. До них можна віднести: недовикористання людського потенціалу суспільства, погіршення якості життя, зниження рівня заробітної плати, збільшення витрат суспільства на зміну професії, спостерігається деградація особистості тощо. Для підвищення зайнятості населення необхідно економічно стимулювати підприємства у створенні нових робочих місць для безробітних, удосконалити податкову політику з метою зниження податкового тиску.

Список використаних джерел:

5. Васильченко В.С. Державне регулювання зайнятості: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 252 с.
6. Гаркавенко Н.О. Проблеми зайнятості та безробіття на національному ринку праці. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 4. – С. 168-177.
7. Левчук Ю.С. Теоретичні аспекти зайнятості населення.// Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 5. – С. 160-164.
8. Тершина О.С. Державна політика регулювання зайнятості // Економіка та держава. – 2006. – № 1. – С. 77-80.
9. Фатєєнко Н.В. Еволюція економічної теорії та причини безробіття // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 12. – С. 166-169.
10. Фірсова С.Г. З правління зайнятостю: системний підхід. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 12. – С. 162-166.

Annotation: in the article there are the lighted up problems which arose up at the national market of labour in relation to employment and unemployment, exposed the issue of the day, in relation to the use of labour resources.

Key words: employment, unemployment, labour-market, labour resources, skilled potential.

УДК 330.1.

В.Б. Буторіна, асистент Кам'янець-Подільського національного університету.

РОЛЬ НАУКОЄМНОГО ПРОДУКТУ В ЕКОНОМІЧНОМУ ЗРОСТАННІ

У статті розглянуто передумови переходу світового господарства до високотехнологічної моделі розвитку, підкреслено значення наукоємного виробництва для економічного зростання передових країн світу, а також проаналізовано передумови та перспективи виробництва наукоємного продукту на Україні.

Ключові слова: НДДКР (науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи), високі технології, наукоємний продукт, економічне зростання, інновації.

На сучасному етапі розвитку цивілізації головними факторами економічного зростання країн є наука, технології, інновації та освіта.

Недивно, що уряди, бізнес-кола, вчені приділяють все більшої уваги високим технологіям у зв'язку з вигодами, які вони передбачають: створення високооплачуваних робочих місць, збільшення обсягів досліджень і розробок, зростання конкурентоздатності, отримання надприбутків, підвищення ефективності економічної системи і високий рівень життя. Проте, не дивлячись на тривалий інтерес до даної теми, ще залишається багато запитань.

Навести передумови переходу світового господарства до інноваційної моделі, висвітлити вплив наукоємного виробництва на високі рівні економічного розвитку передових країн світу, проаналізувати історичні та економічні передумови та перспективи виробництва наукоємного продукту на Україні.

Й.Шумпетером, Г.Меншем, Я.Ван Дейном, К.Персе-Пресен розроблена інноваційна теорія економічного циклу. Салихова Е.Б. аналізує існуючі закордонні класифікації наукомісткого продукту та розробляє разом з представниками Міністерства промислової політики України класифікацію наукомістких продуктів України. Каліцький Б.А., Соловійов В.П., Попович О.С. та інші працівники Центру досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва працюють над аналізом кількісних та якісних показників наукоємності народного господарства та його взаємозв'язку з темпами економічного зростання.

До цієї пори існували стереотипи, що соціально-економічний прогрес країни визначають наявність корисних копалин, кількість виплавленого металу і випущених машин, масштаби виробленої та використаної енергії, вільні ціни, приватна власність тощо. Проте за умов нової технологічної революції, що охопила світ і базується на інформаційних, мехатронних технологіях, ситуація різко змінилась.

Корисні копалини вже завдяки своїй вичерпності і збільшенню витрат на їх видобування не можуть бути довгостроковим фактором економічного зростання, особливо для країни з великою чисельністю населення. Парадоксальні результати дає нарощування обсягу виробництва металу, електроенергії, машин і устаткування у випадку, якщо воно базується на застарілій науково-технічній основі.

Високі технології, засновані на новітніх знаннях та інформації, трансформують самі основи традиційної ринкової економіки, пов'язані, зокрема, з власністю, товаром, відчуженням. Знання та інформація мають властивість поділу між багатьма користувачами без втрати первинної корисності для їх власника. Отже, не система власності, а система користування стає основою високотехнологічної економіки. Вона краще, ніж традиційна економіка, сприяє подоланню відчуження, властивого усім попереднім формам виробництва, і переходу до співвласності та спільного керування [3, с.5]. Отже, інновації високотехнологічних секторів здатні докорінно перетворити економічну взаємодію робочих місць, фірм і цілих галузей промисловості, породжуючи нові види економічної діяльності [16, С.91].

Тому сьогодні найпрогресивнішим напрямком в економіці індустріальних країн є виробництво наукомісткої продукції. Досвід розвинутих індустріальних країн світу переконує, що інтенсивний процес розвитку наукомістких виробництв минулих десятиріч став основним фактором забезпечення повної зайнятості і підвищення життєвого рівня населення, розширення зовнішньоторговельної експансії та економічної безпеки [5, с. 77].

Це зумовлено передусім тим, що у розвинутих країнах досягнута і триває висока насиченість робочої сили вченими (дослідниками та розробниками) (0,4-0,7%); форсовано зростають витрати на НДДКР (10-15% за рік), розширюється мережа наукових та інноваційних організацій. Галузі, що використовують високі технології, створюють в розвинутих країнах більшу частину доданої вартості. Вони розвиваються у 5-10 разів швидше, ніж традиційні.

Високі технології є сьогодні головною зброєю, що забезпечує конкурентоздатність будь-якої країни на світовому ринку. Саме експорт наукоємної продукції створює сприятливі умови для розвитку економіки високими темпами. Показовим є не лише досвід Японії, яка почала активно завойовувати світовий ринок наукоємної продукції на початку 70-х років, але й досвід Південної Кореї, Тайваню, Сінгапуру, Чилі, Іспанії. Вони демонструють величезні можливості економічного зростання, закладені в державній політиці, орієнтованій на експорт наукоємної продукції [3, с.6, 9].

Голова наукової школи з питань конкуренції Майкл Портер писав у роботі "Міжнародна конкуренція" в 1990 р., що основою конкуренто-спроможності будь-якої держави є її здатність сприймати нововведення внаслідок НТП та вносити відповідні зміни до своєї діяльності. "Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 рр.)" утверджує інноваційну модель розвитку економіки, становлення в Україні принципово нової дієздатної національної системи, яка б функціонувала на ринкових засадах та принципах самовідтворення [2, с.28].

Сучасний стан і тенденції останніх років у високотехнологічному секторі української економіки не відповідають світовим реаліям, що не дає змоги повною мірою реалізувати національні інтереси [4, с.30].

За радянських часів система продукування наукових знань та технологій лише на 1/3 використовувалась безпосередньо в інтересах економіки України. Тому багато галузей виробництва, особливо які займалися випуском продукції широкого споживання, науково і технологічно обслуговувались не українськими науковими установами. І враховуючи, що науковому забезпеченню цих цивільних галузей в СРСР приділялося значно менше уваги, ніж оборонним, багато українських товарів залишалися слабоконкурентними на зовнішньому ринку. Існували експертні оцінки, які засвідчували, що до 90% вітчизняних товарів не мали сучасного наукового забезпечення.

В економіці України технологічний прогрес припинився в середині 70-х років, коли темпи зростання фондоозброєності досягли величини темпів зростання продуктивності праці, з цього періоду намітилась стійка тенденція до подорожчання кожної одиниці виготовленого національного доходу за рахунок відносно великого питомого споживання енерго-та техноресурсів (і це у той період, коли у економічно розвинутих країнах на 1 дол. витрат на НДДКР вже отримували 6 дол. від експорту наукоємної продукції).

Усе це дуже боляче вдарило по вітчизняній економіці, коли Україна стала незалежною і були

порушені міждержавні технологічні зв'язки. З іншого боку, ще більше погіршилося інноваційне забезпечення виробництва продукції цивільного призначення.

Що стосується високотехнологічних галузей, то Україна не мала необхідної для самостійного виробництва структурної повноти інноваційного процесу з багатьох видів такої продукції.

У розвинутих країнах використання нових знань і високих технологій забезпечує до 90% економічного зростання. В Україні – лише 5-7%. Решта переважно за рахунок розпродажу національного багатства, включаючи і найбільш цінний людський ресурс, особливо інтелектуальний [3, с. 10, с.290]

Нерозробленість питань інноваційного розвитку наукомістких виробництв на Україні вимагає вивчення і використання на практиці інноваційних теорій економічних циклів. Найважливішими положеннями цієї теорії, розробленої Й.Шумпетером, Г.Меншем, Я.Ван Дейном, К.Перес-Пересен, є такі:

- висновок про стрибкоподібний перехід від старого до нового технічного базису виробництва у кризовій фазі циклу;
- положення про необхідність введення пільгового оподаткування і фінансової підтримки з боку держави розвитку нових підприємств;
- рекомендації про пріоритетність поліпшуваних інновацій та про надання державної допомоги насамперед підприємцям-новаторам;
- класифікація інновацій за типом і функціями [1, с.37]

В економічній науці існує багато методів визначення інтегрального впливу технологій на ефективність виробництва, в тому числі модифіковані виробничі функції, метод головних компонент, метод приведених витрат. Оцінка рівня та ефективності наукомістких виробництв має такі завдання:

- підвищення ефективності управління. Галузевий метод управління економікою себе вичерпав, тому управлінські функції повністю зосереджуються в первинній ланці – на підприємстві.
- обґрунтування і вибір системи показників. Ось чому розробка єдиної системи оцінки діючих і перспективних виробництв у порівнянні їх з перспективними світовими еталонами прогресивності визначена як одне із завдань економічного аналізу.
- системна оцінка техніко-економічного рівня виробництва – питомі витрати сировини і матеріалів, продуктивність праці, енергомісткість, екологічність, якість, рівень цін. Довідкові показники – ремонтні витрати, строки використання основних виробничих фондів, фондівіддача
- пошуки основних резервів наукомістких виробництв з метою поліпшення їх якості та підвищення техніко-економічних показників виробництва [1, с.11-12].

- створення відповідних технологічних і матеріальних умов для ефективної організації науково-дослідного процесу, широкого використання в практиці його результатів.

Перебудова наукомістких виробництв на Україні потребує великих капіталовкладень, тому важливо спочатку визначити ефективність використання діючого потенціалу, а потім потребу у створенні нових виробництв.

Сьогодні вже чітко доведено, що надати соціальної орієнтації економіці можливо лише за рахунок переходу до ефективнішого джерела економічного зростання, ніж сировина або дешева робоча сила, притаманних зараз нашій економіці, ? до використання нових знань і високих технологій.

Досвід найрозвиненіших і нових індустріальних країн показує, що нові технології та обсяги експорту наукоємної продукції стали ключовим ресурсом їхнього економічного зростання, значення якого підсилюється.

Отже, одним з ефективніших напрямів подолання економічної кризи в Україні є структурна перебудова промисловості на ґрунті інтенсивного розвитку виробництва наукомісткої продукції та управління цим виробництвом.

Список використаних джерел:

1. Бурлака Г.Г. та ін. Наукомісткі виробництва. – К.: Манускрипт, 1995. – 172 с.
 2. Володій С.А. Організація наукоємного ринку АПК за системою інноваційного провайдингу. – К.: Дія, 2006. – 94 с.
 3. Маліцький БА. Прикладне наукознавство. – К.: Фенікс, 2007. – 462 с.
 4. Олійников О.О. Сучасні тенденції світового ринку високотехнологічної продукції та місце України в ньому // Проблеми науки. – №1, 2006. – С. 30-37.
 5. Отценко В.И., Стадник М.Я. Світова організація торгівлі та високотехнологічні галузі // Актуальні проблеми економіки. – №8, 2004. – с. 76-80.
- Салихова Е.Б. Дефініції високих технологій или субъективный объективизм // Инновации. – №8, 2007. – С. 90-94.

Annotation: In the article the conditions of transition of world economy to the highly technological model of economy growth considered, the value of high technological product is underlined for the economy growing of front-rank countries of world, and also conditions and prospects of production of high technological product in Ukraine are analyzed.

Key words: Science research and research construction works, high technologies, high technological product, economy growth, innovation.

УДК 330.131.5

І.В. Музичук, асистент Кам'янець-Подільського національного університету.

ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА ПРОБЛЕМУ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена дослідженню теоретико-методологічних витоків соціально орієнтованої економіки. Проводиться аналіз досліджень сучасних вчених з метою з'ясування теоретичної сутності поняття "соціальна ринкова економіка".

Ключові слова: соціальна ринкова економіка, соціально орієнтована економіка, соціальне ринкове господарство, соціальна орієнтація.

Статус України як соціальної держави офіційно зафіксовано у статті і Конституції України: "Україна є суверенна і незалежна, демократична, соціальна, правова держава", а стаття 13 гласить: "Держава забезпечує захист прав усіх суб'єктів права власності і господарювання, соціальну спрямованість економіки" [5, с.129]. Дотримуючись конституційних принципів, процеси та явища в українській економіці необхідно розглядати з позицій зведення фундаменту соціально орієнтованої ринкової економіки. Однак для забезпечення ефективної переорієнтації економічної системи, в першу чергу необхідно глибоко осмислити теоретичну сутність самого поняття "соціальна ринкова економіка". Розуміння історичних аспектів формування даного поняття, особливостей сучасного трактування соціально орієнтованої економіки є надзвичайно важливим в умовах соціально-економічної реформації нашої державі. Адже теоретичні здобутки можуть стати основою реформування суспільно-економічної системи, сприяти становленню соціально-ринкової економіки на Україні.

Проблема формування та функціонування соціально орієнтованої ринкової економіки присвячені роботи видатних німецьких вчених Ф.Бема, А.Мюллера-Армака, В.Ойкена. Сучасним проблемам функціонування соціально орієнтованої ринкової економіки присвячені публікації німецьких економістів Т.Гесса, Ш.Градла, Р.Кенінга, Р.Клапхана, Х.Ламберта, К.Херрманн-Піллата. Широке відображення проблема соціальної орієнтації економіки знайшла в працях відомих українських вчених В.Базилевича, В.Гейця, В.Єременко, С.Мочерного, Ю.Пахомова, А.Чухна, В.Волинського, А.Деркача, Л.Є.Момотюка, О.М.Палія, Б.Панасюка, В.А.Скуратівського, Г.Я.Стебля, Н.Титаренко, І.Тодріної, В.П.Удовиченка та інших.

Незважаючи на значну кількість напрацювань з проблеми соціальної орієнтації економіки, поки що в Україні існують досить суттєві розбіжності щодо трактування самого поняття "соціальна ринкова економіка". Тривають дискусії щодо можливості побудови в Україні соціально орієнтованої ринкової економіки європейського типу.

Мета статті: дослідити теоретико-методологічні витоки соціально орієнтованої економіки; на основі аналізу досліджень сучасних вчених з'ясувати теоретичну сутність поняття "соціальна ринкова економіка".

Історично першим ідею "соціальної ринкової економіки" сформулював А.Мюллер-Армак. Саме він вперше в економічну термінологію вводить поняття "соціальне ринкове господарство". Під даним терміном автор розуміє соціально-економічну систему в межах якої "принцип свободи ринку поєднується з принципом соціальної компенсації". Мюллер-Армак вказує, що соціально-ринкове господарство – це не впровадження "спонтанного порядку", тобто не абсолютизація ринкових відносин, а цілеспрямований свідомий "синтез", коли досягнення ринкової економіки з усіма її перевагами стають надбанням усіх членів суспільства. Неодмінними складовими "соціального ринкового господарства" Мюллер-Армак вважав поєднання двох провідних сил – конкурентної ринкової економіки на основі приватної власності та держави, яка з допомогою притаманних їй механізмів впливає на розподіл і перерозподіл національного доходу з метою забезпечення соціальної справедливості [7, с.56].

Концепція Мюллера-Армака ґрунтується на економічному ученні В.Ойкена і Ф.Бема. В.Ойкен впровадив в економічний аналіз поняття двох ідеальних типів господарства: централізоване регульоване і ринкове (мінове). Вчений класифікував їх, відштовхуючись від способу управління господарським процесом, форми координації діяльності окремих господарських одиниць. Він підкреслював, що ринкове господарство керується ринком, а центрально-кероване виключає "вільний ринковий обмін", управляється центральним керуючим органом. Проаналізувавши обидва типи господарства, визначивши їх недоліки та переваги, Ойкен приходив до висновку, що вільне ринкове господарство побудоване на конкуренції та приватній власності, є провідною основою економічного порядку. Оптимальним вважає такий економічний порядок, при якому конкурентна ринкова економіка доповнюється соціально

Key words: Science research and research construction works, high technologies, high technological product, economy growth, innovation.

УДК 330.131.5

І.В. Музичук, асистент Кам'янець-Подільського національного університету.

ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА ПРОБЛЕМУ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена дослідженню теоретико-методологічних витоків соціально орієнтованої економіки. Проводиться аналіз досліджень сучасних вчених з метою з'ясування теоретичної сутності поняття "соціальна ринкова економіка".

Ключові слова: соціальна ринкова економіка, соціально орієнтована економіка, соціальне ринкове господарство, соціальна орієнтація.

Статус України як соціальної держави офіційно зафіксовано у статті і Конституції України: "Україна є суверенна і незалежна, демократична, соціальна, правова держава", а стаття 13 гласить: "Держава забезпечує захист прав усіх суб'єктів права власності і господарювання, соціальну спрямованість економіки" [5, с.129]. Дотримуючись конституційних принципів, процеси та явища в українській економіці необхідно розглядати з позицій зведення фундаменту соціально орієнтованої ринкової економіки. Однак для забезпечення ефективної переорієнтації економічної системи, в першу чергу необхідно глибоко осмислити теоретичну сутність самого поняття "соціальна ринкова економіка". Розуміння історичних аспектів формування даного поняття, особливостей сучасного трактування соціально орієнтованої економіки є надзвичайно важливим в умовах соціально-економічної реформації нашої державі. Адже теоретичні здобутки можуть стати основою реформування суспільно-економічної системи, сприяти становленню соціально-ринкової економіки на Україні.

Проблема формування та функціонування соціально орієнтованої ринкової економіки присвячені роботи видатних німецьких вчених Ф.Бема, А.Мюллера-Армака, В.Ойкена. Сучасним проблемам функціонування соціально орієнтованої ринкової економіки присвячені публікації німецьких економістів Т.Гесса, Ш.Градла, Р.Кенінга, Р.Клапхана, Х.Ламберта, К.Херрманн-Піллата. Широке відображення проблема соціальної орієнтації економіки знайшла в працях відомих українських вчених В.Базилевича, В.Гейця, В.Єременко, С.Мочерного, Ю.Пахомова, А.Чухна, В.Волинського, А.Деркача, Л.Є.Момотюка, О.М.Палія, Б.Панасюка, В.А.Скуратівського, Г.Я.Стебля, Н.Титаренко, І.Тодріної, В.П.Удовиченка та інших.

Незважаючи на значну кількість напрацювань з проблеми соціальної орієнтації економіки, поки що в Україні існують досить суттєві розбіжності щодо трактування самого поняття "соціальна ринкова економіка". Тривають дискусії щодо можливості побудови в Україні соціально орієнтованої ринкової економіки європейського типу.

Мета статті: дослідити теоретико-методологічні витоки соціально орієнтованої економіки; на основі аналізу досліджень сучасних вчених з'ясувати теоретичну сутність поняття "соціальна ринкова економіка".

Історично першим ідею "соціальної ринкової економіки" сформулював А.Мюллер-Армак. Саме він вперше в економічну термінологію вводить поняття "соціальне ринкове господарство". Під даним терміном автор розуміє соціально-економічну систему в межах якої "принцип свободи ринку поєднується з принципом соціальної компенсації". Мюллер-Армак вказує, що соціально-ринкове господарство – це не впровадження "спонтанного порядку", тобто не абсолютизація ринкових відносин, а цілеспрямований свідомий "синтез", коли досягнення ринкової економіки з усіма її перевагами стають надбанням усіх членів суспільства. Неодмінними складовими "соціального ринкового господарства" Мюллер-Армак вважав поєднання двох провідних сил – конкурентної ринкової економіки на основі приватної власності та держави, яка з допомогою притаманних їй механізмів впливає на розподіл і перерозподіл національного доходу з метою забезпечення соціальної справедливості [7, с.56].

Концепція Мюллера-Армака ґрунтується на економічному ученні В.Ойкена і Ф.Бема. В.Ойкен впровадив в економічний аналіз поняття двох ідеальних типів господарства: централізоване регульоване і ринкове (мінове). Вчений класифікував їх, відштовхуючись від способу управління господарським процесом, форми координації діяльності окремих господарських одиниць. Він підкреслював, що ринкове господарство керується ринком, а центрально-кероване виключає "вільний ринковий обмін", управляється центральним керуючим органом. Проаналізувавши обидва типи господарства, визначивши їх недоліки та переваги, Ойкен приходив до висновку, що вільне ринкове господарство побудоване на конкуренції та приватній власності, є провідною основою економічного порядку. Оптимальним вважає такий економічний порядок, при якому конкурентна ринкова економіка доповнюється соціально

спрямованим втручанням сильної держави [4, с.236].

Ідеї "соціально-орієнтованого ринкового господарства" ще з 20-х років підтримували австро-німецькі економісти В.Рюпке та О.Рюстов. Усвідомлюючи неможливість автоматичного (спонтанного) функціонування "вільного ринкового господарства", ці економісти визнавали за потрібне протиставити анархії виробництва певні заходи державного втручання, які б забезпечили синтез між "вільним" і "соціально обов'язковим суспільним устроєм" [4, с.234].

Практичне здійснення концепції "соціального ринкового господарства" пов'язують з ім'ям Людвіга Ерхарда. В основу своєї практичної соціально-економічної політики Л. Ерхард поклав "ордоліберальну концепцію". На практиці намагався забезпечити поєднання регулювання з конкуренцією, відновлення і стабільність грошового обігу, соціальну безпеку і справедливість. Завдяки його соціально-економічній політиці країна спромоглася в короткий історичний строк провести безпрецедентну в історії відбудовчу роботу (німецьке "економічне диво") [4, с.238].

Практично однозначно погоджуючись із західними вченими у питаннях, що стосуються концептуальних основ соціально орієнтованої ринкової економіки, вітчизняні науковці детально досліджують проблеми соціальної орієнтації ринкових реформ у вітчизняній економіці. Спостерігається неоднозначність поглядів щодо можливості побудови в Україні соціально орієнтованої ринкової економіки. Відкритим залишається питання розробки економічних засад формування соціально орієнтованої ринкової економіки.

Питанням соціальної орієнтації ринкових реформ у вітчизняній економіці багато уваги приділяє В.М.Геєць. Під соціально-ринковою економікою він розуміє такий тип господарської системи, в якій діяльність соціально-економічних інституцій спрямована на досягнення соціальної справедливої захищеності, високого рівня та якості життя. В.М. Геєць характеризує окремі моделі соціально-ринкового господарства: модель Бісмарка, модель Беверіджа, скандинавську та середземноморську моделі. Описуючи особливості кожної моделі, звертає увагу на місце соціальної політики серед національних пріоритетів (тобто альтернативу між соціальним добробутом і економічним зростанням); розподілення соціальних функцій між державою, суспільством і підприємницьким сектором; роль держави (обсяги перерозподілу ВВП, частку зайнятих у державному секторі) та ін.

Вчений визнає соціально орієнтовану модель ринку основою стратегічного розвитку економіки нашої держави, однак відчувається негативне ставлення автора до методів здійснення сучасних реформ. Він акцентує увагу на проблемах з якими стикатиметься Україна в перехідному періоді, окреслює шляхи досягнення суспільної злагоди, розглядає засоби реалізації концепції соціально орієнтованої ринкової системи в сучасних умовах [9, с.384-385].

В.Д. Базилевич визначає соціально орієнтовану ринкову економіку, як систему, в основі якої переважає приватна власність, свобода підприємництва, вільний продаж усіх факторів виробництва, товарів та послуг. Вчений окреслює коло головних завдань періоду переходу до соціально орієнтованої ринкової системи. Наголошує на необхідності реформування відносин власності, роздержавленні, приватизації, демонополізації, лібералізації, забезпеченні макроекономічної стабілізації, соціального захисту найвразливіших верств населення, формуванні ринкової інфраструктури. Досліджуючи об'єктивні передумови та напрямки ринкової трансформації економіки України, обґрунтовує необхідність розбудови змішаної соціально орієнтованої економіки постіндустріального типу. Таку розбудову вважає загальним стратегічним вектором розвитку нашої держави. Звертає увагу на інверсійний характер переходу України до соціально орієнтованої економіки [2, с. 530-536].

Сутність соціально ринкової економіки досліджують також В.В.Мочерний та О.А.Устенко. Аналізуючи історичний розвиток даного поняття, вони схиляються до думки, що соціально орієнтована ринкова економіка – це модель соціально-економічного розвитку, що передбачає переважання приватної власності та ринку в процесі їх поєднання з державною власністю та державним регулюванням й систему соціального захисту населення. Вчені визнають необхідність трансформації існуючої в Україні соціально-економічної системи. При цьому стверджують, що ще не знайдено оптимальної для нашої держави моделі соціально-економічного розвитку. Як зразок, можна використати соціально ринкову або змішану економіку, однак пропонують шукати більш досконалу модель [6, с. 179-188].

Окремі моделі соціально орієнтованої ринкової економіки розглядає Н. Татаренко. Він виділяє ліберальну, консервативну та соціал-демократичну моделі. При цьому теоретично обґрунтовує доцільність побудови на Україні соціально-ринкового господарства за німецькою подобою – "континентальної моделі", що є різновидом ліберальної [12, с.60].

Прихильником континентальної моделі є В.П. Удовиченко, який вважає, що німецький варіант викликає особливий інтерес, оскільки він поєднує високу економічну ефективність з розвинутою системою соціального захисту, яка заснована на певних принципах, основними з яких є надання економічної свободи, що служить стимулом високої продуктивності праці [14, с.39].

Загальна характеристика та моделі функціонування держав загального добробуту містяться у роботі В.А. Скуратівського й О.М. Палія. Автори окремо розглядають шведську модель соціал-демократичної

держави добробуту, державу загального добробуту у соціально орієнтованій ринковій економіці ФРН та державу загального добробуту у США [10, с.154-184]. Наголошують на тому, що для результативного впровадження тієї чи іншої моделі на практиці неприпустимим є копіювання моделей розвитку інших країн, навіть якщо вони продемонстрували виняткову ефективність.

М.Д. Прокопенко подає теоретичну модель соціально орієнтованої економіки, у якій товарно-грошовий оборот розбито на оборот в сфері виробництва, оборот поза сферою виробництва і грошову масу в обігу [14, с. 47]. Він враховує, що в Україні вже існувала соціально орієнтована економіка. Принципово оцінюючи результати соціалістичного будівництва і сучасних ринкових реформ, автор аргументовано відстоює тезу, що народне господарство України знаходилося і продовжує знаходитися в межах соціально орієнтованої економіки [14, с.33-50]. Тому необхідною є капіталізація економіки з метою підвищення її ефективності.

Р. Клапгам стверджує, що соціальна ринкова економіка – це вирішення соціальних проблем на основі економічного зростання, а не шляхом централізованого перерозподілу благ. Вчений описує базові теоретичні моделі, що лежать в основі моделі соціальної ринкової економіки, розглядає можливості застосування принципів соціальної ринкової економіки в сучасних українських реаліях [11].

Єременко розглядає еволюцію поглядів на поняття "ринкова економіка", "вільна ринкова економіка", "соціальна ринкова економіка". Під соціальною ринковою економікою вчений розуміє такий соціально-економічний устрій, економічну основу якого становить ринок, але він не може розв'язати багатьох соціальних проблем, а тому вдається до послуг держави. Єременко погоджується з іншими дослідниками, що термін "соціальна ринкова економіка" вперше вводять представники фрайбурзької школи 30-х та 40-х років минулого століття. Однак він доводить, що відчуття якогось нового соціально-економічного устрою мали вчені ще більш ранніх періодів (Єременко проводить аналіз соціально-економічних знань від античності до сьогодення).

Значну увагу автор приділяє розгляду моделей національних і регіональних "соціальних економік" та конкретним особливостям їх функціонування в різних країнах. При цьому Єременко наголошує, що для України не підходить жодна з описаних моделей. Однак запозичення світового досвіду вважає корисним при виробленні власної концепції переходу до соціально орієнтованої економіки [3].

Дослідження теоретичних аспектів проблеми соціально орієнтованої економіки свідчить про те, що термін "соціальна ринкова економіка" користується досить високою популярністю в численних економічних дискусіях сьогодення. Не зважаючи на те, що різні дослідники пропонують різноманітні формулювання поняття "соціально орієнтована ринкова економіка", усі вчені розуміють під даним терміном економічну систему, в якій вимагається підпорядкування економічної політики завданням розвитку людини. Більшість вітчизняних науковців погоджуються з тим, що модель соціально-орієнтованої ринкової економіки нині є дороговказом на шляху ринкових перетворень в Україні. Критичні зауваження окремих дослідників щодо неможливості запозичення західних моделей економіки для практичного втілення в нашій державі, спонукають до пошуку власних напрямів реформування соціального сектора вітчизняної економіки. Теоретичні здобутки науковців оптимізують пошук власних шляхів реформування суспільно-економічної системи, сприятимуть становленню соціально-ринкової економіки на Україні.

Список використаних джерел:

1. Амоша А.И., Прокопенко НД., Иванов Е.Т. *Каноны рынка и законы экономики. Кн.4 Процесс распределения и общественные отношения.* – Донецк: НЭП НАН Украины, 2001. – 546 с.
2. *Економічна теорія: Політекономія: Підручник // За ред. В.Д. Базилевича.* – 6-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2007. – 719 с.
3. Єременко В. Г. *Про науку і курс "соціальної економіки"// Економіка України.* – 1996. – №5. – С. 52-65.
4. Ковальчук В.М., Сарай М.І. *Економічна думка минулого і сьогодення. Навчальний посібник.* – Тернопіль: ТАНГ-"Астон", 2000. – 325 с.
5. *Конституція України // Урядовий кур'єр.* – 13.07.1996 р. – №129 – 130.
6. Мочерний С.В., Устинко О А. *Основи економічної теорії: Навчальний посібник. Тернопіль, "Астон", 2001. – 507 с.*
7. Мюллер-Армак А. *Предложения по осуществлению социальной рыночно экономики (подборка статей) // Политэконом.* – 1996. – №1. – С.56 -62.
8. Ойкен В. *Основные принципы экономической политики: Пер. с нем/ Общ. ред. Л.Л.Цедилина и К.Херрманн-Пиллата, вступ. сл. О.Р. Лациса.* – М.: "Прогресс",1995. – 496с.
9. *Перехідна економіка: Підручник/ В.М. Гейця, Є.Г. Панченко, Е.М. Лібанова та ін.; За ред. В.М. Гейця.* – Вища шк., 2003. – 591 с.
10. Скуратівський В А., Палій ОМ. *Основи соціальної політики.* – К.: МАУП, 2002. – 200 с.
11. *Соціальна ринкова економіка: основні орієнтири для України /Під редакцією проф. Р. Клатама. Представництво Фонду ім. Конрада Аденауера, 2006. – 64 с.*

12. Татаренко Н. Стратегія розвитку українського суспільства у контексті світових тенденцій // Розбудова держави. – 1999. – №7-12. – С.56-64.
13. Теоретические и прикладные аспекты формирования смешанной экономики / Н.Д. Прокопенко, Е.Т. Иванов, Ф.Е. Поклонский и др. – Донецк• ИЭП НАН Украины 1998. – 320 с.
14. Удовиченко В.П. Пошук оптимальної моделі соціально-економічного розвитку України // Регіональна економіка. – 1999. – №1(11). – С.35-42.

Annotation: The article is devoted to research of teoretiko-methodological sources of the socially oriented economy. The analysis of researches of modern scientists with the purpose of finding out of theoretical essence of concept is conducted "social market economy".

Key words: social market economy, socially oriented economy, social market economy, social orientation.

УДК: 630.155:658.32

*О.С. Олійник, асистент кафедри Кам'янець-Подільського
Національного університету.*

Н.В. Чесньовська, ст.викладач КПФНУДГІСУ

РИНКОВА ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ ТА СОЦІАЛЬНІ ЯВИЩА В ПЕРІОД СТАНОВЛЕННЯ НОВИХ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

В статті розкрита ретроспектива безробіття, як соціально-економічного явища. Сформульовані основні економічні теорії безробіття. Визначені шляхи подолання безробіття в Україні, а також відмічений різний рівень безробіття в різних категоріях трудових ресурсів.

Ключові слова: безробіття, зайнятість, теорія безробіття.

Дослідження проблем безробіття в період перебудови економічної системи господарювання зі змінами в ринковій економіці держави. Трансформація народного господарства вплинула на розвиток безробіття, як соціального явища. Формування політики зайнятості населення в Україні відбувається на основі багатьох чинників, основними з яких є недосконалість ряду механізмів державного регулювання виробництвом, наданням послуг та інше.

Економічні проблеми ринкового реформування почалися в зв'язку зі змінами в економіці держави, тому напрямки удосконалення розвитку і трансформації соціальних явищ, в тому числі і безробіття є актуальними і сьогодні. Значної уваги з цієї проблеми заслуговують роботи Лібанової Е.М.[2], Петюх В.М.[3] та інших вітчизняних і зарубіжних вчених, які досліджують проблеми безробіття та зайнятості в Україні.

Досліджування виконувались на матеріалах статистичної звітності. Теоретична і методологічна основа досліджень побудована на використанні базових положень сучасної ринкової економічної теорії і загальносистемних принципах проведення наукових досліджень.

У перше безробіття виникло на початку XIX ст. у Великобританії. Проте до кінця століття воно не мало масового характеру, зросло лише в період економічних криз. Так у США в 1920-1929рр. Середня кількість безробітних становила 2,2 млн. осіб, а в 30-х роках – майже 20 відсотків осіб найманої праці.

Проблемами зайнятості і безробіття не одно десятиліття займаються вчені-економісти світу. Першу спробу пояснити сутність і причини безробіття зробив англійський економіст Т. Мальтус. За теорією Мальтуса безробіття є наслідком швидкого зростання чисельності населення. Ця теорія з певними модифікаціями існує й нині. Засобами усунення безробіття Мальтус і неомальтузіанці вважають війни, епідемії, свідоме обмеження народжуваності та ін.

Технологічна теорія безробіття виникла у середині 50-х років XX ст. Згідно з нею його причиною є прогрес техніки, технічні зміни у виробництві, особливо раптові. Боротися з безробіттям, на думку її авторів, слід через обмеження технологічного прогресу.

Найпоширенішою в наш час є Кейнсіанська теорія безробіття. Згідно з нею його причиною є недостатній попит на товари, що зумовлено схильністю людей до заощадження та недостатніми стимулами до інвестицій. Кейнсіанці вважають, що безробіття можна ліквідувати через стимулювання державою попиту на інвестиції. Особлива роль у цьому відводилась зниженню позичкового відсотка. Засобом боротьби з безробіттям Дж. Кейнс вважав навіть збільшення військових витрат.

Ще одна концепція безробіття пояснює його високим рівнем заробітної плати, отже, щоб знизити безробіття, слід зменшувати заробітну плату.

Марксистська теорія пояснює безробіття закономірностями розвитку капіталістичного способу виробництва, насамперед законів конкурентної боротьби, які змушують капіталістів збільшувати інвестиції, вдосконалювати техніку, що зумовлює відносно збільшення витрат на засоби виробництва порівняно з витратами на робочу силу і призводить до зростання органічної будови капіталу та збільшення безробіття. У марксистській теорії це отримало назву всезагального закону капіталістичного

12. Татаренко Н. Стратегія розвитку українського суспільства у контексті світових тенденцій // Розбудова держави. – 1999. – №7-12. – С.56-64.
13. Теоретические и прикладные аспекты формирования смешанной экономики / Н.Д. Прокопенко, Е.Т. Иванов, Ф.Е. Поклонский и др. – Донецк• ИЭП НАН Украины 1998. – 320 с.
14. Удовиченко В.П. Пошук оптимальної моделі соціально-економічного розвитку України // Регіональна економіка. – 1999. – №1(11). – С.35-42.

Annotation: The article is devoted to research of teoretiko-methodological sources of the socially oriented economy. The analysis of researches of modern scientists with the purpose of finding out of theoretical essence of concept is conducted "social market economy".

Key words: social market economy, socially oriented economy, social market economy, social orientation.

УДК: 630.155:658.32

*О.С. Олійник, асистент кафедри Кам'янець-Подільського
Національного університету.*

Н.В. Чесньовська, ст.викладач КПФНУДГІСУ

РИНКОВА ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ ТА СОЦІАЛЬНІ ЯВИЩА В ПЕРІОД СТАНОВЛЕННЯ НОВИХ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

В статті розкрита ретроспектива безробіття, як соціально-економічного явища. Сформульовані основні економічні теорії безробіття. Визначені шляхи подолання безробіття в Україні, а також відмічений різний рівень безробіття в різних категоріях трудових ресурсів.

Ключові слова: безробіття, зайнятість, теорія безробіття.

Дослідження проблем безробіття в період перебудови економічної системи господарювання зі змінами в ринковій економіці держави. Трансформація народного господарства вплинула на розвиток безробіття, як соціального явища. Формування політики зайнятості населення в Україні відбувається на основі багатьох чинників, основними з яких є недосконалість ряду механізмів державного регулювання виробництвом, наданням послуг та інше.

Економічні проблеми ринкового реформування почалися в зв'язку зі змінами в економіці держави, тому напрямки удосконалення розвитку і трансформації соціальних явищ, в тому числі і безробіття є актуальними і сьогодні. Значної уваги з цієї проблеми заслуговують роботи Лібанової Е.М.[2], Петюх В.М.[3] та інших вітчизняних і зарубіжних вчених, які досліджують проблеми безробіття та зайнятості в Україні.

Досліджування виконувались на матеріалах статистичної звітності. Теоретична і методологічна основа досліджень побудована на використанні базових положень сучасної ринкової економічної теорії і загальносистемних принципах проведення наукових досліджень.

У перше безробіття виникло на початку XIX ст. у Великобританії. Проте до кінця століття воно не мало масового характеру, зросло лише в період економічних криз. Так у США в 1920-1929рр. Середня кількість безробітних становила 2,2 млн. осіб, а в 30-х роках – майже 20 відсотків осіб найманої праці.

Проблемами зайнятості і безробіття не одно десятиліття займаються вчені-економісти світу. Першу спробу пояснити сутність і причини безробіття зробив англійський економіст Т. Мальтус. За теорією Мальтуса безробіття є наслідком швидкого зростання чисельності населення. Ця теорія з певними модифікаціями існує й нині. Засобами усунення безробіття Мальтус і неомальтузіанці вважають війни, епідемії, свідоме обмеження народжуваності та ін.

Технологічна теорія безробіття виникла у середині 50-х років XX ст. Згідно з нею його причиною є прогрес техніки, технічні зміни у виробництві, особливо раптові. Боротися з безробіттям, на думку її авторів, слід через обмеження технологічного прогресу.

Найпоширенішою в наш час є Кейнсіанська теорія безробіття. Згідно з нею його причиною є недостатній попит на товари, що зумовлено схильністю людей до заощадження та недостатніми стимулами до інвестицій. Кейнсіанці вважають, що безробіття можна ліквідувати через стимулювання державою попиту на інвестиції. Особлива роль у цьому відводилась зниженню позичкового відсотка. Засобом боротьби з безробіттям Дж. Кейнс вважав навіть збільшення військових витрат.

Ще одна концепція безробіття пояснює його високим рівнем заробітної плати, отже, щоб знизити безробіття, слід зменшувати заробітну плату.

Марксистська теорія пояснює безробіття закономірностями розвитку капіталістичного способу виробництва, насамперед законів конкурентної боротьби, які змушують капіталістів збільшувати інвестиції, вдосконалювати техніку, що зумовлює відносно збільшення витрат на засоби виробництва порівняно з витратами на робочу силу і призводить до зростання органічної будови капіталу та збільшення безробіття. У марксистській теорії це отримало назву всезагального закону капіталістичного

нагромадження і ця теорія є найлогічнішою вона показує основну причину безробіття.

Проте закон капіталістичного нагромадження не слід називати всезагальним оскільки він діє не у всіх суспільних формаціях. В той же час безробіття зумовлене не лише однією причиною, а комплексом причин, таких, як структурні зміни в економіці, нерівномірність розвитку продуктивних сил, постійний ріст техніки, пошук працівниками нових робочих місць з вищою заробітною платою, змістовнішою роботою, диспропорційність розвитку економіки, обмеженість попиту на товари і послуги.

Теперішнім часом здійснюється регулювання ринку робочої сили через розвиток державного підприємництва, створення громадських робіт, надання заохочувань підприємствам за створення робочих місць, підготовку та перепідготовку кадрів. Регулювання держаної пропозиції робочої сили здійснюється через скорочення тривалості робочого дня, розвиток освіти, охорону здоров'я, допомогу безробітним, їх перекваліфікацію, створення центрів зайнятості.

Повна зайнятість не є підставою для того, щоб вважати абсолютну відсутність безробіття, так як "повна зайнятість" визначається як зайнятість, що складає менше 100 відсотків робочої сили.

Точніше можна сказати, що рівень безробіття при повній зайнятості дорівнює сумі рівнів фрикційного і структурного безробіття. Іншими словами, рівень безробіття при повній зайнятості досягається У тому випадку, коли циклічне безробіття дорівнює нулю. Рівень безробіття при повній зайнятості називається також нормальним або природним. За визначенням Міжнародної організації праці, безробітним є особа, яка хоче і може працювати, але не має робочого місця. Згідно Закону України про зайнятість безробітними вважаються громадяни працездатного віку, які з незалежних від них причин не мають заробітку і трудового доходу, зареєстровані у службі зайнятості, як особи що шукають роботу.

Аналіз сучасного стану безробіття в Україні свідчить про зниження рівня безробіття за останні роки, що є наслідком ряду причин. Так, у результаті збільшення зайнятості населення в окремих регіонах країни, його рівень безробітних знизився (Табл.1). Наведені дані свідчать про зниження кількості безробітних по Україні загалом, а також по багатьом регіонам. Особи, які мали статус безробітних в Україні знизився з

1034,2 тис. осіб до 988,9 тис. осіб, тобто більш чим на 4 відсотки. Головними представниками цього соціально-економічного явища стало менше в Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій, Київській, Закарпатській, Івано-Франківській, Луганській, Рівненській та інших областях. Рівень безробіття збільшився за даний період часу в Волинській, Житомирській, Кіровоградській, Миколаївській, Одеській, Хмельницькій, Черкаській областях. Рівень безробіття серед жінок та молоді в різних регіонах нашої держави теж різний в відповідності із рівнем всього. В результаті нашого дослідження можна зробити висновок, що в трудонадлишкових регіонах нашої країни проблема безробіття є і залишається актуальною. Потрібно розробити механізм формування зайнятості трудових ресурсів до ситуації, що сталась на сьогоднішній час.

Таблиця 1

Кількість безробітних по регіонах України (на 1 січня, тис.осіб)

Адміністративні одиниці	Перебувало на обліку					
	2003р.			2004р.		
	Особи, які мали статус безробітних, всього	з них		Особи, які мали статус безробітних, всього	з них	
жінки		молодь, до 28 р.	жінки		молодь, до 28 р.	
1	2	3	4	5	6	7
Україна всього	1034,2	665	251	988,9	627,6	229,1
А. Р. Крим	42,1	29,6	10	41,1	28,1	8,4
Вінницька	35,9	23,4	8,9	31,3	20,2	7,3
Волинська	24,9	15,3	7,2	27,1	16	8,3
Дніпропетровська	79,1	51,9	18,9	73,1	47,8	16,9
Донецька	76	54,3	21,8	71,6	51,8	18,9
Житомирська	33,4	21	9	37,5	23,5	10
Закарпатська	40,2	26	8,7	32,9	22,1	6,4
Запорізька	39	25,7	9,1	38	24,4	8,5
Івано-Франківська	38	24,4	9,1	34,1	21,2	8,4
Київська	39,5	25,2	10,1	31,5	20,5	7,6
Кіровоградська	30,3	19,3	7,2	33,8	21	7,6
Луганська	47,3	33	10,8	42,9	29,7	10
Львівська	60	36,9	14,5	59,1	35,2	14

Миколаївська	24,8	15,5	5,6	27,6	16,8	6,2
Одеська	27,3	17,9	6,3	31	20	6,5
Полтавська	41,7	25,8	10,2	38	23,6	8,7
Рівненська	43,8	25,2	11,9	36,9	21	9,3
Сумська	33,5	22	8,3	30,7	20,4	7,2
Тернопільська	42,4	24,1	10	41,8	22,1	9,9
Харківська	56,1	36	12,5	51,9	33,6	10,6
Херсонська	41,7	24,4	8,9	40	23	8,3
Хмельницька	26,4	17,4	6,6	27,8	17,9	6,4
Черкаська	37,3	24	8,9	42,1	26,7	9,1
Чернівецька	33,9	20,4	6,5	30,5	16,9	6,1
Чернігівська	28,1	17,3	7,4	27,2	16,6	6,5
м. Київ	9,6	7,5	2,1	7,5	5,9	1,4
м. Севастополь	1,9	1,5	0,5	1,9	1,6	0,6

Список використаних джерел:

1. Статистичний щорічник України за 2004 рік.
2. Лібанова Е.М. Ринок праці: Навч. посібник.-К., 2003.
3. Петюх В.М. Ринок праці та зайнятість: Навч. посібник,-К.МАУП, 1997.

Annotation. The unemployment opened in article, as social-economic phenomena. Formed main economic theories of the unemployment. Defined of the way to overcome the unemployment in Ukraine, as well as noted level of the unemployment.

Key words: unemployment, employment, theory of the unemployment.

УДК 339.13 (477.43-25)

М.О. Романюк, асистент Кам'янець-Подільського національного університету

НЕВІДПОВІДНІСТЬ ПОПИТУ І ПРОПОЗИЦІЇ НА РИНКУ КАМ'ЯНЕЦЬ-ПОДІЛЬСЬКОГО

В статті узагальнено наукові підходи до визначення основних критеріїв попиту та пропозиції, визначено вплив попиту та пропозиції на формування ринку, підтримки певного бренду. На прикладі ринку м. Кам'янець-Подільського досліджено феномен невідповідності попиту та пропозиції.

Ключові слова: попит, пропозиція, ринок, бренд.

Попит і пропозиція є невід'ємними категоріями ринкової організації господарювання, що виражають об'єктивні економічні відносини товарного виробництва. З розвитком суспільної організації товарного виробництва і змінами в системі господарювання змінюються конкретні способи мікро-і макроекономічного регулювання попиту і пропозиції. Незмінним залишається загальноекономічний зміст цих категорій ринкової економіки.

Проте, якщо досліджувати попит та пропозицію через призму ринку певного товару, то можна зіткнутись з проблемою невідповідності даних понять, що створює дискомфорт для споживача і, як результат, може призвести до зниження рівня попиту, а це в свою чергу може викликати занепад певного бренду, торгової марки.

Дослідження попиту та пропозиції на конкретний товар має велике практичне значення. У багатьох країнах такі дослідження використовують для визначення стратегії розвитку ринкового господарства, а також для розробки заходів з державного регулювання економіки.

В Україні розглядом зазначених питань займаються такі вчені як Г.І. Башнянин, В.Я. Бобров, А.О. Задоя, С.М. Дем'яненко, Л.В. Шморгун, О.Г. Гриценко, О.І. Ястремський, П.Т. Саблук, П.І. Гайдуцький, О.М. Шпичак. Однак для системного узагальнення і осмислення інформації про попит та пропозицію на ринках України, зокрема Кам'янець-Подільського, потрібно опрацювати методику дослідження, пристосовуючи її до існуючих джерел інформації.

Оскільки попит та пропозиція здатні вирішувати важливі завдання у різних сферах економічних відносин, то вони мають для людини, як споживача, важливе значення. Тому вирішення проблеми невідповідності даних понять є основою для прийняття правильних рішень при управлінні економікою. Для того, щоб дослідити цей процес на ринку, потрібно окремо проаналізувати ринки окремих товарів (послуг).

Попит визначає сукупну суспільну чи ринкову потребу в товарах (послугах), яка зумовлена

Миколаївська	24,8	15,5	5,6	27,6	16,8	6,2
Одеська	27,3	17,9	6,3	31	20	6,5
Полтавська	41,7	25,8	10,2	38	23,6	8,7
Рівненська	43,8	25,2	11,9	36,9	21	9,3
Сумська	33,5	22	8,3	30,7	20,4	7,2
Тернопільська	42,4	24,1	10	41,8	22,1	9,9
Харківська	56,1	36	12,5	51,9	33,6	10,6
Херсонська	41,7	24,4	8,9	40	23	8,3
Хмельницька	26,4	17,4	6,6	27,8	17,9	6,4
Черкаська	37,3	24	8,9	42,1	26,7	9,1
Чернівецька	33,9	20,4	6,5	30,5	16,9	6,1
Чернігівська	28,1	17,3	7,4	27,2	16,6	6,5
м. Київ	9,6	7,5	2,1	7,5	5,9	1,4
м. Севастополь	1,9	1,5	0,5	1,9	1,6	0,6

Список використаних джерел:

1. Статистичний щорічник України за 2004 рік.
2. Лібанова Е.М. Ринок праці: Навч. посібник.-К., 2003.
3. Петюх В.М. Ринок праці та зайнятість: Навч. посібник,-К.МАУП, 1997.

Annotation. The unemployment opened in article, as social-economic phenomena. Formed main economic theories of the unemployment. Defined of the way to overcome the unemployment in Ukraine, as well as noted level of the unemployment.

Key words: unemployment, employment, theory of the unemployment.

УДК 339.13 (477.43-25)

М.О. Романюк, асистент Кам'янець-Подільського національного університету

НЕВІДПОВІДНІСТЬ ПОПИТУ І ПРОПОЗИЦІЇ НА РИНКУ КАМ'ЯНЕЦЬ-ПОДІЛЬСЬКОГО

В статті узагальнено наукові підходи до визначення основних критеріїв попиту та пропозиції, визначено вплив попиту та пропозиції на формування ринку, підтримки певного бренду. На прикладі ринку м. Кам'янець-Подільського досліджено феномен невідповідності попиту та пропозиції.

Ключові слова: попит, пропозиція, ринок, бренд.

Попит і пропозиція є невід'ємними категоріями ринкової організації господарювання, що виражають об'єктивні економічні відносини товарного виробництва. З розвитком суспільної організації товарного виробництва і змінами в системі господарювання змінюються конкретні способи мікро-і макроекономічного регулювання попиту і пропозиції. Незмінним залишається загальноекономічний зміст цих категорій ринкової економіки.

Проте, якщо досліджувати попит та пропозицію через призму ринку певного товару, то можна зіткнутись з проблемою невідповідності даних понять, що створює дискомфорт для споживача і, як результат, може призвести до зниження рівня попиту, а це в свою чергу може викликати занепад певного бренду, торгової марки.

Дослідження попиту та пропозиції на конкретний товар має велике практичне значення. У багатьох країнах такі дослідження використовують для визначення стратегії розвитку ринкового господарства, а також для розробки заходів з державного регулювання економіки.

В Україні розглядом зазначених питань займаються такі вчені як Г.І. Башнянин, В.Я. Бобров, А.О. Задоя, С.М. Дем'яненко, Л.В. Шморгун, О.Г. Гриценко, О.І. Ястремський, П.Т. Саблук, П.І. Гайдуцький, О.М. Шпичак. Однак для системного узагальнення і осмислення інформації про попит та пропозицію на ринках України, зокрема Кам'янець-Подільського, потрібно опрацювати методику дослідження, пристосовуючи її до існуючих джерел інформації.

Оскільки попит та пропозиція здатні вирішувати важливі завдання у різних сферах економічних відносин, то вони мають для людини, як споживача, важливе значення. Тому вирішення проблеми невідповідності даних понять є основою для прийняття правильних рішень при управлінні економікою. Для того, щоб дослідити цей процес на ринку, потрібно окремо проаналізувати ринки окремих товарів (послуг).

Попит визначає сукупну суспільну чи ринкову потребу в товарах (послугах), яка зумовлена

платоспроможністю і виражена в грошовій формі [7,с.52]. Попит завжди конкретно визначений, має властивість динамічно змінюватись під впливом ряду факторів. Розглянемо принципіві моменти, що уточнюють поняття економічного змісту попиту. По-перше, останній тісно пов'язаний з реальними суспільними потребами, але не збігається з їхньою кількісною визначеністю. По-друге, попит залежить від платоспроможності покупців, тобто від забезпеченості потенційної потреби в товарах і послугах грошовим покриттям. Отже, універсальною формою вираження попиту є гроші (обсяг сумарної вартості товарів чи послуг, що можуть бути куплені). По-третє, суб'єкт попиту репрезентує сферу споживання (виробничого чи особистого) і представлений на ринку покупцем. Об'єктами попиту можуть бути будь-які об'єкти ринкових відносин, що мають вартісну оцінку і певну корисність для споживання [1,с.69].

Пропозиція представлена результатами господарської діяльності (виробництва), що набувають товарного вигляду і можуть бути доставлені на ринок у певному обсязі і в певний час [7,с.61]. Як функція і результат товарного виробництва пропозиція представлена відповідними суб'єктами – продавцями. Еволюція товарного виробництва і розвиток суспільного поділу праці зумовили переміщення функції реалізації товарів та послуг на ринку від безпосереднього виробника до торгівлі. Вплив цієї функції на стан пропозиції може бути вагомим, але вирішальною передумовою ринкової пропозиції залишається обсяг виробництва. Розбіжність у кількісній визначеності виробництва певних продуктів чи послуг та пропозиції їх може зумовлюватися відставанням у розвитку виробничої інфраструктури, що відповідає за своєчасну появу результатів виробництва на ринку (транспорт, зв'язок, заготівля). Іншою причиною можуть бути технологічні та організаційно-економічні порушення, що призводять до невідповідності споживчих якостей вироблюваної продукції чи послуг існуючому попиту.

Одним словом, згідно з правилами, що складаються самі по собі, тобто абсолютно природно, можна сказати, що чим більший попит на певний товар, тим більша на нього пропозиція. Така схема вигідна і зручна, в першу чергу, для виробника, продавця і т. д. Таким чином, вони створюють всі умови для того, щоб пропозиція була якомога більшою. Проте, на нашому вітчизняному, зокрема і кам'янецькому ринках відбуваються дивні і парадоксальні явища – попит росте, а пропозиція залишається незмінною.

Щоб краще зрозуміти суть проблеми, потрібно її розглядати з точки зору ринку якогось одного товару чи послуги. Для прикладу візьмемо ринок вітчизняних автомобілів марки "Dewoo Lanos". даний товар користується зараз неабияким попитом серед споживачів. По-перше, цей автомобіль досить таки непоганої якості, по-друге, він порівняно дешевий в обслуговуванні, а також варто відмітити, що деталі та запчастини до нього без жодних проблем можна придбати, і, нарешті, один з основних чинників, що робить попит на товар – ціна на Lanos є доступною для людей. Отже, ми самі собі довели, що попит на цьому окремому ринку існує і він постійно збільшується. Давайте прослідкуємо за пропозицією. Тут потрібно сказати лише те, що період від точки А (купівля товару) до точки В (користування ним) складає близько пів а то й більше року. Люди зараз стають в черги за автомобілями "Daewoo Lanos" і не можуть вчасно отримати свій транспортний засіб. Звідси висновок: парадокс – попит на товар високий, а пропозиції немає.

В даний час пропозиція має поєднувати не лише якість товару, але й швидкість його отримання. В цьому плані парадокс спостерігаємо щодо комп'ютерної і, особливо, оргтехніки.

Щоб купити хороший ноутбук, технічні характеристики якого повністю відповідають вимогам споживача, потрібно дочекатися не менше тижня, поки його привезуть. Якщо з комп'ютерами в принципі ситуація непогана, то, скажімо, з аксесуарами все набагато гірше. Мається на увазі те, що зараз погана пропозиція на принтери і, особливо, на деталі до них (картриджи до нових принтерів). Таку техніку як ксерокс, факс і т. д. взагалі важко придбати.

Зараз не зовсім вичерпна пропозиція на мобільні телефони. Бувають ситуації, коли потрібно замовляти телефон, чекати поки його привезуть, а потім ще довго чекати поки оформлять гарантію, бо, за словами продавців апарат лише привезли і він не проходить по всіх документах в магазині. Часто такі ситуації трапляються з телефонами марки "Motorola". В даному випадку пропозиція не виправдовує попит, тому такі бренди як "Motorola", "Siemens" є менш вживаними.

Практично немає пропозиції на музичні інструменти, музичне обладнання. Для того, щоб музикант міг собі придбати більш менш якісний інструмент чи якісь деталі до нього (струни, клавіші, звукознімачі, барабанні пластики...), то потрібно їхати в Хмельницький або й далі. Особливо гостро проблема постає щодо пропозиції на ринку гітар марки Ibanez, Fender, барабанів Yamaha, "Tama", "Amati". Як результат, відомі бренди відходять на другий план і більшим попитом починають користуватись гітари "Feelpro", "Kort" та барабани "Hohner".

Завжди є попит на такі товари як одяг. Хороша пропозиція повинна включати в себе широкий вибір, а також не має виникати проблем із вибагливістю покупця. На жаль, пропозиція на одяг в нашому місті надзвичайно погана. Знайти те, що відповідає вимогам споживача не просто, а коли знаходиш, то, як правило, виникає ще одна перешкода – невідповідність розмірів, брак, тобто погана якість і т. д.

Попит та пропозиція – одні з основних чинників успішності певного бренду. Тому розуміння і виконання виробником усіх умов попиту та пропозиції (доступна ціна, якість, достатня кількість та

наявність, швидкість забезпечення товаром чи послугою) дає можливість сформулювати чітку стратегію розвитку та популяризації торгової марки, що веде за собою її успішність. Через попит з'ясовуються потреби суспільства, що чітко показує виробникам, що і в якій кількості виробляти – створювати пропозицію. Дослідження попиту та пропозиції сприятиме розвитку загальнодержавного ринку, економіки.

Список використаних джерел:

1. Башнянин Г. І. Політична економія. – Київ: Ніка-Центр Ельга, 2000. – 528с.
2. Гальчинський А. С., Єщенко П. С., Палкій Ю. І. Основи економічної теорії. Київ: вища школа, 2001. – 471 с.
3. Задоя А. О., Петруня Ю. Є. Основи економічної теорії. – Київ: "Знання", КОО, 2000. – 117 с.
4. Климко Г. М., Нестеренко В. П. Основи економічної теорії. Київ: Вища школа, 1998. – 396 с.
5. Бобров В. Я. Основи ринкової економіки: Підручник. – К.: Либідь, 1995. -320 с.
6. Юрчишин М. В. Попит та пропозиція на кам'янецьких ринках//Ділове місто, 2007,-№205. – 9 с.
7. Ястремський О.І., Гриценко О.Т. Основи мікроекономіки: Підручник. – 2-ге вид.,перероб. і доп.,з Модельно-комп'ютерним додатком на лазерному диску. – К.: Знання – Прес, 2007. – 579 с.

Annotation: In this article there are generalized scientific approaches to determination of main criteria of demand and supply, determinate influence of demand and supply on the forming of market and support of particular brand. By means of several examples of Kamyanets-Podilsky markets are researched phenomenon of variance of demand and supply.

Key words: demand and supply, market, brand.

УДК 338:625

*Л.О. Солodka, асистент, аспірант Національного університету
водного господарства та
природокористування, м. Рівне.*

НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ДОРОЖНЬОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

У статті охарактеризовано проблеми сучасного етапу розвитку дорожнього господарства України. Розглянуто питання впровадження системи управління якістю, напрямки поглиблення міжнародного співробітництва у галузі.

Ключові слова: дорожнє господарство, удосконалення, інтенсифікація, управління якістю, міжнародне, співробітництво.

Дорожнє господарство України – одна з важливих галузей національного господарського комплексу, яка забезпечує транзитний потенціал країни. В сучасних умовах розвитку економіки, забезпечення ефективного функціонування галузі повинно бути одним з ключових аспектів трансформування національної економіки. Досягнення рівня розвитку сфери, при якому б задовольнялися потреби споживачів, вимагає розробки науково обґрунтованих програм реформування дорожнього господарства, реалізація яких сприятиме як розв'язанню соціально-економічних проблем галузі, так і забезпеченню її ефективності в цілому.

Розвиток держави, її інтеграція у світове співтовариство значною мірою залежать від рівня забезпеченості автомобільними дорогами. Наявність розгалуженої мережі автомобільних доріг та їх технічний стан є важливими показниками цивілізованості суспільства, оскільки вони суттєво впливають на темпи розвитку економіки, рівень витрат з перевезення вантажів та пасажирів, швидкість перевезень, якість і ціну перевезеної продукції, мобільність, зайнятість і рівень доходів населення, транспортну доступність населених пунктів та соціальних об'єктів, екологічний стан навколишнього середовища.

Дослідження проблем удосконалення функціонування дорожнього господарства України здійснюють багато провідних науковців – теоретики та практики галузі, які вивчають різноманітні аспекти розвитку та покращання її роботи: В.О. Лукашенко та І.В. Пазіо, В.В. Сизоненко, В.О. Герасимчук, С.М. Толмачов і Р.О. Грінченко, Демішкан В.Ф.

Одними з важливих проблем удосконалення роботи галузі, які продовжують залишатись у центрі досліджень, що здійснюються науковцями, та потребують подальших напрацювань для кардинального покращання ситуації у сфері, є проблеми управління якістю робіт та виведення комплексу в цілому на якісно новий рівень функціонування, що обумовлюється необхідністю інтенсифікації інтеграції України у Європейську та світову спільноти. Вивчення даних аспектів роботи галузі і здійснюється у статті.

Цілями представленої роботи є вивчення окремих аспектів реформування та розвитку дорожнього господарства України у контексті розвитку міжнародного співробітництва, налагодження зв'язків між підприємствами та зростання обсягу інвестицій у дорожню галузь України.

Важливо відзначити, що вплив стану автомобільних доріг є досить вагомим фактором, який впливає

наявність, швидкість забезпечення товаром чи послугою) дає можливість сформулювати чітку стратегію розвитку та популяризації торгової марки, що веде за собою її успішність. Через попит з'ясовуються потреби суспільства, що чітко показує виробникам, що і в якій кількості виробляти – створювати пропозицію. Дослідження попиту та пропозиції сприятиме розвитку загальнодержавного ринку, економіки.

Список використаних джерел:

1. Башнянин Г. І. Політична економія. – Київ: Ніка-Центр Ельга, 2000. – 528с.
2. Гальчинський А. С., Єщенко П. С., Палкій Ю. І. Основи економічної теорії. Київ: вища школа, 2001. – 471 с.
3. Задоя А. О., Петруня Ю. Є. Основи економічної теорії. – Київ: "Знання", КОО, 2000. – 117 с.
4. Климко Г. М., Нестеренко В. П. Основи економічної теорії. Київ: Вища школа, 1998. – 396 с.
5. Бобров В. Я. Основи ринкової економіки: Підручник. – К.: Либідь, 1995. -320 с.
6. Юрчишин М. В. Попит та пропозиція на кам'янецьких ринках//Ділове місто, 2007,-№205. – 9 с.
7. Ястремський О.І., Гриценко О.Т. Основи мікроекономіки: Підручник. – 2-ге вид.,перероб. і доп.,з Модельно-комп'ютерним додатком на лазерному диску. – К.: Знання – Прес, 2007. – 579 с.

Annotation: In this article there are generalized scientific approaches to determination of main criteria of demand and supply, determinate influence of demand and supply on the forming of market and support of particular brand. By means of several examples of Kamyanets-Podilsky markets are researched phenomenon of variance of demand and supply.

Key words: demand and supply, market, brand.

УДК 338:625

*Л.О. Солюдка, асистент, аспірант Національного університету
водного господарства та
природокористування, м. Рівне.*

НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ДОРОЖНЬОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

У статті охарактеризовано проблеми сучасного етапу розвитку дорожнього господарства України. Розглянуто питання впровадження системи управління якістю, напрямки поглиблення міжнародного співробітництва у галузі.

Ключові слова: дорожнє господарство, удосконалення, інтенсифікація, управління якістю, міжнародне, співробітництво.

Дорожнє господарство України – одна з важливих галузей національного господарського комплексу, яка забезпечує транзитний потенціал країни. В сучасних умовах розвитку економіки, забезпечення ефективного функціонування галузі повинно бути одним з ключових аспектів трансформування національної економіки. Досягнення рівня розвитку сфери, при якому б задовольнялися потреби споживачів, вимагає розробки науково обґрунтованих програм реформування дорожнього господарства, реалізація яких сприятиме як розв'язанню соціально-економічних проблем галузі, так і забезпеченню її ефективності в цілому.

Розвиток держави, її інтеграція у світове співтовариство значною мірою залежать від рівня забезпеченості автомобільними дорогами. Наявність розгалуженої мережі автомобільних доріг та їх технічний стан є важливими показниками цивілізованості суспільства, оскільки вони суттєво впливають на темпи розвитку економіки, рівень витрат з перевезення вантажів та пасажирів, швидкість перевезень, якість і ціну перевезеної продукції, мобільність, зайнятість і рівень доходів населення, транспортну доступність населених пунктів та соціальних об'єктів, екологічний стан навколишнього середовища.

Дослідження проблем удосконалення функціонування дорожнього господарства України здійснюють багато провідних науковців – теоретики та практики галузі, які вивчають різноманітні аспекти розвитку та покращання її роботи: В.О. Лукашенко та І.В. Пазіо, В.В. Сизоненко, В.О. Герасимчук, С.М. Толмачов і Р.О. Грінченко, Демішкан В.Ф.

Одними з важливих проблем удосконалення роботи галузі, які продовжують залишатись у центрі досліджень, що здійснюються науковцями, та потребують подальших напрацювань для кардинального покращання ситуації у сфері, є проблеми управління якістю робіт та виведення комплексу в цілому на якісно новий рівень функціонування, що обумовлюється необхідністю інтенсифікації інтеграції України у Європейську та світову спільноти. Вивчення даних аспектів роботи галузі і здійснюється у статті.

Цілями представленої роботи є вивчення окремих аспектів реформування та розвитку дорожнього господарства України у контексті розвитку міжнародного співробітництва, налагодження зв'язків між підприємствами та зростання обсягу інвестицій у дорожню галузь України.

Важливо відзначити, що вплив стану автомобільних доріг є досить вагомим фактором, який впливає

на розвиток економіки держави, хоча чітко визначити роль автомобільних доріг у розвитку економіки тієї чи іншої, особливо серед країн Європейського Союзу, дуже важко. Тобто, прогнозування впливу стану доріг на розвиток економіки, у тому числі ' на ВВП, має певні похибки. Модель оцінки впливу доріг на ВВП, яка розроблена в Україні, хоча і має певні припущення, але на відміну від зарубіжних аналогів, працездатна та має практичне значення.

Зауважимо, що особливістю фінансового забезпечення галузі став перехід на нову систему фінансування витрат, пов'язаних з будівництвом, реконструкцією, ремонтом і утриманням автомобільних доріг загального користування України, та створення умов для залучення іноземних інвестицій та кредитів. Враховуючи рекомендації Міжнародного валютного фонду, Світового банку і Європейського банку реконструкції і розвитку, в Україні:

- здійснено перехід до нової системи фінансування дорожнього комплексу;

- створено правову основу відшкодування витрат на утримання, ремонт і реконструкцію доріг за рахунок коштів безпосередніх користувачів доріг, які через податкову систему включаються до бюджету [1, с. 26-27].

Необхідно відзначити, що стратегічним питанням розвитку утримання доріг приділяється державна увага в багатьох розвинених країнах світу. Зокрема, особлива увага приділяється зимовому утриманню доріг. В США існує федеральна програма управління зимовим утриманням доріг. Відповідні державні програми розроблено в Канаді, Швеції, Японії. Заслужує на увагу досвід Фінляндії в стандартизації вимог до зимового утримання автомобільних доріг. Також Україна активно бере участь у Всесвітніх конгресах міжнародної дорожньої федерації, де здобувається необхідний досвід для розвитку дорожнього господарства держави.

Набувають розвитку українсько-французькі проекти щодо створення сучасної транспортної інфраструктури та будівництва автобанів європейської якості в Україні на концесійній основі. Хоча виконувати роботи будуть українські підприємства, адже ми сьогодні маємо і техніку, і досвід, і технології, які дозволяють будувати дороги за європейськими стандартами. Окремі ділянки, які українські підприємства будують сьогодні, не поступаються платним дорогам Європи та Америки, адже заради цього працюють патріоти своєї галузі та держави [2, с. 24-27].

Зважаючи на те, що наша країна протягом останніх років докладає значних зусиль для інтеграції у світове і європейське Співтовариство, реалізація яких неможлива без відродження вітчизняного виробництва, підвищення якості вітчизняних товарів, освоєння сучасного досвіду керування якістю, підвищення конкурентоспроможності, у всіх дорожніх підприємствах і організаціях набирає силу тенденція впровадження системи управління якістю (СУЯ). Міжнародний досвід показує, що підприємства та організації, які впровадили систему якості на базі стандартів 180 серії 9000, не тільки зміцнили свої позиції, але й досягли фінансових успіхів [3, с. 25-28].

Особливістю впровадження СУЯ у дорожній галузі є те, що в ролі споживача тут виступає замовник, який і встановлює вимоги до якості і правила при розміщенні замовлень на будівництво об'єктів. При цьому він повинен також керуватись чинним законодавством в галузі будівництва доріг.

Виходячи з нинішнього стану дорожніх організацій і підприємств, подальше впровадження і вдосконалення СУЯ може відбуватись за рахунок введення в організаціїх структур керування, які б реалізували цілі у сфері якості і протидіяли формалізації процесу впровадження СУЯ згідно і стандартами ДСТУ ISO серії 9000 [4, с. 24-29].

Вступ в нове тисячоліття для мережі доріг України охарактеризувався підвищенням вимог до експлуатаційних якостей. Зростання динамічних і природних факторів веде до швидкого руйнування дорожнього одягу, а отже, і зменшення міжремонтного періоду. Дана проблема є дуже актуальною, оскільки це веде не лише до збільшення витрат на ремонт, а й до зменшення пропускної здатності дороги, руйнування транспортного потоку. Це не може не вплинути на собівартість перевезень. Тому збільшення міжремонтного періоду дозволить не лише зменшити собівартість перевезень, а й вивільнити додаткові кошти. Збільшити строк служби дорожнього одягу в цих умовах можна за рахунок вчасного ремонту та обслуговування доріг [5, с. 40-41].

Підсумовуючи зазначимо, що, незважаючи на ряд наявних проблем, дорожня галузь України продовжує інтенсивно розвиватись. Реалізація ухваленної влітку 2005 року Державної програми розвитку автомобільних доріг України на 2005-2010 роки призведе до суттєвих змін в дорожній галузі, сприятиме тому, що дороги України набуватимуть європейського рівня якості і безпеки.

Важливе значення надається вирішенню питань фінансування витрат на будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання автомобільних доріг, а також залученню внутрішніх та зовнішніх інвестицій.

Список використаних джерел:

1. Лукашенко В.О., Пазіо І.В. Особливості впровадження системи управління якістю в дорожніх організаціях // Автошляховий України. – 2004. – №5.-С. 26-27.
2. Демішкан В.Ф. Інтерв'ю. У майбутньому наші дороги будуть кращими закордонних, адже на їх

будівництві працюють особливі люди-патріоти галузі і своєї держави // Автошляховик України. – 2007. – №2, -С. 24-27.

3. Сизоненко В.В. Розвиток проектної справи в дорожньому господарстві України // Автошляховик України. – 2004. – №1. – С.25-28.
4. Герасимчук В. О. Дорожнє господарство на межі тисячоліть // Автошляховик України. – 2001. – №1. – С. 24-29.
5. Толмачов С.М., Грінченко Р.О. Прогнозування термінів проведення профілактичних робіт – шлях до зниження витрат на ремонт автодоріг // Автошляховик України -2006. – №3,-С. 40-41.

Annotation: *In the article problème of the present-day stage of development of the road eco-nomy of Ukraine are characterized. Questions of introduction of quality management System, aspects of price forming and directions of deepening of international coopération in the branch are considered.*

Key words: *road economy, improvement, intensification, quality management., international coopération.*

УДК 332.012

О.В. Щелкунова, викладач,
ІІ Сокол, викладач Ужгородського національного університету.

ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ ТА ЙОГО СКЛАДОВІ

Стаття присвячена теоретичним підходам до визначення сутності потенціалу регіону. Досліджені складові елементи системи регіонального потенціалу. Виявлено та формалізовано синергетичний ефект взаємодії елементів на розмір потенціалу регіону.

Ключові слова: *потенціал, регіон, стратегія, розвиток, елементи, синергетичний ефект.*

Забезпечення конкурентоспроможності регіону вимагає дослідження складових ринкової економіки, одним з головних елементів якої є регіональний потенціал. Визначення сутності та змісту регіонального потенціалу має не тільки важливе наукове, а й практичне значення, оскільки уявлення про його зміст визначає підхід до його оцінки, вимірювання, перспективи розвитку, що є необхідною умовою ефективного управління регіоном.

Питання потенціалу знайшли широке висвітлення в працях вітчизняних та закордонних вчених, таких як Немчинов В.С. [3], Струмилін С.Г. [4], Тугай Л.В. [5], Федонін О.С., Реліна Ш, Олексюк О. І. [6].

Але при цьому недостатньої уваги знаходить питання комплексності регіонального потенціалу, яке забезпечує збалансованість реалізації окремих її складових. Крім цього, сучасний економічний розвиток свідчить про необхідність використання нових теоретичних підходів до визначення складових потенціалу регіону. Тому метою роботи є дослідження складових регіонального потенціалу та їх вплив на результат розвитку регіону.

В ході проведеного дослідження було використано системний підхід, а також методи узагальнення та логічного порівняння.

У своєму етимологічному значенні термін потенціал походить від латинського слова "potentia", що означає "приховані можливості", які завдяки праці господарюючого суб'єкта можуть стати реальністю. Економічний тлумачний словник української мови під цим терміном також розуміє "приховані здатності, сили для будь-якої діяльності, що можуть виявитися за певних умов"[2, С.485].

Вітчизняна економічна література трактує термін "потенціал" як можливості, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані, або як рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, які необхідні для виконання будь-чого. Економічна енциклопедія дає трактування потенціалу як ресурсів, які є в наявності в економічного суб'єкта, а також їх оптимальний склад, структуру, вміння раціонально їх використати для досягнення поставленої мети[1, С.13].

Широкого висвітлення питання змісту потенціалу знайшли в працях Федоніна, Реліна, Олексюка, які навели повну класифікацію визначень потенціалу на надали його хронологію. Так, автори наводять точки зору, згідно яких обґрунтування поняття потенціалу виробничих сил розглядається як потенційної можливості країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення. С.Г. Струмилін запропонував поняття "економічний потенціал", під яким трактувалася сукупна виробнича сила праці всіх працездатних членів суспільства [4, С.12-28]. В.С. Немчинов досліджував "потенціал розширеного виробництва", який характеризує ресурсні можливості національної економіки щодо економічного зростання [3, С.207].

Що стосується терміну потенціал в контексті регіональної економіки, то існує точка зору, що

будівництві працюють особливі люди-патріоти галузі і своєї держави // Автошляховик України. – 2007. – №2, -С. 24-27.

3. Сизоненко В.В. Розвиток проектної справи в дорожньому господарстві України // Автошляховик України. – 2004. – №1. – С.25-28.
4. Герасимчук В. О. Дорожнє господарство на межі тисячоліть // Автошляховик України. – 2001. – №1. – С. 24-29.
5. Толмачов С.М., Грінченко Р.О. Прогнозування термінів проведення профілактичних робіт – шлях до зниження витрат на ремонт автодоріг // Автошляховик України -2006. – №3,-С. 40-41.

Annotation: *In the article problème of the present-day stage of development of the road eco-nomy of Ukraine are characterized. Questions of introduction of quality management System, aspects of price forming and directions of deepening of international coopération in the branch are considered.*

Key words: *road economy, improvement, intensification, quality management., international coopération.*

УДК 332.012

О.В. Щелкунова, викладач,
ІІ Сокол, викладач Ужгородського національного університету.

ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ ТА ЙОГО СКЛАДОВІ

Стаття присвячена теоретичним підходам до визначення сутності потенціалу регіону. Досліджені складові елементи системи регіонального потенціалу. Виявлено та формалізовано синергетичний ефект взаємодії елементів на розмір потенціалу регіону.

Ключові слова: *потенціал, регіон, стратегія, розвиток, елементи, синергетичний ефект.*

Забезпечення конкурентоспроможності регіону вимагає дослідження складових ринкової економіки, одним з головних елементів якої є регіональний потенціал. Визначення сутності та змісту регіонального потенціалу має не тільки важливе наукове, а й практичне значення, оскільки уявлення про його зміст визначає підхід до його оцінки, вимірювання, перспективи розвитку, що є необхідною умовою ефективного управління регіоном.

Питання потенціалу знайшли широке висвітлення в працях вітчизняних та закордонних вчених, таких як Немчинов В.С. [3], Струмилін С.Г. [4], Тугай Л.В. [5], Федонін О.С., Реліна Ш, Олексюк О. І. [6].

Але при цьому недостатньої уваги знаходить питання комплексності регіонального потенціалу, яке забезпечує збалансованість реалізації окремих її складових. Крім цього, сучасний економічний розвиток свідчить про необхідність використання нових теоретичних підходів до визначення складових потенціалу регіону. Тому метою роботи є дослідження складових регіонального потенціалу та їх вплив на результат розвитку регіону.

В ході проведеного дослідження було використано системний підхід, а також методи узагальнення та логічного порівняння.

У своєму етимологічному значенні термін потенціал походить від латинського слова "potentia", що означає "приховані можливості", які завдяки праці господарюючого суб'єкта можуть стати реальністю. Економічний тлумачний словник української мови під цим терміном також розуміє "приховані здатності, сили для будь-якої діяльності, що можуть виявитися за певних умов"[2, С.485].

Вітчизняна економічна література трактує термін "потенціал" як можливості, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані, або як рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, які необхідні для виконання будь-чого. Економічна енциклопедія дає трактування потенціалу як ресурсів, які є в наявності в економічного суб'єкта, а також їх оптимальний склад, структуру, вміння раціонально їх використати для досягнення поставленої мети[1, С.13].

Широкого висвітлення питання змісту потенціалу знайшли в працях Федоніна, Реліна, Олексюка, які навели повну класифікацію визначень потенціалу на надали його хронологію. Так, автори наводять точки зору, згідно яких обґрунтування поняття потенціалу виробничих сил розглядається як потенційної можливості країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення. С.Г. Струмилін запропонував поняття "економічний потенціал", під яким трактувалася сукупна виробнича сила праці всіх працездатних членів суспільства [4, С.12-28]. В.С. Немчинов досліджував "потенціал розширеного виробництва", який характеризує ресурсні можливості національної економіки щодо економічного зростання [3, С.207].

Що стосується терміну потенціал в контексті регіональної економіки, то існує точка зору, що

сукупний потенціал регіону складається із певних складових за їх функціями, а саме[5, С.246]:

- потенціал адміністративно-територіальної одиниці податковий: він являє собою загальну суму податків, яку можна мобілізувати за рахунок усіх платників певної території. Він є однією із складових частин фінансового потенціалу території і використовується для характеристики її податкових можливостей. У практиці бюджетного регулювання одиницею виміру податкового потенціалу використовуються податкові збори на одну особу;

- потенціал адміністративно-територіальної одиниці фінансовий: відображає загальний обсяг фінансових ресурсів, що утворюються за рахунок усіх наявних джерел у межах певної адміністративно-територіальної одиниці – області, району, села, селища. Іншими словами це показник, який характеризує фінансові можливості території;

- інноваційний потенціал: виступає як сукупність усіх науково-технічних, фінансово-економічних, виробничих, соціальних та культурно-освітніх можливостей країни, галузі, регіону, підприємства, які необхідні для забезпечення ефективного розвитку економіки;

- фінансовий потенціал: відображає здатність до оптимізації фінансової системи із залучення та використання наявних фінансових ресурсів.

Вказані вище складові регіонального потенціалу не розкривають повного його змісту. Дослідження показують, що регіональний потенціал, є комплексним явищем, який крім вказаних, включає наступні складові: трудовий, науково-технічний, маркетинговий, інформаційний потенціали.

Зміст регіонального потенціалу доцільно розглядати з системних позицій, тобто виявляти не тільки його складові, але і вплив від взаємодії складових, при чому при розгляданні регіонального потенціалу необхідно враховувати синергетичний ефект. В даному випадку регіональний потенціал (РП) будо включати як потенціал елементів (ПЕ), так і розмір синергетичного впливу (СВ), формалізація якого здійснена наступним чином:

$$РП = \Sigma ПЕ + СВ \quad (1)$$

Розглядаючи сутність трудового потенціалу слід відмітити, що він складається з компонентів, які повинні характеризувати насамперед раціональність поведінки, наявність знань і навичок, необхідних для виконання певних обов'язків та видів робіт, здатності до генерування нових ідей, уявлень та методів, можливості нормальних соціальних контактів, пропозиції на ринку праці. Іншими словами можна сказати, що трудовий потенціал – це персоніфікована робоча сила, яку можна розглядати в сукупності своїх якісних характеристик. Таке поняття дає можливість не тільки правильно оцінити рівень використання потенційних можливостей як окремо взятого працівника, так і сукупності працівників, що є невід'ємною частиною процесу активізації людського фактора, але й забезпечити якісну та структурну збалансованість у розвитку особистого та уречевленого факторів виробництва.

В свою чергу, науково-технічний потенціал виступає як узагальнююча характеристика можливостей наукового забезпечення всіх підприємств, організації та фізичних осіб в регіоні (науки, техніки, технології, інженерної справи, виробничого досвіду, можливостей та ресурсів, а також науково-технічних кадрів). Всі ці складові спрямовані на підвищення науково-технічного розвитку регіону та його підприємств.

Маркетинговий потенціал по своїй суті відображає здатність регіону створити конкурентоспроможний імідж, створити умови споживання товарів, послуг як для резидентів області, так і для тимчасово присутніх. Маркетинговий потенціал регіону також містить маркетингові потенціали підприємств та організацій, як спрямовані на потреб споживачів і використання потенційних ринків збуту.

Що стосується інформаційного потенціалу, то будучи одним з найважливіших аспектів регіонального потенціалу, він відіграє роль найважливішої складової техніко-технологічної та управлінської бази, і можна сказати, що він фактично являється поєднанням організаційно-технічних та інформаційних можливостей, необхідних для забезпечення підготовки й прийняття управлінських рішень. Вони свою чергу впливають на характер та специфіку виробництва за допомогою таких операцій як збирання, зберігання, нагромадження, обробка та поширення інформаційних ресурсів. В сучасних умовах розвинуті країни світу вже перейшли на новий постіндустріальний (інформаційний) рівень суспільного прогресу, тому процес ефективного господарювання підприємств України та раціонального використання їхнього потенціалу неможливий без адекватного сучасним вимогам інформаційного забезпечення.

Регіональний потенціал є комплексним явищем, який представляє собою сукупність окремих його елементів, взаємодія яких створює синергетичний ефект. Серед складових елементів головними, що визначають стратегічний розвиток регіону, запропоновано потенціал адміністративно-територіальної одиниці податковий, потенціал адміністративно-територіальної одиниці фінансовий, інноваційний потенціал, фінансовий потенціал, трудовий потенціал, науково-технічний потенціал, маркетинговий потенціал, інформаційний потенціал.

В подальшому дослідження заплановано обґрунтувати математичну модель взаємодії елементів регіонального стратегічного потенціалу з метою вдосконалення його оцінки.

Список використаних джерел:

1. Економічна енциклопедія
2. Економічний тлумачний словник: власність, приватизація, ринок цінних паперів (українсько-англійсько-російський)/ Л.М. Алексеєнко, В.М. Олексієнко. -Тернопіль: Астон, 2003. -672с.
- 3-Немчинов В С. Экономико-математические методы и модели// Избр. Произв.: В 6т.-М., 1967.-Т. 3.-С.207.
4. Струмилин С.Г. К вопросу об изменении народного благосостояния// Вопросы статистики. -1954, №5, с.12-28
5. Тугай Л.В. Економічна сутність фінансового потенціалу регіону та його оцінка// Регіональна економіка. -2007, № С.245-249
6. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексик О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка.-К.: КНЕУ, 2006. -315с.

Annotation. The article is devoted to theoretical approaches to the definition of the essence of regional potential. The elements of regional potential system are investigated. The synergetic effect of elements on the size of regional potential is researched and formalized.

Key words: potential, region, strategy, elements, development, synergetic effect.

УДК 339.13:330.8

А.В. Сиваченко, аспірант Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова, м.Київ.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТІ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

У статті розглядаються теоретичні основи визначення суті конкурентного середовища та обґрунтовано необхідність його дослідження.

Ключові слова: конкуренція, конкурентне середовище, конкурентні переваги, монопольний сектор, конкурентний сектор.

Соціально-економічні зміни, які відбуваються в економіці України з початку 90-х років, спрямовані на формування якісно нової моделі господарювання, основу якої складають ринкові відносини. Досить важливою умовою ефективного становлення і функціонування ринкової економічної системи є наявність конкурентного середовища. Саме це створює підвалини для дослідження вітчизняною економічною наукою такого фундаментального процесу як формування конкурентного середовища.

Необхідно відзначити, що, на жаль, у вітчизняній та зарубіжній економічній літературі питанням формування конкурентного середовища приділяється недостатньо уваги. Основоположниками по різних аспектах теорії конкурентного середовища в світовій економічній науці вважаються роботи Дж.Робінсон, Е.Чемберліна, В.Ойкена, Ф.Хайєка, Й.Шумпетера, М.Портера тощо. Серед науковців ближнього зарубіжжя, які займалися теоретичними та практичними питаннями формування та розвитку конкурентного середовища, варто виділити дослідження Г.Азовєва, Р. Фатхутдінова, О.Палкіної, Н.Усік, А.Юданова.

Безпосередньо дослідження з питань становлення і регулювання конкурентного середовища в українській економічній науці почали з'являтися лише в кінці 90-х років. Певні аспекти проблематики розвитку конкурентного середовища вітчизняними вченими висвітлені в працях В.Базилевича, З.Борисенко, О.Костусєва, С.Крук, І.Лозової, Н.Насікан, В.Семоненко, Т.Сивої, Т.Щєрбакової та ін.

Разом з тим, окремі аспекти формування конкурентного середовища залишаються дискусійними і потребують подальшого дослідження. Виникає потреба в системному та комплексному аналізі цієї багатопланової проблеми.

У даній роботі здійснено спробу провести огляд підходів щодо визначення економічної категорії "конкурентне середовище" та визначити його сутність, використовуючи методи аналізу та синтезу, наукової абстракції, структурно-функціонального методу.

Перші цілісні теоретичні положення про рушійні сили конкурентної боротьби з'явилися тільки в середині XVIII століття. Теорія конкуренції на той момент не оперувала поняттям "конкурентне середовище", а "конкуренцію" розглядала як невідворотний економічний процес, який пронизує всі ланки економіки. До середини XX століття сформувалися чотири класичні моделі конкуренції: досконала (чиста) конкуренція, монополістична та олігополістична конкуренції, чиста монополія. Саме у цей період економічна теорія збагачується поняттям "конкурентне середовище".

Список використаних джерел:

1. Економічна енциклопедія
2. Економічний тлумачний словник: власність, приватизація, ринок цінних паперів (українсько-англійсько-російський)/ Л.М. Алексеєнко, В.М. Олексієнко. -Тернопіль: Астон, 2003. -672с.
- 3-Немчинов В С. Экономико-математические методы и модели// Избр. Произв.: В 6т.-М., 1967.-Т. 3.-С.207.
4. Струмилин С.Г. К вопросу об изменении народного благосостояния// Вопросы статистики. -1954, №5, с.12-28
5. Тугай Л.В. Економічна сутність фінансового потенціалу регіону та його оцінка// Регіональна економіка. -2007, № С.245-249
6. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексик О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка.-К.: КНЕУ, 2006. -315с.

Annotation. The article is devoted to theoretical approaches to the definition of the essence of regional potential. The elements of regional potential system are investigated. The synergetic effect of elements on the size of regional potential is researched and formalized.

Key words: potential, region, strategy, elements, development, synergetic effect.

УДК 339.13:330.8

А.В. Сиваченко, аспірант Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова, м.Київ.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТІ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

У статті розглядаються теоретичні основи визначення суті конкурентного середовища та обґрунтовано необхідність його дослідження.

Ключові слова: конкуренція, конкурентне середовище, конкурентні переваги, монопольний сектор, конкурентний сектор.

Соціально-економічні зміни, які відбуваються в економіці України з початку 90-х років, спрямовані на формування якісно нової моделі господарювання, основу якої складають ринкові відносини. Досить важливою умовою ефективного становлення і функціонування ринкової економічної системи є наявність конкурентного середовища. Саме це створює підвалини для дослідження вітчизняною економічною наукою такого фундаментального процесу як формування конкурентного середовища.

Необхідно відзначити, що, на жаль, у вітчизняній та зарубіжній економічній літературі питанням формування конкурентного середовища приділяється недостатньо уваги. Основоположниками по різних аспектах теорії конкурентного середовища в світовій економічній науці вважаються роботи Дж.Робінсон, Е.Чемберліна, В.Ойкена, Ф.Хайєка, Й.Шумпетера, М.Портера тощо. Серед науковців ближнього зарубіжжя, які займалися теоретичними та практичними питаннями формування та розвитку конкурентного середовища, варто виділити дослідження Г.Азовєва, Р. Фатхутдінова, О.Палкіної, Н.Усік, А.Юданова.

Безпосередньо дослідження з питань становлення і регулювання конкурентного середовища в українській економічній науці почали з'являтися лише в кінці 90-х років. Певні аспекти проблематики розвитку конкурентного середовища вітчизняними вченими висвітлені в працях В.Базилевича, З.Борисенко, О.Костусєва, С.Крук, І.Лозової, Н.Насікан, В.Семоненко, Т.Сивої, Т.Щєрбакової та ін.

Разом з тим, окремі аспекти формування конкурентного середовища залишаються дискусійними і потребують подальшого дослідження. Виникає потреба в системному та комплексному аналізі цієї багатопланової проблеми.

У даній роботі здійснено спробу провести огляд підходів щодо визначення економічної категорії "конкурентне середовище" та визначити його сутність, використовуючи методи аналізу та синтезу, наукової абстракції, структурно-функціонального методу.

Перші цілісні теоретичні положення про рушійні сили конкурентної боротьби з'явилися тільки в середині XVIII століття. Теорія конкуренції на той момент не оперувала поняттям "конкурентне середовище", а "конкуренцію" розглядала як невідворотний економічний процес, який пронизує всі ланки економіки. До середини XX століття сформувалися чотири класичні моделі конкуренції: досконала (чиста) конкуренція, монополістична та олігополістична конкуренції, чиста монополія. Саме у цей період економічна теорія збагачується поняттям "конкурентне середовище".

Так В. Ойкен вперше в історії економічної думки вжив термін "конкурентний лад", яке є тотожним конкурентному середовищу. Вчений під "конкурентним середовищем" розумів середовище, в якому "повна конкуренція" координує плани і рішення господарюючих суб'єктів, ЩО дозволяє раціонально поєднати в одне ціле всі частини економічного процесу [5, с.326-328]. Для функціонування конкурентного ладу німецький учений розробляє дві групи взаємопов'язаних принципів. Перша група принципів є принципи констатуючі, які встановлюють конкурентний лад: дієздатний механізм цін, приватна власність, відповідальність, незмінність економічної політики. Друга група принципів – принципи регулюючі, які забезпечують функціонування конкурентного ладу. В. Ойкен пропонує проводити економічну і правову політику, яка спрямована на конкурентне середовище.

Запропонована модель конкурентного ладу В. Ойкена, без сумніву, є оригінальною і важливою при формуванні ефективного конкурентного середовища в Україні.

Австрійський вчений Ф.Хайєк розглядав ринкову економіку як конкурентний лад суспільства, в якому конкуренція є головною, тобто конституюючою ознакою. Такий підхід тісно пов'язує конкурентне середовище з ринковим – це важливо для регулювання господарства в цілому, але недостатньо для практики управління на мікрорівні.

В останні роки термін "конкурентне середовище" в економічній літературі та наукових дослідженнях використовується як поняття цілком визначене. Однак огляд публікацій економічної тематики не дав можливості однозначно виявити суть та економічний зміст цього явища. Це пояснюється складністю та багатоаспектністю феномена конкурентного середовища.

Словникова й енциклопедична література майже не пояснює поняття конкурентне середовище". Немає також і єдиного тлумачення цієї категорії в економічній літературі, а наукові визначення характеризуються різними підходами.

Відомий американський економіст М. Портер вважає, що конкурентне середовище – це сукупність організацій-суперників, які бажають досягти своїх цілей будь-якими засобами в мінливих умовах [6, с.48]. Російський вчений Г. Азоев розглядає конкурентне середовище підприємства як складову маркетингового середовища. Він визначає конкурентне середовище, як сукупність суб'єктів ринку та їх взаємини, які формуються в процесі конкурентної боротьби та визначають інтенсивність конкуренції [1, С.26].

Українська дослідниця С. Крук під конкурентним середовищем розуміє зовнішньо обумовлений стан ринку, а зміни, які в ньому відбуваються, виступають як результат дій конкретних суб'єктів господарювання. Конкурентне середовище – це, на думку вченої, результат і умови взаємодії суб'єктів ринку, а також певного зовнішнього впливу на умови економічної діяльності, що визначають відповідний рівень суперництва і можливості впливу окремих економічних суб'єктів на загально-ринкову ситуацію [2, с.23-24]. Таке трактування конкурентного середовища більш нагадує визначення конкуренції. Однак, на наше переконання, поняття "конкуренція" та "конкурентне середовище" не можна вважати тотожними.

Розглядаючи конкурентне середовище в економічній сфері, Г.М.Лозова характеризує його як "сферу, визначену в історичному, соціально-політичному й економічному контексті, де відбувається суперництво між економічними суб'єктами в процесі виробництва, розподілу, обміну й споживання благ" [3, с.6]. Таке розуміння конкурентного середовища характеризує його лише з поведінкової сторони, акцентуючи увагу на тому, що це сфера, де відбувається суперництво. Не зовсім результативно, думається, визначати сутність явища через саме явище – середовище через сферу, яка в той же час і є певним суспільним середовищем.

Подані варіанти визначення конкурентного середовища, на нашу думку, не дозволяють в повній мірі дослідити глибинну сутність поняття "конкурентне середовище".

У зв'язку з цим, заслугоує на увагу визначення цього складного явища, запропоноване Н.І. Насікан. Під конкурентним середовищем, зазначає автор, – слід розуміти сукупність певних умов діяльності суб'єктів господарювання, що складаються під дією об'єктивних та суб'єктивних факторів в кожний конкретний момент часу і у визначеній мірі забезпечують реалізацію власних досягнень з метою здобуття переваг над іншими суб'єктами під час їхньої взаємодії [4, с.78]. З наведеною точкою зору цілком можна погодитись, оскільки за такого підходу конкурентне середовище виступає як об'єктивне явище з достатньо вираженою суб'єктивною природою та врахуванням конкретних економічних реалій певного періоду.

Іншими словами, конкретизуючи вище наведену позицію, конкурентне середовище – це певне підґрунтя, що обумовлює специфічну взаємодію суб'єктів у вигляді зіткнення їх інтересів.

Найбільший вплив на формування конкурентного середовища справляє наявність конкуренції. Конкуренція як процес може існувати в певних умовах, коли, наприклад, в економіці принаймні наявна достатньо велика кількість суб'єктів господарювання, щоб між ними могли б виникнути конкурентні відносини. Конкурентні відносини притаманні різним моделям господарювання, виявляються в багатьох конкретних формах, обумовлюються взаємодією багатьох факторів та суспільно-економічних чинників. Саме конкурентні відносини і формують конкурентне середовище в економіці країни.

Формуванню конкурентного середовища передують також утвердження реального плюралізму форм

власності та економічних методів регулювання економіки, створення повноцінної інфраструктури ринку, зниження монополізації виробництва, дотримання оптимального співвідношення між ринковими і державними важелями регулювання економіки, коригування антимонопольного законодавства з урахуванням чинників міжнародної конкуренції.

Конкурентне середовище має специфічну природу, яка проявляється через можливість співіснування в ньому конкурентного та монопольного секторів, в рамках яких відбувається взаємодія суб'єктів ринку. Основна відмінність між ними полягає в наявності чи відсутності ринкової (монопольної) влади у суб'єктів ринку, що працюють у цих секторах.

В умовах транзитивної економіки формування конкурентного середовища не може бути стихійним процесом. Цей процес має бути забезпечений проведенням послідовних обґрунтованих реформ, спрямованих на створення ринкового механізму господарювання.

Конкурентне середовище є предметом досліджень багатьох зарубіжних і українських вчених. Значна кількість різних підходів науковців до визначення сутності конкурентного середовища як економічної категорії свідчить про багатоплановість і складність цього явища, а також про його особливе значення в умовах транзитивної економіки.

Список використаних джерел:

1. Азов Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. – М.: ОАО "Типография "Новости", 2000. – 256с.
2. Крук С.О. Фактори трансформації конкурентного середовища в економіці України. / Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. – Дніпропетровськ, 2000.
3. Лозова Г.М. Формування конкурентного середовища в транзитивній економіці. / Автореферат на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук – К 2003. – 18с.
4. Насікай Н.І. Проблеми перехідного періоду України в економічній теорії. / Науковий часопис ПП імені М.П. Драгоманова. Серія 18. Економіка і право: 36 наук. праць. – К.: НПУ імені М.П. Драгоманова, 2005. – №3. – с.77-80
5. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. Пер. с нем. / Общ. ред. Л.И. Цедилина и К.Херрманн-Пишишта, вступ, сл. О.Р. Лаиша – М "Прогресс" 1995. – 496с.
6. Портер М. Е. Стратегія конкуренції/ Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 1998. – 390 с.

Annotation. The article considers theoretical bases of essence of the competitive environment and necessity of his research is grounded.

Key words: competition, competition environment, competitive edges, monopolistic sector, competition sector.

Секція 2.

СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 331.108

А.П. Гречан, д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки, обліку і аудиту;

О.В. Бондаренко, аспірант кафедри економіки, обліку і аудиту Київського національного університету технологій і дизайну.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Представлено аналіз економічної сутності поняття "потенціал підприємства", обґрунтовано його складові та досліджено особливості нормування на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: *потенціал, складові потенціалу, оптимальна структура ресурсів, компетенції.*

В сучасних умовах успішне довгострокове функціонування вітчизняних підприємств визначається досконалістю вивчення механізмів оцінки можливостей суб'єктів господарювання та здобутим практичним досвідом управління. Це вимагає розробки та впровадження таких методів управління, які зумовлять оптимальне формування та ефективне використання потенціалу підприємства.

Важливий внесок у розвиток даного напрямку внесли такі вітчизняні науковці як Краснокутська Н. С., Федонін О. С, Репіна І. М., Олексюк О. І., Должанський І.З.. Однак удосконалення механізмів управління потенціалом підприємств вимагає подальшого дослідження теоретичних підходів до його формування та реалізації, що є основою для розробки дієвих практичних рекомендацій.

У зв'язку з цим, метою статті є визначення, на основі аналізу, економічної сутності потенціалу підприємств в сучасних умовах, виокремлення існуючих складових та обґрунтування підходів до його формування на вітчизняних підприємствах.

В сучасних умовах однією з першочергових завдань менеджерів всіх рівнів управління є з'ясування реальних для конкретного підприємства цілей та оцінка поточних і перспективних можливостей їх досягнення. Останніми роками в економічній літературі з поняттям "можливості підприємства" пов'язаний такий відносно новий термін як "потенціал", що походить від латинського слова "potentia" та означає приховані можливості. Однак не існує єдиної точки зору щодо визначення його сутності, складових, методів впливу на ефективність формування та використання.

У таблиці 1 наведено визначення поняття "потенціал", що зустрічаються у працях сучасних дослідників, та представлено їх аналіз.

Практично всі визначення базуються на необхідності поєднання ресурсів підприємства, з одного боку, та досягнення за рахунок них поставлених цілей, з іншої. Разом з цим, ефективне формування потенціалу підприємства залежить від вміння створити оптимальну їх структуру, спроможності оцінити її можливості, здатності використати набуті підприємством компетенції та врахувати існуючі обмеження. З огляду на це, доцільно запропонувати таке визначення: потенціал підприємства – це можливості системи оптимально поєднаних ресурсів і компетенцій підприємства щодо виробництва продукції, здійснення робіт, надання послуг, направлених на забезпечення його сталого функціонування та розвитку з урахуванням наявних обмежень.

Разом з економічною сутністю, ефективне формування потенціалу підприємства залежить від врахування його видів. В наукових працях потенціал класифікують за різними ознаками [5, 11], Потенціал підприємства визначається в залежності від рівня агрегованості оцінки. Однак теоретиками і практиками ще не визначено чітку структуру потенціалу підприємства. Оптимальна структура потенціалу має містити невелику кількість компонентів, але вони повинні в повному обсязі виконувати задані функції. Існує два підходи до його структуризації: функціональний та блочно-модульний. Федонін О. С, Репіна І. М., Олексюк О. І. обґрунтовують його функціональну структуру [11]. В її межах виокремлюються об'єктні та суб'єктні складові (рис. 1). Блочно-модульна структуризація потенціалу підприємства заснована на взаємодії трьох складових (рис. 2), що дозволяють охарактеризувати внутрішній стан підприємства та досягти на основі їх взаємодії поставлених цілей. В межах даної моделі важливим є виділення в блоці ресурсів ділової репутації та позитивного іміджу підприємства, оскільки в сучасних умовах конкурентне становище за незмінності виробничих, організаційних, фінансових умов визначається зазначеними категоріями.

Що стосується блоку систем управління, то обов'язковим є здійснення у всіх напрямках моніторингу, що забезпечить відслідковування дієвості застосовуваних в ньому методів. Блок діяльності персоналу поряд з аналітичною, виробничою, комунікаційною діяльністю персоналу має включати і соціальну, що забезпечить створення сприятливого робочого клімату всередині підприємства.

Зміст поняття "потенціал" у дослідженнях різних економістів

Трактування автора	Коментар
Потенціал – сукупність наявних засобів, можливостей у якій-небудь області	Автори використовують узагальнений підхід до визначення сутності поняття, що зумовлює не повне врахування існуючих ресурсів
Економічний потенціал – взаємозв'язок виробничих відносин, що виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, а також управлінським апаратом підприємства з приводу повного використання їхніх здібностей зі створення матеріальних благ і послуг.	У даному визначенні в основному акцентується увага на трудових ресурсах. Однак можливості підприємства визначаються не лише ними
Потенціал підприємства – сукупність природних умов і ресурсів, можливостей, запасів і цінностей, що можуть бути використані для досягнення певних цілей.	Таке трактування визначає необхідність розмежування понять „запаси” і „цінності”, а також неможливість їх віднесення до ресурсів підприємства
Підприємницький потенціал – сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних і т. п.), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства	В даному визначенні чітко окреслений економічний зміст поняття «потенціал» на основі обґрунтованих його складових, однак автором акцентується увага лише на можливостях трудових ресурсів
Потенціал – наявні в економічного суб'єкта ресурси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети	Представлене тлумачення чітко розкриває вплив оптимальної структури ресурсів підприємства на можливості підприємства, однак не визначається доцільність існування між ними взаємозв'язку
Потенціал підприємства – можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів.	У визначенні акцентується увага на тому, що досягнення цілей можливе за наявності не тільки ресурсів, але й уміння їх мобілізувати у ході здійснення бізнес-процесів
Потенціал – це сукупність економічних ресурсів і виробничих можливостей фірми, які можуть бути використані для досягнення цілей фірми	Представлене визначення детально розкриває економічну сутність потенціалу, однак в ньому не враховано вміння їх раціонально мобілізувати
Потенціал – як економічна категорія, становить наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використані для досягнення, здійснення будь-чого.	Представлене визначення відображає потенціал як можливості досягти поставлені цілі на основі наявних ресурсів. Однак виникають суперечності щодо понять „ресурси”, „запаси”, „засоби”, оскільки запаси і засоби є складовою ресурсів підприємства

Потенціал підприємства – це можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів.	Автор акцентує увагу на необхідності існування тісних взаємозв'язків між можливостями і компетенціями підприємства (здібностями мобілізувати ресурси)
--	---

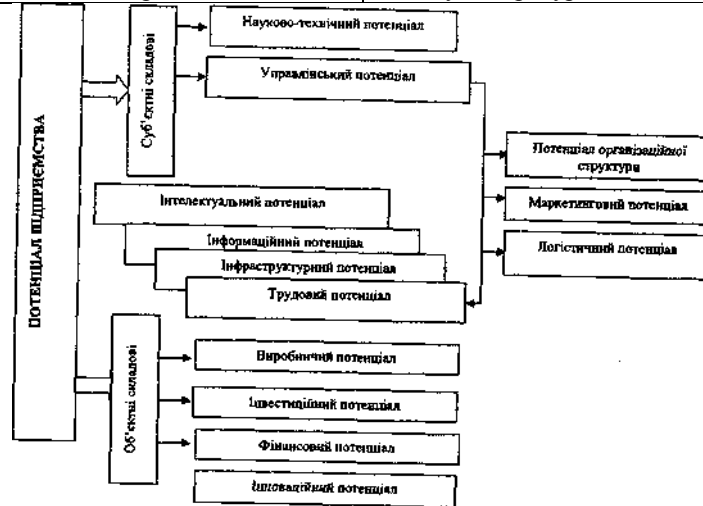


Рис. 1. Функціональна структура потенціалу підприємства



Рис. 2. Блочно-модульна структура потенціалу підприємства

Узагальнюючи проведені дослідження, доцільно сформулювати такі висновки: 1) потенціал підприємства формується під впливом як наявних ресурсів і можливостей, так і компетенцій та існуючих обмежень; 2) види потенціалів підприємства слід класифікувати на основі врахування специфіки діяльності підприємства; 3) складові потенціалу мають повною мірою виконувати поставлені завдання та забезпечувати досягнення цілей підприємства;

Список використаних джерел:

1. Азрилян А. Н. Большой экономический словарь под ред. – М.: Институт новой экономики. 1998.
2. Борисов А.Б. Большой экономический словарь.-М.: Книжный мир, 2003.
3. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.3 /Ред. кол.: С. В. Мочерний та ін. – К.: Видавничий дім "Академія", 2000.
4. Епифанов А. А., Козьменко С. Н. Менеджмент для магистров: учебное пособие. – Сумы: ИТД "Университетская книга", 2003-
5. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
6. Петрович Й.М. Економіка виробничого підприємництва: навчальний посібник. – К.: Знання – 2002. с. 188
7. Репіна І. М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління //Вісник Української Академії державного управління при Президенті України. – 1998. – №2. – с. 262-271
8. Самоукин А.И. Потенциал нематериального производства,-М.: Знание, 1991.
9. Спирич В. С. Анализ экономического потенциала предприятия. – М.: Финансы и статистика. – 1994.
10. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа: пер. с англ. – М.: Изд. дом "Вильямс", 2002.
11. Федонін О. С, Репіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч.

Annotation. *The analysis of economic essence of concept "potential of the enterprise" is presented, its components, features of formation at the domestic enterprises are characterized.*

Key words: *potential, components of potential, optimum structure of resources, tire competence.*

УДК 334.02

Ю.М. Лопатинський, д.е.н., доцент Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича.

КОМПОНЕНТИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглядаються окремі інституціональні компоненти розвитку українських підприємств. Зазначений вплив на ефективне функціонування підприємств інституціонального поля, державного регулювання, а також внутрішньогосподарських взаємин (корпоративної культури).

Ключові слова: *підприємство, інститути, фактори розвитку.*

Становлення національного господарства на ринкових засадах супроводжується короткостроковими коливаннями позитивної та від'ємної динаміки цивілізаційного прогресу. Це зумовлено, насамперед, відсутністю сталості, мінливістю соціально-економічного й політичного поля, які виступають інституціональним фоном підприємницької діяльності. Сфера вітчизняного бізнесу та його центральна ланка – підприємства – не тільки миттєво реагують на найменші сигнали, а діють за принципами раціональних і адаптивних очікувань. Це визначає завдання даного дослідження як окреслення окремих інституціональних компонент розвитку вітчизняних підприємств.

Зауважимо, що процес інституціональних перетворень національної економічної системи не є кінцевою метою ринкових реформ, а має розглядатися як засіб досягнення вищого рівня суспільного виробництва та доходів його суб'єктів (підприємств та їхніх працівників, підприємців), поліпшення забезпечення населення продуктами харчування й промисловими товарами вітчизняного виробництва, гарантованого рівня соціального забезпечення громадян, розвитку територій та ін.

Під "розвитком", як правило, розуміють зростання економічних параметрів, хоча з погляду теорії систем "розвиток" означає лише якісну зміну параметрів системи, не обов'язково у бік зростання. Підтвердженням є висловлювання Й. Шумпетера, що під розвитком належить розуміти такі зміни в економіці, які породжують якісно нові явища. Звичайне економічне зростання, формою прояву якого є збільшення лише кількісних показників, ще не означає розвитку. Останній передбачає зміну траєкторії економічного кругообігу, перехід господарства від одного центру тяжіння до іншого [1, с. 157]. Тож законотвірним залишається трактування економічного зростання, яке розпочалося в Україні з 2000 р.

Для обґрунтування стратегічних напрямів розвитку вітчизняних підприємств потрібно визначити, які чинники зумовили зростання 2000-2007 років. Чи це наслідок проваджуваної інституціональної трансформації та яка її частка в сукупному впливі? Мусимо враховувати, що на приріст обсягів національного виробництва впливали інші фактори: загальна макроекономічна стабілізація; посилення рівня державного регулювання; зростання доходів громадян і – як наслідок – сукупного попиту на продукцію підприємств та ін. До того ж, коливання рівня виробництва відбувається під впливом екзогенних факторів: світової кон'юнктури, умов експорту та митного регулювання з боку приймаючих країн, природнокліматичної ситуації (для частини залежних національних секторів) тощо.

Звичайно, не варто вважати розвитком збільшення обсягів виробництва, яке відбувається при існуючих технологіях і техніці, економічних відносинах, секторальних і галузевих пропорціях. Вихід на новий якісний рівень пов'язується з інтенсифікацією виробництва, тоді як його нарощування на старій базі (матеріально-технічній, організаційній тощо) – з екстенсивним характером відтворення, що, здебільшого, має місце на сьогодні у вітчизняному виробництві. Багато вчених говорять про імперативи інноваційного розвитку [див.: 2] національної економіки.

Основна суперечність трансформування національної економіки пов'язана, на нашу думку, з інерційністю розвитку соціально-економічних інститутів, що не було враховано як при виборі теоретичної бази ринкових реформ, так і у практиці перших років інституціональних змін. До того ж, суперечливість економічних реформ викликає неоднозначні оцінки та пропозиції щодо можливих шляхів подальших перетворень.

Ведучи мову про чинники розвитку, мусимо враховувати, що економіка функціонує за об'єктивними законами, проте не варто применшувати роль суб'єктивних факторів. Перспективна модель національного господарства формуватиметься під дією рушійних сил економічного та соціального прогресу, з урахуванням мотивацій і стимулів, сукупність яких має призвести до якісних змін у трансформаційному процесі й до подальшого розвитку виробництва. Вирішальну роль при цьому відіграватиме становлення системи економічних відносин.

Annotation. The analysis of economic essence of concept "potential of the enterprise" is presented, its components, features of formation at the domestic enterprises are characterized.

Key words: potential, components of potential, optimum structure of resources, tire competence.

УДК 334.02

Ю.М. Лопатинський, д.е.н., доцент Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича.

КОМПОНЕНТИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглядаються окремі інституціональні компоненти розвитку українських підприємств. Зазначений вплив на ефективне функціонування підприємств інституціонального поля, державного регулювання, а також внутрішньогосподарських взаємин (корпоративної культури).

Ключові слова: підприємство, інститути, фактори розвитку.

Становлення національного господарства на ринкових засадах супроводжується короткостроковими коливаннями позитивної та від'ємної динаміки цивілізаційного прогресу. Це зумовлено, насамперед, відсутністю сталості, мінливістю соціально-економічного й політичного поля, які виступають інституціональним фоном підприємницької діяльності. Сфера вітчизняного бізнесу та його центральна ланка – підприємства – не тільки миттєво реагують на найменші сигнали, а діють за принципами раціональних і адаптивних очікувань. Це визначає завдання даного дослідження як окреслення окремих інституціональних компонент розвитку вітчизняних підприємств.

Зауважимо, що процес інституціональних перетворень національної економічної системи не є кінцевою метою ринкових реформ, а має розглядатися як засіб досягнення вищого рівня суспільного виробництва та доходів його суб'єктів (підприємств та їхніх працівників, підприємців), поліпшення забезпечення населення продуктами харчування й промисловими товарами вітчизняного виробництва, гарантованого рівня соціального забезпечення громадян, розвитку територій та ін.

Під "розвитком", як правило, розуміють зростання економічних параметрів, хоча з погляду теорії систем "розвиток" означає лише якісну зміну параметрів системи, не обов'язково у бік зростання. Підтвердженням є висловлювання Й. Шумпетера, що під розвитком належить розуміти такі зміни в економіці, які породжують якісно нові явища. Звичайне економічне зростання, формою прояву якого є збільшення лише кількісних показників, ще не означає розвитку. Останній передбачає зміну траєкторії економічного кругообігу, перехід господарства від одного центру тяжіння до іншого [1, с. 157]. Тож законотвірним залишається трактування економічного зростання, яке розпочалося в Україні з 2000 р.

Для обґрунтування стратегічних напрямів розвитку вітчизняних підприємств потрібно визначити, які чинники зумовили зростання 2000-2007 років. Чи це наслідок проваджуваної інституціональної трансформації та яка її частка в сукупному впливі? Мусимо враховувати, що на приріст обсягів національного виробництва впливали інші фактори: загальна макроекономічна стабілізація; посилення рівня державного регулювання; зростання доходів громадян і – як наслідок – сукупного попиту на продукцію підприємств та ін. До того ж, коливання рівня виробництва відбувається під впливом екзогенних факторів: світової кон'юнктури, умов експорту та митного регулювання з боку приймаючих країн, природнокліматичної ситуації (для частини залежних національних секторів) тощо.

Звичайно, не варто вважати розвитком збільшення обсягів виробництва, яке відбувається при існуючих технологіях і техніці, економічних відносинах, секторальних і галузевих пропорціях. Вихід на новий якісний рівень пов'язується з інтенсифікацією виробництва, тоді як його нарощування на старій базі (матеріально-технічній, організаційній тощо) – з екстенсивним характером відтворення, що, здебільшого, має місце на сьогодні у вітчизняному виробництві. Багато вчених говорять про імперативи інноваційного розвитку [див.: 2] національної економіки.

Основна суперечність трансформування національної економіки пов'язана, на нашу думку, з інерційністю розвитку соціально-економічних інститутів, що не було враховано як при виборі теоретичної бази ринкових реформ, так і у практиці перших років інституціональних змін. До того ж, суперечливість економічних реформ викликає неоднозначні оцінки та пропозиції щодо можливих шляхів подальших перетворень.

Ведучи мову про чинники розвитку, мусимо враховувати, що економіка функціонує за об'єктивними законами, проте не варто применшувати роль суб'єктивних факторів. Перспективна модель національного господарства формуватиметься під дією рушійних сил економічного та соціального прогресу, з урахуванням мотивацій і стимулів, сукупність яких має призвести до якісних змін у трансформаційному процесі й до подальшого розвитку виробництва. Вирішальну роль при цьому відіграватиме становлення системи економічних відносин.

Прогрес виробничої сфери пов'язаний зі становленням та ефективним функціонуванням суспільних інститутів. Це зумовлює актуальність урахування концептуальних положень інституціоналізму при розробці стратегії подальшої трансформації вітчизняних підприємств, що визначає її загальний вектор.

Серед значного числа досліджуваних відносин різних типів можна відокремити внутрішні та зовнішні відносини щодо реального сектора; тобто інститути внутрішньогосподарських і внутрішньосекторальних взаємин функціонують паралельно з інститутами контрактів і взаємозв'язків із контрагентами, формуючи (з урахуванням специфіки окремих підприємств, секторів, видів економічної діяльності) особливу систему економічних відносин. Сферою реалізації ендогенних і екзогенних відносин (їхнім стиком) є глобалізований національний ринок.

Важливе місце в системі економічних відносин займають розподільчі відносини. На сьогодні додана вартість, створена в реальному секторі, здебільшого реалізується в секторах посередників, торгівлі тощо. Шляхи розв'язання проблеми можуть бути різні. Так, урегулювання цінових диспропорцій з позиції мікроекономічного рівня передбачає як можливий, але важко досяжний і соціально необґрунтований варіант – рестрикцію (обмеження виробництва й продажу з метою підвищення цін). Однак сучасне виробництво переважно здійснюється в умовах вільної конкуренції (за виключенням окремих монополізованих виробників). Формування інтегрованого системоутворюючого елемента – маркетингового сектора інфраструктури – має сприяти як реалізації продукції підприємств за об'єктивними цінами, акумулюванню необхідних оптових партій товарів, зовнішньоекономічній діяльності, так і бути механізмом розвитку справедливих взаємовідносин (усередині виробничого сектора, між ним і зовнішнім середовищем). Сталий розвиток територій, диверсифікація видів економічної діяльності – один зі шляхів обмеження опортуністичного вливу контрагентів.

Що ж до сфери внутрішніх відносин, то розвиток корпоративних форм організації підприємств вимагає удосконалення механізму управління корпоративними правами. З інституціональних позицій зауважимо, що так і не прийнятий в остаточній редакції та не введений в дію Закон України про акціонерні товариства. Що ж до неформальних інститутів, то як пріоритетний напрям розвитку підприємництва та економічних відносин пропонується активізація формування корпоративної культури як сукупності мотиваційних і поведінкових характеристик, заснованої на інтегрованому об'єднанні інтересів: виробничих (максимізації обсягу продукції) та фінансових (максимізації прибутку, капіталізації); індивідуальних (максимізації власних доходів) і спільних (розвитку бізнесу) тощо. Становлення корпоративної культури відбувається під впливом як економічних, так і соціальних, психологічних та інших інституціональних чинників.

Вагомим залишається державне регулювання з метою захисту економічних інтересів національних виробників, обмеження монополізованого впливу контрагентів, у тому числі й закордонних. Отже, розвиток виробничого сектора окремих країн багато в чому залежить від дієвої національної економічної політики. На сьогодні в Україні поки що простежується недосконалість ефективної стратегічної економічної політики: цінової, експортно-імпоротної та ін.; у політиці короткострокові завдання часто домінують над стратегічними цілями.

Метою трансформування вітчизняного виробничого сектора, на нашу думку, є забезпечення: 1) відповідного матеріального та соціального стану працівників підприємств; 2) ефективного функціонування суб'єктів підприємництва; 3) рівня розвитку окремих територій; 4) подолання регіональних диспропорцій; 5) загальної економічної безпеки країни. Критерієм досягнення цілей розвитку виробничої сфери буде зростання доходів як підприємств, працівників, так і доходів державного бюджету та зростання на цій основі ВВП.

Перспективи розвитку реального сектора економіки визначаються його стратегією й тактикою. Механізмами досягнення стратегічних цілей можуть бути: 1) перетворення суб'єктів господарювання на основі підприємливості й адаптації до ринкових умов; 2) залучення інвестицій і впровадження інновацій шляхом створення сприятливого середовища розвитку підприємств; 3) інституціоналізація ринкових відносин; 4) ефективна координаційна робота з боку держави.

Вибір стратегії багато в чому зумовить конкретизацію соціально-економічних перетворень і майбутню структуру національної економіки, тож треба не помилитися у цьому виборі, запорукою чого має бути відповідне науково-методологічне обґрунтування. Подальша трансформація та розвиток національних підприємств потребують нової концепції на засадах прикладної економічної стратегії інституціональної спрямованості.

Список використаних джерел:

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
2. Новицький В. Імперативи інноваційного розвитку// Економіка України. – 2007. – № 2. – С. 45-52.

Annotation. The several institutional components of development of the Ukrainian enterprises are considered in the article. The influence on enterprise effective functioning of institutional field, governmental control and intraeconomic relations (corporate culture) is marked.

Key words: *enterprise, institutes, factors of development.*

УДК 331.101.1

І.В. Петенко, д.е.н., професор,

А.В. Петенко, Донецький державний університет управління.

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Розглянуто причини і наслідки незадовільного стану соціально-економічної політики. Запропоновано методичні підходи до реформування механізму регулювання наслідків промислової реструктуризації

Ключові слова: *соціальний механізм, регулювання, реструктуризація, промисловість*

Дослідження і розробка методологічних проблем формування і реалізації механізмів регулювання соціально-економічних наслідків реструктуризації вугільної промисловості є вельми актуальним у науковому і прикладному відношенні і мають важливе економічне і соціальне значення для забезпечення збалансованого ефективного розвитку галузі і вуглепромислових територій.

В теорії і практиці є значний заділ в області управління соціально-економічними процесами при промисловій реструктуризації в умовах переходу до ринкових відносин, який знайшов віддзеркалення в працях відомих вітчизняних вчених А.Г. Аганбегяна, А.І. Амоши, А.С. Астахов, Н.А. Архипова, Л.А. Белашова, В.Е. Зайдсварга, В.М. Зикова, В.Н. Гєсца, А.І. Кабанова, Д.С. Львова, О.Ф. Новікової, А.М. Пяткина, Л.Л. Старіченко, ін.

Відсутність оптимального рішення задачі багато в чому це пояснюється недостатньою увагою, як з наукової, так і з практичної точок зору, до формування і реалізації механізмів регулювання соціально-спрямованих процесів реструктуризації і її соціально-економічних наслідків. Це обумовлено поряд причин:

- недостатня увага до соціально-економічних наслідків реструктуризації обумовлена тим, що вони звичайно розглядаються як нецільові події, програмуються і фінансуються за залишковим принципом;
- управління соціально-економічними наслідками промислової реструктуризації на територіях, вимагає відмінних по суті і формі методологічних підходів, механізмів регулювання і інституційного середовища. Структурна, технологічна і економічна реструктуризація промислового виробництва на конкретній території ініціює по суті реструктуризацію соціально-економічної обстановки на даній території, включаючи зміни рівня зайнятості її населення і потрібної спеціалізації робочої сили, розмірів і джерел прибутку, відносин власності на засоби виробництва і т. д. Тому дані механізми повинні забезпечувати в процесі промислової реструктуризації безконфліктний перехід галузевої виробничо-економічної домінанти в територіальну соціально-економічну;
- розробка і реалізація механізмів регулювання соціально економічних наслідків промислової реструктуризації ускладнена також дією багатьох чинників, що визначають складність соціально-економічної обстановки на багатьох промислових територіях; нестійкістю в масштабах країни відносин власності у сфері виробництва; недостатньою розвинутою інституційного середовища для ефективного соціального захисту населення територій в умовах промислової реструктуризації; обмеженістю наявних механізмів залучення ресурсів в соціально-економічний розвиток промислових територій на основі диверсифікації їх економіки і ін.

Соціально-економічна ціна недостатньої розробленості проблеми формування і реалізації механізмів регулювання соціально-економічних наслідків промислової реструктуризації вельми велика, що наочно підтверджується досвідом великомасштабної реструктуризації вугільної галузі. За відсутність на початок реструктуризації методології і конкретних механізмів регулювання соціальних наслідків виник комплекс гострих соціальних проблем: в шахтарських містах і селищах лавиноподібно зросло безробіття у зв'язку з ліквідуванням особисто збиткових організацій вугільної промисловості при абсолютно недостатньому попиті на шахтарські спеціальності на місцевих ринках праці; зросла заборгованість по заробітній платні і соціальним трансфертам; зросла соціально-економічна невизначеність у житті великої частини населення вуглепромислових територій, для якої робота у вугільній промисловості була основним джерелом і соціальною підтримкою.

Допущення в практиці неврегульованих з необхідним попередженням негативних соціально-економічних наслідків промислової реструктуризації, як мінімум, не сприяє реалізації соціально орієнтованої політики держави, закріпленою Конституцією України.

Констатуючи актуальність невідкладної розробки методології формування механізмів регулювання соціально-економічних наслідків при промисловій реструктуризації, слід також відзначити, що до теперішнього часу склалися сприятливі передумови для вирішення цієї проблеми. З одного боку, вже є необхідний заділ в області теорії і практики управління соціально-економічними процесами в перехідний період до ринкових відносин, у тому числі при промисловій реструктуризації, з іншого – накопичений

Key words: *enterprise, institutes, factors of development.*

УДК 331.101.1

І.В. Петенко, д.е.н., професор,

А.В. Петенко, Донецький державний університет управління.

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Розглянуто причини і наслідки незадовільного стану соціально-економічної політики. Запропоновано методичні підходи до реформування механізму регулювання наслідків промислової реструктуризації

Ключові слова: *соціальний механізм, регулювання, реструктуризація, промисловість*

Дослідження і розробка методологічних проблем формування і реалізації механізмів регулювання соціально-економічних наслідків реструктуризації вугільної промисловості є вельми актуальним у науковому і прикладному відношенні і мають важливе економічне і соціальне значення для забезпечення збалансованого ефективного розвитку галузі і вуглепромислових територій.

В теорії і практиці є значний заділ в області управління соціально-економічними процесами при промисловій реструктуризації в умовах переходу до ринкових відносин, який знайшов віддзеркалення в працях відомих вітчизняних вчених А.Г. Аганбегяна, А.І. Амоши, А.С. Астахов, Н.А. Архипова, Л.А. Белашова, В.Е. Зайдсварга, В.М. Зикова, В.Н. Гєсца, А.І. Кабанова, Д.С. Львова, О.Ф. Новікової, А.М. Пяткина, Л.Л. Старіченко, ін.

Відсутність оптимального рішення задачі багато в чому це пояснюється недостатньою увагою, як з наукової, так і з практичної точок зору, до формування і реалізації механізмів регулювання соціально-спрямованих процесів реструктуризації і її соціально-економічних наслідків. Це обумовлено поряд причин:

- недостатня увага до соціально-економічних наслідків реструктуризації обумовлена тим, що вони звичайно розглядаються як нецільові події, програмуються і фінансуються за залишковим принципом;
- управління соціально-економічними наслідками промислової реструктуризації на територіях, вимагає відмінних по суті і формі методологічних підходів, механізмів регулювання і інституційного середовища. Структурна, технологічна і економічна реструктуризація промислового виробництва на конкретній території ініціює по суті реструктуризацію соціально-економічної обстановки на даній території, включаючи зміни рівня зайнятості її населення і потрібної спеціалізації робочої сили, розмірів і джерел прибутку, відносин власності на засоби виробництва і т. д. Тому дані механізми повинні забезпечувати в процесі промислової реструктуризації безконфліктний перехід галузевої виробничо-економічної домінанти в територіальну соціально-економічну;
- розробка і реалізація механізмів регулювання соціально економічних наслідків промислової реструктуризації ускладнена також дією багатьох чинників, що визначають складність соціально-економічної обстановки на багатьох промислових територіях; нестійкістю в масштабах країни відносин власності у сфері виробництва; недостатньою розвинутою інституційного середовища для ефективного соціального захисту населення територій в умовах промислової реструктуризації; обмеженістю наявних механізмів залучення ресурсів в соціально-економічний розвиток промислових територій на основі диверсифікації їх економіки і ін.

Соціально-економічна ціна недостатньої розробленості проблеми формування і реалізації механізмів регулювання соціально-економічних наслідків промислової реструктуризації вельми велика, що наочно підтверджується досвідом великомасштабної реструктуризації вугільної галузі. За відсутність на початок реструктуризації методології і конкретних механізмів регулювання соціальних наслідків виник комплекс гострих соціальних проблем: в шахтарських містах і селищах лавиноподібно зросло безробіття у зв'язку з ліквідуванням особисто збиткових організацій вугільної промисловості при абсолютно недостатньому попиті на шахтарські спеціальності на місцевих ринках праці; зросла заборгованість по заробітній платні і соціальним трансфертам; зросла соціально-економічна невизначеність у житті великої частини населення вуглепромислових територій, для якої робота у вугільній промисловості була основним джерелом і соціальною підтримкою.

Допущення в практиці неврегульованих з необхідним попередженням негативних соціально-економічних наслідків промислової реструктуризації, як мінімум, не сприяє реалізації соціально орієнтованої політики держави, закріпленою Конституцією України.

Констатуючи актуальність невідкладної розробки методології формування механізмів регулювання соціально-економічних наслідків при промисловій реструктуризації, слід також відзначити, що до теперішнього часу склалися сприятливі передумови для вирішення цієї проблеми. З одного боку, вже є необхідний заділ в області теорії і практики управління соціально-економічними процесами в перехідний період до ринкових відносин, у тому числі при промисловій реструктуризації, з іншого – накопичений

позитивний і негативний досвід регулювання соціально-економічних наслідків великомасштабної реструктуризації вугільної галузі і окремих господарюючих суб'єктів в інших базових галузях промисловості.

Враховуючи вищевикладене, як методологічна основа формування механізмів регулювання соціально-економічних наслідків реструктуризації базових галузей промисловості розроблені наступні принципи положення, що базуються на Конституції України; Концепції розвитку вугільної промисловості [1]; аналітичному узагальненні наявних досліджень і науково-методичних розробок по проблемах реструктуризації економіки і її галузей [2-4]; міжнародних нормах з прав людини; вітчизняному і зарубіжному досвіді в області промислової реструктуризації [5].

До цих положень відносяться:

- реструктуризація вугільної галузі на всіх її етапах, націлена на підвищення рентабельності виробництва, повинна бути також соціально орієнтованою за умови своєчасного забезпечення гідної соціальної підтримки всіх верств населення вуглепромислової території, інтереси яких негативно зачіпаються в процесі промислової реструктуризації у формі її соціально-економічних наслідків;

- вирішальна роль в регулюванні соціально-економічних наслідків реструктуризації вугільної галузі на вуглепромислових територіях повинна належати органам влади, включаючи федеральні і регіональні державні органи, а також органи місцевого самоврядування; при цьому відповідальність органів влади повинна доповнюватися соціальною відповідальністю бізнесу в частині забезпечення зайнятості населення в регіонах реструктуризації, виплати гідної заробітної платні, активної участі у фінансуванні соціальної сфери і здійснення інших соціальних заходів;

- методологія формування механізмів регулювання наслідків реструктуризації вугільної галузі повинна відображати соціально-економічну політику держави, базуватися на існуючих і знов створюваних інституційних структурах, діючих на принципах соціального партнерства і методах обґрунтування ухвалення рішень при необхідному ресурсному, правовому, інноваційному і інформаційному забезпеченні;

- регулювання соціально-економічних наслідків реструктуризації вугільної галузі і, відповідно, формування механізмів цього регулювання повинне здійснюватися на принципах системно-цільового підходу до управління великими і складними соціально-економічними системами і процесами, найважливішим початковим елементом якого є системна діагностика причинно-наслідкових зв'язків в процесі прояву соціально економічних наслідків реструктуризації на вуглепромислових територіях;

- механізми регулювання соціально-економічних наслідків реструктуризації вугільної галузі повинні базуватися на сучасних методах обґрунтування приймаються рішення, включаючи оптимізаційне і імітаційне моделювання, а також на інтегрованій інформаційно-аналітичній системі моніторингу соціальних, економічних і екологічних явищ і процесів на вуглепромислових територіях;

- механізми регулювання соціально-економічних наслідків, повинні адаптуватися в кожному періоді реструктуризації до нових соціально-економічних цільових установок, можливостям ресурсного і правового забезпечення заходів щодо підтримки позитивних і локалізації негативних наслідків реструктуризації, до особливостей різних типів вуглепромислових територій, інституційних змін;

- враховуючи, що промислова реструктуризація зачіпає позитивно або негативно не тільки інтереси окремих верств населення вуглепромислових територій, але і подальшу долю самих територій, необхідне попереджуваче формування стратегічних механізмів регулювання довготривалих соціально-економічних наслідків в постреструктуризаційному періоді.

При промисловій реструктуризації разом з досягненням її цільових технологічних і економічних результатів повинні також розглядатися і її позитивні і негативні соціально-економічні наслідки. У разі позитивних соціально-економічних наслідків реструктуризації необхідна в тій або іншій формі їх підтримка і розвиток, а при негативних – потрібне вживання невідкладних заходів по їх запобіганню або локалізації в процесі появи. При цьому неприпустимими і соціально небезпечними є наслідки, обмежуючи права громадян на працю, на гідні рівень і умови життя в поточному періоді і на перспективу. Саме ці наслідки при програмуванні, проектуванні і здійсненні промислової реструктуризації вимагають особливої уваги і ефективного регулювання на галузевому і регіональному рівнях з метою запобігання зростання соціальної напруженості на промислових територіях.

Соціально-економічні наслідки, що є вторинним (непрямим) результатом промислової реструктуризації, при певних обставинах можуть робити за принципом зворотного зв'язку вирішальний вплив в ту або іншу сторону на кінцеві результати реструктуризації взагалі і це повинне наочно враховуватися при її програмуванні, проектуванні і здійсненні.

Індикатором інтегрального прояву різних негативних соціально-економічних наслідків, викликаних промисловою реструктуризацією на конкретних територіях, особливо монопромислових, є зростання соціальної напруженості.

Список використаних джерел:

1. Концепція розвитку вугільної промисловості. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 7 липня 2005 р. №236-р.
2. Амоша О.І. Проблеми реструктуризації промисловості в контексті сталого розвитку // Проблеми сталого розвитку України. – К.: "БМТ", 1998. – С. 344-353.
3. Гесць В.М. Реструктуризації економіки в контексті переходу України на принципи сталого розвитку // Проблеми сталого розвитку України. – К.: "БМТ", 1998. – С. 47-56.
4. Новикова О.Ф., Амоша А.И., Мартякова Е.В. Основные направления социальной политики и социальной защиты в промышленности, -Донецк: НЭП НАН Украины, 1994.-120 с.
5. Рынок труда и социальной политики в Центральной и Восточной Европе. /Под ред. Н.Барра.-М.: ИКЦ "ДИС", 1997.-187 с.

Annotation. Reasons and consequences of the unsatisfactory state socio-economic policy are considered. Methodical approaches are offered to reformation mechanism regulation consequences of the industrial restructuring

Key words: social mechanism., reformation , restructuring, industry

УДК 33.003.13: 378.11

А.М. Каньоса, к.і.н., доцент;

М.І. Каньоса, к.е.н., професор Кам'янець-Подільського національного університету.

РЕАЛІЗАЦІЯ МІСІЇ ВНЗ – ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Економічна безпека вищого навчального закладу можлива тільки за умови узгодження і реалізації інтересів ВНЗ та інтересів суб'єктів зовнішнього середовища, інтересів ВНЗ та інтересів внутрішніх суб'єктів закладу, оскільки абстрактних інтересів не буває, вони є категорією персоніфікованою.

Ключові слова. Економічна безпека вищого навчального закладу; інтереси суб'єктів зовнішнього середовища; інтереси ВНЗ; інтереси внутрішніх суб'єктів навчального закладу; місія, вищого навчального закладу.

Економічна безпека вищого навчального закладу є комплексним поняттям і пов'язана не стільки з внутрішнім станом самого закладу, скільки із впливом на нього зовнішнього середовища, з тими суб'єктами, з якими йому доводиться вступати у взаємодію. Тому вірогідніше стверджувати, що економічна безпека ВНЗ віддзеркалює узгодженість, збалансованість інтересів закладу та інтересів суб'єктів зовнішнього середовища. Розглядаючи саме під цим кутом зору економічну безпеку вишу, її можна оцінювати як практичне втілення положень теорії ресурсної взаємозалежності, згідно з якою він у своїй діяльності має брати до уваги (поруч із власними) інтереси інших суб'єктів, коло яких є надто широким. Узгоджуючи інтереси ВНЗ та суб'єктів зовнішнього середовища, котрі перебувають з ним у взаємозв'язку, можна розглядати економічну безпеку першого.

Вищий навчальний заклад здійснює свою місію у певному середовищі і поза ним його діяльність неможлива. Економічна безпека закладу цілком залежить від впливу цього середовища (позитивного чи негативного). Отже економічні інтереси ВНЗ мають бути в гармонії у часі та просторі з аналогічними інтересами пов'язаних з ним суб'єктів зовнішнього середовища, що функціонують поза межами вишу.

Серед позитивних впливів зовнішнього середовища слід розглядати управлінські нововведення, розвиток оргтехніки, науково-технічного прогресу та НТР, які здійснюють вплив на діяльність закладу, залежно від його спрямування. ВНЗ може впроваджувати всі можливі інновації, а може певні з них ігнорувати, інші – відкласти у часі через брак коштів тощо. Однак необхідність впровадження нововведень вимагається цілою низкою об'єктивних причин. Внаслідок інноваційних процесів будуть розроблені нові способи і засоби виробництва, які об'єктивно викличуть технологічні, конструктивні, організаційні та інші зміни в економіці країни, для функціонування якої ВНЗ готує фахівців. Більше того, вищий навчальний заклад має готувати тих, хто буде активно втручатися в інноваційні процеси, критично аналізувати існуючі засоби та способи виготовлення однорідної продукції на різних виробництвах. Слід також враховувати різноманітність форм організації виробництва і праці, шляхів підвищення ефективності виробництва, які мають призвести до зниження затрат виробництва, чим збільшувати прибуток підприємств-споживачів підготовлених у ВНЗ спеціалістів, і підвищити конкурентність тих і інших на ринку; розширити вже зайнятий ними сегмент ринку, чи вийти на новий ринок праці для випускників закладу, а підприємствам, де працюють випускники, – збути випущених дешевших і якісних товарів. У підсумку мають виграти усі: вищий навчальний заклад стає економічно сильніший, бо отримує

Список використаних джерел:

1. Концепція розвитку вугільної промисловості. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 7 липня 2005 р. №236-р.
2. Амоша О.І. Проблеми реструктуризації промисловості в контексті сталого розвитку // Проблеми сталого розвитку України. – К.: "БМТ", 1998. – С. 344-353.
3. Гесць В.М. Реструктуризації економіки в контексті переходу України на принципи сталого розвитку // Проблеми сталого розвитку України. – К.: "БМТ", 1998. – С. 47-56.
4. Новикова О.Ф., Амоша А.И., Мартякова Е.В. Основные направления социальной политики и социальной защиты в промышленности, -Донецк: НЭП НАН Украины, 1994.-120 с.
5. Рынок труда и социальной политики в Центральной и Восточной Европе. /Под ред. Н.Барра.-М.: ИКЦ "ДИС", 1997.-187 с.

Annotation. Reasons and consequences of the unsatisfactory state socio-economic policy are considered. Methodical approaches are offered to reformation mechanism regulation consequences of the industrial restructuring

Key words: social mechanism., reformation , restructuring, industry

УДК 33.003.13: 378.11

А.М. Каньоса, к.і.н., доцент;

М.І. Каньоса, к.е.н., професор Кам'янець-Подільського національного університету.

РЕАЛІЗАЦІЯ МІСІЇ ВНЗ – ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Економічна безпека вищого навчального закладу можлива тільки за умови узгодження і реалізації інтересів ВНЗ та інтересів суб'єктів зовнішнього середовища, інтересів ВНЗ та інтересів внутрішніх суб'єктів закладу, оскільки абстрактних інтересів не буває, вони є категорією персоніфікованою.

Ключові слова. Економічна безпека вищого навчального закладу; інтереси суб'єктів зовнішнього середовища; інтереси ВНЗ; інтереси внутрішніх суб'єктів навчального закладу; місія, вищого навчального закладу.

Економічна безпека вищого навчального закладу є комплексним поняттям і пов'язана не стільки з внутрішнім станом самого закладу, скільки із впливом на нього зовнішнього середовища, з тими суб'єктами, з якими йому доводиться вступати у взаємодію. Тому вірогідніше стверджувати, що економічна безпека ВНЗ віддзеркалює узгодженість, збалансованість інтересів закладу та інтересів суб'єктів зовнішнього середовища. Розглядаючи саме під цим кутом зору економічну безпеку вишу, її можна оцінювати як практичне втілення положень теорії ресурсної взаємозалежності, згідно з якою він у своїй діяльності має брати до уваги (поруч із власними) інтереси інших суб'єктів, коло яких є надто широким. Узгоджуючи інтереси ВНЗ та суб'єктів зовнішнього середовища, котрі перебувають з ним у взаємозв'язку, можна розглядати економічну безпеку першого.

Вищий навчальний заклад здійснює свою місію у певному середовищі і поза ним його діяльність неможлива. Економічна безпека закладу цілком залежить від впливу цього середовища (позитивного чи негативного). Отже економічні інтереси ВНЗ мають бути в гармонії у часі та просторі з аналогічними інтересами пов'язаних з ним суб'єктів зовнішнього середовища, що функціонують поза межами вишу.

Серед позитивних впливів зовнішнього середовища слід розглядати управлінські нововведення, розвиток оргтехніки, науково-технічного прогресу та НТР, які здійснюють вплив на діяльність закладу, залежно від його спрямування. ВНЗ може впроваджувати всі можливі інновації, а може певні з них ігнорувати, інші – відкласти у часі через брак коштів тощо. Однак необхідність впровадження нововведень вимагається цілою низкою об'єктивних причин. Внаслідок інноваційних процесів будуть розроблені нові способи і засоби виробництва, які об'єктивно викличуть технологічні, конструктивні, організаційні та інші зміни в економіці країни, для функціонування якої ВНЗ готує фахівців. Більше того, вищий навчальний заклад має готувати тих, хто буде активно втручатися в інноваційні процеси, критично аналізувати існуючі засоби та способи виготовлення однорідної продукції на різних виробництвах. Слід також враховувати різноманітність форм організації виробництва і праці, шляхів підвищення ефективності виробництва, які мають призвести до зниження затрат виробництва, чим збільшувати прибуток підприємств-споживачів підготовлених у ВНЗ спеціалістів, і підвищити конкурентність тих і інших на ринку; розширити вже зайнятий ними сегмент ринку, чи вийти на новий ринок праці для випускників закладу, а підприємствам, де працюють випускники, – збути випущених дешевших і якісних товарів. У підсумку мають виграти усі: вищий навчальний заклад стає економічно сильніший, бо отримує

замовлення на підготовку спеціалістів-фахівців, а підприємства, де працюють ці фахівці, – збільшують прибутки через розширення ринку збуту випущеної продукції.

Таким чином бачимо, що вищий навчальний заклад буде в економічній безпеці, якщо його інтереси гармонують з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища – споживачів його продукції – випускників-фахівців, держави, конкурентів, інвесторів, суспільства в цілому. Гармонізація інтересів вишу з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, що взаємодіють з ним, досягається узгодженістю інтересів, котрі можуть виступати у різноманітних формах, залежно від статусу суб'єкта зовнішнього середовища.

Суб'єкти зовнішнього середовища, з якими взаємодіє вищий навчальний заклад, надто різноманітні. Загальну їх схему подаємо на рис. 1.

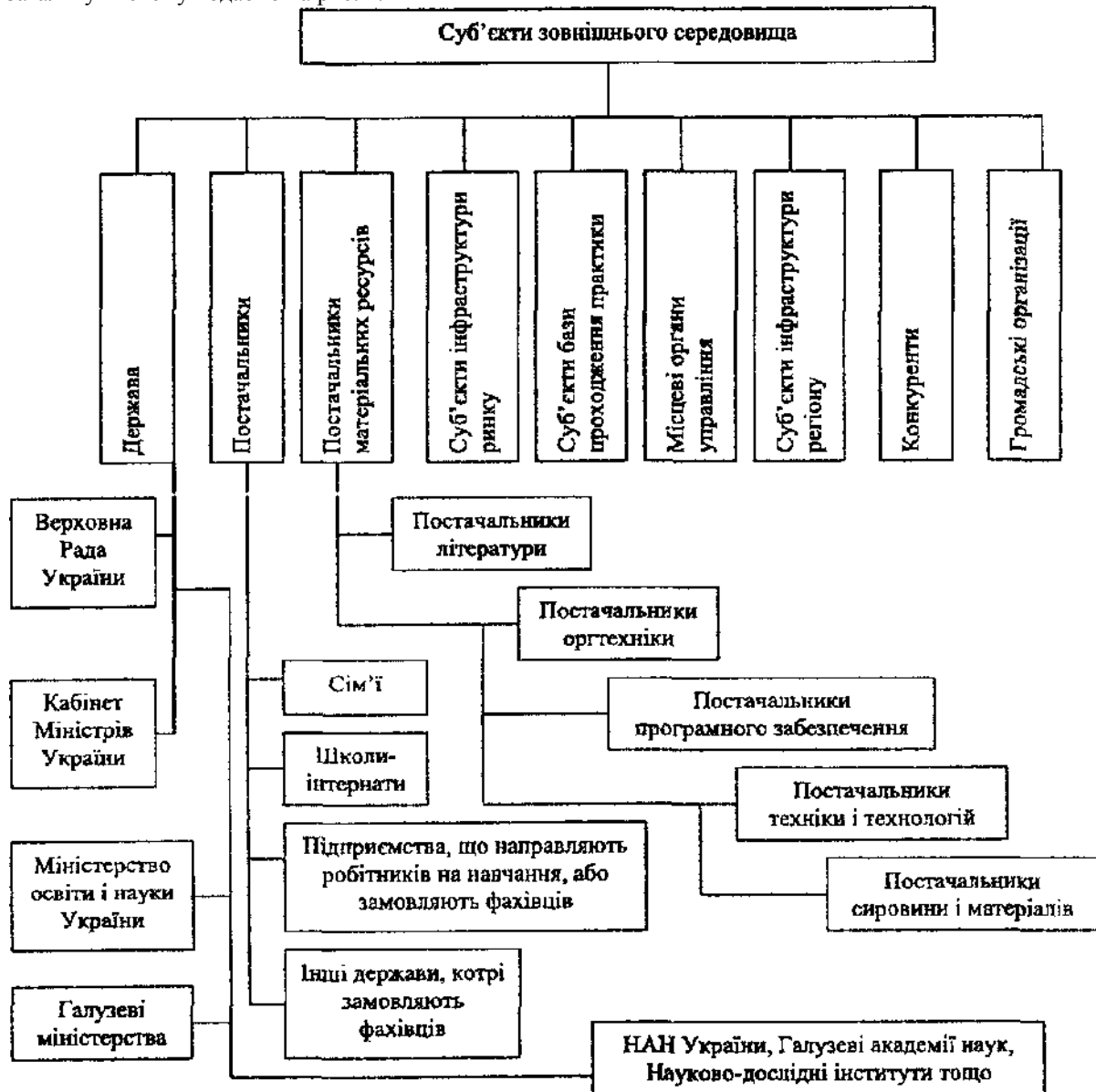


Рис. 1. Групи суб'єктів зовнішнього середовища, що взаємодіють з вищим навчальним закладом.

Взаємодія ВНЗ з суб'єктами зовнішнього середовища здійснюється шляхом реалізації у зовнішньому середовищі функціональних видів діяльності: надання освітніх послуг з підготовки фахівців для державних установ, підприємств, організацій, за контрактами, їх періодичної післядипломної перепідготовки, перекваліфікації; надання наукових чи інтелектуальних послуг на замовлення підприємств, виконання державних замовлень (на підготовку фахівців, наукових розробок тощо); укладання угод про надання послуг освітньому закладові для проходження різноманітних практик при підготовці фахівців; надання послуг чи виконання робіт для освітнього закладу (постачання сировини, матеріалів, обладнання, проведення ремонтних робіт тощо); фінансове забезпечення; кадрове забезпечення та інше. Схема взаємодії вищого навчального закладу із суб'єктами зовнішнього середовища подається на рис.2.

Серед суб'єктів зовнішнього середовища передусім слід виділити державу, яка має найбільш суттєвий вплив на функціонування вищого навчального закладу і регулює всі аспекти його діяльності у різних формах.

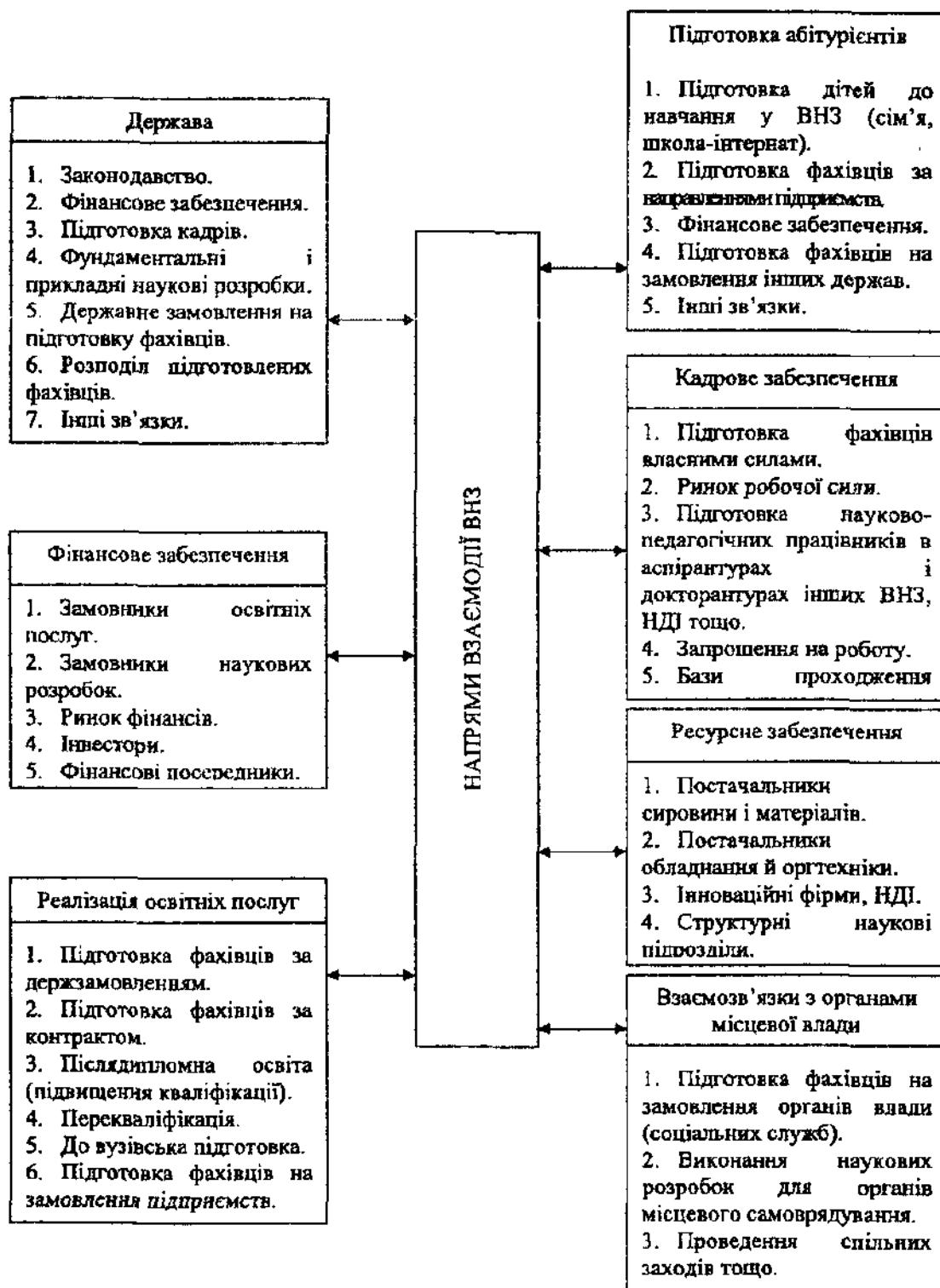


Рис.2. Взаємодія вищого навчального закладу з суб'єктами зовнішнього середовища.

Кожен ВНЗ обов'язково взаємодіє з підприємствами, установами, закладами, на яких працюють його випускники та котрі споживають його наукову продукцію. Крім цього він також взаємодіє з тими, хто готує для нього абітурієнтів, постачає матеріальні, технічні, енергетичні чи інші ресурси. Склад суб'єктів інфраструктури ринку визначається спрямуванням вищого навчального закладу, його статусом у суспільстві. Серед суб'єктів інфраструктури ринку виділяють загальні і спеціальні. При цьому слід

відзначити, що взаємодія закладу з суб'єктами зовнішнього середовища відбувається у ринковому середовищі, у якому постійно присутні економічні ризики, пов'язані зі станом розвитку економіки, з розвитком інфляційних процесів, зміною ставки банківського відсотка, паритетом валют тощо.

Взаємодія ВНЗ з суб'єктами зовнішнього середовища може бути безпосередньою чи опосередкованою. Під першою розуміють прямі контакти закладу з суб'єктами, що тривають тимчасово чи постійно, на документальній або інформаційній основі, наслідки яких мають безпосередній вплив на діяльність вишу. Це насамперед ті, від яких залежить виконання місії ВНЗ, – підготовка абітурієнтів, підприємства, установи й організації, де працюють підготовлені фахівці, споживачі наукової продукції, державні органи та органи місцевого самоврядування. Опосередкована взаємодія не передбачає безпосередніх контактів навчального закладу з суб'єктами зовнішнього середовища, діяльність яких хоча й не має прямого впливу на нього, однак визначає важливі стратегічні рішення керівників вишів. Перш за все це конкуренти – ВНЗ, котрі готують фахівців аналогічних, чи суміжних професій; навчальні або науково-дослідні заклади, які продукують таку ж наукову продукцію. Значення опосередкованої взаємодії таких суб'єктів різко зростає в умовах розширення кількості закладів і зміни демографічної ситуації; зміни системи суспільних відносин і складу менеджерів; зміни виробників фундаментальних та прикладних досліджень тощо. Отже з метою забезпечення економічної безпеки вищого навчального закладу слід гармонізувати його інтереси з інтересами зв'язаних з ним суб'єктів зовнішнього середовища, а значить, розглядати ці інтереси як взаємодію закладу з суб'єктами, яка здійснюється упродовж певного періоду вимушено чи за вибором ВНЗ, наслідки якого є позитивними для останнього.

Інтереси вищого навчального закладу мають бути і інтересами усіх його суб'єктів, оскільки вони є категорією персоніфікованою. Абстрактних інтересів не буває. Спробуємо виділити інтереси суб'єктів ВНЗ. Персоніфікація суб'єктів вишу обумовлюється рядом чинників, серед яких є форма власності, в якій перебуває заклад, організаційно-правова форма його діяльності та самим видом інтересів. Згідно зазначених чинників ієрархія суб'єктів інтересів вишу може подаватися у послідовності: власник ВНЗ, керівництво ВНЗ, управлінська команда закладу, науково-педагогічний і науковий склад закладу, допоміжний і технічний персонал. У цій ієрархії суб'єктів інтересів ВНЗ домінуючі позиції належать власникові закладу і його керівництву. Така ієрархія суб'єктів інтересів ВНЗ справедлива у випадках, коли власник закладу або керівництво здійснюють контроль за його діяльністю, тобто є контролюючими суб'єктами. Контроль за функціонуванням закладу розглядається як форма реалізації економічної влади при одноосібному керівництві або управлінською командою закладу і базується на використанні економічних категорій: власність, влада і право розпоряджатися доходами закладу {16}.

Суб'єкт контролю формує систему інтересів ВНЗ і здійснює керівний вплив на його економічну безпеку. Реальний контроль за діяльністю вишу також здійснюється сторонніми структурами (КРУ, ДПІ тощо). Наявність контролюючих суб'єктів не можна вважати позитивним чи негативним чинником для функціонування закладу. Значно важливішим є співпадання чи неспівпадання інтересів контролюючого суб'єкта і ВНЗ.

Особливу актуальність у розгляді інтересів суб'єктів закладу має форма власності закладу – державний чи приватний. Приватний заклад є новим для національної освіти. Його відносини з державою є особливими і викликають у дослідників підвищений інтерес. Навчально-педагогічний, науковий та допоміжний персонал у таких закладах завжди відповідає нормативам. Державним контролюючим органам більше уваги слід звертати на матеріально-технічне забезпечення виконання місії ВНЗ. Державні навчальні заклади мають піддаватися, окрім зазначеного контролю, ще й різноплановій фінансовій перевірці. Створення цілої мережі приватних структур, придбання обладнання, навчальної та наукової літератури через, так звані "тендери", далеко не завжди сприяють кращому використанню державних і зароблених коштів. Також у деяких закладах не співпадає співвідношення допоміжного персоналу з потребою у науково-педагогічних працівниках. В умовах трансформації національної освіти, що здійснюється наразі на теренах України, ця проблема є надзвичайно актуальною. Однак вона не є темою цього дослідження, хоча стосується інтересів декількох ланок суб'єктів внутрішньої ієрархії.

Ієрархія суб'єктів інтересів ВНЗ має бути запорукою забезпечення внутрішньої збалансованості інтересів. Але, розглядаючи її детальніше, побачимо, що забезпечення внутрішньої збалансованості інтересів навчального закладу є надзвичайно складним завданням, вирішення якого ґрунтується на збалансованості інтересів ВНЗ з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, що взаємодіють із закладом. Крім цього, у кожній галузі діяльності зовнішніх суб'єктів є певні особливості й інтереси, а у навчального закладу (національного, державного чи галузевого) свої. Управлінська практика показує, що досить складно забезпечити внутрішнє збалансування інтересів закладу навіть при застосуванні стратегії обмеженої оптимізації, тим більше, що стратегічні інтереси далеко не завжди можна однозначно сформулювати за умови невизначеності зовнішнього середовища.

В умовах державних закладів формування і формулювання інтересів вищого навчального закладу є прерогативою керівника, і повною мірою у приватних. Тому можемо стверджувати, що формування інтересів ВНЗ є значною мірою суб'єктивним. Сформульовані інтереси навчального закладу завжди

будуть віддзеркалювати рівень інтелектуального розвитку, менталітет, професійну інтуїцію керівника чи власника, їх уміння бачити перспективи розвитку закладу, прогнозувати стан і динаміку зовнішнього середовища.

Враховуючи значну кількість суб'єктів зовнішнього середовища, з якими безпосередньо чи опосередковано взаємодіє заклад, його інтереси надто різноманітні і кожен заклад характеризується сукупністю тільки йому властивих інтересів, що певним чином співпадають між собою, мають різний статус і таких, що належать різним суб'єктам. Інтереси закладу не тільки різноманітні, але і надто мобільні, що обумовлено безперервним розвитком як самого закладу, так і постійною зміною зовнішнього середовища. Таким чином можна стверджувати, що інтереси ВНЗ не є постійними і з часом та залежно від обставин змінюються.

Різноманітність і мобільність інтересів вищого навчального закладу обумовлюють необхідність їх систематизації за рядом ознак і упорядкування на основі цієї систематизації. Це дає можливість їх формулювання, організувати їх перевірку, контролювати рівень дотримання, сформувати систему пріоритетів, визначити заходи з їх захисту. Доцільно, на нашу думку, упорядковувати їх за видом, природою, рівнем вагомості, розподілом у часі, приналежності (зоною дії). Запропоновану систематизацію дивись на рисунку 3.

За видом інтереси поділяють на економічні, соціальні, екологічні та політичні; за природою походження – на природні та штучні; за рівнем вагомості – на глобальні, пріоритетні та другорядні; за розподілом у часі – на поточні і стратегічні; за приналежністю (зоною дії) – на галузеві, регіональні, функціональні. Усі вони можуть бути деталізовані і вимагають конкретного наукового дослідження.

Широке коло різноманітних інтересів навчальних закладів формують систему інтересів вишу, що перебувають у взаємозв'язку і взаємообумовленості та певним чином є субпідрядними. Виходячи з самого розуміння інтересів ВНЗ, розглянутих підходів до систематизації, можна зробити спробу сформулювати критерії формування системи інтересів вищого навчального закладу. Їх дотримання дозволить сформувати систему інтересів закладу, яку можна буде розглядати як елемент менеджменту навчального закладу. Серед них вважаємо за доцільне назвати обмежений характер системи інтересів, адресність інтересів, трансформацію інтересів в економічні та натуральні показники, внутрішню узгодженість інтересів системи.



Рис.3. Класифікація інтересів вищого навчального закладу.

Таким чином, розглядаючи проблему забезпечення економічної безпеки вищого навчального закладу через реалізацію його місії, можна сказати, що вона можлива тільки за умови узгодження і реалізації інтересів ВНЗ та інтересів суб'єктів зовнішнього середовища, інтересів ВНЗ та інтересів внутрішніх суб'єктів закладу, оскільки абстрактних інтересів не буває, вони є категорією персоніфікованою.

Дослідження підтверджують, що інтереси вищого навчального закладу є досить різноманітні, бо охоплюють усі грані його діяльності, і ще недостатньо вивчені. Можна стверджувати, що це є одна з перших спроб на шляху вивчення цієї надто важливої проблеми.

Список використаних джерел

1. Архипов А., Городецкий А., Михайлов Б. Экономическая безопасность: Оценки, проблемы, способы обеспечения // Вопросы экономики. – 1994. – №12. – С.36-44.
2. Бендиков М.Л. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – №2. – С. 17 – 30.
3. Библия. Книги священного писания Ветхого и Нового завета канонические. – Библейские комиссии "Духовное просвещение", 1991. – 617с.
4. Бинько И., Шлемко В. Как обеспечить экономическую безопасность Украины? // Всеукраинские ведомости, – 1997. – №138(810). – С. 3 – 8.
5. Воронкова А.Э., Дибнис Г.И., Пономарев В.П. Поддержка конкурентоспособного потенциала предприятия. – К., 2000. – 152 с.
6. Воронгта Л.І. Малий бізнес та підприємництво. – К., 2002. – 310 с.
7. Генеза ринкової економіки: Терміни, поняття, персоналії. Укладачі: В.С. Іфтемічук, В.А.Григор'єв, М.І. Маниліч та ін. За наук. ред. Г.І. Башнянина і В.С. Іфтемічука. – К.: "Магнолія плюс", 2004. – 688 с.
8. Герасимчук А.А. Організаційна та управлінська культура. – К., 2002. – 211 с.
9. Глобалізація і безпека розвитку: Монографія /О.Г. Білорус, Д.Т. Лук'яненко та ін.; Керівник авт.кол. і наук. ред. О.Г. Білорус. – К., 2001. – 733 с.
10. Господарський кодекс України: Офіційний текст. – К.: Кондор, 2004. – 208 с.
11. Драга А.А. Обеспечение безопасности предпринимательской деятельности. – М., 1998. – 304 с.
12. Дуднікова І.І. Безпека життєдіяльності. – К., 2003. – 260 с.
13. Жук Л.А. Правові основи підприємницької діяльності. – К., 2002. – 292 с.
14. Забродский В., Капустин Н. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы // Бизнес-информ. – 1999. – №15-16. – С. 35 – 37.
15. Каньоса М.І. Проблеми підвищення конкурентоспроможності вищих педагогічних навчальних закладів в умовах ринкової економіки //Наукові праці Кам'янець-Подільського державного педагогічного університету. Т.І. Кам'янець-Подільський, 2002,-С. 34-35.
16. Каньоса М.І. Вищий навчальний заклад в умовах ринку //Збірник наукових праць Кам'янець-Подільського державного університету. Серія педагогічна. – Випуск УІ. – Кам'янець-Подільський: ПП Мошак М.І., 2005. – С. 7-13.
17. Каньоса А.М., Каньоса М.І. Безпека вищого навчального закладу в його ж руках. //Збірник наукових праць викладачів КПДУ. – 2006. – С. 21-25
18. Каньоса М.І., Каньоса А.М. Підприємництво вимагає безпеки. //Збірник наукових праць викладачів економічного факультету. Випуск І. – Кам'янець-Подільський: КПДУ, ред.-видавничий відділ, 2006. – С. 51-61.
19. Каньоса М.І., Каньоса А.М. Управління економічним потенціалом вищого навчального закладу на засадах маркетингу //Збірник наукових праць викладачів економічного факультету. Випуск 2. – Кам'янець-Подільський: КПДУ, ред.-видавничий відділ, 2007. – С. 52-56.
20. Концепція економічної безпеки України. Ін-т екон. прогнозування. Кер. проекту В.М.Гесць. – К, 1999. – 56 с.
21. Мунтіян В.І. Економічна безпека України. – К.: Вид-во КВІЦ, 1999. 464с.
22. Пастернак-Таранушенко Г. Вища школа конкурентної боротьби. Економічна безпека підприємства в умовах ринку. – Вісник НАН України, 1994, № 7/8. С.78-79.
23. Пастернак-Таранушенко Г. Економічна безпека держави. Статика процесу забезпечення. /За ред. Проф. Б.Кравченка. – К.: "Кондор", 2002,-302с.
24. Пастернак-Таранушенко Г. Економічна і національна безпека України. – "Економіка України", 1994, №2.
25. Пригунов П.Я. Недержавна система безпеки. – К., 2003. – 494 с.
26. Пономаров В.П. Забезпечення економічної безпеки підприємства як елемент сучасного менеджменту //Торгівля і ринок України. /Зб. наук. праць Донецького держ. ун-ту економіки і торгівлі. – Вип.. 9. – Т.2. – Донецьк, 1999. – С. 170 – 175.
27. Пригунов П.Я. Менеджмент безопасности предпринимательства. – К., 2002. – 558с.
28. Соснин А.С., Пригунов П.Я. Менеджмент безопасности предпринимательства: Учеб. пособие. – К.: Изд-во Европ. ун-та, 2004. – 357с.
29. Фатхутдинов Р А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: Издательско-книготорговый центр "Маркетинг", 2002. – 892с.

30. Шлемко В.Т., Зінко І.Ф. *Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення*. – К.: НІСД, 1997.-144с.
31. Щецин Г.В. *Основы кадрового менеджмента: Ученик*. – 4-е изд., испр. – К.: МАУП, 2002. – 280 с.

Annotation. *Economic safety of higher educational establishment is possible only on condition of concordance and realization of interests VNZ and interests of subjects of external environment, interests VNZ and interests of internal subjects of establishment, as abstract interests are not, they are a category personificovanoyo.*

Key words. *Economic safety of higher educational establishment; interests of subjects of external environment; interests VNZ; interests of internal subjects of educational establishment; mission of higher educational establishment.*

УДК 504.3

В.О. Аніщенко, к.т.н., доцент Європейського університету (філія), м. Чернігів.

ДО ПИТАННЯ ЩОДО ОСОБЛИВОСТІ СОЦІО-ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ ОЦІНКИ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ

В статті доведена необхідність як оцінки самих природних ресурсів і об'єктів, так і оцінки їх використання, тобто відображення в результатах господарської діяльності ролі, значення, функції природних ресурсів і об'єктів. Запропонований підхід врахування значимості природних ресурсів і об'єктів надає можливість управління природокористуванням на економічній основі та забезпечити зацікавленість в їх раціональному обґрунтованому використанні.

Ключові слова: *економічна оцінка природних ресурсів; природно-ресурсний потенціал; раціональне природокористування; диференційна рента; відтворювальний процес; природоохоронні витрати.*

Питання про здійснення відтворювального процесу природних ресурсів і об'єктів та їх соціо-еколого-економічна оцінка на сучасному етапі розвитку виробничих відносин є дуже важливим. Нажаль, в наукових працях як вітчизняних, так і закордонних вчених економістів і екологів недостатньо уваги приділено проблемам вдосконалення методики врахування екологічного фактору в економічних законах відтворювального процесу природних ресурсів і об'єктів та їх соціо-еколого-економічної оцінки.

Метою статті є обґрунтування необхідності виявлення, встановлення, конкретизування у кожному випадку кількісних параметрів, факторів, долі ресурсів у показниках господарської діяльності і перш за все у результатах праці, у формуванні вартісних показників.

Еколого-економічна оцінка відрізняється від простої економічної оцінки тим, що вона не обмежується тільки інтересами локального господарського утворення або регіону, країни, а в силу спільності природних ресурсів і об'єктів (загальнопланетарності) базується на загальносвітовому погляді на них. Тому і сама проблема соціо-еколого-економічної оцінки природних ресурсів і об'єктів набуває міжрегіональний, міждержавний і загальнопланетарний характер. Значення природних ресурсів і об'єктів, що слабо виявляється сьогодні, може різко підвищити свою значимість у майбутньому, тому в їх соціо-еколого-економічній оцінці об'єктивно є відсутнім нульове значення.

Сьогодні економічні відносини з приводу природокористування між людьми, групами людей, їхніми об'єднаннями в масштабах регіонів, окремих країн розвиваються в аспекті реалізації таких цілей, як задоволення потреб у властивостях, якостях природних ресурсів і об'єктів і збереження природно-ресурсного потенціалу. На жаль, у даний час друга ціль тільки декларується і людство в основному здійснює споживання, використання, користування природними ресурсами й об'єктами. Це видно з витрат на досягнення цілей задоволення потреб і збереження природоресурсного потенціалу, причому витрати на другу ціль розраховуються на підставі залишкового принципу, як що можна так сказати принципу відкладеного попиту, "у борг природі".

Ця тенденція виявляється й в економічних показниках відтворювального процесу: собівартості продукції, послуг; амортизації; формуванні і використанні прибутку; ціноутворенні. Нами проаналізовані ці обставини у загальному вигляді (у відтворювальному процесі як такому й у формах його прояву). При всьому різноманітті шкіл, напрямків теорії економічного відтворення економічна його модель описується схемою $S+Pr \rightarrow \Pi$ з поправками і корективами, що підкреслюють деякі особливості процесу.

На міжрегіональному, міжгалузевому рівні виконується дотримується наступна закономірність:

$$X_i = \sum_{j=1} a_{ij} \cdot x_j + y_i$$

Тобто є модель міжгалузевого і міжрегіонального балансу виробництва, розподілу, споживання продукції. Чинність закону вартості за цією формулою не викликало би сумніву, якби в коефіцієнті прямого зв'язку (у вартісній формі балансу) були враховані витрати на прородоохорону. Але в дійсності,

30. Шлемко В.Т., Зінко І.Ф. *Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення*. – К.: НІСД, 1997.-144с.
31. Щецин Г.В. *Основы кадрового менеджмента: Ученик*. – 4-е изд., испр. – К.: МАУП, 2002. – 280 с.

Annotation. *Economic safety of higher educational establishment is possible only on condition of concordance and realization of interests VNZ and interests of subjects of external environment, interests VNZ and interests of internal subjects of establishment, as abstract interests are not, they are a category personificovanoyo.*

Key words. *Economic safety of higher educational establishment; interests of subjects of external environment; interests VNZ; interests of internal subjects of educational establishment; mission of higher educational establishment.*

УДК 504.3

В.О. Аніщенко, к.т.н., доцент Європейського університету (філія), м. Чернігів.

ДО ПИТАННЯ ЩОДО ОСОБЛИВОСТІ СОЦІО-ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ ОЦІНКИ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ

В статті доведена необхідність як оцінки самих природних ресурсів і об'єктів, так і оцінки їх використання, тобто відображення в результатах господарської діяльності ролі, значення, функції природних ресурсів і об'єктів. Запропонований підхід врахування значимості природних ресурсів і об'єктів надає можливість управління природокористуванням на економічній основі та забезпечити зацікавленість в їх раціональному обґрунтованому використанні.

Ключові слова: *економічна оцінка природних ресурсів; природно-ресурсний потенціал; раціональне природокористування; диференційна рента; відтворювальний процес; природоохоронні витрати.*

Питання про здійснення відтворювального процесу природних ресурсів і об'єктів та їх соціо-еколого-економічна оцінка на сучасному етапі розвитку виробничих відносин є дуже важливим. Нажаль, в наукових працях як вітчизняних, так і закордонних вчених економістів і екологів недостатньо уваги приділено проблемам вдосконалення методики врахування екологічного фактору в економічних законах відтворювального процесу природних ресурсів і об'єктів та їх соціо-еколого-економічної оцінки.

Метою статті є обґрунтування необхідності виявлення, встановлення, конкретизування у кожному випадку кількісних параметрів, факторів, долі ресурсів у показниках господарської діяльності і перш за все у результатах праці, у формуванні вартісних показників.

Еколого-економічна оцінка відрізняється від простої економічної оцінки тим, що вона не обмежується тільки інтересами локального господарського утворення або регіону, країни, а в силу спільності природних ресурсів і об'єктів (загальнопланетарності) базується на загальносвітовому погляді на них. Тому і сама проблема соціо-еколого-економічної оцінки природних ресурсів і об'єктів набуває міжрегіональний, міждержавний і загальнопланетарний характер. Значення природних ресурсів і об'єктів, що слабо виявляється сьогодні, може різко підвищити свою значимість у майбутньому, тому в їх соціо-еколого-економічній оцінці об'єктивно є відсутнім нульове значення.

Сьогодні економічні відносини з приводу природокористування між людьми, групами людей, їхніми об'єднаннями в масштабах регіонів, окремих країн розвиваються в аспекті реалізації таких цілей, як задоволення потреб у властивостях, якостях природних ресурсів і об'єктів і збереження природно-ресурсного потенціалу. На жаль, у даний час друга ціль тільки декларується і людство в основному здійснює споживання, використання, користування природними ресурсами й об'єктами. Це видно з витрат на досягнення цілей задоволення потреб і збереження природоресурсного потенціалу, причому витрати на другу ціль розраховуються на підставі залишкового принципу, як що можна так сказати принципу відкладеного попиту, "у борг природі".

Ця тенденція виявляється й в економічних показниках відтворювального процесу: собівартості продукції, послуг; амортизації; формуванні і використанні прибутку; ціноутворенні. Нами проаналізовані ці обставини у загальному вигляді (у відтворювальному процесі як такому й у формах його прояву). При всьому різноманітті шкіл, напрямків теорії економічного відтворення економічна його модель описується схемою $S+Pr \rightarrow \Pi$ з поправками і корективами, що підкреслюють деякі особливості процесу.

На міжрегіональному, міжгалузевому рівні виконується дотримується наступна закономірність:

$$X_i = \sum_{j=1} a_{ij} \cdot x_j + y_i$$

Тобто є модель міжгалузевого і міжрегіонального балансу виробництва, розподілу, споживання продукції. Чинність закону вартості за цією формулою не викликало би сумніву, якби в коефіцієнті прямого зв'язку (у вартісній формі балансу) були враховані витрати на прородоохорону. Але в дійсності,

при недоліку або повній відсутності обліку і самих витрат на охорону природи, підприємства, галузі, регіони, що інтенсивно впливають на екосистему, не компенсують їй збиток, що завдається, і в обміні на рівних умовах (гривня на гривню) страждає екосистема, у рамках якої вони функціонують. Ще більш чітко це виявляється в міжрегіональному і міжнародному аспектах. Більш того, закон вартості при обміні продукцією видобувної й обробної галузей враховується за рахунок введення і підтримки "ножниць цін". Таким чином, спостерігається виборчий підхід у застосуванні, реалізації закону вартості в інтересах однієї зі сторін.

Погано вивчена і проблема ціноутворення в природокористуванні, і в цьому процесі простий перенос так званих ринкових відносин неприйнятний. Головна особливість полягає в тому, що властивості, якості природних ресурсів, об'єктів не можуть бути оцінені цілком, тому що не можуть бути пізнані до кінця. Тому не можна встановити ціну природних ресурсів і об'єктів, до неї можна тільки наблизитися. Розмір ціни природного ресурсу або властивостей і якостей об'єктів природи обумовлений і обмежений мірою можливостей і правом розпорядження цими властивостями і якостями (основа споживчих властивостей і споживчої вартості). Причому право розпорядження природними ресурсами й об'єктами – єдина основа включення в процес виробництва й обміну.

Формулювання "власність на природні ресурси й об'єкти", що має місце, застаріла. Оскільки природні ресурси і об'єкти є часткою цілого, з нашої точки зору неспроможною є ідея приналежності одному індивідууму цілого. Природні ресурси й об'єкти ніхто не створював, поширення права власності на них є перешкодою для їхнього використання окремими членами суспільства, чого не можна допустити в силу того, що природне середовище – невід'ємна умова існування, життя і життєдіяльності людини. І оскільки людство (як частина об'єктивного світу) розвивається тільки в одному напрямку – демократії, справедливості, то таке обмеження прав неприпустимо з загальнолюдських принципів і безперспективно. Людство, яке прагне рухатися шляхом прогресу, не може допустити, щоб питання більшості людських співтовариств, вирішувалися окремо узятою групою людей, які прагнуть як можна довше зберегти "своє право" на зону своїх інтересів, не зважаючи на інших людей.

Можливий тільки один підхід – встановлення взаємин між людьми з приводу користування (а не присвоєння у власність) властивостями землі на принципі домовленостей: міжнародних угод на певних умовах; міжрегіональних угод усередині країни, тому що тільки населення, що проживає на даній території, має право розпоряджатися її ресурсами, у тому числі землею; угод із приводу поділу повноважень органів управління (виборних і підзвітних населенню території).

Таким чином, мова може йти тільки про оцінку права розпорядження і про оцінку можливих результатів від його реалізації, але не про ціну землі або іншого елемента природного комплексу. Умовно (для практичних розрахунків в обмінних процесах) можна говорити про ціну реалізації споживчих властивостей якостей землі або іншого природного ресурсу, а не про їхню ціну. Конкретною, більш чітко визначеною ціною володіють тільки речовинні прояви перероблених ресурсів у міру вкладеної праці, необхідної для додання їм форми, виду, придатного для споживання, і праці, необхідної для збереження потенціалу цього ресурсу і природно-ресурсного потенціалу в цілому. Передбачається, що умовна ціна реалізованої частини потенціалу будь-якого ресурсу ($\Pi_{ум}$) обов'язково включає витрати, необхідні для доведення його до кондиції (V_k), забезпечення можливості продовження процесу використання, тобто для відтворення цього процесу ($V_{відтв}$), і витрати, необхідні для збереження потенціалу ресурсу або природоресурсного потенціалу в цілому ($V_{прп}$):

$$\Pi_{ум} = V_k + V_{відтв} + V_{прп} \quad (1.1)$$

Таким чином, правомірно говорити про ціну використання природних ресурсів, користування об'єктами природи, яка встановлюється договірними сторонами, регулюється суспільством в динаміці процесу, тобто з урахуванням дефіцитності, попиту, соціо-еколого-економічної доцільності залучення їх у господарський обіг.

Вивчення ролі природоресурсного потенціалу у відтворювальному процесі регіону дозволяє насамперед виявити об'єктивні тенденції руху вартості, що створюється на основі реалізації ПРП. Очевидно, що "ресурсні регіони" мають базу для переважного створення вартості і є в цьому аспекті "регіонами-донорами".

Отже, існує об'єктивна необхідність як оцінки самих природних ресурсів і об'єктів, так і оцінки їх використання, тобто відбиття в результатах господарської діяльності ролі, значення, функції природних ресурсів і об'єктів. Результати природокористування повинні бути включені в систему обліку й статистики в народному господарстві з тим, щоб вони були враховані на всіх етапах, елементах відтворювального процесу, а не тільки у вигляді витрат на їх використання. Ця необхідність обумовлена тим, що врахування витрат на даний вид діяльності дозволить влити їх в кругообіг фондів підприємства (як основної ланки в системі взаємодії "суспільство-природне середовище"), народного господарства в цілому з тим, щоб витрати грали роль економічних важелів підвищення ефективності народного господарства, перш за все як перешкода до нераціонального природокористування. При такому підході до врахування значимості природних ресурсів і об'єктів з'являється можливість управління

природокористуванням на економічній основі, на основі відшкодування споживаних ресурсів, властивостей і якостей об'єктів природи і забезпечить зацікавленість в їх господарському, раціональному користуванні.

Список використаних джерел:

1. Аніщенко В.О. Навчальний посібник з екології, економіки природокористування та екологічного менеджменту. – Чернігів, 2007. – 132 с.
2. Аніщенко В.О. Носе мислення і етика відповідальності як основні складові концепції існування і розвитку майбутнього людства //Філософія етнокультури та морально-естетичні стратегії громадянського самовизначення: 36. Наук, статей. – Чернігів, ЦНТЕІ, 2006. – С. 172-175.

Annotation. *The necessity of evaluation booth natural resources and objects and the their usage that is their role, importance and functions reflection in the results of economic activity has been proved in the article. A proposed approach of taking into account the importance of natural resources and objects allows economic management of nature and provides interest in their rational and grounded use.*

Key words: *economic evaluation of natural resources, natural-resource potential, rational management of nature, differential rent, recreational process, nature-conservative expenses.*

УДК 330 (477.43-25)

Д.І. Басюк, к.п.н., доцент Управління економіки міської ради

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МІСТА КАМ'ЯНЕЦЬ-ПОДІЛЬСЬКИЙ

Проаналізовано основні тенденції економічного розвитку міста, динаміку макроекономічних показників реального сектору економіки міста, визначено пріоритети сталого зростання економічного потенціалу.

Ключові слова: *Економічний розвиток, реальний сектор економіки, аналіз макроекономічних показників.*

У 2007 році місто Кам'янець-Подільський вийшло на шлях сталого розвитку, стабільного економічного зростання, підвищення соціальних стандартів та якості життя, покращення роботи туристичної та соціально-гуманітарної інфраструктури.

Головні ознаки економічного розвитку м. Кам'янець-Подільський за 2007 рік:

- нарощення випуску промислової продукції в шести галузях промисловості (всього 8) індекс промислового виробництва 166,4%;
- позитивний фінансовий результат 11 773,9 тис. грн. прибутку (загальна сума прибутку – 30 112,8 тис. грн., збитку – 18 338,9 тис. грн.). В 2006 р. загальний фінансовий результат становив – 639 900 тис. грн. збитку
- перевиконання дохідної частини міського бюджету; темп росту до відповідного періоду минулого року склав 140,8%.
- збільшення доходів населення, зростання середнього рівня заробітної плати; заробітна плата протягом грудня 2007 року зросла на 37,6%, до відповідного періоду 2006 року та склала – 1 236,63 грн. (у Хмельницькій обл. – 1 357,24, в Україні – 1 675,0 грн.).
- погашення заборгованості з виплати заробітної плати (єдине місто в Хмельницькій області де вирішено дане питання);
- поліпшення інвестиційного клімату, цілеспрямована та систематизована інвестиційна політика, обсяг інвестицій – 240 млн. грн.; (у 2006р. – 239,8 млн. грн.)
- перемога у Національному конкурсі "Сім чудес України", збільшення потоку туристів до 222,4 тис. осіб, введення в експлуатацію нових об'єктів туристичної інфраструктури;
- активізація підприємницької діяльності, здійснення подальшої підтримки малого бізнесу через механізм відшкодування СІТД відсотків за кредитами комерційних банків; протягом звітного року зареєстровано 119 підприємств – юридичних осіб та 1 088 підприємств фізичних осіб.
- зростання роздрібного товарообороту торгівлі та ресторанного господарства; Порівнюючи з відповідним періодом минулого року спостерігається збільшення на 32,5% (в порівнювальних цінах). Товарооборот на одну особу по місту за січень-вересень 2007р. склав 2 260,7, що на 590,9 грн. або 35,4% більше ніж за відповідний період минулого року.
- покращення транспортного сполучення, автотранспортних пасажирських перевезень, введення додаткового швидкісного потягу "Подільський експрес" сполученням Кам'янець-Подільський – Київ.
- впровадження енергоефективних проектів у бюджетній сфері та житлово-комунальному господарстві; на реалізацію енергозберігаючих заходів з міського бюджету виділено 359,1 тис. грн., досягнуто економії енергоносіїв за 2007 рік – 356,47 тис. грн. бюджетних коштів.

природокористуванням на економічній основі, на основі відшкодування споживаних ресурсів, властивостей і якостей об'єктів природи і забезпечить зацікавленість в їх господарському, раціональному користуванні.

Список використаних джерел:

1. Аніщенко В.О. Навчальний посібник з екології, економіки природокористування та екологічного менеджменту. – Чернігів, 2007. – 132 с.
2. Аніщенко В.О. Носе мислення і етика відповідальності як основні складові концепції існування і розвитку майбутнього людства //Філософія етнокультури та морально-естетичні стратегії громадянського самовизначення: 36. Наук, статей. – Чернігів, ЦНТЕІ, 2006. – С. 172-175.

Annotation. *The necessity of evaluation booth natural resources and objects and the their usage that is their role, importance and functions reflection in the results of economic activity has been proved in the article. A proposed approach of taking into account the importance of natural resources and objects allows economic management of nature and provides interest in their rational and grounded use.*

Key words: *economic evaluation of natural resources, natural-resource potential, rational management of nature, differential rent, recreational process, nature-conservative expenses.*

УДК 330 (477.43-25)

Д.І. Басюк, к.п.н., доцент Управління економіки міської ради

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МІСТА КАМ'ЯНЕЦЬ-ПОДІЛЬСЬКИЙ

Проаналізовано основні тенденції економічного розвитку міста, динаміку макроекономічних показників реального сектору економіки міста, визначено пріоритети сталого зростання економічного потенціалу.

Ключові слова: *Економічний розвиток, реальний сектор економіки, аналіз макроекономічних показників.*

У 2007 році місто Кам'янець-Подільський вийшло на шлях сталого розвитку, стабільного економічного зростання, підвищення соціальних стандартів та якості життя, покращення роботи туристичної та соціально-гуманітарної інфраструктури.

Головні ознаки економічного розвитку м. Кам'янець-Подільський за 2007 рік:

- нарощення випуску промислової продукції в шести галузях промисловості (всього 8) індекс промислового виробництва 166,4%;
- позитивний фінансовий результат 11 773,9 тис. грн. прибутку (загальна сума прибутку – 30 112,8 тис. грн., збитку – 18 338,9 тис. грн.). В 2006 р. загальний фінансовий результат становив – 639 900 тис. грн. збитку
- перевиконання дохідної частини міського бюджету; темп росту до відповідного періоду минулого року склав 140,8%.
- збільшення доходів населення, зростання середнього рівня заробітної плати; заробітна плата протягом грудня 2007 року зросла на 37,6%, до відповідного періоду 2006 року та склала – 1 236,63 грн. (у Хмельницькій обл. – 1 357,24, в Україні – 1 675,0 грн.).
- погашення заборгованості з виплати заробітної плати (єдине місто в Хмельницькій області де вирішено дане питання);
- поліпшення інвестиційного клімату, цілеспрямована та систематизована інвестиційна політика, обсяг інвестицій – 240 млн. грн.; (у 2006р. – 239,8 млн. грн.)
- перемога у Національному конкурсі "Сім чудес України", збільшення потоку туристів до 222,4 тис. осіб, введення в експлуатацію нових об'єктів туристичної інфраструктури;
- активізація підприємницької діяльності, здійснення подальшої підтримки малого бізнесу через механізм відшкодування СІТД відсотків за кредитами комерційних банків; протягом звітного року зареєстровано 119 підприємств – юридичних осіб та 1 088 підприємців фізичних осіб.
- зростання роздрібного товарообороту торгівлі та ресторанного господарства; Порівнюючи з відповідним періодом минулого року спостерігається збільшення на 32,5% (в порівнювальних цінах). Товарооборот на одну особу по місту за січень-вересень 2007р. склав 2 260,7, що на 590,9 грн. або 35,4% більше ніж за відповідний період минулого року.
- покращення транспортного сполучення, автотранспортних пасажирських перевезень, введення додаткового швидкісного потягу "Подільський експрес" сполученням Кам'янець-Подільський – Київ.
- впровадження енергоефективних проектів у бюджетній сфері та житлово-комунальному господарстві; на реалізацію енергозберігаючих заходів з міського бюджету виділено 359,1 тис. грн., досягнуто економії енергоносіїв за 2007 рік – 356,47 тис. грн. бюджетних коштів.

- введено в експлуатацію в житлових будинках 71 лічильник теплової енергії на суму 788,6 тис. грн.
- покращення фінансування капітального ремонту житлового фонду і об'єктів благоустрою, фактичні видатки за 2007 рік – 24 575,5 тис. грн. (у 2006 р. – 22 226,7 тис. грн.)
- покращення правопорядку, впровадження новацій: системи відеонагляду за різними районами міста та створення підрозділу кінної міліції, продовжена діяльність контрактної роти міліції;
- збереження мережі та забезпечення стабільної роботи закладів охорони здоров'я, освіти, культури, фізичної культури і спорту тощо. В загальному видатки на соціально-гуманітарну сферу збільшились на 36.6% (2006р. – 63 643, 2 тис. грн., 2007 – 86 956,6 тис. грн.

Динаміка основних макроекономічних показників розвитку міста Кам'янець-Подільський

Назва показника	2005	2006	2006 до 2005 у %	2007	2007 у % до відповідн. періоду 2006	2007 до 2006 у %	2007 до 2005 у %
Чисельність наявного населення, тис. осіб	99,8	100	100,2	99,985	100	100	100,2
Середньо облікова кількість осіб за видами економічної діяльності (без малого підприємництва), тис. осіб	21,4	21,8	101,9	22,5*	101,8	-	-
Рівень зареєстрованого безробіття, %	3,08	2,74	-	2,37	-	-	-
Середньомісячна заробітна плата, грн.	581,03	744,6	128,1	1236,6*	137,6	-	-
Заборгованість із заробітної плати, млн. грн.	1,8	1,1	61,1	-	-	-	-
Індекс обсягу продукції промисловості, %	98,1	106,2	-	166,4	-	-	-
Інвестиції в основний капітал, млн. грн.	149,1	209,2	125,6	114,6**	83	-	-
Іноземні інвестиції накопичувальним підсумком, млн. дол. США	7,8	9	115,4	9,7	-	108	124,1
Обсяг експорту товарів, тис. дол. США	37,2	33,6	90,1	57,3	-	170,6	154,1
Обсяг імпорту товарів, тис. дол. США	50,7	49,2	97	62,9	-	127,9	124,1
Зовнішньоторговельний оборот, млн. дол. США	87,9	82,8	94,2	120,2	-	145,2	136,8
Розірваний товарооборот, млн. грн.	176	227,7	129,4	226,1**	132,5	-	-
Введено в експлуатацію житла, тис. кв. м.	35,5	32,2	90,7	32,6	-	101,2	91,8

*-дані за грудень 2007 р.

**-дані за січень-вересень 2007 р.

Реальний сектор економіки. Промисловість. Пріоритетом економічного зростання є розвиток промислового комплексу, який представлений 35 великими та 149 малими промисловими підприємствами. В 2007 році індекс промислового виробництва міста склав 166,4% (у 2006 році – 106,2%). Найбільшими бюджетоутворюючими підприємствами у 2007 році є ВАТ "Модуль", ТОВ "Кабельний завод", філія "Лактіс" ДП "Аромат", ТЗОВ "М'ясокомбінат",

ТЗОВ "Птахокомбінат", ВАТ "Кам'янець-Подільський електромеханічний завод", ЗАТ "Преттль-Кабель Україна", ПП "Пакт".

Більшість промислових підприємств в поточному році спрямовували свою діяльність на вдосконалення технологій, випуск інноваційної продукції.

У 2007 році наростило нові потужності приватне виробничо-комерційне підприємство "Механік".

Відкрито 3 виробничі цехи (ковальсько-складальний, штампувально-механічний та виготовлення пластмасових виробів), загальна площа введених в експлуатацію приміщень складає 2 122,4 кв. м. Загалом на підприємстві працює майже 400 працівників.

Приватне підприємство "Пакт" ввело в експлуатацію новий адміністративно-лабораторний корпус з центральною проходною за адресою пр. Грушевського, 43, загальною площею приміщень 2 102,6 кв. м., підприємство за 2003-2007 роки збільшило обсяги виробництва продукції більш ніж у 7 разів. На разі випускає понад 1000 типорозмірів кабельно-провідникової продукції.

Будівництво. Будівельними підприємствами міста всіх форм власності за січень-грудень 2007 р. виконано будівельно-монтажних робіт на суму 93 768 тис. грн., що становить 124,4% до відповідного періоду минулого року (2006 р. – 67 754 тис. грн.).

Протягом 2007 р. введено в дію 53 об'єкти закінченого будівництвом житла, загальною площею 32 572,5 кв. м., в т.ч. житловою – 16 232 кв. м. що становить 101,3% до показника 2006 року. Це 40 індивідуальних житлових будинків та 13 об'єктів багатоквартирного житлового будівництва на 325 квартир(2006 р. – 42 індивідуальних житлових будинки та 11 об'єктів багатоквартирного житлового будівництва на 382 квартири).

Введено в експлуатацію 87 об'єктів соціально-побутової сфери та комерційного використання, загальною площею 32 541,13 кв. м. (2006 р. – 73 об'єкти, загальною площею 22248,3 кв. м.).

Найбільше наростили обсяги підрядних робіт: ПВП "Добробут-П" – 130,5%, ТзОВ "Марс ЛТД" – 199,9%, ПП "Будінвст" – в 2,8 р .б., ПП "Комунбуд" – в 2,2 р. б.

Транспорт і зв'язок. В звітному періоді в системі транспортного комплексу скоротилися обсяги вантажоперевезень на 26,7%; пасажироперевезень на 2,9% в порівнянні з 2006 р.

За січень-грудень 2007 р. автомобільним транспортом перевезено 47.7 тис. тон вантажів, що на 26,7% менше ніж за відповідний період минулого року .Вантажооборот за цей період склав 48 891,3 тис. тоннокілометрів, що складає 99,3% до відповідного періоду минулого року .

Пасажирські перевезення станом на 1.01.2008р. склали 13 291,8 тис. нас., що складає 97,1% пасажирських перевезень за відповідний період минулого року, пасажирооборот склав 118 246,6 тис. пас. км., що на 13,8% менше ніж за січень-грудень 2006 р. (дані відображено на основі статистичної звітності юридичних осіб, без врахування фізичних осіб).

Забезпечено стабільну роботу міського пасажирського транспорту. На ринку міських пасажирських перевезень працює 5 підприємств транспорту ВАТ "АТП-16808", ДП "Верон", ЛТД "Автосервіс", ТзОВ "Транс-Поділля", МП "Камелія", та 128 приватних перевізників. Для перевезення пасажирів задіяні 252 одиниці транспортних засобів. В місті нараховується 30 автобусних маршрутів. До послуг жителів міста розгорнута мережа радіотаксі.

Протягом 2007 р. центром електрозв'язку №2 надано основних послуг зв'язку на загальну суму 16,9 тис. грн., що на 0,5 тис. грн. більше, ніж за 2006 р. (2006 р. – 16,4 тис. грн.).

Кількість основних телефонних апаратів по міст⁷ протягом звітного періоду склала 29 331 телефонних апаратів (2006 р. – 29919 тел. ап.). Із них кількість телефонних апаратів у населення – 25 924 одиниць. (2006 р. – 26603 тел. ап.)

Прискореними темпами розвивається мережа Інтернет, послуги підключення до Інтернет надавали такі провайдери, як "Укртелеком" – 1 963 абоненти, Crazy Network – 526 абонентів, RellCom – 2 300 абонентів та ін.

Динамічно розвивається ринок мобільного зв'язку, послуги надаються такими провідними операторами України, як: Kyivstar, МТС, Life, Beeline UA.

Кількість радіоточок в місті становить – 15 217 і з кожним роком зменшується. Так з початком року їх кількість зменшилась на 657 од. або на 9,8%.

Комунальні підприємства. Станом на 1.01.2008 року в місті зареєстровано 27 діючих комунальних підприємств. За результатами господарської діяльності в 2007 році 17 підприємств спрацювали прибутково, 8 (29,6% від загальної кількості) із збитком, 2 підприємство спрацювали з фінансовим результатом 0.

Найбільш прибутково спрацювали ДП "Санорит"(96,7), КП "Служба єдиного замовника"(62,1) КП "Міськліфтсвітло"(46,7). Найбільші збитки одержали підприємства МШД (861,3), КП "Житловик" (-176,3)

Фінансові результати. За результатами роботи в 2007 р. фінансовий результат (сальдо) від звичайної діяльності до оподаткування підприємств та організацій міста (без малих підприємств, сільськогосподарських підприємств та бюджетних установ) становить 11 773,9 тис. грн. прибутку (2006 р. – збиток 639,9 тис. грн.). Протягом 2007 р. збитково спрацювали 30,3% підприємств.

Найбільше збиткових підприємств серед комунальних (підприємства, що входять до основного кола) – 66,7%, збиток складає 1 000,6 тис. грн. Найбільш збитковим за цей період є КП "Міська шляхова дільниця" зі збитком в 863,2 тис. грн.

Найбільш ефективно спрацювала галузь роздрібною торгівлі. Хоч в цій галузі кількість збиткових

підприємств складає – 31,3%, загальний фінансовий результат є позитивним, прибуток склав – 4 850 тис. грн., що в 7,2 р. б., ніж в 2006 р. (2006 р. – 674,1 тис. грн.) В транспортній галузі збиткових підприємств немає. Сальдо – прибуток на 1.01.2008 р. склав – 549,8 тис. грн., (2006 р. – збиток 561,7 тис. грн.)

Досить позитивно розвивається галузь будівництва (при 21,4% збиткових підприємств) фінансовий результат (сальдо) – прибуток склав 2 861,4 тис. грн., що на 10,2% більше показника 2006 р. (2006 р. – 2 598,1 тис. грн.)

Позитивна ситуація по фінансових показниках спостерігається на підприємствах промисловості, де загальний фінансовий результат, прибуток склав – 72,7 тис. грн. (2006 р. – збиток 6 359,4 тис. грн.) Найбільші збитки в даній сфері отримали підприємства. З АТ "Тепловоденергія" – 5 837,4 тис. грн., ВАТ "Кам'янець-Подільський автоагрегатний завод" – 3 582,2 тис. грн., ЗАТ "Преттль-кабель Україна" – 1 038,3 тис. грн., ТОВ "Птахокомбінат" – 987 тис. грн., ВАТ "Електрон" – 890,4 тис. грн.

Інвестиційна діяльність. За січень-вересень 2007 року підприємствами та організаціями всіх форм власності освоєно 126 890 тис. грн. капітальних інвестицій, що становить 99,6% до відповідного періоду 2006 року. За оперативними даними, обсяги капітальних інвестицій складають 240 млн. грн.

Станом на 1.01.2008 р. в економіку міста від початку інвестування залучено прямих іноземних інвестицій на суму 9 679,7 тис. дол. США, що становить 108,1% до обсягу станом на 1.01.2007 р. За 2007 р. надходження прямих іноземних інвестицій в економіку міста склали – 725,7 тис. дол. США. (7,5% до загального обсягу іноземних інвестицій області).

Підприємництво Станом на 01.01.2008 року в місті зареєстровано 1 875 суб'єктів підприємницької діяльності-юридичних осіб і 8 755 підприємців-фізичних осіб. За 2007р. зареєстровано 119 суб'єктів підприємницької діяльності-юридичних осіб та 1 088 суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб та скасовано реєстрацію 74 суб'єктів підприємницької діяльності-юридичних осіб та 315 суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб.

Кількість діючих малих підприємств 75 на 10 тис. населення у м. Кам'янець-Подільський, що на 70,1% більше аналогічного показника по області (44 підприємства).

На виконання заходів Програми розвитку малого підприємництва в 2007р. з міського бюджету виділено 337,2 тис. грн. (використано 333244,03 грн.) Фондом підтримки малого підприємництва в 2006 р. було надано фінансової допомоги 5 суб'єктам підприємницької діяльності на загальну суму 70965,24 грн. Протягом 2007 року надано фінансової допомоги 9 суб'єктам підприємницької діяльності на загальну суму 210 141,15 грн. (з відшкодуванням боргу за попередній бюджетний період).

Продовжується позитивна динаміка на регіональному споживчому ринку. Розширилась сфера торгівлі та сфера по наданню послуг населенню.

Станом на 1.01.2008р у місті зареєстровано:

- закладів ресторанного господарства – 176, в яких розміщено 200 об'єктів торгівлі, загальною площею – 20 557,5 кв. м., кількість посадкових місць – 7 785.

- магазинів, кіосків та лотків – 671, в яких розміщується 995 об'єктів торгівлі, загальною площею 60 614,4 кв. м.;

- закладів сфери послуг – 213, з яких об'єктів грального бізнесу і азартних ігор – 28.

Туризм. В 2007 році місто відвідало 222,9 тис. осіб, що на 3,7% більше в порівнянні з попереднім роком (2006 р. – 215 тис. осіб).

В реконструкцію та реставрацію пам'яток архітектури в 2007 році вкладено 4 692 тис. грн. (в 2006 р. – 5997,5 тис. грн.). Реалізується програма відтворення втраченої історичної забудови на території Національного історико-архітектурного заповідника "Кам'янець". В 2007 році за рахунок цільових програм державного бюджету України виконано ремонтно-реставраційних робіт на суму 1 636,4 тис. грн. відреставровано будинок Руською магістрату, виконано протиаварійні та реставраційні роботи на Замковому мосту, Казематній вежі на пл. Вірменський ринок; почато реставрацію Руської брами з баштами та укріпленнями. За рахунок субвенції державного бюджету місцевому бюджету в сумі 3 056 тис. грн. проведено реставраційно-ремонтні роботи на об'єктах:

- Монастир францисканців, келії, будинок архієрея 17-20 ст.
- Старий замок, мури замку (північний двір) 12-19 ст.
- Дзвіниця Кафедрального костюлу.

Розвивається туристично-готельна інфраструктура, працюють 11 туристичних фірм, 13 готелів, 176 закладів ресторанного господарства. В 2007 році відкрився II корпус туристичного комплексу "Гала-готель", здійснено реконструкцію готелю "Сім днів".

Щорічно в місті проводяться різноманітні мистецькі та фестивалні заходи. Так, в 2007 році було проведено ряд культурно-мистецьких заходів, серед яких найбільш значущими є: відкриття туристичного сезону, фестиваль технічних видів спорту "Технопарк кам'яного періоду", День міста та Фестиваль повітроплавання, III Міжнародний військово-історичний фестиваль "TERRA-HEROICA 2007", який визнано одним з кращих у Європі.

Енергозабезпечення та енергозбереження. Аналіз даних енергопостачальних підприємств міста

свідчить про загальну тенденцію до зменшення споживання усіх видів енергоносіїв, крім електричної енергії

Таблиця 2

Фактичне споживання енергоносіїв у м Кам'янець-Подільський

		Електроенергія тис.кВт.	Вода тис. куб.м.	Природний газ тис.куб.м.	Теплова енергія тис.Г/кал.
Промисловість	2006	278848,976	113,12	0	0
	2007	319549	0	20420,428	0
Бюджет	2006	11107,186	333,1836	0	40,4
	2007	131675	303,945	864,232	34,836
Населення	2006	38889,695	4666,08319	0	213,4
	2007	39860,6	4234,926	25076,554	173,841
Інші	2006	53400,05	725,5476	0	9,6
	2007	47967,3	437,532	40814,928	7,783
Всього	2006	382245,907	5837,935	0	263,4
	2007	539051,9	4976,403	87176,142	216,46

Реалізація заходів підвищення ефективності використання енергоносіїв проводиться відповідно до Програми енергозбереження міста Кам'янця-Подільського на 2006-2010 роки.

На впровадження енергозберігаючих заходів з міського бюджету в 2007 р. виділено 359,1 тис. грн. Від впровадження енергоефективних проектів в бюджетних установах, економія енергоносіїв та води за 2007 рік склала 356,47 тис. грн. бюджетних коштів.

Структурні зміни. Управління об'єктами комунального майна. Станом на 1.01.2008 р передано в оренду 166 приміщень комунальної власності. Крім того інше майно комунальної власності (обладнання та інвентар) надано в оренду 13 організаціям. За звітний рік було укладено 17 нових та переукладено на новий термін 80 договорів оренди, загальною площею 7 995,27 кв. м.

За 2007 рік одержано 965,1 тис. грн. орендної плати(за 2006 р. – 1123,6 тис. грн.). Середня вартість оренди 1 кв. м складає 30,2 грн.(за 2006 р. – 34,3 грн.).

Протягом звітного періоду 2007 року приватизовано 26 об'єктів комунальної власності на суму 7 575,4 тис. грн., загальною площею нежитлових приміщень 7 505,3 кв. м. Шляхом викупу приватизовано 22 об'єкта комунальної власності, шляхом аукціону 4 об'єкта комунальної власності.

Серед кращих угод з продажу об'єктів комунальної власності в 2007 році вартує уваги продаж, шляхом аукціону, цілісного майнового комплексу, комунального підприємства "Горизонт". Вартість 1 кв. м. склала – 1 800 грн. Слід зазначити значну динаміку росту вартості продажу 1 м. кв. об'єктів комунальної власності з 635 грн. в 2005 році до 1 219 грн. в 2007 році.

Земельні відносини Загальна площа земель Кам'янець-Подільської міської ради становить 2 787 га., що становить – 0,135% території Хмельницької області.

З 2004 року по 1.01.2008 року відбувся 31 земельний конкурс, на яких було передано в оренду – 114 земельних ділянок загальною площею 52,1900 га. До міського бюджету від проведення конкурсів на право набуття оренди на земельні ділянки надійшло коштів в сумі – 14 млн. 738,5 тис. грн.

Протягом 2000-2007 років в оренді в цілому перебуває земельних ділянок загальною площею – 320,5589 га., орендна плата за які складає 11 476,7 тис. грн., в т. ч. в 2007 р. передано земельних ділянок загальною площею – 111,0041 га. на які нарахована орендна плата на суму – 3 531,1 тис. грн.

З 1997 року по 2008 рік продано земельних ділянок загальною площею 72,25 га., вартість яких складає 16 528,47 тис. грн., в т. ч. протягом 2007р. земельних ділянок загальною площею 11,39 га., вартістю 5 924,97 тис. грн.

Бюджетна політика. За період з 2002 по 2007 рік обсяг дохідної частини бюджету зріс у 3,9 раза з 43,0 млн. грн. 169 059,6 до млн. грн.

Протягом січня-грудня 2007 року до міського бюджету надійшло податків, зборів (обов'язкових платежів) без врахування субвенцій в сумі 125 060,5 тис. грн. при планових призначеннях на цей період 118 293,8 тис. грн., або 105,7%. Темп росту до відповідного періоду минулого року склав 140,8%.

В розрізі платежів недовиконаними залишилися: податок на прибуток підприємств комунальної власності (70,5%), частина прибутку (доходу) господарських організацій, що вилучається до бюджету (68,2%), субвенції (84,8%). Видатки загального фонду міського бюджету профінансовано на 95% на суму 135 605,9 тис. грн., від запланованих 142 723,6 тис. грн., видатки по фонду' соціально-економічного розвитку міста профінансовані в сумі 7 100,7 тис. грн., при плані на 2007 рік – 7 446,7 тис. грн., (недоосвоєння коштів такими розпорядниками, як УОН, УОЗ, УЖКГ).

Annotation. The bask economic progress trends of city are analysed, dynamics of macroeconomic indexes of the real to the sector of economy of city, priorities of permanent growth of economic potential are certain.

Key words: economic development, real sector of economy, analysis of macroeconomic indexes

*В.В. Бондарчук, к.е.н., доцент,
Л.Й. Бондарчук, ст. викладач Львівського державного аграрного
університету, м. Дублячи*

ТЕКСТ АНГЛО-УКРАЇНСЬКОГО ПЕРЕКЛАДУ НАУКОВОЇ ЛІТЕРАТУРИ ЯК КОМПОНЕНТ НАВЧАЛЬНОГО ПОСІБНИКА З МЕНЕДЖМЕНТУ

У статті розглядаються шляхи укладання навчального посібника для українських студентів шляхом поєднання тексту перекладу англomовної фахової літератури з навчально-методичними матеріалами, зібраними українськими науковцями. Розглянуто і проаналізовано переклади деяких наукових бестселерів, які було здійснено методом скорочень та пристосувань до сучасних умов.

Ключові слова: *науковий переклад, менеджмент, фахова література, практичні навички керування.*

Розвиток ринкових відносин в Україні тісно пов'язаний з ґрунтовним вивченням сучасних теорій менеджменту розвинутих країн світу і шляхів їх адаптації до соціально-економічних реалій нашої держави. Насамперед мова йде про створення гнучких систем менеджменту на мік-ро-та макрорівнях, організації якісної підготовки фахівців з менеджменту, здатних реалізувати ці сучасні підходи у вітчизняній економіці.

На тлі художнього перекладу науковий переклад завжди був менш дослідженим (але не менш актуальним) як в колишньому СРСР, так і в незалежній Україні. Проблем наукового та науково-технічного перекладу торкалися В.Федоров, Д.Лотце, А.Хаютін, Ю.Ванніков. Найактивніше у цій галузі працюють українські вчені Т.Кияк, В.Карабан, Е.Скороходько, які поряд із теоретичними розробками запропонували також низку лексикографічних праць – англо-українських та українсько-англійських словників з ринкової економіки та менеджменту, активно співпрацюючи з фаховими економістами.

Навчальні посібники та підручники, підготовлені вітчизняними фахівцями, часто не зачіпають психологічних аспектів формування практичних навичок керування та підвищення рівня їх кваліфікації. Тому в нагоді тут можуть стати дослідження західних економістів, популяризація яких в Україні відбувається головним чином через їхній український переклад. Аналіз перекладів англomовних книг з економіки як основних популяризаторів західного менеджменту на пострадянських теренах, шляхи адаптації цих видань до умов сучасної України стали предметом нашого дослідження. Об'єктом дослідження є англо-українські переклади наукових і науково-популярних видань з менеджменту, виконані здебільшого фахівцями-економістами за останнє десятиріччя. Мета дослідження – показати ефективні шляхи виконання таких перекладів для їх подальшого практичного використання в середовищі студентів, науковців і практичних менеджерів.

Відкриваючи нову суспільно-економічну епоху, кінець ХХ ст. сформував умови не лише для нових ідей української економічної науки, а й надав можливість розвивати нові методичні підходи в навчанні студентів економічних спеціальностей. Провідна думка багатьох аналітиків кінця ХХ ст. ґрунтувалася на тому, що злиття із західною системою цінностей, прийняття їхніх основних принципів господарювання неминуче допоможе здолати кризу в нашій країні, підвищити рівень життя і, водночас, авторитет України. Тому особливу роль стали відігравати переклади світових економічних бестселерів як популяризаторів необхідних знань. Однією із перших таких перекладацьких робіт є переклад книги П. Самуельсона "Економіка" під керівництвом О. Лищишина [5].

На відміну від російського перекладу цієї книги 60-х рр. ХХ ст., який було виконано тотальним методом, зазначений український переклад базується на принципах функціональної адекватності – із замінами статистичних даних, вилученням неактуального на кінець ХХ ст. матеріалу тощо. Об'ємно робота значно менша від оригіналу.

У пристосуванні до реалій українського суспільства значно далі пішов С. Панчишин – керівник багатьох перекладацьких проектів [2; 3]. Фаховий економіст-науковець і педагог, він намагався не обмежувати роль перекладача передаванням інформації від однієї мови до іншої з додаванням актуальніших даних, а й бути свого роду учасником наукової дискусії. Поряд із фрагментами із західних мас-медіа в таких перекладах часто вміщено матеріали про відповідні економічні ситуації в Україні. В кінці розділів поряд із запитаннями для контролю, які задають західні аналітики, С. Панчишин та учасники його проектів вміщують власні – про українську економіку. В таких перекладах зазвичай є українсько-англійський глосарій із тлумаченнями найважливіших понять, а також списки рекомендованої літератури для опрацювання українськими студентами.

Прикметно, що вже у другій половині 90-х рр. ХХ ст. українські аналітики, розуміючи, що навіть така книга з методичними доповненнями, поясненнями і тлумаченнями не може повністю задовольнити потреби навчального процесу в українських ВНЗ, сформували особливий вид навчальної літератури.

Структура і принципи зазначеної перекладної літератури не давали достатньої можливості розкрити власну теоретичну позицію українським науковцям, які у більшості випадків і займалися перекладами. Так виникли спільні проекти за участю західних та українських вчених в укладанні навчальної літератури для українських студентів економічних спеціальностей.

Прикладом такого проекту є книга Р. Гріфіна та В. Яцури "Основи менеджменту" [1]. Спільний проект складається з п'яти частин, кожна з яких є перекладом книги Р.Гріфіна "Основи менеджменту: основні концепції та їх застосування" (2-е видання, 2000 р.). в кінці розділів обов'язково присутні доповнення, автором яких є проф. В. Яцура. Доповнення має назву: "З досвіду менеджменту в Україні" і складається з обов'язкових рубрик: "Завдання" (поставлено завдання з досвіду менеджменту в Україні і вказано рекомендовану літературу для розв'язку), "Ситуація для аналізу" (опис реалій українського менеджменту в сучасних умовах). На нашу думку, найважливішим компонентом доповнення, розробленого В.Яцурою, є останній – насичений актуальними даними, живими реаліями і конкретикою.

Навчальна література, яку укладено зазначеною методою, навряд чи може вважатися оптимальною у вирішенні науково-практичних завдань навчального процесу. На думку українського вченого, професора економіки С.Савельєва, такому виданню можна зробити закид в тому, що залучення українського вченого все ж не дає змоги в певній мірі уникнути орієнтації підручника на потреби західного студента. Позитивними ж рисами такої книги є те, що в ній систематизовано основні досягнення у розвитку світової наукової думки певних галузей економічної науки [4, с. 9]. Укладання такої літератури означає співпрацю, взаємопідтримку, відкритість поглядів вчених різних країн. Не виключено, що в майбутньому потреба в таких проектах відпаде. На даний же час проекти співпраці двох груп авторів, представників різних наукових шкіл, громадян держав із різними господарсько-правовими реаліями відіграють принципову роль у методичному забезпеченні українських студентів економічних спеціальностей.

Перекладна література з менеджменту, зокрема переклади досліджень західних вчених з теорії і практики менеджменту, має колосальне значення для України. У сучасних умовах найприйнятнішою формою перекладів західних видань вважаємо відбірково-скорочений варіант відтворення оригінальних текстів з доповненням матеріалами, що описують реалії української економіки, підібраними українськими вченими.

Список використаних джерел:

1. Гріфін Р., Яцура В. *Основи менеджменту: Підручник/Наук.ред. В.Яцура, Д.Олесне-вич,-Львів: Бак, 2001.-624 с.*
2. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. *Аналітична економія. Принципи, проблеми і політика / Пер. за наук. ред. С.Панчишина. – К.: Основи, 1998. – 650 с.*
3. Мишкін Ф.С. *Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Пер. з англ. за наук. ред. С.Панчишина. – К.: Основи, 1998. – 963 с.*
4. Савельєв Є.В. *Міжнародна економіка: Теорія міжнародної торгівлі і фінансів / За ред.. О. А.Устенка. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 504с.*
5. Самуельсон П.А. *Економіка / Пер. з англ. за наук. ред. О. Луцишина. – Львів: Світ, 1993. – 493 с.*

Annotation. *The research paper examines ways of using translational scientific literature in curricula of management. Scientific translations, made by methods of selection and shortening are examined. Variants of translation adopted for the economic conditions of Ukraine are suggested.*

Key word: *scientific translations, management, special literature, practical skills of management.*

УДК 343.533 : 347.772 : 639 (477)

М.В. Зось-Кіор, к.е.н., доцент,

О.М. Германенко, к.е.н., доцент,

М.М. Кальченко, к.е.н., доцент, Луганського національного аграрного університету.

РОЗРОБКА РЕКЛАМНОГО БЮДЖЕТУ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЙОГО ЕФЕКТУ

В даній статті проводиться дослідження процесу розробки рекламного бюджету та визначення його ефекту за сучасними методами. При цьому враховуються різні концепції рекламної діяльності, використовується фактичний прикладний матеріал.

Ключові слова: *рекламна компанія, рекламний бюджет, рекламоносії, коефіцієнт еластичності реклами.*

При розробці рекламного бюджету особливу увагу слід звертати на те, щоб витрати на рекламу визначались на засадах прискіпливого аналізу, а не за допомогою емпіричних методів чи інтуїції. Це обумовлює актуальність дослідження процесу розробки рекламного бюджету та методично вірного визначення його ефекту.

Структура і принципи зазначеної перекладної літератури не давали достатньої можливості розкрити власну теоретичну позицію українським науковцям, які у більшості випадків і займалися перекладами. Так виникли спільні проекти за участю західних та українських вчених в укладанні навчальної літератури для українських студентів економічних спеціальностей.

Прикладом такого проекту є книга Р. Гріфіна та В. Яцури "Основи менеджменту" [1]. Спільний проект складається з п'яти частин, кожна з яких є перекладом книги Р.Гріфіна "Основи менеджменту: основні концепції та їх застосування" (2-е видання, 2000 р.). в кінці розділів обов'язково присутні доповнення, автором яких є проф. В. Яцура. Доповнення має назву: "З досвіду менеджменту в Україні" і складається з обов'язкових рубрик: "Завдання" (поставлено завдання з досвіду менеджменту в Україні і вказано рекомендовану літературу для розв'язку), "Ситуація для аналізу" (опис реалій українського менеджменту в сучасних умовах). На нашу думку, найважливішим компонентом доповнення, розробленого В.Яцурою, є останній – насичений актуальними даними, живими реаліями і конкретикою.

Навчальна література, яку укладено зазначеною метою, навряд чи може вважатися оптимальною у вирішенні науково-практичних завдань навчального процесу. На думку українського вченого, професора економіки Є.Савельєва, такому виданню можна зробити закид в тому, що залучення українського вченого все ж не дає змоги в певній мірі уникнути орієнтації підручника на потреби західного студента. Позитивними ж рисами такої книги є те, що в ній систематизовано основні досягнення у розвитку світової наукової думки певних галузей економічної науки [4, с. 9]. Укладання такої літератури означає співпрацю, взаємопідтримку, відкритість поглядів вчених різних країн. Не виключено, що в майбутньому потреба в таких проектах відпаде. На даний же час проекти співпраці двох груп авторів, представників різних наукових шкіл, громадян держав із різними господарсько-правовими реаліями відіграють принципову роль у методичному забезпеченні українських студентів економічних спеціальностей.

Перекладна література з менеджменту, зокрема переклади досліджень західних вчених з теорії і практики менеджменту, має колосальне значення для України. У сучасних умовах найприйнятнішою формою перекладів західних видань вважаємо відбірково-скорочений варіант відтворення оригінальних текстів з доповненням матеріалами, що описують реалії української економіки, підібраними українськими вченими.

Список використаних джерел:

1. Гріфін Р., Яцура В. *Основи менеджменту: Підручник/Наук.ред. В.Яцура, Д.Олесне-вич,-Львів: Бак, 2001.-624 с.*
2. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. *Аналітична економія. Принципи, проблеми і політика / Пер. за наук. ред. С.Панчишина. – К.: Основи, 1998. – 650 с.*
3. Мишкін Ф.С. *Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Пер. з англ. за наук. ред. С.Панчишина. – К.: Основи, 1998. – 963 с.*
4. Савельєв Є.В. *Міжнародна економіка: Теорія міжнародної торгівлі і фінансів / За ред.. О. А.Устенка. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 504с.*
5. Самуельсон П.А. *Економіка / Пер. з англ. за наук. ред. О. Луцишина. – Львів: Світ, 1993. – 493 с.*

Annotation. *The research paper examines ways of using translational scientific literature in curricula of management. Scientific translations, made by methods of selection and shortening are examined. Variants of translation adopted for the economic conditions of Ukraine are suggested.*

Key word: *scientific translations, management, special literature, practical skills of management.*

УДК 343.533 : 347.772 : 639 (477)

М.В. Зось-Кіор, к.е.н., доцент,

О.М. Германенко, к.е.н., доцент,

М.М. Кальченко, к.е.н., доцент, Луганського національного аграрного університету.

РОЗРОБКА РЕКЛАМНОГО БЮДЖЕТУ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЙОГО ЕФЕКТУ

В даній статті проводиться дослідження процесу розробки рекламного бюджету та визначення його ефекту за сучасними методами. При цьому враховуються різні концепції рекламної діяльності, використовується фактичний прикладний матеріал.

Ключові слова: *рекламна компанія, рекламний бюджет, рекламоносії, коефіцієнт еластичності реклами.*

При розробці рекламного бюджету особливу увагу слід звертати на те, щоб витрати на рекламу визначались на засадах прискіпливого аналізу, а не за допомогою емпіричних методів чи інтуїції. Це обумовлює актуальність дослідження процесу розробки рекламного бюджету та методично вірного визначення його ефекту.

Теоретичною основою механізму прийняття рішення про розмір рекламного бюджету слугує аналіз по граничним економічним показникам, сутність якого можна сформулювати таким чином: підприємству слід продовжувати витратити додаткові кошти на рекламу доти, поки з одного боку сума рекламних витрат не почне перевищувати суму додаткових доходів, отримання яких стало наслідком цих витрат, а з іншого боку обсяг попиту на продукцію фірми не буде перевищувати її виробничі потужності.

При практичному використанні аналізу рекламних витрат по граничним економічним витратам виникають деякі труднощі. Якщо економічні розрахунки рекламного бюджету ґрунтуються на припущенні, що обсяг збуту є функція витрат на рекламу, до того ж ці витрати є єдиним вхідним показником, то розрахунки будуть вірні лише в тому випадку, якщо під впливом реклами настане негайна (або в продовж деякого часу) реакція потенційних покупців.

Слід пам'ятати, що на зміну обсягів реалізації впливає ще й характер рекламної кампанії, рекламних звернень, вибір конкретних носіїв реклами. Реакція потенційних покупців на неординарний ролик буде зовсім іншою, ніж на безсмакову та неграмотну рекламну кампанію навіть при однакових рекламних бюджетах.

При цьому важко відокремити вплив реклами від впливу інших факторів, що впливають на обсяги продажів. Реклама є єдиним фактором, що визначає обсяги продаж, лише при умові, що інші фактори маркетингової діяльності (в тому числі протидія конкурентів) є константами.

Існує два підходи до подолання труднощів при аналізі граничних економічних показників, що рекомендує до застосування теорія рекламного менеджменту.

При першому підході керівники фірми можуть вирішити, що визначення бюджетних видатків рекламної кампанії настільки важке, що є сенс виходити з рівня рекламних видатків у попередньому періоді (причому сума коректується у бік збільшення). При цьому береться до уваги інфляція, вартість реклами у різноманітних ЗМІ, рівень планованого товарообігу та ін.

Якщо при визначенні рекламного бюджету керуватися певними правилами, та вони ґрунтуватимуться на аналізі граничних економічних показників.

При другому підході аналізують наявні дані, з яких менеджери фірми мають спробувати побудувати певну функція відклику, що пов'язує витрати на рекламу та обсяги продаж. Цю залежність можна використати для визначення такого рівня витрат на рекламу, при якому обсяги продаж будуть максимальними. Аргументом на користь саме цього підходу є те, що навіть коли отриманий результат не буде ідеальним, його, тим не менш, можна сприймати як орієнтир у діях.

Відомо, що підприємство (в даному випадку об'єктом дослідження є ТОВ "Дон-Ест Плюс", що спеціалізується на промисловому виробництві, оптовій та роздрібній торгівлі рибою) у 2007 році планувало збільшити виробничі потужності. За розрахунками менеджерів фірми нове обладнання може виробляти продукції на 30,1 млн. грн. виручки. Саме тому слід проаналізувати рівні завантаження виробничих потужностей підприємства та на основі цього зробити висновки щодо розміру рекламного бюджету. Причому розрахунки рівня завантаженості та обсяги виробництва у 2007 році будуть базуватися на припущенні, що тенденції їх зміни залишаться на рівні 2004-2006 рр. Ці розрахунки наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Завантаження виробничих потужностей підприємства

Показник	Значення за період				Відхилення значень 2007 р. (варіант) від	
	2005 р.	2006 р.	2007 р. (план)	2007 р. (варіант)	тис. грн.	%
Виробничі потужності, тис. грн.	17900	27300	30100	30100	0	0
Обсяги реалізації, тис. грн.	15562,8	23804,1	26277,3	30100	3822,7	14,5
Рівень завантаження виробничих потужностей, %	86,9	87,2	87,3	100	-	12,7

Аналізуючи проведені розрахунки можна зробити висновок, що рівень завантаження виробничих потужностей лишається майже незмінним та знаходиться в середньому на рівні 87,3%. Саме це значення було взято за основу при проведенні розрахунку обсягів реалізації продукції у 2007 році. У цьому випадку виручка становитиме 26277,3 тис. грн. Якщо збільшити обсяги реалізації до рівня запланованих виробничих потужностей, то рівень завантаження виробничих потужностей складе 100%, а виручка становитиме 30100 тис. грн. Тобто додаткові надходження збільшаться на 3822,7 тис. грн. (14,5%), що позитивно вплине на результати діяльності підприємства. За детальнішою інформацією звернемося до наступної таблиці 2.

Розрахунок ефекту від збільшення додаткових витрат на рекламу підприємства у 2007 році

Показник	Значення за період				
	2 004р.	2 005р.	2 006р.	2007 р. (план)	2007 р. (варіант)
Обсяги реалізації, тис. грн.	11246,7	15562,8	23804,1	26277,3	30100
Валовий прибуток, тис. грн.	895,6	1035,7	1642,7	1884,88	2159,08
Рентабельність продаж, %	7,96	6,65	6,9	7,17	7,17
Ланцюговий приріст валового прибутку, тис. грн.	.	140,1	607	242,18	516,38
Витрати па рекламу, тис. грн.	і 6,6	34,7	62,1	63,98	66,12
Ланцюговий приріст витрат па рекламу, тис. грн.	-	18,1	27,4	1,88	4,02
Коефіцієнт еластичності реклами	.	124.38	132,71	128.55	128,55
Середній рівень рентабельності продаж, %	7.17				
Середній коефіцієнт еластичності реклами	128,55				

У таблиці 2 розраховано коефіцієнт еластичності реклами, що визначає залежність приросту обсягів реалізації від розміру витрат на рекламу. У 2005 році його значення дорівнювало 124,38, а у 2006 – 132,71. Якщо взяти до уваги їх значення, то можна обрахувати розмір додаткових витрат на рекламу. Також за середнім значенням рентабельності продаж можна визначити розмір валового прибутку у 2007 році.

Виходячи з результатів розрахунків можна зробити висновок, що при незмінності всіх інших умов, за умови переслідування мсти, щоб у 2007 році обсяги реалізації зрівнялися з виробничими потужностями розмір витрат на рекламу складе 66,12 тис. грн., тобто збільшення витрат на рекламу на 4,02 тис. грн. порівняно з 2006 роком дасть змогу додатково збільшити приріст валового прибутку до 516,38 тис. грн. Але слід нагадати, що ця модель побудована за умови, що між виручкою та розміром витрат на рекламу існує пряма лінійна залежність, також ця модель не враховує вплив інших факторів (наприклад, рекламу конкурентів, коливання ринку, інфляцію та ін.) та на припущенні, що показники еластичності реклами та рентабельності продаж знаходяться на середньому рівні минулих років.

З метою аналізу ефективності проведення рекламної кампанії необхідно систематично (бажано щодоби) вести аналіз стану попиту (обсягів продажу) продуктів фірми. Це допоможе побачити тенденції у зміні обсягів продажу і швидко визначити чинники цих змін.

Визначивши попит на продукт (повноцінний, надзвичайний, нерегулярний або спадний), слід розробити план дій та скорегувати хід рекламної кампанії.

Так, за повноцінного попиту фірма повинна турбуватися про якість товару й сервіс, постійно вимірювати величину споживацького задоволення. Завдання реклами – підтримувати діючий попит, зважаючи на зміни у споживацькій прихильності та невпинну конкуренцію.

За умови надзвичайного попиту мета реклами та інших маркетингових заходів – не ліквідувати попит, а лише трохи знизити його рівень. Для цього необхідно провести заходи, що мають назву демаркетингу. За загального демаркетингу намагаються "збити" надзвичайний попит підвищенням цін, послабленням зусиль із стимулювання збуту та рекламування або скороченням сервісних послуг. За вибіркового демаркетингу необхідно скоротити рівень попиту в тих секторах ринку, які менш рентабельні або потребують менше сервісних послуг. За нерегулярного попиту необхідно винайти засоби для згладжування коливань попиту в часі за допомогою гнучких цін, заходів для стимулювання придбання товару в періоди спадання попиту.

Спадний попит є ознакою дуже серйозних труднощів у збуті продукту. Необхідно проаналізувати причини зміни кон'юнктури й визначити, чи можна ще підняти попит за допомогою стимулювання та інтенсивної рекламної кампанії, підрахувати, скільки це буде коштувати, який буде ефект. Якщо не можна змінити тенденцію спадання попиту, тоді слід згорнути витрати на рекламу й інші комунікації та залишити цей ринок.

Систематичний облік і контроль передбачають передовсім контроль виконання графіку роботи із засобами масової інформації, а також використання коштів з бюджету рекламної діяльності. Будь-які відхилення від затверджених графіку й бюджету повинні мати дуже суттєві підстави.

Виконання бюджету може контролюватися щодо окремих товарів і рекламоносіїв за певний час проведення рекламної кампанії, а також у цілому по фірмі за певний час (місяць, квартал, рік).

Список використаних джерел:

1. Коплер Ф. *Маркетинг менеджмент: анализ, планирование, внедрение, контроль* -СПб.: Питер Ком, 1999-896с.
2. Лук'янець Т.І. *Рекламний менеджмент: Навч. посібник.* – К.: КНЕУ, 1998. – 276с.
3. Обрытько БА. *Рекламный менеджмент.* – К.: МАУП, 2000.-120с.
4. Семонов БД. *Рекламный менеджмент: Учебное пособие.* – М: Маркетинг. 2001. – 272с.

Annotation. *The investigation of advertising budget development and stating its affect tenth modem methods are given in the article. Various concepts of advertising activities are taken into account and actual applied material is used.*

Key words: *advertising company, budget of advertising, advertising facilities, coefficient of advertisement elasticity.*

УДК 339.13 : 542.233 (045)

Р.Г. Жарлінська, к.е.н., доцент;

*Л.В. Демчук Вінницький торговельно економічний інститут
КНТЕУ.*

ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА НА РИНКУ МЕТАЛЕВОГО ПОСУДУ УКРАЇНИ.

Розглянуто фактори, які впливають на формування конкурентного середовища на ринку металевого посуду України, та запропоновано їх систематизацію. Вплив факторів повинен оцінюватися в комплексі, оскільки кожен з них тісно пов'язаний та залежить від інших. Також необхідно врахувати, що один фактор може бути віднесений до різних груп.

Ключові слова: *конкурентне середовище, фактори внутрішнього та зовнішнього середовища підприємств, ринок металевого посуду.*

Ефективне функціонування підприємств-виробників металевого посуду (МИ) в умовах ринкової економіки неможливе без наявності конкурентного середовища на даному ринку. Конкурентне середовище на ринку металевого посуду – це специфічний простір конкурентної взаємодії підприємств-виробників МП, поведінка яких обумовлена впливом сукупності факторів, які визначають відповідний рівень розвитку ринку. Дослідження факторів, які впливають на формування конкурентного середовища на ринку МП, своєчасне їх виявлення сприяє успішній адаптації підприємств-виробників МП до нових умов.

Дослідженням проблеми формування конкурентного середовища на галузевих ринках займалися відомі зарубіжні та вітчизняні вчені (В.Д. Лагутін, Л.С. Головка, Ю.І. Крегул, А. Зозулев, В.В. Пастухова, Н.В. Куденко та ін.).

У зв'язку зі змінами і перетвореннями, що відбуваються в економіці України, визначення факторів, які впливають на формування конкурентного середовища на ринку металевого посуду, набуло ще більшої актуальності.

Аналіз ринку металевих виробів, до складу яких входить металевий посуд, показує, що обсяг реалізації продукції металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів в загальному обсязі реалізованої продукції промисловості складає 21,9 %. Кількість підприємств металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів з кожним роком зростає: у 2001 році їх кількість становила 2910, у 2002 році – 3138, у 2003 році – 3345, у 2004 році 3572, у 2005 році – 3817, а у 2006 році їх кількість уже складала 4079. Тому є доцільним дослідження даного ринку та його середовища [5, с.104-105].

Формування конкурентного середовища на ринку МП відбувається під впливом різних факторів, які обумовлюють інтенсивність та ефективність цього процесу. Найбільш загальний підхід до диференціації факторів, які впливають на конкурентне середовище на ринку, передбачає виокремлення середовища виникнення: внутрішнього та зовнішнього [4, с.75].

Фактори внутрішнього середовища підприємства-виробника МП обумовлюють зміну принципів та цілей господарювання, засобів, ресурсів та методів, необхідних для їх досягнення й керування. Вирішальними факторами, які визначають стан внутрішнього середовища підприємств-виробників МП, на наш погляд, є: структура підприємства, особливості виробництва, наявність необхідних фінансових ресурсів, наявність кваліфікованого персоналу, стан зовнішнього середовища.

Стан внутрішнього середовища підприємства-виробника МП значною мірою визначає зовнішнє середовище. Зовнішнє середовище будь-якого підприємства, в тому числі й виробничого, складається з мікросередовища та макросередовища.

Групу факторів, які впливають на мікросередовище підприємства-виробника МП, формують суб'єкти ринку МП. До суб'єктів ринку належать: підприємства, які входять на ринок та загострюють боротьбу; споживачі продукції; постачальники; виробники товарів-замінників; конкуренти; держава та її політика в галузі регулювання конкуренції [3, с.21].

Імовірність потенційної конкуренції з боку нових підприємств-виробників МП визначають бар'єри входження на ринок. Якщо бар'єри досить високі, то ймовірність входу нових дійових осіб є невеликою. На вітчизняному ринку МП наявні структурні та поведінкові бар'єри входу.

Annotation. *The investigation of advertising budget development and stating its affect tenth modem methods are given in the article. Various concepts of advertising activities are taken into account and actual applied material is used.*

Key words: *advertising company, budget of advertising, advertising facilities, coefficient of advertisement elasticity.*

УДК 339.13 : 542.233 (045)

Р.Г. Жарлінська, к.е.н., доцент;

*Л.В. Демчук Вінницький торговельно економічний інститут
КНТЕУ.*

ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА НА РИНКУ МЕТАЛЕВОГО ПОСУДУ УКРАЇНИ.

Розглянуто фактори, які впливають на формування конкурентного середовища на ринку металевого посуду України, та запропоновано їх систематизацію. Вплив факторів повинен оцінюватися в комплексі, оскільки кожен з них тісно пов'язаний та залежить від інших. Також необхідно врахувати, що один фактор може бути віднесений до різних груп.

Ключові слова: *конкурентне середовище, фактори внутрішнього та зовнішнього середовища підприємств, ринок металевого посуду.*

Ефективне функціонування підприємств-виробників металевого посуду (МИ) в умовах ринкової економіки неможливе без наявності конкурентного середовища на даному ринку. Конкурентне середовище на ринку металевого посуду – це специфічний простір конкурентної взаємодії підприємств-виробників МП, поведінка яких обумовлена впливом сукупності факторів, які визначають відповідний рівень розвитку ринку. Дослідження факторів, які впливають на формування конкурентного середовища на ринку МП, своєчасне їх виявлення сприяє успішній адаптації підприємств-виробників МП до нових умов.

Дослідженням проблеми формування конкурентного середовища на галузевих ринках займалися відомі зарубіжні та вітчизняні вчені (В.Д. Лагутін, Л.С. Головка, Ю.І. Крегул, А. Зозулев, В.В. Пастухова, Н.В. Куденко та ін.).

У зв'язку зі змінами і перетвореннями, що відбуваються в економіці України, визначення факторів, які впливають на формування конкурентного середовища на ринку металевого посуду, набуло ще більшої актуальності.

Аналіз ринку металевих виробів, до складу яких входить металевий посуд, показує, що обсяг реалізації продукції металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів в загальному обсязі реалізованої продукції промисловості складає 21,9 %. Кількість підприємств металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів з кожним роком зростає: у 2001 році їх кількість становила 2910, у 2002 році – 3138, у 2003 році – 3345, у 2004 році 3572, у 2005 році – 3817, а у 2006 році їх кількість уже складала 4079. Тому є доцільним дослідження даного ринку та його середовища [5, с.104-105].

Формування конкурентного середовища на ринку МП відбувається під впливом різних факторів, які обумовлюють інтенсивність та ефективність цього процесу. Найбільш загальний підхід до диференціації факторів, які впливають на конкурентне середовище на ринку, передбачає виокремлення середовища виникнення: внутрішнього та зовнішнього [4, с.75].

Фактори внутрішнього середовища підприємства-виробника МП обумовлюють зміну принципів та цілей господарювання, засобів, ресурсів та методів, необхідних для їх досягнення й керування. Вирішальними факторами, які визначають стан внутрішнього середовища підприємств-виробників МП, на наш погляд, є: структура підприємства, особливості виробництва, наявність необхідних фінансових ресурсів, наявність кваліфікованого персоналу, стан зовнішнього середовища.

Стан внутрішнього середовища підприємства-виробника МП значною мірою визначає зовнішнє середовище. Зовнішнє середовище будь-якого підприємства, в тому числі й виробничого, складається з мікросередовища та макросередовища.

Групу факторів, які впливають на мікросередовище підприємства-виробника МП, формують суб'єкти ринку МП. До суб'єктів ринку належать: підприємства, які входять на ринок та загострюють боротьбу; споживачі продукції; постачальники; виробники товарів-замінників; конкуренти; держава та її політика в галузі регулювання конкуренції [3, с.21].

Імовірність потенційної конкуренції з боку нових підприємств-виробників МП визначають бар'єри входження на ринок. Якщо бар'єри досить високі, то ймовірність входу нових дійових осіб є невеликою. На вітчизняному ринку МП наявні структурні та поведінкові бар'єри входу.

У свою чергу, споживачі МП впливають на конкуренцію на ринку своїми потребами (зниженні цін на дану продукцію, покращенні якості обслуговування, наданні нових товарів).

Важливим фактором, який впливає на конкурентне середовище на ринку МП, є й інші товари, які здатні тією чи іншою мірою замінити металевий посуд. Загроза підприємствам-виробникам МП тим більша, чим більша кількість ефективних замінників; обсяг замінників, які пропонуються; різниця в цінах між МП і замінником на користь останнього. Наприклад, підприємствам-виробникам МП серйозну конкуренцію можуть створити підприємства, які виготовляють подібний посуд, але з іншого виду матеріалу:

Інтенсивність конкуренції між існуючими підприємствами-виробниками МП залежить від структурних факторів: кількості діючих підприємств-виробників МП та зрівноваженості між ним; обраної стратегії розвитку; вихідних бар'єрів.

Наступним суб'єктом ринку є держава. У процесі державного регулювання вплив на ринок МП здійснюється через конкурентну політику, ліцензійну політику, податкову політику.

Макросередовище підприємства-виробника МП визначають такі фактори, як економічні й соціальні умови, демографічна ситуація в країні, науково-технічний прогрес, культурне та природне середовище, політична і законодавча стабільність [3, с.25].

Розглянемо основні критичні і граничні фактори, які утворюються в макросередовищі вітчизняних підприємств-виробників МП. Соціально-демографічні фактори (підвищення загальноосвітнього рівня й зміна професійного складу населення; збільшення безробіття), природні умови (стійкість поставок в залежності від стану транспортних комунікацій і кліматичних умов; технічні вимоги до умов виробництва, виходячи з кліматичних умов), культурні умови (культурні, сімейні та побутові традиції), економічні умови (інфляція; зміна валютного курсу; зниження ділової активності), науково-технічні умови (швидкість оновлення продукції та технологій; технічні можливості розвитку виробництва), політико-правові умови (законодавче регулювання виробничого підприємства) впливають безпосередньо на діяльність підприємств-виробників МП [12, с.4-5].

Розглянуті фактори формування конкурентного середовища на ринку МП доцільно, на нашу думку, групувати за характером їх впливу на результати діяльності підприємств-виробників МП.

Залежно від характеру впливу на інтенсивність конкуренції на ринку, фактори поділяють на дві групи: позитивні й негативні [1, с.150].

Перша група включає фактори, які дозволяють мінімізувати негативний ефект конкуренції на ринку МП. Позитивні (стабілізуючі) фактори підвищують ефективність розвитку конкурентного середовища на ринку МП та сприяють збільшенню рівня рентабельності підприємств-виробників МП. До них можна віднести підвищення технічних можливостей розвитку виробництва, удосконалення законодавства.

Фактори другої групи (негативні або дестабілізуючі) погіршують стан конкурентного середовища на ринку МП. Наприклад, нестійкість поставок в залежності від стану транспортних комунікацій і кліматичних умов.

Визначення характеру впливу факторів на зміну конкурентного середовища на ринку МП обумовлює й визначення ступеня їх впливу.

Залежно від ступеня впливу на розвиток конкурентного середовища на ринку МП усі фактори можна розділити на три групи: сильний, помірний, незначний.

Фактори, які обумовлюють радикальні зміни на ринку МП, належать до факторів із сильним ступенем впливу (державне регулювання ринку МП). Під помірним впливом факторів на конкурентне середовище (вхід нових підприємств-виробників МП на ринок) змінюється поведінка підприємств-виробників МП. Незначний вплив факторів конкурентного середовища проявляється у другорядності їх врахування під час зміни стратегії розвитку підприємствами-виробниками МП.

Слід зазначити, що підприємства-виробники МП не лише пристосовуються до змін у конкурентному середовищі, але й можуть певним чином впливати на фактори, які обумовлюють ці зміни.

За можливістю впливу економічного суб'єкта на фактори, які формують конкурентне середовище на ринку, розрізняють нерегульовані, мало регульовані й умовно регульовані фактори [3, с.24].

Фактори, на які підприємства-виробники МП не можуть здійснити ніякого впливу, є нерегульованими (зовнішні фактори макросередовища, які відображають природне й соціально-економічне середовище функціонування підприємства). Підприємство-виробник МП повинно адаптуватися до цих факторів й налаштовувати свою діяльність відповідно до змін, які відбуваються в їх системі.

Фактори, на які підприємство може впливати опосередковано, належать до мало регульованих (зовнішні чинники мікросередовища).

Внутрішнє середовище підприємств значною мірою піддається управлінню, але повністю елемент невизначеності виключити не можна, тому фактори, які обумовлені внутрішнім середовищем, визначаються як умовно регульовані.

Проведення дослідження дозволило визначити декілька груп факторів, які обумовлюють поточний стан конкурентного середовища на ринку МП: за джерелом виникнення (внутрішні, зовнішні); за сферою

прояву (виробничий, фінансовий, маркетинговий, кадровий): за суб'єктами ринку (потенційні конкуренти, споживачі, постачальники, виробники товарів-замінників, конкуренти, держава); за характером впливу (позитивний або стабілізуючий, негативний або дестабілізуючий); за ступенем впливу (сильний, помірний, незначний); за можливістю регулювання (нерегульовані, мало регульовані, умовно регульовані).

З проведеного дослідження зрозуміло, що кожен фактор, який впливає на формування конкурентного середовища на ринку МП, тісно пов'язаний та залежить від інших. Також необхідно зазначити, що один і той же фактор належить до різних груп. Усе це свідчить про досить високу динамічність факторів, які впливають на формування конкурентного середовища на ринку МП. У процесі розвитку ринку МП змінюються не лише фактори, які впливають на конкурентне середовище, але й характер їхньої взаємодії в часі та просторі, що позначається на результатах діяльності підприємств-виробників МП.

Список використаних джерел:

1. Антимонопольна діяльність: Підручник / В.Д. Лагутін, Л.С. Головка, Ю.І. Крезул та ін., За ред. проф. В.Д. Лагутіна. – К.: КНТЕУ, 2005. – 326 с.
2. Зозулев А. Маркетинговая среда промышленного рынка // Отдел маркетинга. – 2005.-№11.-С.2-6
3. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: Навч. посібник. – К.: КНТЕУ, 2005. – 152 с.
4. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: Монографія. – К.: КНТЕУ, 2002. – 302 с.
5. Статистичний щорічник України за 2006 рік / За ред. Осауленка О.Г. – К.: Державний комітет статистики України, 2007. – 551 с.

Annotation. *Factors which influence on forming of competition environment at the market of metallic tableware of Ukraine are considered, and their systematization is offered. Influence of factors must be estimated in a complex, as each of them is closely connected and depends on other. It is also necessary to take into account that one factor can be attributed to the different groups.*

Key words: *competition environment, factors of internal and external environment of enterprises, market of metallic tableware.*

УДК 339.137.2: 631.11 (477)

О.В. Кочетков, к.е.н., доцент.;

Н.С. Кіріченко, аспірант, Луганського національного аграрного університету.

КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

У роботі розглядається концепція розвитку конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств в Україні.

Ключові слова: *конкурентоспроможність, аграрне підприємство.*

В сучасних умовах України сільськогосподарська галузь являє собою приклад суттєво дезорієнтованої сфери економіки з погляду загальноприйнятого поняття ринкових відносин. Як наслідок, аграрні підприємства вимушені працювати практично за відсутності сформованого агропродуктового ринку. З урахуванням загальновідомого постулату, що головним чинником можливого здійснення ефективної діяльності сільськогосподарських підприємств в подібній ситуації є їх конкурентоспроможність, постає необхідність опрацювання заходів щодо підвищення останньої.

Питання конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств та продукції, виробленої ними, розглядалося такими вітчизняними вченими, як: П.Т. Саблук, Ю.Є. Губені, Н.Є. Голомша, С.М. Кваша, М.Й. Малік, Л.М. Худолій, О.М. Шпичак, Б. Пасхавер та ін.

Невирішені раніше проблеми. На сьогоднішній день відсутня універсальна концепція розвитку конкурентоспроможності аграрних підприємств.

Заходи з підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств мають базуватися на науково-обґрунтованих концептуальних підходах. Останні, на думку С.Ю. Хамініч: "передбачають визначення критеріїв конкурентоспроможності підприємства, виявлення вимог до забезпечення конкурентоспроможності, а також факторів, що визначають конкурентоспроможність" [3, с. 20]. Загалом же, розробка концепції розвитку конкурентоспроможності аграрних підприємств, на наш погляд, має проводитися в послідовності, відображеній на рис. 1:

прояву (виробничий, фінансовий, маркетинговий, кадровий): за суб'єктами ринку (потенційні конкуренти, споживачі, постачальники, виробники товарів-замінників, конкуренти, держава); за характером впливу (позитивний або стабілізуючий, негативний або дестабілізуючий); за ступенем впливу (сильний, помірний, незначний); за можливістю регулювання (нерегульовані, мало регульовані, умовно регульовані).

З проведеного дослідження зрозуміло, що кожен фактор, який впливає на формування конкурентного середовища на ринку МП, тісно пов'язаний та залежить від інших. Також необхідно зазначити, що один і той же фактор належить до різних груп. Усе це свідчить про досить високу динамічність факторів, які впливають на формування конкурентного середовища на ринку МП. У процесі розвитку ринку МП змінюються не лише фактори, які впливають на конкурентне середовище, але й характер їхньої взаємодії в часі та просторі, що позначається на результатах діяльності підприємств-виробників МП.

Список використаних джерел:

1. Антимонопольна діяльність: Підручник / В.Д. Лагутін, Л.С. Головка, Ю.І. Крезул та ін., За ред. проф. В.Д. Лагутіна. – К.: КНТЕУ, 2005. – 326 с.
2. Зозулев А. Маркетинговая среда промышленного рынка // Отдел маркетинга. – 2005.-№11.-С.2-6
3. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: Навч. посібник. – К.: КНТЕУ, 2005. – 152 с.
4. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: Монографія. – К.: КНТЕУ, 2002. – 302 с.
5. Статистичний щорічник України за 2006 рік / За ред. Осауленка О.Г. – К.: Державний комітет статистики України, 2007. – 551 с.

Annotation. *Factors which influence on forming of competition environment at the market of metallic tableware of Ukraine are considered, and their systematization is offered. Influence of factors must be estimated in a complex, as each of them is closely connected and depends on other. It is also necessary to take into account that one factor can be attributed to the different groups.*

Key words: *competition environment, factors of internal and external environment of enterprises, market of metallic tableware.*

УДК 339.137.2: 631.11 (477)

О.В. Кочетков, к.е.н., доцент.;

Н.С. Кіріченко, аспірант, Луганського національного аграрного університету.

КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

У роботі розглядається концепція розвитку конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств в Україні.

Ключові слова: *конкурентоспроможність, аграрне підприємство.*

В сучасних умовах України сільськогосподарська галузь являє собою приклад суттєво дезорієнтованої сфери економіки з погляду загальноприйнятого поняття ринкових відносин. Як наслідок, аграрні підприємства вимушені працювати практично за відсутності сформованого агропродуктового ринку. З урахуванням загальновідомого постулату, що головним чинником можливого здійснення ефективної діяльності сільськогосподарських підприємств в подібній ситуації є їх конкурентоспроможність, постає необхідність опрацювання заходів щодо підвищення останньої.

Питання конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств та продукції, виробленої ними, розглядалося такими вітчизняними вченими, як: П.Т. Саблук, Ю.Є. Губені, Н.Є. Голомша, С.М. Кваша, М.Й. Малік, Л.М. Худолій, О.М. Шпичак, Б. Пасхавер та ін.

Невирішені раніше проблеми. На сьогоднішній день відсутня універсальна концепція розвитку конкурентоспроможності аграрних підприємств.

Заходи з підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств мають базуватися на науково-обґрунтованих концептуальних підходах. Останні, на думку С.Ю. Хамініч: "передбачають визначення критеріїв конкурентоспроможності підприємства, виявлення вимог до забезпечення конкурентоспроможності, а також факторів, що визначають конкурентоспроможність" [3, с. 20]. Загалом же, розробка концепції розвитку конкурентоспроможності аграрних підприємств, на наш погляд, має проводитися в послідовності, відображеній на рис. 1:

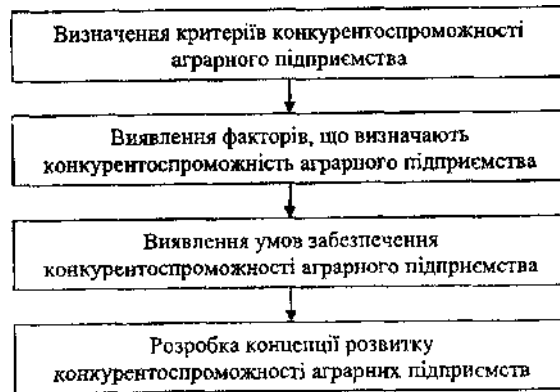


Рис. 1. Послідовність розробки концепції розвитку конкурентоспроможності аграрних підприємств

Необхідно враховувати, що зважена оцінка рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств являє собою надзвичайно складну роботу, оскільки в ній фокусується усі показники якісної та кількісної оцінки ефективності діяльності агроформувань з урахуванням сезонності циклів виробництва та високої ризикованості внаслідок природних катаклізмів. Крім того, на сьогоднішній день в Україні відсутні науково розроблені затверджені державою уніфіковані стандарти щодо оцінювання конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Тому, ми можемо лише визначити основні показники результативності агроформувань у розрізі окремих видів діяльності та по кожному з видів виробленої продукції, і простежити загальну ситуацію в динаміці, та в порівнянні з іншими підприємствами.

Загальний перелік основних критеріїв конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств можна представити наступними показниками:

продуктивність виробництва, рівень використання ресурсів;

- рівень товарності виробництва;
- ринкова позиція та комерційний результат;
- відповідність якості продукції встановленим нормативам;
- роль у розвитку соціальної інфраструктури регіону;
- ступінь інноваційного оновлення виробничого процесу та технології;
- ступінь екологізації технологічного процесу;
- ступінь технологічної завершеності кінцевої с.-г. продукції та ін.

Не таємниця, що досягнення високого рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств за обраними критеріями буде можливим в разі здійснення окремого ряду факторів зовнішнього та внутрішнього оточення агроформувань. Відповідно до характеру оточення формуватимуться і умови зростання конкурентоспроможності аграрних підприємств (рис. 2).

З огляду на сучасний стан економіки України, набуває особливого значення введення в дію "Комплексної програми підтримки розвитку українського села на період до 2015 року", основною метою котрої є; "забезпечення життєздатності сільського" господарства, його конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринку, гарантування продовольчої безпеки країни, збереження селянства як носія української ідентичності, культури і духовності" [1, ст. 3]. Зазначений документ являє собою безапеляційне підтвердження актуальності проблеми забезпечення зростання конкурентоспроможності сільськогосподарської галузі в країні.

Наа необхідності комплексного підходу до управління підприємством, з урахуванням зовнішнього оточення та внутрішньої структури, наголошує в своїх наукових працях і Р.А. Фатхутдінов [2, с. 433-436].

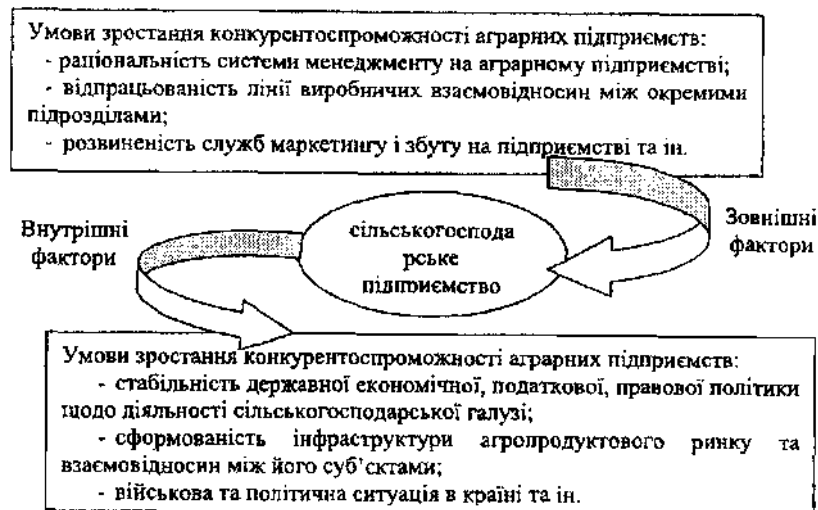


Рис. 2. Схема формування основних умов зростання конкурентоспроможності агроформувань під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів діяльності підприємств

У спрощеному вигляді реалізація запропонованої концепції зростання конкурентоспроможності аграрного підприємства матиме послідовність:

- визначення критеріїв, факторів та умов забезпечення конкурентоспроможності аграрного підприємства з метою розробки стратегії його розвитку;
- підвищення якості управління на всіх рівнях роботи підприємства;
- інноваційна діяльність з підвищення конкурентоспроможності;
- зростання конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції;
- загальне зростання конкурентоспроможності аграрного підприємства.

Перспективи подальших досліджень. На наш погляд, в Україні необхідно створити спеціалізовану команду економістів-аграріїв, прямими завданнями котрої мають бути:

- систематизувати існуючі наробітки зарубіжних та вітчизняних науковців з питань конкурентоспроможності суб'єктів агропродуктового ринку;
- провести моніторинг рівня конкурентоспроможності агроформувань;
- визначитися з універсальною концепцією конкурентоспроможного розвитку сільськогосподарських виробників в Україні, в залежності від організаційної форми, розмірів та спеціалізації суб'єктів господарювання;
- розробити коефіцієнти з коригування створеної моделі для кожного окремого регіону країни з урахуванням особливостей місцевих умов господарювання сільськогосподарських підприємств.

Реалізація запропонованих заходів дозволить створити необхідне інформаційне підґрунтя для адекватної інноваційно-спрямованої стратегії конкурентного розвитку аграрної сфери економіки України, а також, дозволять розробити і обґрунтувати кошторис для бюджетного або комерційного інвестування необхідного інноваційного реформування неконкурентоспроможних підприємств сільськогосподарської галузі.

В сучасних умовах, українським науковцям необхідно визначитися з універсальною концепцією розвитку підприємств сільськогосподарської галузі, з коригуваннями її відносно особливостей господарювання в кожному з регіонів країни. В загальному вигляді, концепція розвитку конкурентоспроможності аграрних підприємств має формуватися з урахуванням критеріїв конкурентоспроможності під впливом умов, створених у відповідності з факторами середовища господарської діяльності сільськогосподарського підприємства.

Список використаних джерел:

1. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року / Постанова Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р. №1158 / www.molpro.com.ua.
2. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. Учебное пособие / РА Фатхутдинов. М.: Изд-во Эксмо, 2004. – 544 с.
3. Хамініч С.Ю. Концептуальні підходи до забезпечення конкурентоспроможності підприємств // Збірник наукових статей ЧДТУ. Управління розвитком № 3, 2005 р., (специвипуск). – С. 20-27.

Annotation: conception of the development of agricultural enterprise's competitiveness in Ukraine is examined in work.

Key words: competitiveness, agricultural enterprise.

*Н.Ю. Кубіній, к.е.н., доцент,
М.В. Баранчикова,
В.І. Дідик, завідувач,
В.В. Кубіній Ужгородський національний університет.*

МОТИВАЦІЯ ЯК ФАКТОР СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Стаття присвячена виявленню особливостей застосування непрямих методів керування персоналом для досягнення стратегічної мети бізнесу. Запропонована схема взаємодії потреб, мотивів та методів керування персоналом. Визначені непрямі методи управління персоналом в системі стратегічного менеджменту.

Ключові слова: стратегічне управління, методи управління, персонал, інформаційний метаболізм, мотивація.

Процес стратегічного управління суттєвим чином залежить від стратегії управління персоналом, базове місце в якій займає мотивація. Мотивація досягнення стратегічної мети відбувається двома головними шляхами: прямим та непрямим. Останнім часом головним чином досліджуються прямі методи управління працівниками, які широко досліджені в роботах Крушельницької О.В., Мельничук Д.П. [2], Тарнавської Н.П. [3], Шегди А.В. [4] та інших.

Непряме управління при досягненні стратегічної мети – це керування, при якому у підлеглого створюється ілюзорна думка повної самостійності, самодостатності і свободи діяльності. З позицій стратегічного управління це виражається через прийняття працівником місії та цілей бізнесу. До непрямих методів ми відносимо лише психологічні методи управління. При цьому непрямі способи! управління несуть у собі великий економічний потенціал: спрямування на те, що людина самостійно приймає рішення, обумовлює високу продуктивність праці цієї людини при виконанні рішення; в наслідок перших двох позицій витрати на управління та виконання рішення знижуються, що обумовлює підвищення ефективності управлінського процесу.

При проведенні дослідження за методологічну основу покладено діалектичний метод пізнання, структуризації цілей, аналізу і синтезу, аналогій.

Досягнення стратегічної мети здійснюється за допомогою методів управління, які передбачають способи впливу на працівника чи колектив працівників загалом з метою досягнення цілей діяльності підприємства. Ефективність управління залежить від правильності вибору та застосування того чи іншого методу чи комплексу методів. Вибір правильного, необхідного в даних умовах методу управління, а відповідно і досягнення мети управління, базується на визначенні мотивів та потреб людини. Термін мотив представляє собою спонукальну причину дій, вчинків і походить від латинського "рухаю". Кожний, хто хоче зрозуміти дії іншої людини, чи знати, що треба зробити, щоб заставити іншу людину діяти, починає з пошуків причин цих дій, тобто мотивів поведінки. Дослідження доказують, що поведінка людини звичайно визначається одночасною наявністю декількох мотивів. Особливо це стосується мотивації при здійсненні стратегічного управління. Визначальну ж роль у прийнятті рішення та здійсненні певних дій відіграє так званий усвідомлений мотив. Мотиви безпосередньо пов'язані з потребами людини, які представляють собою фізіологічне або психологічне відчуття нестачі будь чого.

При застосуванні менеджером вибору методу управління через ті чи інші мотиви слід мати на увазі, що всі потреби людини соціалізовані, тобто всі вони переломлюються через конкретний рівень культури суспільства та соціальних відносин. В умовах стратегічного управління важливим є мотивація через корпоративну культуру, цінності підприємства. Взаємозв'язок показано на рис. 1.

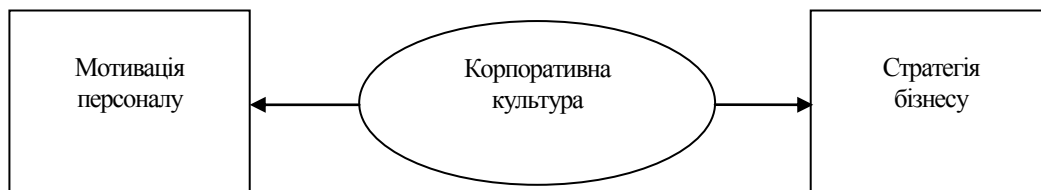


Рис. 1. Місце корпоративної культури в системі стратегічного управління

Найбільш востребованою в менеджменті є широко відома класифікація А. Маслоу. Фізіологічна потреба в їжі виступає основою мотиву заробити гроші, щоб купити продукти харчування, що в свою чергу викликає застосування економічних методів управління. Потреба в самоствердженні може слугувати основою застосування психологічних, а саме непрямих методів управління. В управлінні персоналом широкого застосування набувають непрямі методи керування, до яких відноситься

альтруїстичне управління та маніпуляція. За технікою застосування ці два методи ідентичні, але головна відмінність полягає в тому, що альтруїстичне непряме управління слугує цілі безконфліктного рішення проблеми, працівник є її метою управління, її об'єктом одночасно. Як приклад альтруїстичного управління можна навести виробничу ситуацію, коли працівник має великі здібності, але недостатньо дисциплінований. Заставити працівника поважати порядок, цінувати власний час та час оточуючих з метою виховання з працівника хорошого спеціаліста чи менеджера непрямыми методами означає застосування альтруїстичних способів. Маніпулювання ж є потенційно висококонфліктним методом керування. Маніпулювання передбачає "приховане керування проти волі підлеглого, при якому маніпулятор (керівник в даному контексті – авт.) отримує односторонню перевагу або вигоду за рахунок підлеглого. Маніпуляція – це психологічний вплив на адресата, якій покликає забезпечити маніпулятору негласне досягнення власних цілей, але так, щоб у адресата залишилася ілюзія в самостійності прийняття рішення" [5, с. 41].

Непряме управління має певні особливості:

1. Мета управління прихована від підлеглого.
2. Процес управління також відбувається приховано.
3. Для управління використовуються психологічно нестійкі місця підлеглого.
4. Непряме керування застосовується звичайно в сукупності з іншими методами управління.
5. В процесі управління використовується "камуфляж" – підлеглий отримує легенду з приманкою.

Управлінська практика показує, що теж самі методи, прийоми, слова діють або не діють на різних людей. Одночасно можна зустріти у підлеглих щире розуміння мсти, стратегії, політики бізнесу або навпаки, неприйняття ідей керівництва, опозицію ї навіть протидії. Бувають ситуації, коли важко зрозуміти одному одного, інформація, яку вони надають один одному не задовольняє, навіть розражає. Одночасно зустрічаються люди, яким дуже легко спілкуватися, знаходити взаєморозуміння, отримувати задоволення від спілкування. Це говорить про складність застосування непрямих методів управління, коли потрібно враховувати не тільки потреби та мотиви людини, але її знання технології інформаційного метаболізму.

Результати проведеного дослідження свідчать, що результативність стратегічного управління залежить від вдалого вибору методів керування персоналом. З іншого боку якісним управлінням персоналом є таке керування, при якому відбувається тотожність між кінцевим результатом діяльності підприємства та стратегічною метою. Вибір правильного, необхідного в даних умовах методу управління, а відповідно її досягнення мети управління, базується на визначенні мотивів та потреб людини.

В подальшому дослідженні вважаємо доцільним розвивати питання управління персоналом в системі стратегічного управління, впливу ірраціональних факторів на ефективність управління. Заплановано розглянути взаємозв'язок ефективності використання людського капіталу з прийняттям стратегічних управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Гримак Л.П. Резервы человеческой психики. – Политиздат, 1989. – 319с.
2. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом. -К.Кондор., 2005. -308с.
3. Тарнавська Н.П., Пушкар Р.М. Менеджмент: теорія та практика. – Тернопіль: ВКФ Карт-блани, 1997. – с.226
4. Шегда А.В. Основы менеджмента: Учебное пособие. – К.: Товариство "Знання", КОО,1998. – 512 с.
5. Шейнов В.П. Искусство управлять людьми. – Минск.: Харвест, 2005— 512с.

Annotation. The article is devoted to the strategic management and the place of undirected influence on personnel of enterprises. The scheme of interaction of needs, motivation and methods is proposed. The place of undirected methods of motivation in the system of strategic management is covered.

Key words: strategic management, methods of management, information metabolism, undirected influence, motivation.

УДК 330. 322. 54

Л.А. Останкова, к.е.н., доцент Краматорського економіко-гуманітарного інституту.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ОЦІНКИ ЙОГО ГОСПОДАРЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В статті розглянуто напрямки формування стратегічного плану промислового підприємства (ЗАТ "Свинець", м. Костянтинівка Донецької обл.) на основі оцінки його господарчої діяльності та моніторингу металургійної галузі світу і на Україні з використанням економіко-математичних методів.

альтруїстичне управління та маніпуляція. За технікою застосування ці два методи ідентичні, але головна відмінність полягає в тому, що альтруїстичне непряме управління слугує цілі безконфліктного рішення проблеми, працівник є її метою управління, її об'єктом одночасно. Як приклад альтруїстичного управління можна навести виробничу ситуацію, коли працівник має великі здібності, але недостатньо дисциплінований. Заставити працівника поважати порядок, цінувати власний час та час оточуючих з метою виховання з працівника хорошого спеціаліста чи менеджера непрямыми методами означає застосування альтруїстичних способів. Маніпулювання ж є потенційно висококонфліктним методом керування. Маніпулювання передбачає "приховане керування проти волі підлеглого, при якому маніпулятор (керівник в даному контексті – авт.) отримує односторонню перевагу або вигоду за рахунок підлеглого. Маніпуляція – це психологічний вплив на адресата, якій покликає забезпечити маніпулятору негласне досягнення власних цілей, але так, щоб у адресата залишилася ілюзія в самостійності прийняття рішення" [5, с. 41].

Непряме управління має певні особливості:

1. Мета управління прихована від підлеглого.
2. Процес управління також відбувається приховано.
3. Для управління використовуються психологічно нестійкі місця підлеглого.
4. Непряме керування застосовується звичайно в сукупності з іншими методами управління.
5. В процесі управління використовується "камуфляж" – підлеглий отримує легенду з приманкою.

Управлінська практика показує, що теж самі методи, прийоми, слова діють або не діють на різних людей. Одночасно можна зустріти у підлеглих щире розуміння мсти, стратегії, політики бізнесу або навпаки, неприйняття ідей керівництва, опозицію ї навіть протидії. Бувають ситуації, коли важко зрозуміти одному одного, інформація, яку вони надають один одному не задовольняє, навіть розражає. Одночасно зустрічаються люди, яким дуже легко спілкуватися, знаходити взаєморозуміння, отримувати задоволення від спілкування. Це говорить про складність застосування непрямих методів управління, коли потрібно враховувати не тільки потреби та мотиви людини, але її знання технології інформаційного метаболізму.

Результати проведеного дослідження свідчать, що результативність стратегічного управління залежить від вдалого вибору методів керування персоналом. З іншого боку якісним управлінням персоналом є таке керування, при якому відбувається тотожність між кінцевим результатом діяльності підприємства та стратегічною метою. Вибір правильного, необхідного в даних умовах методу управління, а відповідно її досягнення мети управління, базується на визначенні мотивів та потреб людини.

В подальшому дослідженні вважаємо доцільним розвивати питання управління персоналом в системі стратегічного управління, впливу ірраціональних факторів на ефективність управління. Заплановано розглянути взаємозв'язок ефективності використання людського капіталу з прийняттям стратегічних управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Гримак Л.П. Резервы человеческой психики. – Политиздат, 1989. – 319с.
2. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом. -К.Кондор., 2005. -308с.
3. Тарнавська Н.П., Пушкар Р.М. Менеджмент: теорія та практика. – Тернопіль: ВКФ Карт-блани, 1997. – с.226
4. Шегда А.В. Основы менеджмента: Учебное пособие. – К.: Товариство "Знання", КОО,1998. – 512 с.
5. Шейнов В.П. Искусство управлять людьми. – Минск.: Харвест, 2005— 512с.

Annotation. The article is devoted to the strategic management and the place of undirected influence on personnel of enterprises. The scheme of interaction of needs, motivation and methods is proposed. The place of undirected methods of motivation in the system of strategic management is covered.

Key words: strategic management, methods of management, information metabolism, undirected influence, motivation.

УДК 330. 322. 54

Л.А. Останкова, к.е.н., доцент Краматорського економіко-гуманітарного інституту.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ОЦІНКИ ЙОГО ГОСПОДАРЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В статті розглянуто напрямки формування стратегічного плану промислового підприємства (ЗАТ "Свинець", м. Костянтинівка Донецької обл.) на основі оцінки його господарчої діяльності та моніторингу металургійної галузі світу і на Україні з використанням економіко-математичних методів.

Ключові слова: стратегія, підприємство, господарча діяльність, техніко-економічні показники, металургійна галузь, оптимізація

Стратегічне планування внутрігосподарчої діяльності любого підприємства (фірми) тісно пов'язано з державною стратегією розвитку усієї ринкової системи. У теперішній час важливою передумовою стратегічного планування і зросту обсягів виробництва на вітчизняних підприємствах став розвиток вільних ринкових відносин, їх постійне і неперервне удосконалення. Класичним визначенням стратегії є її розуміння як загального напрямку дій, які визначають перспективний розвиток підприємства щодо досягнення конкурентних переваг та успіху діяльності.

Мстою даної статті є визначення напрямків формування стратегічного плану підприємства (на прикладі закритого акціонерного товариства "Свинець", місто Константинівка) на основі оцінки його господарчої діяльності.

Успішне досягнення стратегічних цілей підприємства забезпечується за умов чіткої координації діяльності всіх його структурних підрозділів у системі стратегічного управління та ефективного використання його можливостей. У зв'язку з цим методологічно важливе питання систематизації сукупності стратегій, які можуть використовуватись на підприємстві.

Визначення стратегічних цілей спирається на виявлення перспектив розвитку основної сфери діяльності підприємства, визначаючи його положення і конкурентоспроможність. Конкурентна перевага і конкурентний статус фірми є найважливішими умовами виживання і процвітання фірми в стратегічній перспективі.

При виробленні стратегічного плану необхідно, з одного боку, по можливості більш повно представляти собі сильні і слабкі сторони фірми, її позицію в галузі, з іншої – структуру самої галузі і національної економіки в цілому, які впливають на співвідношення сил, що визначають конкуренцію в цій галузі і країні.

ЗАТ "Свинець" було створено у грудні 1999 року на базі свинцевого цеху заводу "Укрцинк", який знаходиться у Донецькій області в великому промисловому центрі Донбасу – місті Костянтинівка. Кращі традиції і сучасні технології отримання свинцевих сплавів на заводі "Укрцинк" і висококваліфіковані фахівці перейшли у ЗАТ "Свинець", що дозволяє підприємству залишатися одним з найпотужніших виробників свинцю в Україні. Продукція, що випускається на підприємстві, – свинець і сплави на свинцевій основі. Технологія виробництва має закінчений металургійний цикл.

Для визначення напрямків формування стратегічного плану було проаналізовано основні техніко-економічні показники підприємства (табл. 1) та зроблено слідуючі висновки. На протязі 2006-2007р.р. підприємство знаходилось у стадії банкрутства. В жовтні 2006 року з кредиторами підприємства підписана мирова угода на списання кредиторської заборгованості у сумі 6151,9 тис. грн.

За підсумками 2007 року бухгалтерського обліку проведено списання кредиторської заборгованості. Згідно ухвали господарського суду її віднесено на результати господарської діяльності – збільшення доходів до появи за підсумками 2007 року чистого прибутку у сумі 2589,3 тис. грн.

Витрати на виробництво свинцю у звітному році збільшились на 60,9% в зрівнянні з минулим роком. Перевитрати зв'язані з відхиленням від технологічних норм. У електротермічному відділенні були допущені перевитрати графітових електродів – 14,2 тн, коксу – 10,7 тн, газових трубок – 1,9 тн, кисню – 2,9 тис. м³. Крім того, зріст цін на електроенергію, природний газ, паливо, технологічні матеріали (сода каустична, сода кальценована, сірка, цинк і так далі) та підвищення розміру заробітної плати привели до незапла-нованих витрат. Аналіз структури витрат на виробництво показує, що найбільшу питому вагу мають інші витрати – 43,4% та матеріальні витрати – 36,1% ,а це динаміка зростання у порівнянні з минулим роком.

Витрати, пов'язані з амортизацією основних фондів у 2006 році мали питому вагу 14,1% в складі витрат на виробництво, а в 2007 році вони зменшились до 1,5%. Витрати на оплату праці і відрахування на соціальні заходи складають 4,6% і 1,8% відповідно у складі витрат на виробництво, а в 2007 році зменшились до 3,6% та 1,4% відповідно.

Собівартість виробленої продукції у звітному періоді зросла в 2.2 рази у порівнянні з минулим роком. В умовах ринкових відносин особлива увага приділяється питанню платоспроможності підприємств.

Застосування методів дослідження стану підприємства, а також господарчого і виробничого аналізу стали основою для формування стратегічного плану подальшого розвитку ЗАТ "Свинець".

При проведенні аналізу металургійної галузі світу і на Україні можна зробити висновки, що на ринку сортового прокату, чорних і кольорових сплавів почався сезонний спад. Виробники зменшують ціни із-за низького попиту і зростання імпорту з Росії. Але експерти прогнозують, що весна 2008 року може початися з істотного підвищення цін на металопродукцію. Тому прогнози щодо складання стратегічного плану подальшого розвитку базового підприємства оптимістичні.

Для формування стратегічного плану доцільно використовувати економіко-математичні методи. Застосування економіко-математичних методів дозволяє сформувати стратегію виробництва продукції, яка максимізує рентабельність підприємства.

Зокрема, на основі розробленої стратегії для ЗАТ "Свинець" доцільно виробляти по 25 одиниць пакетів сплавів свинцево – сурм'янистих, ГОСТ 1292-81 та свинцю, що містить сировину, ДСТУ 3211-95. Свинець, ГОСТ 3778-98 виготовляти не вигідно.

Якщо на підприємстві буде прийнята дана стратегія, прибуток складе 375 тисяч гривень, а рентабельність – 20 відсотків. Дані стратегія може бути скорегована відповідно попиту на продукцію.

Отже, впровадження указаної стратегії оптимізації рентабельності дозволить збільшити кінцеві результати і у цілому покращити фінансовий стан підприємства.

Таблиця 1

Основні техніко-економічні показники роботи підприємства						
№ п/п	Назва показника	Од. вим.	2006 р.	2007 р.	Відхилення	
					Абсолютне	Відносне
1	2	3	4	5	6	7
1.	Обсяг продукції	тис. грн.				
1.1.	У діючих цінах (без ПДВ)	тис. грн.	7075,9	16558	9482,1	В 2,3 рази
1.2.	У т. ч. із давальницької сировини	тис. грн.				
1.3.	У порівняльних цінах	тис. грн.	10850,4	22426,7	11576,3	В 2,5 рази
2.	Обсяг реалізованої продукції у діючих цінах.	тис. грн.	7175,5	16102,3	8926,8	В 2,2 рази
3.	Залишки готової продукції	тис. грн.	82,3	497,5	415,2	В 6 разів
4.	Собівартість	тис. грн.	8860,8	19214,4	10353,6	В 2,1 рази
3.	Прибуток	тис. грн.	-3753,2	2023,6	5776,8	
6.	Рентабельність	%	-42,5	9,7	51,8	
7.	Чисельність працівників	Чол.	275	266	-9	96,7
8.	Продуктивність праці	Грн.				

Список використаних джерел:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия: Пер.с англ.-СПб: Питер, 1999 – 403 с
2. Балабанов П.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта 2-е изд., доп. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 208 с.: ил.
3. Василенко В.О. Стратегічне управління підприємством: Навчальний посібник. / В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко. – Вид. 2-ге, випр. і доп. – К.: Центр) навчальної літератури, 2004. – 398 с.
4. Дерлоу Д. Ключові управлінські рішення: Технологія прийняття рішень: Пер с англ. Р.А. Селінів, Р.А. Ткачук. -К.: Всесвіт: Наукова думка, 2001. – 242 с.
5. Конкурентоспроможність національної економіки / За ред. Б.С. Квасток. – К.: Фенікс, 2005. – 495 с.
6. Лапин А.Н. Стратегическое управление современной организацией / А.Н.Лапин. – М.: ООО "Журнал "Управление персоналом", 2006. -288 с.

Annotation In the article the directions of fanning of strategic plan of industrial enterprise (Joint-slock COMPANY "Lead". Costyantiniuca Donetsk obi.) are considered on the basis of estimation of his economic activity and monitoring of metallurgical industry of world and on Ukraine with the use of economico-matematichnih methods.

Key words: strategy, enterprise, economic activity, tehnico-economichni indexes, metallurgical industry, optimization

УДК 338.24

Р.І. Завадяк, старший викладач,

В.І. Дідик, здобуває Ужгородського національного університету.

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

В статті розкрито зміст стратегічного планування та показано його місце в системі стратегічного управління. Підкреслено, що стратегічне планування займає центральну позицію між розробкою стратегії та її реалізацією. Досліджені ознаки, які відрізняють стратегічне планування від довгострокового при здійсненні інноваційної діяльності.

Ключові слова: стратегія, довгострокове планування, стратегічне планування, стратегічне управління, підприємницька діяльність.

Зокрема, на основі розробленої стратегії для ЗАТ "Свинець" доцільно виробляти по 25 одиниць пакетів сплавів свинцево – сурм'янистих, ГОСТ 1292-81 та свинцю, що містить сировину, ДСТУ 3211-95. Свинець, ГОСТ 3778-98 виготовляти не вигідно.

Якщо на підприємстві буде прийнята дана стратегія, прибуток складе 375 тисяч гривень, а рентабельність – 20 відсотків. Дані стратегія може бути скорегована відповідно попиту на продукцію.

Отже, впровадження указаної стратегії оптимізації рентабельності дозволить збільшити кінцеві результати і у цілому покращити фінансовий стан підприємства.

Таблиця 1

Основні техніко-економічні показники роботи підприємства						
№ п/п	Назва показника	Од. вим.	2006 р.	2007 р.	Відхилення	
					Абсолютне	Відносне
1	2	3	4	5	6	7
1.	Обсяг продукції	тис. грн.				
1.1.	У діючих цінах (без ПДВ)	тис. грн.	7075,9	16558	9482,1	В 2,3 рази
1.2.	У т. ч. із давальницької сировини	тис. грн.				
1.3.	У порівняльних цінах	тис. грн.	10850,4	22426,7	11576,3	В 2,5 рази
2.	Обсяг реалізованої продукції у діючих цінах.	тис. грн.	7175,5	16102,3	8926,8	В 2,2 рази
3.	Залишки готової продукції	тис. грн.	82,3	497,5	415,2	В 6 разів
4.	Собівартість	тис. грн.	8860,8	19214,4	10353,6	В 2,1 рази
3.	Прибуток	тис. грн.	-3753,2	2023,6	5776,8	
6.	Рентабельність	%	-42,5	9,7	51,8	
7.	Чисельність працівників	Чол.	275	266	-9	96,7
8.	Продуктивність праці	Грн.				

Список використаних джерел:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия: Пер.с англ.-СПб: Питер, 1999 – 403 с
2. Балабанов П.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта 2-е изд., доп. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 208 с.: ил.
3. Василенко В.О. Стратегічне управління підприємством: Навчальний посібник. / В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко. – Вид. 2-ге, випр. і доп. – К.: Центр) навчальної літератури, 2004. – 398 с.
4. Дерлоу Д. Ключові управлінські рішення: Технологія прийняття рішень: Пер с англ. Р.А. Селінів, Р.А. Ткачук. -К.: Всесвіт: Наукова думка, 2001. – 242 с.
5. Конкурентоспроможність національної економіки / За ред. Б.С. Квасток. – К.: Фенікс, 2005. – 495 с.
6. Лапин А.Н. Стратегическое управление современной организацией / А.Н.Лапин. – М.: ООО "Журнал "Управление персоналом", 2006. -288 с.

Annotation In the article the directions of fanning of strategic plan of industrial enterprise (Joint-slock COMPANY "Lead". Costyantiniuca Donetsk obi.) are considered on the basis of estimation of his economic activity and monitoring of metallurgical industry of world and on Ukraine with the use of economico-matematichnih methods.

Key words: strategy, enterprise, economic activity, tehnico-economichni indexes, metallurgical industry, optimization

УДК 338.24

Р.І. Завадяк, старший викладач,

В.І. Дідик, здобуває Ужгородського національного університету.

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

В статті розкрито зміст стратегічного планування та показано його місце в системі стратегічного управління. Підкреслено, що стратегічне планування займає центральну позицію між розробкою стратегії та її реалізацією. Досліджені ознаки, які відрізняють стратегічне планування від довгострокового при здійсненні інноваційної діяльності.

Ключові слова: стратегія, довгострокове планування, стратегічне планування, стратегічне управління, підприємницька діяльність.

Вдосконалення ринкових відносин значною мірою базується на результатах теоретичних досліджень сутності підприємництва та вивченні особливостей практичних аспектів організації та здійснення підприємницької діяльності. Підприємництво виконує як соціально-політичну функцію, яка полягає у створенні прошарку власників, що базують власне життя на принципах свободи, так і функцію сприяння економічного розвитку регіону та країни, забезпечуючи формування бюджету, впровадження інновацій, формування та задоволення попиту населення і т. д. Підприємництво як соціально-економічне явище знаходиться на перехресті інтересів власника, працівників підприємства, суспільства і тому виступає носієм як консенсусу інтересів, так і конфліктів інтересів. Ступінь досягнення консенсусу інтересів та спрямованість управління конфліктами інтересів в бік досягнення функціональності впливає на конструктивність ринкових відносин в суспільстві. Значною мірою досягненню ефективності підприємницької діяльності слугує стратегічне управління та стратегічне планування. Внаслідок цього питання стратегії підприємництва знаходяться у полі зору як вітчизняних вчених, таких як Василенко В.О.[1] Пастухова В.В.[3] Осовська Г.В., Ішук О.Л., Жалінська Ц.В.[4].

При проведенні дослідження були використані методи логічного аналізу, структуризації та порівняння.

Підприємницька діяльність включає традиційну та інноваційну. До традиційної бізнесової діяльності відноситься будь яка господарська діяльність, що здійснюється за традиційними формами, традиційними методами та спрямована на задоволення традиційних потреб. Інноваційна бізнесова діяльність передбачає організацію та здійснення економічної діяльності з залученням нових ідей, нових технологій, спрямована на задоволення нових потреб. Зміст інноваційної діяльності регулюється правовими нормами, згідно яких інноваційною вважається діяльність учасників господарських відносин, що здійснюється на основі реалізації інвестицій з метою використання довгострокових науково-технічних програм з тривалим строком окупності витрат і впровадженням нових науково-технічних досягнень у виробництво та інші сфери суспільного життя [2, с.164]. Таким чином, інноваційна діяльність відрізняється від традиційної бізнесової діяльності не тільки науково-технічними або соціально-економічними новаціями, але і обов'язковим їх супроводом інвестиціями та довго строковістю здійснення. При цьому дослідження показують, що реалізації довгострокових проектів може відбуватися при відсутності стратегічного управління бізнесом. Історичні дослідження свідчать, що до середини минулого сторіччя в бізнесі застосовувалися методи довгострокового планування.

Як відомо, до кінця першої половини 20-го сторіччя застосовувалося довгострокове планування, а стратегічне управління впроваджувалося спорадично. Тільки у 1965 році була запропонована модель стратегічного планування, яка прийшла на зміну довгостроковому плануванню, яке як головний метод управління показав свою неефективність. Стратегічне планування передбачало постійну переоцінку і переробку початково розроблених концепцій розвитку підприємства з урахуванням зовнішніх сигналів [3, с.7]. У сімдесяті роки виникає поняття стратегічного управління, яке було вперше застосовано І. Ансоффом.

Сьогодні більшість авторів дотримується точки зору, згідно якої процес, розробки стратегії включає процес стратегічного планування та стратегічного управління (4, с.32). Вважається, що стратегічне планування стосується питань прийняття оптимальних управлінських рішень і представляє собою процес аналітичний. Василенко В.О. виділяє основні специфічні ознаки стратегічного планування, які відрізняють цей вид планування від інших видів [1, с.249]:

- роль менеджера, його ціннісні орієнтири відіграють більш значну роль у стратегічному плануванні, ніж при здійсненні інших видів планування
- діапазон альтернатив планових дій значно ширший, ніж при поточному чи оперативному плануванні
- вища ступінь невизначеності, ризику запланованих дій
- потреба у великій кількості інформації про стан та умови навколишнього середовища
- період планування більш тривалий, ніж при інших видах
- стратегічне планування охоплює підприємство в цілому, тоді як інші види планування спрямовані на визначення завдань структурних підрозділів
- стратегічні плани структуруються у глобальному масштабі і містять менше деталей діяльності, ніж інші плани.

На наш погляд, данні відмінності стосуються як стратегічного, так і довгострокового планування і не показують різниці між ними.

Головною відмінністю саме стратегічного планування від довгострокового є наявність стратегії як головного орієнтуру складання стратегічного плану.

По-друге, стратегічний план підпорядковано досягненню місії компанії, яка є необхідним атрибутом стратегічного управління.

По-третє, стратегічний план, на відміну від довгострокового, базується не на сучасній інформації про стан навколишнього середовища, а про тенденції його змін.

Стратегічний менеджмент спрямовано на досягнення стратегічних результатів, які головним чином стосуються стану захоплення нових ринків чи панування у сфері передових технологій та захоплення передових позицій при виробництві науково міської продукції, і за змістом представляє собою організаційний процес. На наш погляд, більш широким поняттям виступає стратегічне управління, яке включає три складові: розробку стратегії, стратегічне планування та реалізацію стратегії (рис.1).

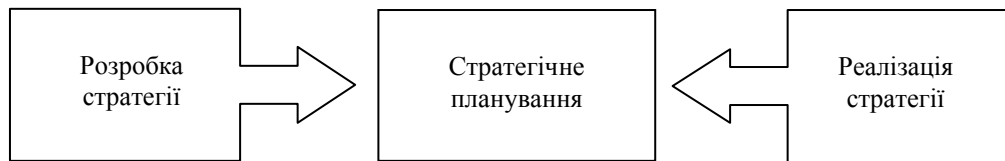


Рис. 1. Складові стратегічного управління

Стратегічне планування займає центральну позицію в системі стратегічного управління, яке забезпечує взаємодію двох інших елементів – розробки стратегії та реалізації стратегії. Стратегічне планування повинно представляти собою алгоритм впровадження накресленої стратегії, якій реалізується в процесі її впровадження.

Стратегічне планування суттєво відрізняється від довгострокового наявності стратегії підприємства, його місією та спрямованістю на виявлення тенденцій змін навколишнього середовища. Стратегічне планування представляє собою центральний елемент стратегічного управління, якій забезпечує ефективне впровадження стратегії розвитку підприємства з метою досягнення його місії і тим самим життєздатності в довгостроковій перспективі.

В подальшому дослідженні заплановано дослідити складові стратегічного планування та їх вплив на забезпечення реалізації стратегії підприємницької діяльності.

Список використаних джерел

1. Василенко В.О., Ткаченко Т.І. Стратегічне управління підприємством. – К.:ЦУЛ, 2004. с.249
2. Господарський кодекс України, с. 164
3. Пастухові В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність. – К.: КНТЕУ, 2002. с. 7
2. Осовська Г.В., Іщук О.Л., Малійська Ц.В. Стратегічний менеджмент – К.: Кондор, 2003, с.32

Annotation. The article is devoted to the content of the strategic planning and its place in the system of strategic management. It is underlined, that strategic planning takes central place between creation of strategy and its realization. The differences between strategic planning and long-term planning are researched in terms of innovative activity.

Key words: strategy, long-term planning, strategic planning, strategic management, entrepreneurship activity.

УДК 331.108.2

Л.В. Бугір, здобувач,

І.І. Фленько,

О.В. Фленько Ужгородський національний університет.

ВПЛИВ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА НА МОТИВАЦІЙНУ СИСТЕМУ

В статті обґрунтована наявність зв'язку між фінансовим станом підприємства і системою мотивації працівників. Основну увагу приділено впливу рентабельності підприємства на систему мотивації на підприємстві. Вказані деякі закономірності зв'язку рентабельності підприємства і мотивації персоналу, її вплив на фінансовий стан в цілому. Показані деякі основні аспекти сучасних проблем системи мотивації на підприємстві.

Ключові слова: фінансовий стан, ефективність, мотивація, система, взаємозв'язок, мотиваційний механізм

Проблема мотивації персоналу має різні аспекти, але одним з головних є фінансово-економічний. Система мотивації на підприємстві в значній мірі залежить від фінансового стану підприємства, який суттєвим чином впливає на те, як саме менеджер може мотивувати персонал. При цьому фінансовий стан підприємства обумовлює можливість застосування не тільки економічних методів, але і створює можливість для застосування широкого кола моральних методів. З іншого боку, в цей же час добре розвинута система мотивації має надзвичайно важливий вплив на фінансовий стан підприємства через забезпечення стабільності персоналу, підвищення продуктивності праці, створення позитивного

Стратегічний менеджмент спрямовано на досягнення стратегічних результатів, які головним чином стосуються стану захоплення нових ринків чи панування у сфері передових технологій та захоплення передових позицій при виробництві науково міської продукції, і за змістом представляє собою організаційний процес. На наш погляд, більш широким поняттям виступає стратегічне управління, яке включає три складові: розробку стратегії, стратегічне планування та реалізацію стратегії (рис.1).

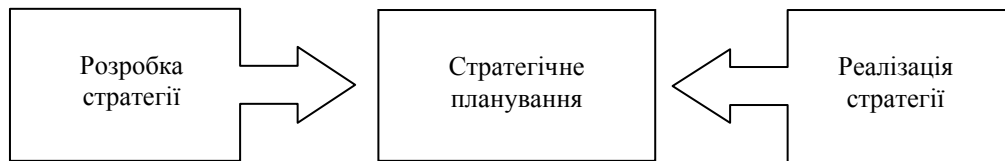


Рис. 1. Складові стратегічного управління

Стратегічне планування займає центральну позицію в системі стратегічного управління, яке забезпечує взаємодію двох інших елементів – розробки стратегії та реалізації стратегії. Стратегічне планування повинно представляти собою алгоритм впровадження накресленої стратегії, якій реалізується в процесі її впровадження.

Стратегічне планування суттєво відрізняється від довгострокового наявності стратегії підприємства, його місією та спрямованістю на виявлення тенденцій змін навколишнього середовища. Стратегічне планування представляє собою центральний елемент стратегічного управління, якій забезпечує ефективне впровадження стратегії розвитку підприємства з метою досягнення його місії і тим самим життєздатності в довгостроковій перспективі.

В подальшому дослідженні заплановано дослідити складові стратегічного планування та їх вплив на забезпечення реалізації стратегії підприємницької діяльності.

Список використаних джерел

1. Василенко В.О., Ткаченко Т.І. Стратегічне управління підприємством. – К.:ЦУЛ, 2004. с.249
2. Господарський кодекс України, с. 164
3. Пастухові В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність. – К.: КНТЕУ, 2002. с. 7
2. Осовська Г.В., Іщук О.Л., Малійська Ц.В. Стратегічний менеджмент – К.: Кондор, 2003, с.32

Annotation. The article is devoted to the content of the strategic planning and its place in the system of strategic management. It is underlined, that strategic planning takes central place between creation of strategy and its realization. The differences between strategic planning and long-term planning are researched in terms of innovative activity.

Key words: strategy, long-term planning, strategic planning, strategic management, entrepreneurship activity.

УДК 331.108.2

Л.В. Бугір, здобувач,

І.І. Фленько,

О.В. Фленько Ужгородський національний університет.

ВПЛИВ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА НА МОТИВАЦІЙНУ СИСТЕМУ

В статті обґрунтована наявність зв'язку між фінансовим станом підприємства і системою мотивації працівників. Основну увагу приділено впливу рентабельності підприємства на систему мотивації на підприємстві. Вказані деякі закономірності зв'язку рентабельності підприємства і мотивації персоналу, її вплив на фінансовий стан в цілому. Показані деякі основні аспекти сучасних проблем системи мотивації на підприємстві.

Ключові слова: фінансовий стан, ефективність, мотивація, система, взаємозв'язок, мотиваційний механізм

Проблема мотивації персоналу має різні аспекти, але одним з головних є фінансово-економічний. Система мотивації на підприємстві в значній мірі залежить від фінансового стану підприємства, який суттєвим чином впливає на те, як саме менеджер може мотивувати персонал. При цьому фінансовий стан підприємства обумовлює можливість застосування не тільки економічних методів, але і створює можливість для застосування широкого кола моральних методів. З іншого боку, в цей же час добре розвинута система мотивації має надзвичайно важливий вплив на фінансовий стан підприємства через забезпечення стабільності персоналу, підвищення продуктивності праці, створення позитивного

виробничого клімату ті інші похідні від мотивації важелі.

Питання мотивації знайшли широке висвітлення в працях українських вчених, таких як В.В. Стадник, М.А. Йохна, О.М. Гірняк, П.П. Лазановський та ін. Але вплив саме фінансового стану на мотиваційних механізм підприємства не досліджено повного мірою. Тому метою даної статті є дослідження взаємозв'язку системи мотивації підприємства та його фінансового стану.

При проведенні дослідження були використані наступні методи: аналізу і синтезу, причинно-наслідкового аналізу, узагальнення та співставлення.

Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів [5, с.282]. Серед елементів фінансових відносин визначальне місце займає політика оплати праці та система стимулювання.

Поняття "фінансовий стан" завжди пов'язане з поняттям рентабельності. Чим вища рентабельність підприємства, тим більше можливості підприємства для розвитку системи мотивації (є можливість для виплати додаткових премій чи нагород, можливість для проведення колективних заходів відпочинку). Слід відмітити, що об'єкти підприємницької діяльності Закарпатської області мають низький рівень рентабельності. При тому, що у порівнянні з 2004 роком рівень рентабельності у 2006 році збільшився з 3,1% до 3,6 %, але у порівнянні з 2003 роком зменшився на 2,2% [4, с. 316]. Динаміка показників рентабельності показана на рис. 1.

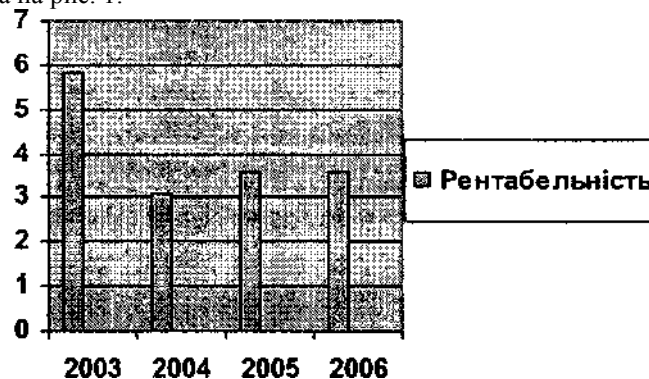


Рис.1 Динаміка показників рентабельності операційної діяльності підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності в Закарпатській області за період 2003-2006 рр.

Дослідження показує, що низький рівень рентабельності має місце при низькому рівні витрат на оплату праці в структурі операційних витрат. Так, питома вага витрат на оплату праці суб'єктами підприємницької діяльності Закарпатської області складає у 2006 році 8,6 процента [4, с.297], тоді, коли світовій досвід показує питому вагу більше тридцяти відсотків.

Таким чином, ефективність трудової діяльності, яка виражена через рентабельність, в значній мірі залежить від діючої в організації системи мотивації.

Мотивація – це процес внутрішнього управління поведінкою людини, який охоплює його починання напрямком, організацію і підтримку [1, с.325].

Кожен керівник визначає сам для себе, яку систему стимулювання він в змозі запровадити в робочому колективі на підприємстві.

Всередині 90-х під час економічної кризи, в умовах тотального безробіття населення і банкрутства підприємств для робітника було мотивацією працювати вже те, що у нього є заробітна плата, яку вчасно виплачують і можливість забезпечити прожиток своєї сім'ї.

Картина змінилася вкінці 90-х, коли почали оживати підприємства. У ринкових умовах вирішальним чинником ефективною та результативною діяльності компаній та підвищення його фінансового стану є висока мотивація їхнього персоналу, водночас умотивований до праці персонал, що має високу кваліфікацію та навички потрібного рівня, сприяє успішному розвитку компанії й забезпечує певні конкурентні переваги на внутрішньому та світовому ринках, крім того, така мотивація, як управлінська функція, також визначає умови забезпечення зацікавленості персоналу в успішних результатах діяльності компанії і робітника. В даний час на підприємствах застосовують головним чином лише один фінансово-економічний інструмент мотивації персоналу – заробітну плату. Але фіксований посадовий оклад не є ефективним способом мотивації. Якщо людина, незалежно від того скільки вона працюватиме, буде одержувати однакову суму грошей, то це призведе до зниження продуктивності її праці. Елементи суб'єктивного преміювання, не працюють так добре, як хотілося б. Системи штрафів, що є присутніми у деяких організаціях, скоріше домотивують співробітників, спонукаючи їх лише формально виконувати деякі доручення. Таким чином, існуюча система мотивації персоналу на більшості підприємств економічно неефективна.

Підвищити роль заробітної плати як основного мотиватора зростання ефективності діяльності підприємства можливо якщо забезпечити безпосередньо зв'язок із результатами праці. Спрямованість на конкретний результат дає працівнику відчуття внутрішнього комфорту. Це в свою чергу виступає стимулом до дії. В цьому випадку фінансово-економічний ефект посилюється ефектом психологічним. Крім цього, при встановленні розміру заробітної плати повинен застосовуватися принцип справедливості. Якщо, на думку працівника, його внесок істотно перевищує розмір заохочення або йому "недодають" в порівнянні з іншими, він відчуває себе обділеним і його робочий ентузіазм знижується.

Також необхідно враховувати, що значення заробітної плати зростає для низькооплачуваних виконавців і, навпаки, знижується для високооплачуваних. Але для деяких груп працівників значення заробітної плати як основного мотиватора різко знижується. Така ситуація виникає в тому випадку, коли у робітника відсутній час для відпочинку і плата за понаднормову працю, якою б високою вона не була, втрачає всяке значення. У такий момент керівнику необхідно подумати про психологічну мотивацію.

Говорячи про моральне стимулювання, то, як показала практика, якщо воно не підкріплено фінансовими важелями, на більшості підприємств воно взагалі не спрацьовує.

Побудова мотиваційного механізму – процес тривалий та складний, що вимагає від керівників усвідомлення потреб та ціннісних орієнтацій співробітників, створення індивідуальних та колективних мотиваційних балансів. Безумовно, велике значення під час розроблення механізму мотивації персоналу має гідна заробітна плата, але не варто думати, що належна зарплата, – єдиний чинник мотивації до праці. Іншими важливими чинниками може бути соціально-психологічний клімат компанії [2, с.3]; реальна можливість для робітників відчувати результати своєї праці, усвідомлювати свою значимість в компанії; можливість підвищувати кваліфікацію за рахунок організації; одержувати кредитування на житло й освіту, що також визначається фінансовим станом підприємства.

Фінансовий стан підприємства є рушійною силою для розвитку мотиваційної системи на підприємстві. Саме стан справ на підприємстві впливає на те, чи є можливість зацікавити трудовий колектив в результатах своєї праці, а отже і покращити фінансовий стан в майбутньому (виникає замкнуте коло). В наступних дослідженнях заплановано дослідити вплив окремих елементів фінансової стану на мотиваційну систему підприємства.

Список використаних джерел:

1. Гірняк О.М., Лазановський П.П. *Маркетинг: Підручник.* – Львів: "Магнолія плюс", 2005. – 352 с.
2. Кісельова Т. *У чому суть мотивації до праці // Праця і зарплата – № 34 (566) вересень 2007 р. ст3-*
3. Стадник В.В., Йохна М.А. *Менеджмент: Посібник.* – К.: Академвидав, 2003— 464 с.
4. *Статистичний щорічник Закарпаття за 2006 рік. / За ред. Ілатьо І.В. – Ужгород: 2007 – 592с.*
5. *Фінанси підприємств: Підручник: / За ред. проф. А.М. Поддєрьогіна. – К.: КНЕУ. 2000. – 460с.*

Annotation. *The connection between financial state of an enterprise and motivation system of workers is grounded in the article. Main attention is paid to the influence of the efficiency of an enterprise on the system of motivation on the enterprise. Some peculiarities of connection between efficiency of an enterprise and motivation of personnel, and their influence on the financial slate in general, are given. Some main aspects of modern problems of motivation system of an enterprise are illustrated.*

Key words: *financial situation, efficiency, motivation, system, bilateral connection, motivation mechanism*

УДК 658.589

О.С. Белоусова, старший викладач, аспірант Класичного Приватного Університету, м. Запоріжжя.

АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Стаття присвячена проблемам інноваційного розвитку економіки підприємств України. Автор досліджує вплив різних факторів на розвиток інноваційного ринку. На основі аналізу зроблені обґрунтовані висновки та внесені пропозиції щодо можливих шляхів створення ефективного інноваційного ринку України.

Ключові слова: *інновації, інноваційний потенціал, інноваційний конвеєр, державна підтримка інноваційної діяльності.*

Розвиток будь-якого успішно діючого в умовах ринкової економіки підприємства слід розглядати як постійний процес створення інновацій, безперервний процес творчої діяльності. Інноваційне забезпечення спрямоване на створення нової продукції і послуг, технології і матеріалів, нових організаційних форм, що мають властивості науково – технічної новизни і задовольняють нові суспільні або індивідуальні потреби.

Автором проаналізовано законодавство з питань регулювання діяльності суб'єктів інноваційної

Підвищити роль заробітної плати як основного мотиватора зростання ефективності діяльності підприємства можливо якщо забезпечити безпосередньо зв'язок із результатами праці. Спрямованість на конкретний результат дає працівнику відчуття внутрішнього комфорту. Це в свою чергу виступає стимулом до дії. В цьому випадку фінансово-економічний ефект посилюється ефектом психологічним. Крім цього, при встановленні розміру заробітної плати повинен застосовуватися принцип справедливості. Якщо, на думку працівника, його внесок істотно перевищує розмір заохочення або йому "недодають" в порівнянні з іншими, він відчуває себе обділеним і його робочий ентузіазм знижується.

Також необхідно враховувати, що значення заробітної плати зростає для низькооплачуваних виконавців і, навпаки, знижується для високооплачуваних. Але для деяких груп працівників значення заробітної плати як основного мотиватора різко знижується. Така ситуація виникає в тому випадку, коли у робітника відсутній час для відпочинку і плата за понаднормову працю, якою б високою вона не була, втрачає всяке значення. У такий момент керівнику необхідно подумати про психологічну мотивацію.

Говорячи про моральне стимулювання, то, як показала практика, якщо воно не підкріплено фінансовими важелями, на більшості підприємств воно взагалі не спрацьовує.

Побудова мотиваційного механізму – процес тривалий та складний, що вимагає від керівників усвідомлення потреб та ціннісних орієнтацій співробітників, створення індивідуальних та колективних мотиваційних балансів. Безумовно, велике значення під час розроблення механізму мотивації персоналу має гідна заробітна плата, але не варто думати, що належна зарплата, – єдиний чинник мотивації до праці. Іншими важливими чинниками може бути соціально-психологічний клімат компанії [2, с.3]; реальна можливість для робітників відчувати результати своєї праці, усвідомлювати свою значимість в компанії; можливість підвищувати кваліфікацію за рахунок організації; одержувати кредитування на житло й освіту, що також визначається фінансовим станом підприємства.

Фінансовий стан підприємства є рушійною силою для розвитку мотиваційної системи на підприємстві. Саме стан справ на підприємстві впливає на те, чи є можливість зацікавити трудовий колектив в результатах своєї праці, а отже і покращити фінансовий стан в майбутньому (виникає замкнуте коло). В наступних дослідженнях заплановано дослідити вплив окремих елементів фінансової стану на мотиваційну систему підприємства.

Список використаних джерел:

1. Гірняк О.М., Лазановський П.П. *Маркетинг: Підручник.* – Львів: "Магнолія плюс", 2005. – 352 с.
2. Кісельова Т. *У чому суть мотивації до праці // Праця і зарплата – № 34 (566) вересень 2007 р. ст3-*
3. Стадник В.В., Йохна М.А. *Менеджмент: Посібник.* – К.: Академвидав, 2003— 464 с.
4. *Статистичний щорічник Закарпаття за 2006 рік. / За ред. Ілатьо І.В. – Ужгород: 2007 – 592с.*
5. *Фінанси підприємств: Підручник: / За ред. проф. А.М. Поддєрьогіна. – К.: КНЕУ. 2000. – 460с.*

Annotation. *The connection between financial state of an enterprise and motivation system of workers is grounded in the article. Main attention is paid to the influence of the efficiency of an enterprise on the system of motivation on the enterprise. Some peculiarities of connection between efficiency of an enterprise and motivation of personnel, and their influence on the financial slate in general, are given. Some main aspects of modern problems of motivation system of an enterprise are illustrated.*

Key words: *financial situation, efficiency, motivation, system, bilateral connection, motivation mechanism*

УДК 658.589

О.С. Белоусова, старший викладач, аспірант Класичного Приватного Університету, м. Запоріжжя.

АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Стаття присвячена проблемам інноваційного розвитку економіки підприємств України. Автор досліджує вплив різних факторів на розвиток інноваційного ринку. На основі аналізу зроблені обґрунтовані висновки та внесені пропозиції щодо можливих шляхів створення ефективного інноваційного ринку України.

Ключові слова: *інновації, інноваційний потенціал, інноваційний конвеєр, державна підтримка інноваційної діяльності.*

Розвиток будь-якого успішно діючого в умовах ринкової економіки підприємства слід розглядати як постійний процес створення інновацій, безперервний процес творчої діяльності. Інноваційне забезпечення спрямоване на створення нової продукції і послуг, технології і матеріалів, нових організаційних форм, що мають властивості науково – технічної новизни і задовольняють нові суспільні або індивідуальні потреби.

Автором проаналізовано законодавство з питань регулювання діяльності суб'єктів інноваційної

інфраструктури і виявлено, що воно є недосконалим та фрагментарним. Результати аналізу свідчать також про відсутність відповідної підтримки інноваційної діяльності в країні. Не підтримується належним чином діяльність винахідників, раціоналізаторів, науковців, які мають завершені науково-технічні розробки, не створюються центри трансферту технологій. Не в повному обсязі реалізуються освітній і науковий потенціал, а також інформаційні ресурси системи науково-технічної та економічної інформації. Стимування інноваційного розвитку в Україні визначається дефіцитом фінансових ресурсів, падінням платоспроможного попиту на науково-технічну продукцію з боку держави і підприємницького сектора, погіршенням якісних характеристик наукових кадрів і матеріально-технічної бази досліджень та іншими не менш важливими чинниками.

Загальний рівень інноваційності економіки визначається рівнем перевищення темпів росту інвестицій в основний капітал над темпами росту ВВП країни. В Україні таке співвідношення складало: у 1997 році – 101,7%, у 2007 році – 90,7%, що свідчить не на користь інноваційного розвитку економіки.

Незважаючи на деякі успіхи в стабілізації макроекономічних показників, не вдається отримати реальні результати в створенні сприятливих

умов для інноваційної діяльності вітчизняних виробників, що зокрема відбивається на показниках експорту інноваційної продукції. Інноваційна сфера нашої країни і досі не стала по-справжньому привабливою для вітчизняних та іноземних інвесторів. Значною мірою такий результат пов'язаний з обмеженими можливостями держави в спрямуванні фінансових потоків в інноваційний розвиток економіки і недостатнім державним стимулюванням інноваційної діяльності.

Продуктивність національної економіки, можливість досягнення економічного зростання у середньостроковому періоді вимірюється загальним індексом зростання конкурентоспроможності. За факторним аналізом відокремлених складових цього індексу впливає, що для України ці показники мають тенденцію до зниження. Позиції України у системі координат світового розвитку щодо економічного зростання показують, що це зростання має відновлювальний характер і забезпечується порівняно екстенсивними чинниками.

Тому побудова інноваційно-орієнтованої економіки обумовлена негайною потребою підвищення конкурентоспроможності реального сектору економіки та проведення його реструктуризації, зміни структури експорту промислової продукції із перевагою у ній продукції з високим рівнем доданої вартості, збереження та розвитку науково-технічного потенціалу України. Це і зумовлює невідкладне проведення відповідних інноваційних перетворень, в першу чергу, за визначеними пріоритетними напрямками розвитку.

Важливою особливістю програмно-цільового планування та фінансування інноваційного процесу є проблемна орієнтованість більшості програм на комерціалізацію технологій, у т. ч. й "критичних" або "високих"; прискорене використання або впровадження (іноді і на безприбуткових засадах) нововведень; трансферт технологій зі сфери ВПК у цивільні галузі виробництва.

Організаційно-фінансова інфраструктура інноваційної діяльності повинна сприяти злагодженій дії ланцюжка: "наука – технологія – виробництво – ринок". До організаційно-фінансового аспекту також слід віднести "бюджет інноваційного розвитку". Такий бюджет (або ресурс) має надаватися підприємствам для проведення інноваційного оновлення виробництва через встановлення нормативів прискореної амортизації, пільгового оподаткування, надання "податкових канікул", інвестиційного кредиту, встановлення спеціального правового режиму пільгового оподаткування інноваційної продукції, виготовленої за інноваційними проектами, які мають державну підтримку та зареєстровані в установленому порядку. Досягти цього без використання індустрії венчурного бізнесу, тобто без створення приватних інвестиційних компаній, діяльність яких підтримується державними і суспільними фондами, є вкрай ускладненим. Для того, щоб економіка мала право називатися інноваційною, частка венчурних інвестицій у високотехнологічне виробництво повинна досягти 70% від загального обсягу вкладень капіталу в цю сферу виробництва. Тим самим прискорюється і самоорганізовується процес реструктуризації економіки, у результаті якого утворюється значна кількість робочих місць, на яких виробляються товари і послуги із значною доданою вартістю. Важливим елементом формування індустрії венчурного бізнесу є такі організаційні структури, як технопарки (технологічні і наукові парки) та інноваційні бізнес-інкубатори.

Проведення інноваційних заходів у складних умовах сучасної економічної ситуації об'єктивно пов'язане зі значними труднощами та фінансовими ризиками. Аналіз статистичних даних свідчить, що фінансові труднощі найбільше впливають на процес науково-технічного розвитку виробництва. На групу факторів, пов'язаних із низькою фінансовою спроможністю, вказують майже всі підприємства. Крім загальних причин нестачі власних коштів та неможливості залучення державних джерел фінансування, значне місце посідає високий рівень кредитних ставок, що також впливає на відсутність коштів у замовника. Негативний вплив на інноваційну діяльність зовнішніх факторів посилюється дією внутрішніх недоліків господарювання. Це недосконалість системи управління, відставання організації виробництва від розвитку умов та потреб ринкового середовища. В Україні відсутні достовірні схеми оцінювання

інноваційного потенціалу. Через це багато наших підприємств у процесі приватизації можуть втратити вдвічі, а то і втричі від своєї реальної вартості. Тут потрібно закласти гарантії для підприємств, які б, з одного боку, унеможливили недооцінку нематеріальних активів, а з другого – стимулювали надходження інвестиційних проектів, спрямованих на модернізацію та розвиток інноваційного потенціалу підприємств. Для утвердження ефективної національної інноваційної моделі необхідно зробити таке:

а) передбачити державні гарантії послідовної і відповідальної інноваційної політики; розвивати вже існуючі інноваційні структури і сприяти виникненню нових, особливо в регіонах;

б) створити ефективну систему інноваційного кредитування та інвестування, прийняти необхідні законодавчі документи щодо її правового і фінансового функціонування.

Список використаних джерел:

1. Гриньов Л.В. *Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління*. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2003. - 308с.
2. *Постанова Кабінету Міністрів України "Про заходи щодо підтримки інноваційно-інвестиційних програм" №106 від 05.08.2002р.*// Урядовий кур'єр . – 2002. – № 153.-С. 58-70.
3. *Стеченко Д. Інноваційні форми регіонального розвитку: Навчальний посібник*. – К.: Вища шк., 2002. – С.195-207.
4. *Статистичний щорічник України за 2006. За ред. О.Г Осауленка. К: Державний комітет статистики України. – 2007.-663 с.*

Annotation. Article is devoted to problems of the innovation development at the economy enterprises in Ukraine. The author investigates influence of the different factors on development innovations market. There are made conclusions and offers concerning possible ways of studies effective innovation market, in Ukraine on the basis of the analysis.

Key words: Innovation, innovative potential, innovative conveyor, states support of innovative activity.

УДК 330.835

Ю.В. Бицюра, старший викладач Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова, м. Київ.

МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Розроблена методика визначення впливу АТ на забезпечення сталого економічного зростання. Визначені відповідний інтегральний індекс та показники, що характеризують вплив АТ на економічну, соціальну, екологічну та інституціональну складові сталого економічного зростання.

Ключові слова: акціонерні товариства, стале економічне зростання.

Відповідно до "Стратегії економічного та соціального розвитку України на 2004-2015 роки" одним основних стратегічних пріоритетів є забезпечення сталого економічного зростання. На нашу думку, стале економічне зростання (СЕЗ) – стале зростання виробництва суспільно-корисного і конкурентоздатного продукту на основі розширеного відтворення та якісного удосконалення факторів виробництва при ефективному використанні ресурсів та збереженні природного середовища з метою найбільш повного задоволення економічних та соціальних потреб нинішнього та майбутніх поколінь з урахуванням зростаючих стандартів життя людей.

Однією з нагальних проблем сьогодення для України є формування і розвиток акціонерної власності та спрямування її на досягнення СЕЗ. Як показує досвід розвинутих країн, саме корпорації сприяють підвищенню ефективності великого капіталомісткого виробництва і сприяють СЕЗ. Цей процес супроводжується збільшенням обсягу суспільного продукту, зростанням рівня соціального забезпечення та мінімізацією впливу на навколишнє середовище, зростанням інвестицій в людський капітал, впровадженням інновацій та підвищенням якості життя населення.

Визначення впливу акціонерних товариств (АТ) на забезпечення СЕЗ, передбачає формування системи показників, які, з одного боку, деталізують вплив факторів на кінцевий результат, а з іншого – дозволятимуть оцінити ефективність заходів, здійснених з цією метою. Однак, це вимагає значної кількості інформації, отримати яку складно або неможливо (наприклад, за багатьма екологічними та соціальними параметрами, трансакційними витратами).

У економічній літературі [1-2] переважно розглядається два підходи щодо визначення ефективності діяльності АТ: 1) зміна ринкового курсу акцій; 2) використання окремих показників: рентабельність, зміна темпів реального доходу, продуктивність праці тощо. Оскільки акції переважної більшості

інноваційного потенціалу. Через це багато наших підприємств у процесі приватизації можуть втратити вдвічі, а то і втричі від своєї реальної вартості. Тут потрібно закласти гарантії для підприємств, які б, з одного боку, унеможливили недооцінку нематеріальних активів, а з другого – стимулювали надходження інвестиційних проектів, спрямованих на модернізацію та розвиток інноваційного потенціалу підприємств. Для утвердження ефективної національної інноваційної моделі необхідно зробити таке:

а) передбачити державні гарантії послідовної і відповідальної інноваційної політики; розвивати вже існуючі інноваційні структури і сприяти виникненню нових, особливо в регіонах;

б) створити ефективну систему інноваційного кредитування та інвестування, прийняти необхідні законодавчі документи щодо її правового і фінансового функціонування.

Список використаних джерел:

1. Гриньов Л.В. *Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління*. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2003. - 308с.
2. *Постанова Кабінету Міністрів України "Про заходи щодо підтримки інноваційно-інвестиційних програм" №106 від 05.08.2002р.*// Урядовий кур'єр . – 2002. – № 153.-С. 58-70.
3. *Стеченко Д. Інноваційні форми регіонального розвитку: Навчальний посібник*. – К.: Вища шк., 2002. – С.195-207.
4. *Статистичний щорічник України за 2006. За ред. О.Г.Осауленка. К: Державний комітет статистики України. – 2007.-663 с.*

Annotation. Article is devoted to problems of the innovation development at the economy enterprises in Ukraine. The author investigates influence of the different factors on development innovations market. There are made conclusions and offers concerning possible ways of studies effective innovation market, in Ukraine on the basis of the analysis.

Key words: Innovation, innovative potential, innovative conveyor, states support of innovative activity.

УДК 330.835

Ю.В. Бицюра, старший викладач Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова, м. Київ.

МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Розроблена методика визначення впливу АТ на забезпечення сталого економічного зростання. Визначені відповідний інтегральний індекс та показники, що характеризують вплив АТ на економічну, соціальну, екологічну та інституціональну складові сталого економічного зростання.

Ключові слова: акціонерні товариства, стале економічне зростання.

Відповідно до "Стратегії економічного та соціального розвитку України на 2004-2015 роки" одним основних стратегічних пріоритетів є забезпечення сталого економічного зростання. На нашу думку, стале економічне зростання (СЕЗ) – стале зростання виробництва суспільно-корисного і конкурентоздатного продукту на основі розширеного відтворення та якісного удосконалення факторів виробництва при ефективному використанні ресурсів та збереженні природного середовища з метою найбільш повного задоволення економічних та соціальних потреб нинішнього та майбутніх поколінь з урахуванням зростаючих стандартів життя людей.

Однією з нагальних проблем сьогодення для України є формування і розвиток акціонерної власності та спрямування її на досягнення СЕЗ. Як показує досвід розвинутих країн, саме корпорації сприяють підвищенню ефективності великого капіталомісткого виробництва і сприяють СЕЗ. Цей процес супроводжується збільшенням обсягу суспільного продукту, зростанням рівня соціального забезпечення та мінімізацією впливу на навколишнє середовище, зростанням інвестицій в людський капітал, впровадженням інновацій та підвищенням якості життя населення.

Визначення впливу акціонерних товариств (АТ) на забезпечення СЕЗ, передбачає формування системи показників, які, з одного боку, деталізують вплив факторів на кінцевий результат, а з іншого – дозволятимуть оцінити ефективність заходів, здійснених з цією метою. Однак, це вимагає значної кількості інформації, отримати яку складно або неможливо (наприклад, за багатьма екологічними та соціальними параметрами, трансакційними витратами).

У економічній літературі [1-2] переважно розглядається два підходи щодо визначення ефективності діяльності АТ: 1) зміна ринкового курсу акцій; 2) використання окремих показників: рентабельність, зміна темпів реального доходу, продуктивність праці тощо. Оскільки акції переважної більшості

українських АТ не котируються на фондовому ринку, а купівля-продаж акцій відбувається переважно з метою перерозподілу власності, то перший, підхід для аналізу є недоцільним. Тому, ми оберемо другий шлях, доповнюючи зазначені показники іншими з визначенням інтегрального показника.

Питання корпоративної сталості розвитку стало предметом ініціативи ООН "Глобальний Пакт" (UN Global Compact), оголошеної на Давоському форумі в 1999 році. Пакт заохочує бізнес до прийняття таких стратегій, поведінки й систем звітності й рейтингування, які б відповідально враховували соціальні й екологічні пріоритети й проблеми суспільства.

Імператив сталого розвитку суспільства, як виклик традиційній організаційній культурі бізнесу, призвів до появи методики "Оцінки корпоративної сталості". У її рамках, діяльність компаній оцінюється не тільки за обсягами продажу і прибутку, але й за впливом на стан суспільства, соціальне й екологічне середовище (див. табл. 1). На основі цієї методики, сформована система визначення й рейтингування корпоративної сталості. Зокрема, створений розширений індекс Доу-Джонса корпоративної сталості (Dow Jones Sustainability Index) [3].

Проведення вищезазначеного аналізу корпоративної сталості за прийнятою на Заході методикою, сприяє виявленню особливостей економічної, екологічної та соціальної спрямованостей у діяльності компаній, виявити які зі звичайних фінансових звітів неможливо. Але на нашу думку, ця методика має ряд недоліків: економічна складова індексу не містить оцінку ефективності виробництва, інвестицій, а переважно стосується управління і виробничих відносин; при визначенні еко-ефективності, не визначається частка матеріальних витрат у собівартості продукції; серед соціальних показників не враховано рівень заборгованості, зміна чисельності зайнятих тощо; окремі показники мають настільки незначні у вимірі корпоративної сталості, що ними можна було б знехтувати.

Таблиця 1

Складові оцінки корпоративної сталості та відповідні показники

Складові оцінки корпоративної сталості	Показники
Економічні	корпоративне управління, інвестиційні відносини, ризик і кризове управління, кодекси поведінки / угод / корупція й хабарництво, управління взаєминами із клієнтами, політика / заходи протидії злочинам, управління брендом, передове управління взаєминами із клієнтами.
Соціальні	трудові індикатори дій, розвиток людського капіталу, залучення й збереження талантів, зобов'язання перед акціонерами, корпоративне громадянство / добродійність, соціальна звітність, професійне здоров'я й безпека, кодекс етики в інвестуванні / фінансуванні, соціальна додаткова цінність: фінансові вкладення / капітальне будівництво, стандарти для постачальників.
Екологічні	екологічна політика / управління, екологічні дії (еко-ефективність), екологічна звітність, ділові можливості фінансування послуг / продуктів, проектне фінансування ризиків бізнесу, передові екологічні дії.

В умовах багатоманітності показників, необхідно створити базовий набір показників СЕЗ, який би був спрямований на виявлення впливу АТ на основні складові СЕЗ: економічну, соціальну, екологічну та інституціональну. Виділимо окремі показники, які є, на нашу думку, визначальними для характеристики складових СЕЗ і, водночас, доступними для аналізу потенціалу АТ у забезпеченні СЕЗ (див. табл. 2).

При розрахунку узагальнюючого індексу СЕЗ важливо привести всі показники до єдиної розмірності. Ця задача вирішується за рахунок визначення відносних величин і корегування окремих даних на індекс споживчих цін та індекс цін промислової продукції. Для забезпечення методологічної єдності усіх показників й однозначну оцінку рівня і динаміки досліджуваного явища аналітично визначимо загальний індекс СЕЗ.

$$\text{Загальний індекс СЕЗ} = I_{\text{СЕЗ}} = \frac{1}{4} (I_{\text{екон}} + I_{\text{соц}} + I_{\text{екол}} + I_{\text{інст}}),$$

де I_i – окрема складова індексу СЕЗ (економічна, соціальна, екологічна чи інституціональна);

$$I_i = \frac{\sum_{j=1}^n I_{ij}}{n}$$

де n – загальна кількість показників за якими розраховується окрема складова індексу СЕЗ певного року.

Основні показники, що характеризують вплив АТ на СЕЗ

Складові СЕЗ	Показники
Економічна	темп зміни реального доходу від реалізації продукції, темп зміни продуктивності праці, темп зміни фондоозброєності праці, рентабельність (реалізованої продукції, операційної діяльності, обороту, власного капіталу, основного капіталу, сукупного капіталу), частка доходу від участі в капіталі, частка інвестицій в основний капітал, частка чистих інвестицій капітальних інвестиціях, оновленість основних засобів, зношеність основних засобів, частка амортизації у операційних витратах, фондовіддача, оборотність власного капіталу, оборотність основного капіталу, коефіцієнт фінансової незалежності.
Соціальна	середня заробітна плата, темп зміни реальної середньої заробітної плати, частка витрат на оплату праці рівень заборгованості із заробітної плати, заборгованість зі страхування, заборгованість перед акціонерами, заборгованість перед бюджетом, частка відрахувань на соціальні заходи, частка податкових відрахувань до бюджету в доході, частка витрат на утримання об'єктів житлово-комунального і соціально-культурного призначення, зміна загальної чисельності працівників, частка дивідендів на прості акції у чистому прибутку.
Екологічна	частка матеріальних витрат у загальному обсязі операційних витрат, темп зміни матеріальних витрат у загальному обсязі операційних витрат.
Інституціональна	частка нематеріальних активів у необоротних активах.

Визначимо індекс j-го показника i-тої складової СЕЗ певного року за формулами:

$$I_{ij} = \frac{X_{ij} - X_{ij \min}}{X_{ij \max} - X_{ij \min}} \quad (1); \quad I_{ij} = \frac{X_{ij \max} - X_{ij}}{X_{ij \max} - X_{ij \min}} \quad (2),$$

де I_{ij} – індекс j-го показника i-тої складової СЕЗ певного року;

X_{ij} – усереднений j-й показник за усіма досліджуваними АТ i-ої складової індексу СЕЗ певного року;

$X_{ij \max}$ та $X_{ij \min}$ – відповідно максимальне та мінімальне значення усереднених j-й показників за усіма досліджуваними АТ i-ої складової індексу СЕЗ за розглядуваний період часу.

За допомогою використання формул (1) і (2) досліджувані показники були про нормовані, тобто приведені до порівняльно коректної форми. При розрахунку індексів для стимуляторів СЕЗ було використано формулу (1), а для стимуляторів (2). Значимо, що по аналогії розраховується індекс окремого АТ за кожним з показників які визначають вплив АТ на забезпечення СЕЗ у певному році. Але при цьому за значення X_{ij} береться не усереднений, конкретний j-й показник досліджуваного АТ i-ої складової індексу СЕЗ певного року, а максимальні і мінімальні значення $X_{ij \max}$ та $X_{ij \min}$ визначаються у тому ж році що й X_{ij} відповідно. Таким чином, дат окремого АТ порівнюються з даними кращого і гіршого АТ за певний рік.

Основні принципи, яких необхідно дотримуватись при використанні вищезазначеної методики, такі: науковість, комплексність дослідження, репрезентативність показників і бази досліджуваних АТ, доступність і достовірність (у певній мірі) статистичних даних, точність розрахунків, відкритість методики до змін та ін.

На основі індексного методу, скориставшись показниками, які можна розрахувати за даними звітності АТ, була розроблена методика визначення впливу АТ на забезпечення СЕЗ. Система вищезазначених показників відповідає ознакам СЕЗ і дає змогу глибше вивчити природу цього явища, знайти та застосувати механізми його ефективного регулювання. Аналіз динаміки індексу СЕЗ та його складових дасть змогу з'ясувати закономірності і тенденції впливу АТ на забезпечення СЕЗ.

Список використаних джерел:

1. Савицька Г.П. Економічний станін діяльності підприємства: Навч. посіб. – 3-те вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2007. – 668 с.
2. Суторміна В.М. Фінанси зарубіжних корпорацій: Підручник. – К.: КНЕУ, 2004. – 566 с.
3. Dow Jones Sustainability Indexes <http://www..sustainability-indexes.com>

Annotation. The methodology of definition for influence of joint-stock companies on maintenance of sustainable economy, growth. Corresponding integrated indexes and parameters which characterize influence of

joint-stock companies on economic, social, ecological and institutional components of sustainable economic growth are certain.

Key words: *the joint-stock companies, the sustainable economic growth.*

УДК 332.012.324:005.9

А.П. Бурковський, старший викладач Кам'янець-Подільського національного університету.

ДО ПИТАННЯ ПРО КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ

У статті проаналізовано стан та нормативна база корпоративного управління. Обґрунтовується створення української моделі корпоративного управління і на її основі пропонуються шляхи підвищення економічної діяльності підприємств.

Ключові слова: *акціонерні товариства, корпоративне управління, інвестиційна та інноваційна діяльність, законодавство, ефективність, компетенція, підприємство.*

Економічні перетворення, які відбуваються в Україні, супроводжуються процесами роздержавлення, приватизації, корпоратизації, зміни організаційних форм і структур управління підприємств та об'єднань, активізацією інвестиційної, інноваційної та зовнішньоекономічної діяльності, загостренням конкурентної боротьби в усіх сферах господарювання.

Сучасні промислові корпорації з'явилися в результаті роздержавлення існуючих державних підприємств в "акціонерний одяг". Але таке формальне "переодягання" не могло швидко і автоматично привести до відчутних позитивних змін у діяльності цих підприємств. Крім того директорат повністю зберіг свій авторитарний стиль управління, оформивши корпоративні відносини лише юридично, які стали оболонкою, що покрила застарілі управлінські механізми, не змінивши їх суті [10, с.36].

Досвід Китаю, який здійснює глибокі перетворення господарств еволюційним шляхом показує, що одним з головних факторів успішного еволюційного розвитку є економічна роль держави, її управління, контролю і регулювання соціально-економічних процесів, що визначає керований характер ринкових перетворень. Це досягається двома шляхами. По-перше, завдяки чіткій структурі державних органів, які організовують здійснення економічних реформ і управляють ними. Це – державний комітет з реформи господарської системи та аналогічні комітети на місцях, дослідницькі центри при центральному і місцевих урядах. По-друге, завдяки розробці та вдосконаленню реформ на основі узагальнення досвіду, широкої просвітницької роботи щодо пропаганди реформ, яка дозволяє робітникам глибоко усвідомити зміст і методи реформ, брати активну участь у їх здійсненні [11, с.70].

В умовах глобалізації корпоративне управління розглядається як стимулюючий фактор національного розвитку та необхідна вимога існування у міжнародному конкурентному середовищі. Сьогодні багато країн визначають корпоративне управління як невід'ємну складову ринкової економіки, умови для розвитку приватного підприємництва, засіб підвищення конкурентоспроможності на міжнародних ринках і поліпшення показників економічної діяльності в цілому [7, с.41].

Проблема формування ефективної системи корпоративного управління привернула до себе увагу багатьох українських фахівців у галузі економіки та права, серед них: В.А. Євтушєвський, Д.В. Задихайло, Р.П. Задорожна, О.Р. Кібенко, Г.В. Козаченко, Г.В. Назарова, С.А. Румянцев, А.І. Чухно, Л.М. Чепурда та інші.

Аналіз рівня корпоративного управління є предметом зацікавленості широкого кола суб'єктів, насамперед акціонерів і кредиторів компаній, потенційних інвесторів, фінансових посередників, аналітиків та регуляторів фондових ринків, оскільки оцінка працівника корпоративного менеджменту не менш важлива, ніж фінансові індикатори інвестицій. Актуальність даної проблематики підсилюється низкою факторів недружнього корпоративного поглинання (рейдерства). Кількість подібних випадків в Україні станом на осінь 2006 року перевищує три тисячі [11, с.71].

У світовій практиці відсутня єдина модель корпоративного управління (діють англо-американська, японська та німецька моделі), але існують загальноприйняті стандарти, які лежать в основі ефективного корпоративного управління і можуть бути застосовані в широкому діапазоні правових, економічних та політичних умов.

Сьогодні згідно з діючим законодавством в Україні можуть існувати чотири моделі управління. На першому місці кожної з них загальні збори акціонерів, у другій і третій – наглядова рада, виконавчий орган і ревізійна комісія. Проте у другій моделі виконавчий орган не колегіальний, а одноосібний (наприклад, директор) У третій і четвертій моделях наглядової ради немає, а виконавчий орган відповідно колегіальний і одноосібний [8, с.38].

Проте дані опитування свідчать, що ревізійну комісію створено лише в 74,6 % опитаних товариств, наглядову раду – в 61,5%, а в 16% немає виконавчого органу. Тільки 3% товариств зазначили, що у складі

joint-stock companies on economic, social, ecological and institutional components of sustainable economic growth are certain.

Key words: *the joint-stock companies, the sustainable economic growth.*

УДК 332.012.324:005.9

А.П. Бурковський, старший викладач Кам'янець-Подільського національного університету.

ДО ПИТАННЯ ПРО КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ

У статті проаналізовано стан та нормативна база корпоративного управління. Обґрунтовується створення української моделі корпоративного управління і на її основі пропонуються шляхи підвищення економічної діяльності підприємств.

Ключові слова: *акціонерні товариства, корпоративне управління, інвестиційна та інноваційна діяльність, законодавство, ефективність, компетенція, підприємство.*

Економічні перетворення, які відбуваються в Україні, супроводжуються процесами роздержавлення, приватизації, корпоратизації, зміни організаційних форм і структур управління підприємств та об'єднань, активізацією інвестиційної, інноваційної та зовнішньоекономічної діяльності, загостренням конкурентної боротьби в усіх сферах господарювання.

Сучасні промислові корпорації з'явилися в результаті роздержавлення існуючих державних підприємств в "акціонерний одяг". Але таке формальне "переодягання" не могло швидко і автоматично привести до відчутних позитивних змін у діяльності цих підприємств. Крім того директорат повністю зберіг свій авторитарний стиль управління, оформивши корпоративні відносини лише юридично, які стали оболонкою, що покрила застарілі управлінські механізми, не змінивши їх суті [10, с.36].

Досвід Китаю, який здійснює глибокі перетворення господарств еволюційним шляхом показує, що одним з головних факторів успішного еволюційного розвитку є економічна роль держави, її управління, контролю і регулювання соціально-економічних процесів, що визначає керований характер ринкових перетворень. Це досягається двома шляхами. По-перше, завдяки чіткій структурі державних органів, які організовують здійснення економічних реформ і управляють ними. Це – державний комітет з реформи господарської системи та аналогічні комітети на місцях, дослідницькі центри при центральному і місцевих урядах. По-друге, завдяки розробці та вдосконаленню реформ на основі узагальнення досвіду, широкої просвітницької роботи щодо пропаганди реформ, яка дозволяє робітникам глибоко усвідомити зміст і методи реформ, брати активну участь у їх здійсненні [11, с.70].

В умовах глобалізації корпоративне управління розглядається як стимулюючий фактор національного розвитку та необхідна вимога існування у міжнародному конкурентному середовищі. Сьогодні багато країн визначають корпоративне управління як невід'ємну складову ринкової економіки, умови для розвитку приватного підприємництва, засіб підвищення конкурентоспроможності на міжнародних ринках і поліпшення показників економічної діяльності в цілому [7, с.41].

Проблема формування ефективної системи корпоративного управління привернула до себе увагу багатьох українських фахівців у галузі економіки та права, серед них: В.А. Євтушєвський, Д.В. Задихайло, Р.П. Задорожна, О.Р. Кібенко, Г.В. Козаченко, Г.В. Назарова, С.А. Румянцев, А.І. Чухно, Л.М. Чепурда та інші.

Аналіз рівня корпоративного управління є предметом зацікавленості широкого кола суб'єктів, насамперед акціонерів і кредиторів компаній, потенційних інвесторів, фінансових посередників, аналітиків та регуляторів фондових ринків, оскільки оцінка працівника корпоративного менеджменту не менш важлива, ніж фінансові індикатори інвестицій. Актуальність даної проблематики підсилюється низкою факторів недружнього корпоративного поглинання (рейдерства). Кількість подібних випадків в Україні станом на осінь 2006 року перевищує три тисячі [11, с.71].

У світовій практиці відсутня єдина модель корпоративного управління (діють англо-американська, японська та німецька моделі), але існують загальноприйняті стандарти, які лежать в основі ефективного корпоративного управління і можуть бути застосовані в широкому діапазоні правових, економічних та політичних умов.

Сьогодні згідно з діючим законодавством в Україні можуть існувати чотири моделі управління. На першому місці кожної з них загальні збори акціонерів, у другій і третій – наглядова рада, виконавчий орган і ревізійна комісія. Проте у другій моделі виконавчий орган не колегіальний, а одноосібний (наприклад, директор) У третій і четвертій моделях наглядової ради немає, а виконавчий орган відповідно колегіальний і одноосібний [8, с.38].

Проте дані опитування свідчать, що ревізійну комісію створено лише в 74,6 % опитаних товариств, наглядову раду – в 61,5%, а в 16% немає виконавчого органу. Тільки 3% товариств зазначили, що у складі

наглядової ради організовані комітети [6, с.5].

В Україні сформувалася змішана, але з відчутними аутсайдерськими рисами моделі корпоративного управління, яка пов'язана з наявністю величезної кількості дрібних власників корпоративних цінних паперів, які намагаються реалізувати свої права. Крім того, велику роль в управлінні акціонерним сектором відіграє менеджмент – виконавчі директори [4, с.175].

Нормативна база корпоративного управління в Україні з питань компетенції керівних органів акціонерних товариств визначена не повністю. Досі не прийнято закону "Про акціонерні товариства", а у Законі "Про господарські товариства" тільки 26 статей присвячено акціонерним товариствам і лише 9 статей стосуються органів управління.

Що стосується юридичного підґрунтя корпоративного управління, то рівень регулювання корпоративних відносин в Україні не можна вважати досконалим і ефективним. Вони здійснюються лише на основі законодавчих актів (Закон України "Про господарські товариства"), а не спеціальним Кодексом корпоративних відносин. Окрім цього корпоративні відносини регулюються Законом України "Про цінні папери і фондову біржу" від 18 червня 1991 року; Законом України Про національну депозитну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні" від 10 грудня 1997 року і Законом України " Про Державну програму приватизації" від 18 травня 2000 року; Указом Президента України "Про заходи щодо розвитку корпоративного управління в акціонерних товариствах" від 21 березня 2002 року; Цивільним Кодексом України від 16 січня 2003 року; Господарським Кодексом України від 16 січня 2003 року.

Стан нормативного регулювання, правовий статус акціонерних товариств визначається також банківським, страховим, інвестиційним, валютним законодавством, законодавством, яке регулює професійну діяльність на ринку цінних паперів. Заслужують на увагу нормативні документи Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку України, яка відповідно до Закону України "Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні" від 30 жовтня 1996 року № 448/96-ВР, розробила та затвердила в грудні 2003 року "Національні принципи корпоративного управління", що містять ключові засади, на основі яких мають розвиватися корпоративні відносини в Україні, та конкретні рекомендації щодо якісного та прозорого управління акціонерним товариством відповідно до міжнародних стандартів.

Аналіз досліджень якості корпоративного управління акціонерними товариствами підтвердив чіткий зв'язок між рівнями управління та інвестиційними ризиками. Принцип досить простий: вкладайте гроші в компанії з високим рівнем керованості.

За результатом, проведеним компанією "Me Kinsey & Co", опитувань 200 найбільших міжнародних інвесторів, які керують сукупними інвестиціями, в розмірі 3.25 трлн. дол., було встановлено:

- 1) 3/4 інвесторів упевнені, що якість корпоративного управління має таке ж велике значення для зростання ринкової вартості компанії, як і її фінансово-господарські показники. В Україні більш як половина інвесторів поставили якість корпоративного управління на перше місце, порівняно з фінансовими результатами;
- 2) більш як 80% інвесторів згодні платити за акції компаній, в яких корпоративне управління здійснюється ефективно, більше, ніж за акції компаній з "корпоративними проблемами", навіть у тому разі, якщо ці компанії мають схожі показники прибутку та обсягів продажів;
- 3) розмір капіталізованої премії, що утворюється завдяки якості корпоративного управління, коливається від 20% у країнах із сталими діловими традиціями (наприклад, в Англії) до 50% і вище – у країнах з ринками, що розвиваються [7, с.41].

В світовій практиці як інструмент оцінки якості корпоративного управління використовуються рейтинги корпоративного управління, що є інформаційним продуктом рейтингових агенств. Міжнародна компанія "Standart and Poor's" розробляє методологію рейтингів корпоративного управління з початку 1998 року. Рейтинг корпоративного управління не може розглядатися як аудит, кредитний рейтинг, інвестиційний аналіз, чи рекомендація щодо реалізації певних фінансових чи інших дій. Його метою є оцінка рівня корпоративного управління компанії відносно міжнародної практики. В цьому сенсі рейтинг корпоративного управління може розглядатися як додаткове джерело інформації в інвестиційному та кредитному аналізі [4, с.3].

Проте згідно зі судовою практикою в Україні саме в акціонерних товариствах найвагоміша проблема розподілу влади між власниками підприємств, органами управління та менеджерами, тобто визначення компетенції владних структур.

Поняття "компетенції" походить з латинської мови й означає "домагатися, відповідати, підходити". У новітніх енциклопедіях це поняття визначають як сукупність установлених нормативними правовими актами прав і обов'язків (повноважень) організацій, органів, посадових осіб, а також осіб, що здійснюють управлінські функції в комерційних організаціях.

Компетенція корпорацій визначається як організація внутрішнього управління з одного боку, і правове опосередкування публічних повноважень – з іншого. Такий зв'язок установлено насамперед статусом компаній, їхніми статутами та завданнями [9, с.31].

Системне забезпечення корпорації – це запорука ефективності її використання і сприяє визначенню внутрішніх структур і їхніх функцій, а також прав і обов'язків посадових осіб, правил прийняття рішень і використання внутрішньої інформації, прядку організації роботи персоналу.

Компетенція досягається завдяки співвідношенню законів, законодавчих актів і локальних корпоративних актів. Питома вага корпоративних актів висока, оскільки самостійність діяльності всіх суб'єктів господарювання гарантована.

Рівень компетенції необхідно встановлювати внутрішніми положеннями щодо роботи акціонерних товариств, розробкою яких повинні займатися виконавчі органи цих товариств, використовуючи діючу нормативну базу [5, с.130].

Англо-американська, німецька і японська моделі корпоративного управління побудовані по різному, але кожна з них довела свою ефективність. Сучасні процеси глобалізації і формування економіки країни пред'являють нові вимоги розробки моделі корпоративного управління. Корпоративне управління впливає на інвестиційні процеси і можливості взаємодії зі світовим фінансовим ринком, що безпосередньо пов'язане з економічним зростанням.

Для України надзвичайно актуальним є створення своєї корпоративної моделі управління, яка має не копіювати повністю моделі інших країн, а повинна формуватися відповідно до європейських традицій і відображати позитивний досвід набутих у провідних моделях корпоративного управління.

Держава зобов'язана:

- 1) усунути недосконалість чинного законодавства України та поліпшити нормативну базу, яка б сприяла розвитку великих, малих та середніх підприємств;
- 2) контролювати здійснення якісного і прозорого управління акціонерних товариств відповідно до міжнародних стандартів;
- 3) ефективно керувати державним сектором економіки через укладання дієвих контрактів з уповноваженими особами;
- 4) створити дослідні центри по впровадженню у виробництво конкурентоспроможних виробів.

Подальший розвиток ефективних структур управління акціонерною власністю має відбуватися у напрямках максимально повного використання норм, закладених у Цивільному та Господарському кодексах України, розробки корпоративних норм (включаючи вимоги до осіб, обраних до складу правління), застосування світового досвіду управління та впровадження принципів корпоративного управління України, спрямованих на ефективний розвиток корпоративного сектору в умовах ринкової трансформації економіки України та її функціонування в СОТ.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України. Господарський процесуальний кодекс України. Офіційні тексти. /Міністерство юстиції України. – Львів: Новий Світ – 2000, 2006р., с.317
2. Цивільний кодекс України. – Харків: ТОВ "Одісей", 2005р. – 408с.
3. Виноградський М.Д., Нашинець-Наумова Л.Ю. Розвиток моделей корпоративного управління, //Актуальні проблеми економіки №8(62), 2006р., С. 172-178
4. Задорожна Р.П. Рейтинги та індекси корпоративного управління. Сутність, значення та основа методології// "Економіка. Фінанси. Право. ", №12, 2006р., С. 3-21
5. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств: навчальний посібник/ Під заг. ред. Л.М. Чепурди. – К.: ВД "Професіонал", 2005р. – 272с.
6. Кіняєв О. Стан розвитку корпоративного управління в Україні// Круглий стіл – 2004р. – 1-2(14-15). – С.5-6.
7. Момот Т, Кадничапський М. Про методи оцінки якості корпоративного управління.// Економіка України №7, 2004р., С. 41-45
8. Назарова Г.В. Методика визначення компетенції органів управління акціонерних товариств.// Проблеми науки №2, 2006. – С.37-44
9. Тихомиров Ю.А. Теория компетенции. – М.: Юриформцентр. 2001г. – с. 355
10. Чухно А.І. Господарський механізм та шляхи його вдосконалення на сучасному етапі.// Економіка України №4, 2007р., с.37-46
11. Шкляр С., Абрамов Я., Вригловский А. Противостоять захватчикам/ Инвестгазета. – 2006 – №47 – С.70-72

Annotation. In the article it is analysed the state and normative base of corporate management. On "roundabout" creation of the Ukrainian corporate case frame and on its basis the ways of increase of economic activity of enterprises are offered.

Key words: joint-stock companies, corporate management, activity an investment and innovative, and legislation, efficiency, jurisdiction, enterprise.

А.С. Коноваленко, старший викладач Мелітопольського відособленого підрозділу Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій.

ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ЯК СУЧАСНОЇ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВ

В даній статті розглянуто історичні особливості становлення соціальної відповідальності українського бізнесу, виявлено проблеми впровадження цієї концепції на підприємстві та окреслено пріоритетні напрямки соціалізації бізнесу в Україні

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, соціалізація, бізнес, державне регулювання, соціальна звітність, підприємство.

В Україні змінюються відносини між керівниками і підлеглими, між працівниками підприємств, в суспільстві в цілому. Відбувається еволюція демографічного, економічного, соціального середовища організації, свідомості людей та існуючої орієнтації працівників підприємств [3, с.92]. Перебудова суспільства та економіки України на сучасному етапі характеризується зміною громадського світогляду і, як наслідок, вимог до бізнесу.

Бізнес, і суспільство пов'язані між собою: будь-яка соціальна проблема має під собою економічне підґрунтя. Стає актуальним питання взаємозв'язку діяльності організації з тим, як цю діяльність сприймає суспільство. Перед ними постає проблема впровадження основ соціальної відповідальності бізнесу [2, с.3].

Ідеологія соціальної відповідальності стала невід'ємною частиною дискусій в суспільстві. На підсумковій колегії Мінпраці в лютому 2007 р. відзначалась необхідність дотримання в бізнес-сфері міжнародних стандартів, європейського підходу до взаємовідносин бізнесу зі владою і суспільством. Вказувалось, що соціальна відповідальність бізнесу в Україні є основою стратегії партнерства з підприємцями в питаннях підвищення рівня життя малозабезпечених громадян, а держава має стати гарантом вільного розвитку підприємницьких ініціатив і недоторканості бізнесу [6]. Підкреслювалось, що соціальна відповідальність бізнесу – це запорука успішності реформ пенсійного і трудового законодавства. Було висловлено переконання, що питання соціальної відповідальності бізнесу найближчим часом посядуть гідне місце у взаємостосунках бізнесу, суспільства і влади [6].

Зауважимо, що успіх бізнесу, як і успіх суспільства, в якому цей бізнес оперує, повністю залежить від взаєморозуміння, довіри між підприємствами і суспільством. Таким чином, представники українського бізнесу усвідомлюють взаємозалежність репутації підприємства та темпів зростання прибутків [8].

В українських бізнес-колах зростає розуміння важливості соціального аспекту розвитку економіки підприємства. Успішні бізнесмени, менеджери провідних компаній, експерти частіше звертають увагу на питання соціально відповідальної поведінки підприємств. Однак, реальна ситуація в галузі соціалізації бізнесу потребує детального дослідження.

Існує декілька особливостей процесу становлення соціальної відповідальності бізнесу в Україні.

Найважливішу роль в процесі соціалізації бізнесу мають історичні традиції. Дослідження давніх традицій добродійності в Україні визначає національні особливості соціальної відповідальності бізнесу. Українські індустріальні магнати кінця 19 ст. значно вплинули на підвищення соціального рівня життя населення України. Окрім внесків на розбудову церков, лікарень, музеїв, вони допомагали відродженню навчальних "закладів". Є. Чикаленок, заможний землевласник і новатор з Херсонщини, створив перший в Російській імперії земельний банк в Одесі. Окрім розвитку цілого регіону він сприяв становленню нового сектора економіки – земельного кредитування [4].

Після розпаду СРСР, розриву інфраструктурних зв'язків, Україна не могла виконувати всі покладені на неї функції, навіть найбільш пріоритетні. Соціальна сфера опинилася поза увагою держави на період більше ніж 10 років, що підштовхнуло розвиток неприбуткових організацій, які опікувалися проблемами інвалідів, сиріт і інших верств населення. Їх розвитку сприяли міжнародні донорські організації. Великі підприємства з радянських часів отримали комплексні структури соціальної сфери – лікарні, школи, дитячі садки, санаторії тощо. Керівництво подібних підприємств вважає повне або часткове фінансування цих структур достатнім для формування і підтримки соціально відповідальної позиції [5, с.4-10].

Ініціатива Глобального договору ООН, започаткована в Україні в 2006 р., відстоює концепцію відповідального корпоративного громадянства, розбудову системного діалогу, гармонізацію відносин між бізнесом, владою і суспільством. За перші півроку більше 50 представників компаній, асоціацій, громадських об'єднань підписали Меморандум про соціальну відповідальність бізнесу в Україні. Цей

документ має за мету поширення соціальної відповідальності, започаткування проєктів, спрямованих на боротьбу з корупцією, захист навколишнього середовища, дотримання стандартів праці та захист прав людини [8].

Уряд України модернізує систему соціального забезпечення, перекладаючи обов'язок вирішувати соціальні проблеми на місцеві бюджети, некомерційний сектор і бізнес-середовище. Місцева влада втрачає централізовану підтримку і прагне єднання з бізнесом для вирішення соціальних питань [7, с.30]. З цим пов'язана друга особливість становлення соціальної відповідальності в Україні: зavelика увага місцевих органів влади і контроль діяльності суб'єктів, які є найактивнішими в соціальній сфері. Соціальні проєкти сприймаються місцевою владою як схема мінімізації оподаткування прибутку. В результаті такого ставлення, компанії перестають фінансувати соціальні ініціативи або не афішують подібну діяльність [5, с.4].

Позитивним прикладом вирішення проблем розвитку підприємництва в регіоні є дії Дніпропетровської облдержадміністрації: вирішено проблему надання підприємцям освітніх послуг і консультаційної допомоги. В більшій мірі в Україні процедура соціалізації бізнесу і ефективність управління підприємствами в цілому знижуються в зв'язку труднощами, викликаними відсутністю єдиної державної програми підтримки соціалізації бізнесу, постійними змінами в законодавчій базі, відсутністю вільних коштів для соціальних інвестицій, тощо. Існуючі проблеми заважають соціалізації бізнесу і стабільному розвитку підприємств, а саме:

1. Керівництво підприємств стикається з інформаційним вакуумом і комунікаційними перешкодами;
2. Відсутня державна програма реалізації законодавчої, фінансової, кредитної, фіскальної і соціальної політики;
3. Виникає проблема підтримки на ринку конкурентного середовища, відсутній дієвий механізм контролю цінової поведінки учасників ринку;
4. Існує проблема нестабільності і, як наслідок, відсутні можливості прогнозувати розвиток підприємства;
5. Українське законодавство покладає на бізнес соціальні функції, які носять фіскальний характер, українські закони мають виключно насильницький характер, а недотримання їх призводить до застосування каральних заходів;
6. Несистемний характер мають дії місцевих органів влади щодо сприяння соціалізації бізнесу і заохочення до співпраці з профспілками і роботодавцями.

З метою подолання проблем формування в Україні соціальної відповідальності бізнесу виникає необхідність розробити певний механізм, важелі заохочення підприємницької ініціативи і формування нової філософії бізнесу. Державні чиновники вже роблять спроби нормативно врегулювати питання соціалізації бізнесу, однак, спираючись на досвід провідних країн світу, нами зроблено висновок, що державна мотивація до соціальної активності підприємствам лише заважає. Позиція держави з цього приводу може бути представлена у вигляді певної Концепції, програми державної політики по стимулюванню відповідальності бізнесу.

Таким чином, прагнучи розвитку соціальної відповідальності організацій, необхідно впровадження системи соціальної звітності на підприємствах. Зазначимо, що стимулом для організацій може стати розповсюдження інформації про соціальну діяльність бізнес-сектору. На нашу думку, основними напрямками програми підтримки розвитку соціальної відповідальності бізнесу, є:

1. Стимулювання соціально відповідальної позиції підприємств в Україні.
2. Консолідація зусиль комерційних, урядових, громадських організацій, засобів масової інформації, щодо розповсюдження практики проведення комплексних соціальних програм, які ведуть до позитивних зрушень та змін в суспільстві і громадській думці.
3. Розповсюдження провідного досвіду підприємців в галузі практичної доброчинної діяльності, меценатства інших соціально відповідальних дій.

Проведене нами дослідження свідчить, що при наявності необхідної професійної інформаційної і методологічної підтримки корпоративна соціальна відповідальність як стратегія і як інструмент розвитку бізнесу буде активно розвиватися найближчим часом [1].

Список використаних джерел:

1. -Стародубська М. Соціальна відповідальність бізнесу – Прямо в ціль // zeww.marke-tingmix.com.ua. – 2005.
2. Гоголя О.П. Соціальна відповідальність бізнесу // <http://socium.sitecity.ru>
3. Петрович І. Сучасні підходи до управління персоналом. // *Економіка України*. – 2006. – №10. – С.92-95
4. Корпоративна соціальна відповідальність в сучасній Росії: теорія та практика: М., Аналітичне управління апарату Ради Федерації, 2005.
5. Стародубська М. Стратегія, милосердя, мода або PR? Бізнес в Україні про соціальну відповідальність // www.Marketing-Mix.ru

6. Соціальна відповідальність бізнесу. Як вибудувати стосунки з персоналом, громадськістю, владою. // www.dsz.gov.ua. – 2007.
7. Звіт про дослідження "Оцінка соціальної потреби місцевої громади і поточний стан місцевих благодійних ініціатив бізнесу" // Благодійний фонд Громадські ініціативи, Харків. – 2005.
8. www.top.rbk.ua/ukr/newsline/2006/11/23

Annotation. The article is about historical specification of the development of Ukrainian business social responsibility and the problems of the application of the development conception. The prior ways of business socialization in Ukraine are depicted.

Keywords: social responsibility of business, socialization, business, government adjustment social accounting, enterprise.

УДК 006.83.002.6

О.В. Перчук, старший викладач, ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди".

РЕАЛІЗАЦІЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ ПРИ УПРАВЛІННІ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ

В статті обґрунтовано потребу запровадження системного підходу в управлінні якістю продукції, визначено істотні характеристики системи управління якістю вітчизняних підприємств.

Ключові слова: системний підхід, структура, система управління якістю, якість.

Організація робіт з управління якістю продукції передбачає створення систем управління якістю (СУЯ) та вживання необхідних заходів із забезпечення їх ефективного функціонування. Сучасні системи управління якістю дають можливість структурувати і упорядковувати процеси, і в такий спосіб стабілізувати і поліпшувати діяльність підприємства, описати і зробити її більш прозорою та менш залежною від суб'єктивних факторів.

Впровадження СУЯ на вітчизняних підприємствах наштовхується, як і будь-яка новація, на опір, тому що це відносно тривалий у часі, трудомісткий та досить високозатратний процес. Водночас досвід зарубіжних компаній, які вже запровадили таку систему, а також вимоги споживачів свідчать, що ніякі епізодичні, окремі заходи не можуть забезпечити сталого поліпшення якості. Тому досить важливим завданням для вітчизняних організацій є розробка технології реалізації системного підходу в управлінні якістю продукції.

В економічній науці існує чимало фундаментальних цікавих розробок теоретичних та методичних питань створення систем управління якістю в окремих галузях, об'єднаннях та на підприємствах. До них, передусім, належать праці Г.Г.Азгальдова, Р.В.Бичківського, І.О.Будищева, М.П.Войнарско, О.В.Гличсва, О.А.Горбашко, Е.Дсмінга, Дж.Джуран, К.Сикави, Клименко С.М., Ф.Кросби, Н.Ю.Круглової, Н.І.Крилової, В.М.Крилова, І.Г.Леонова, Б.О.Мініна, Ф.Ніксона, П.П.Новиченко, О.О.Орлова, Ю.Є.Полозова, М.І.Рижкова, А.Робертсона, Ю.В.Савицько-го, А.Фейгенбаума, Дж.Харрінгтона, С.К.Фомічова, М.І.Шаповала та ін.

Механізм управління якістю на вітчизняних підприємствах до застосування системного підходу передбачав контролювання виробленої продукції на відповідність вимогам, що ставляться до її якості. Якщо продукція відповідала висунутим вимогам, вона надходила в сферу експлуатації, дефектні вироби або доопрацьовувалися, або вважалася остаточним браком [2].

З початку 50-х років ХХ ст. на підприємствах розпочинає застосовуватися в управлінні якістю системний підхід, поступовий розвиток та удосконалення якого з урахуванням специфіки та особливостей конкретних галузей і підприємств призвели до формування різноманітних систем управління якістю.

За міжнародними стандартами (МС) ISO, система якості – це сукупність організаційної структури, методик, процесів і ресурсів, необхідних для здійснення загального керівництва якістю, тоді як загальне керівництво якістю – це ті аспекти загальної функції управління, що визначають політику в галузі якості, цілі і відповідальність. Дані аспекти здійснюються за допомогою таких засобів, як планування якості, управління, забезпечення, поліпшення якості в рамках системного аналізу останньої, які загалом можемо охарактеризувати як "замкнутий управлінський цикл".

Відповідно до ДСТУ ISO 9000-2001, система управління якістю – це сукупність взаємопов'язаних, взаємодійних елементів, які дають змогу організації встановлювати політику та цілі у сфері якості і досягати їх [1].

В зарубіжній літературі зустрічається класифікація систем управління якістю по закладених в них концепціях, наприклад, TQC (Total Quality Control – повний контроль якості), TQM (Total Quality Management – загальний менеджмент якості), QFD (Quality Function Deployment – розвертання функцій якості) тощо, які практично не відрізняються один від одного [5]. В зазначених системах закладено

6. Соціальна відповідальність бізнесу. Як вибудувати стосунки з персоналом, громадськістю, владою. // www.dsz.gov.ua. – 2007.
7. Звіт про дослідження "Оцінка соціальної потреби місцевої громади і поточний стан місцевих благодійних ініціатив бізнесу" // Благодійний фонд Громадські ініціативи, Харків. – 2005.
8. www.top.rbk.ua/ukr/newsline/2006/11/23

Annotation. The article is about historical specification of the development of Ukrainian business social responsibility and the problems of the application of the development conception. The prior ways of business socialization in Ukraine are depicted.

Keywords: social responsibility of business, socialization, business, government adjustment social accounting, enterprise.

УДК 006.83.002.6

О.В. Перчук, старший викладач, ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди".

РЕАЛІЗАЦІЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ ПРИ УПРАВЛІННІ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ

В статті обґрунтовано потребу запровадження системного підходу в управлінні якістю продукції, визначено істотні характеристики системи управління якістю вітчизняних підприємств.

Ключові слова: системний підхід, структура, система управління якістю, якість.

Організація робіт з управління якістю продукції передбачає створення систем управління якістю (СУЯ) та вживання необхідних заходів із забезпечення їх ефективного функціонування. Сучасні системи управління якістю дають можливість структурувати і упорядковувати процеси, і в такий спосіб стабілізувати і поліпшувати діяльність підприємства, описати і зробити її більш прозорою та менш залежною від суб'єктивних факторів.

Впровадження СУЯ на вітчизняних підприємствах наштовхується, як і будь-яка новація, на опір, тому що це відносно тривалий у часі, трудомісткий та досить високозатратний процес. Водночас досвід зарубіжних компаній, які вже запровадили таку систему, а також вимоги споживачів свідчать, що ніякі епізодичні, окремі заходи не можуть забезпечити сталого поліпшення якості. Тому досить важливим завданням для вітчизняних організацій є розробка технології реалізації системного підходу в управлінні якістю продукції.

В економічній науці існує чимало фундаментальних цікавих розробок теоретичних та методичних питань створення систем управління якістю в окремих галузях, об'єднаннях та на підприємствах. До них, передусім, належать праці Г.Г.Азгальдова, Р.В.Бичківського, І.О.Будищева, М.П.Войнарско, О.В.Гличсва, О.А.Горбашко, Е.Дсмінга, Дж.Джуран, К.Сикави, Клименко С.М., Ф.Кросби, Н.Ю.Круглової, Н.І.Крилової, В.М.Крилова, І.Г.Леонова, Б.О.Мініна, Ф.Ніксона, П.П.Новиченко, О.О.Орлова, Ю.Є.Полозова, М.І.Рижкова, А.Робертсона, Ю.В.Савицько-го, А.Фейгенбаума, Дж.Харрінгтона, С.К.Фомічова, М.І.Шаповала та ін.

Механізм управління якістю на вітчизняних підприємствах до застосування системного підходу передбачав контролювання виробленої продукції на відповідність вимогам, що ставляться до її якості. Якщо продукція відповідала висунутим вимогам, вона надходила в сферу експлуатації, дефектні вироби або доопрацьовувалися, або вважалася остаточним браком [2].

З початку 50-х років ХХ ст. на підприємствах розпочинає застосовуватися в управлінні якістю системний підхід, поступовий розвиток та удосконалення якого з урахуванням специфіки та особливостей конкретних галузей і підприємств призвели до формування різноманітних систем управління якістю.

За міжнародними стандартами (МС) ISO, система якості – це сукупність організаційної структури, методик, процесів і ресурсів, необхідних для здійснення загального керівництва якістю, тоді як загальне керівництво якістю – це ті аспекти загальної функції управління, що визначають політику в галузі якості, цілі і відповідальність. Дані аспекти здійснюються за допомогою таких засобів, як планування якості, управління, забезпечення, поліпшення якості в рамках системного аналізу останньої, які загалом можемо охарактеризувати як "замкнутий управлінський цикл".

Відповідно до ДСТУ ISO 9000-2001, система управління якістю – це сукупність взаємопов'язаних, взаємодійних елементів, які дають змогу організації встановлювати політику та цілі у сфері якості і досягати їх [1].

В зарубіжній літературі зустрічається класифікація систем управління якістю по закладених в них концепціях, наприклад, TQC (Total Quality Control – повний контроль якості), TQM (Total Quality Management – загальний менеджмент якості), QFD (Quality Function Deployment – розвертання функцій якості) тощо, які практично не відрізняються один від одного [5]. В зазначених системах закладено

намагання до безперервного підвищення якості. Особливого поширення в усьому світі набули СУЯ, що створені відповідно до вимог міжнародних стандартів ISO 9000. Загалом зазначені стандарти не є ідеальним шляхом для вирішення складних питань виживання й успішного розвитку підприємства, вони мають певні недоліки (відірваність від операційної діяльності, формальність, універсальність, що не враховує галузеві особливості управління якістю продукції тощо). Але на сьогодні це один із чітко описаних та випробуваних багатьма компаніями світу шляхів до швидкого засвоєння сучасних технологій управління. СУЯ, що відповідає вимогам стандарту ISO 9000, є базовою системою, необхідною для подальшого доповнення й розвитку в конкретних умовах кожного підприємства. У науковій літературі зустрічаються різні міркування стосовно створення на підприємствах систем управління якістю відповідно до вимог стандартів ISO 9000. Більшість авторів наголошують на важливості та доцільності реалізації системного підходу шляхом запровадження вимог міжнародних стандартів. На їх думку, створюється не що інше, як інструмент, за допомогою якого керівництво буде управляти своєю компанією. Дуже важливо, щоб це ще на початку роботи усвідомив перший керівник, від якого, насамперед, залежить виділення ресурсів на розробку СУЯ і ставлення до цієї всього персоналу.

Отже, одним з критеріїв ефективного функціонування підприємства є працююча система управління якістю. У цілому ця система є організаційно-технічним комплексом головної мста якого знайти оптимальний баланс між витратами на підтримку дійсної якості та прибутком від його забезпечення, але не опуститися нижче вже існуючого рівня. Проте, і сама система управління якістю має бути ефективною, оскільки, як зазначав Ф. Стір "бізнес, ні за яких умов не прийме систему управління, якщо вона не створює нові цінності у вигляді комерційних переваг або не стимулює ефективність в суспільному секторі" [3].

Під створення системи управління якістю необхідно розуміти її розробку та впровадження у процесі діяльності підприємства [4]. Як правило, рішення про створення системи якості приймає керівництво підприємства під впливом вимог конкретних замовників або ситуації на ринках збуту. Таким чином, створення СУЯ може ініційовано як за бажанням керівництва удосконалити діяльність організації, зменшити непродуктивні витрати, так і на вимогу споживачів.

Зміст будь-якої системи управління виявляється у її функціях, а форма – у структурі. Тому, ефективне виконання функцій управління якістю можливе за умови відповідності структури управління змісту і методам виконуваних робіт. На сьогодні відомо три основні складові структури управління якістю [6]:

- 1) структура зовнішніх та внутрішніх взаємовідносин, яка являє собою сукупність процесів взаємовідносин з усіма зацікавленими сторонами, а саме: зі споживачами, з персоналом, постачальниками і партнерами, власниками і керівництвом, суспільством у цілому;
- 2) технологічна структура управління якістю, що ґрунтується на циклі PDCA (Plan-Do-Check-Act), відомому також як цикл Демінга;
- 3) структура стадій життєвого циклу продукції, яка формується з відповідних стадій життєвого циклу продукції та утворює, так звану "петлю якості".

Вважаємо за доцільне, виділити ще один вид можливої структури СУЯ, побудованої відповідно до концепції ланцюга цінностей, запропонованої М.Портером, що відображає процес створення вартості продукції та складається з різних елементів: основних і допоміжних (підтримуючих) та розвиваючих процесів. Аналіз "ланцюгу цінностей" передбачає вивчення витрат і результатів по кожному процесу. На основі такого аналізу визначають, які важливі заходи вздовж "ланцюгу створення вартості" підприємству треба здійснити, щоб їх проходження забезпечувало бажаний рівень якості продукції.

Розроблення та впровадження СУЯ на підприємстві є складним і зазвичай довготривалим процесом, загальні етапи якого можуть бути представлені наступним чином:

- 1) розробка структурної схеми системи якості;
- 2) визначення складу та стану документації системи управління якістю;
- 3) розроблення та впровадження внутрішньофірмової системи документації з управління якістю;
- 4) організація і проведення сертифікації СУЯ.

Керівництво вітчизняних підприємств, що прагне до розвитку та процвітання власного бізнесу, має з усією серйозністю та відповідальністю підійти до проблеми реалізації системного підходу при управлінні якістю продукції. Адже, лише послідовні, виважені кроки даного процесу можуть призвести до формування ефективних СУЯ.

Список використаних джерел:

1. ДСТУ ISO 9000 – 2001. Системи управління якістю. Основні положення та словник. – К.: Держстандарт України, 2001. – 27 с., с.6.
2. Державна система стандартизації. – К.: Держстандарт України, 1994. – 312 с.
3. МС ИСО серии 9000: как окупаются затраты на сертификацию? // Методы менеджмента качества, -2003.-№4. – С. 35-39.
4. Огвоздин В.Ю. Управление качеством. Основы теории и практики: Учебн. пособие. - М.: Дело и сервис, 2002 – 160 с.

5. Шаповал М.І. Основи стандартизації, управління якістю і сертифікації. К ' Вид-во Європейського університету, 2001. – 174 с.
6. Шаповал М.І. Менеджмент якості: Підручник. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2007. – 471 с.

Annotation. In the article there are definitely necessity of input of systems approach in the quality management of products, substantial descriptions of the system of quality management of domestic enterprises are definite.

Key words: systems approach, structure, quality management system, quality

УДК 658 (045)

Л.В. Бондарчук, асистент,

А.Г. Мару сич, магістрант ВТЕІ КНТЕУ, м.Вінниця.

УКРАЇНСЬКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ

У статті викладені результати досліджень щодо становлення менеджменту в Україні не тільки як науки, але й окремої підприємницької діяльності. Визначено теперішній стан і перспективи розвитку, а також проаналізовано чинники, які гальмують розвиток менеджменту та шляхи їх подолання.

Ключові слова: процес управління, трудові ресурси, менеджер, управлінські рішення, стратегічний менеджмент, реструктуризація.

Великі складності, що зустрічаються на шляху малих, середніх і великих підприємств, потребують не тільки ефективної роботи колективу (персоналу) цих підприємств, а й чітку та згладжену роботу його менеджерів. Сучасне сприйняття менеджменту вимагає повної перебудови усіх впроваджених і діючих організаційних норм.

Проблеми теперішніх компаній – це проблеми їх менеджерів. Це питання є досить актуальним, оскільки десятки тисяч фірм знаходяться на межі банкрутства в результаті неефективної і повністю неорганізованої роботи їх вищої управлінської ланки – менеджерів.

Питанням розвитку менеджменту в Україні приділяється велика увага вітчизняними вченими і практиками. В даній статті проаналізовано роботи таких українських науковців: Гриценко Н.В., Казакова С.В., Гоц Н.С., Гоц І.С [ГЗ]

Постановка завдання полягає у визначенні проблем, що складають сучасний етап розвитку менеджменту в Україні і можливі перспективні шляхи щодо виходу країни з цього невтішного становища, доцільність розвитку нових форм організації управління для згладженої і ефективної роботи підприємств.

В Україні недалеке минуле мало низку кризових чинників для менеджменту, а саме: віра в абсолютну керованість, тіньове управління, психоз російських чиновників, зрівнялівка оплати праці тощо. Все це складові "українського соціалістичного менеджменту".

Менеджмент відкриває нове лице сьогодення, яке трохи трансформувалось після визнання України суверенною і незалежною державою. Наприклад, якщо раніше керівники діяли за принципом "виробництво запланованого обсягу продукції – передусім", то нині вони дедалі більшу увагу приділяють збуту, хоч ця галузь і досі залишається слабкою в українському управлінні. Проте з'явилися і нові "мінуси" українського менеджменту, про які мова піде у даній статті.

1. Нестача менеджерів. Потреба в менеджерах в нашій країні відчувається досить гостро, оскільки за умов трансформації України у світову економіку, зростає роль управлінців, які мають великий досвід щодо виходу з будь-яких кризових ситуацій на підприємстві. На жаль, Україна не забезпечена такими менеджерами повністю.

2. Невміння керівництва компанії ставити цілі та завдання, визначати критерії ефективності роботи. Нестача досвіду і знань менеджерів-управлінців призводить до не вміння визначити цілі та ставити завдання. У результаті – неефективне витрачання коштів [1, с.63-65].

3. Відсутність довгострокового стратегічного планування. Переважна більшість українських компаній не здійснює довгострокового планування своєї діяльності. Постає одразу ж таке питання: Чому? Відповідь досить проста: не здатність менеджерів довгостроково мислити на перспективу майбутнього своєї ж компанії. Водночас, у найбільш успішних в Україні компаній, докладають певних зусиль для розвитку методів прогнозування і планування, намагаються скласти еволюційну (поетапну) схему розвитку методів менеджменту, охоплюючи короткостроковий, середньостроковий і довгостроковий терміни діяльності компанії.

4. Невміння наслідувати зарубіжній досвід. Історія вітчизняного менеджменту показала, що ми не тільки не знаємо, як створити власну ефективну управлінську структуру, а й не вміємо застосовувати набутий досвід і рекомендації іноземних менеджерів на практиці, пристосовувавши їх до реалій нашого

5. Шаповал М.І. Основи стандартизації, управління якістю і сертифікації. К ' Вид-во Європейського університету, 2001. – 174 с.
6. Шаповал М.І. Менеджмент якості: Підручник. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2007. – 471 с.

Annotation. In the article there are definitely necessity of input of systems approach in the quality management of products, substantial descriptions of the system of quality management of domestic enterprises are definite.

Key words: systems approach, structure, quality management system, quality

УДК 658 (045)

Л.В. Бондарчук, асистент,

А.Г. Мару сич, магістрант ВТЕІ КНТЕУ, м.Вінниця.

УКРАЇНСЬКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ

У статті викладені результати досліджень щодо становлення менеджменту в Україні не тільки як науки, але й окремої підприємницької діяльності. Визначено теперішній стан і перспективи розвитку, а також проаналізовано чинники, які гальмують розвиток менеджменту та шляхи їх подолання.

Ключові слова: процес управління, трудові ресурси, менеджер, управлінські рішення, стратегічний менеджмент, реструктуризація.

Великі складності, що зустрічаються на шляху малих, середніх і великих підприємств, потребують не тільки ефективної роботи колективу (персоналу) цих підприємств, а й чітку та згладжену роботу його менеджерів. Сучасне сприйняття менеджменту вимагає повної перебудови усіх впроваджених і діючих організаційних норм.

Проблеми теперішніх компаній – це проблеми їх менеджерів. Це питання є досить актуальним, оскільки десятки тисяч фірм знаходяться на межі банкрутства в результаті неефективної і повністю неорганізованої роботи їх вищої управлінської ланки – менеджерів.

Питанням розвитку менеджменту в Україні приділяється велика увага вітчизняними вченими і практиками. В даній статті проаналізовано роботи таких українських науковців: Гриценко Н.В., Казакова С.В., Гоц Н.С., Гоц І.С [ГЗ]

Постановка завдання полягає у визначенні проблем, що складають сучасний етап розвитку менеджменту в Україні і можливі перспективні шляхи щодо виходу країни з цього невтішного становища, доцільність розвитку нових форм організації управління для згладженої і ефективної роботи підприємств.

В Україні недалеко минуло мало низку кризових чинників для менеджменту, а саме: віра в абсолютну керованість, тіньове управління, психоз російських чиновників, зрівнялівка оплати праці тощо. Все це складові "українського соціалістичного менеджменту".

Менеджмент відкриває нове лице сьогодення, яке трохи трансформувалось після визнання України суверенною і незалежною державою. Наприклад, якщо раніше керівники діяли за принципом "виробництво запланованого обсягу продукції – передусім", то нині вони дедалі більшу увагу приділяють збуту, хоч ця галузь і досі залишається слабкою в українському управлінні. Проте з'явилися і нові "мінуси" українського менеджменту, про які мова піде у даній статті.

1. Нестача менеджерів. Потреба в менеджерах в нашій країні відчувається досить гостро, оскільки за умов трансформації України у світову економіку, зростає роль управлінців, які мають великий досвід щодо виходу з будь-яких кризових ситуацій на підприємстві. На жаль, Україна не забезпечена такими менеджерами повністю.

2. Невміння керівництва компанії ставити цілі та завдання, визначати критерії ефективності роботи. Нестача досвіду і знань менеджерів-управлінців призводить до не вміння визначити цілі та ставити завдання. У результаті – неефективне витрачання коштів [1, с.63-65].

3. Відсутність довгострокового стратегічного планування. Переважна більшість українських компаній не здійснює довгострокового планування своєї діяльності. Постає одразу ж таке питання: Чому? Відповідь досить проста: не здатність менеджерів довгостроково мислити на перспективу майбутнього своєї ж компанії. Водночас, у найбільш успішних в Україні компаній, докладають певних зусиль для розвитку методів прогнозування і планування, намагаються скласти еволюційну (поетапну) схему розвитку методів менеджменту, охоплюючи короткостроковий, середньостроковий і довгостроковий терміни діяльності компанії.

4. Невміння наслідувати зарубіжній досвід. Історія вітчизняного менеджменту показала, що ми не тільки не знаємо, як створити власну ефективну управлінську структуру, а й не вміємо застосовувати набутий досвід і рекомендації іноземних менеджерів на практиці, пристосовувавши їх до реалій нашого

життя.

5. Відсутність мотивування в бізнесі. Однією з вагомих особливостей управління компаніями в Україні є те, що наші менеджери зверхньо дивляться на потреби працівників, умови їхньої праці та можливості кар'єрного росту, тобто на ті фактори, що здебільшого мотивують (спонукають) працівників до ефективної праці і просувають бізнес у бік ефективного розвитку.

6. Слабка підготовленість керівників до управління галузями і підприємствами в умовах ринкової економіки, зміни організаційних форм власності тощо. У процесах роздержавлення, приватизації і реструктуризації сучасних підприємств перед вищим управлінським персоналом постає коло принципово нових завдань і цілей [2, с.67-68]. Вони стосуються як проблем і методів управління, так і відповідальності щодо отриманих повноважень перед окремими соціальними групами і суспільством в цілому.

7. Повне протиріччя дій уряду сучасним вимогам менеджменту. Український бізнес, передусім приватний, занадто залежить від волі чиновництва і непередбачуваних змін у діючому законодавстві, на які наші керівники не завжди встигають реагувати. Відтак сфера відповідальності розмита. Керівники відомств і міністерств, готуючи розпорядження і постанови, можуть помилятися або спеціально закладати вигідні для них правові механізми, нічим при цьому не ризикуючи. За наслідки таких помилок або соціальних викривлень у більшості випадків відповідає саме менеджер.

8. Брак і деформованість корпоративної культури. Вагомою вадою теперішнього становища менеджменту є брак корпоративної культури. Нині вона притаманна лише небагатьом українським компаніям. Психологія вищих керівників компаній визначає корпоративну культуру в цілому по організації. Недоліком української культури менеджменту є те, що керівник переважно на інтуїтивному рівні усвідомлює, що добре, а що погано [3, с.182-184].

Одним із чинників, що може вплинути на швидкий розвиток управління та подолання неблагополучної економічної ситуації в Україні, є безкомпромісна відмова від старих кримінальних звичок і умовностей та запровадження нових методів управління, орієнтованих на благополуччя суспільства і процвітання фірм.

Невідкладними завданнями підвищення ефективності менеджменту в умовах трансформації економіки України мають стати:

- переорієнтація теоретичних досліджень на стратегічні пріоритети виконання практичної діяльності та реалізацію інноваційного підходу в управлінні;
- реструктуризація підприємств як стратегічного заходу трансформації економіки;
- впровадження заходів із підвищення мотивації працівників різного рівня, яка б базувалася на відповідальності за досягнення визначеної мети та її результатів;
- вдосконалення структури персоналу на основі покращання організації робочих місць і умов праці, стимулювання творчого пошуку, організації навчання та підвищення якості людських ресурсів підприємства, розвитку систем оцінки управлінського персоналу підприємств;
- впровадження зарубіжного досвіду управління та ведення бізнесу, зокрема у сфері підвищення якості маркетингової та рекламної діяльності.

Розв'язання існуючих проблем менеджменту в Україні вимагає застосування системних механізмів на загальнонаціональному рівні. Одним з головних елементів такого механізму є побудова національної системи стандартів управлінської діяльності. Широкому впровадженню сучасних методів управління і, насамперед, усвідомленню підприємцями причини власних проблем сприятиме проведення "круглих столів" із залученням провідних фахівців. Потрібна також певна зміна пріоритетів з боку держави. Макроекономічні показники мають поліпшувати не тільки кон'юнктуру світового ринку, а й підвищувати ефективність роботи кожного працівника.

Список використаних джерел:

1. Гоц П. Є., Гоц І.С. Вимоги до фахівців у сфері менеджменту якості.// *Актуальні проблеми економіки*, -2007, -№6, -С.62-66.
2. Гриценко П.В. Світовий досвід реструктуризації підприємств// *Актуальні проблеми економіки*, -2007, -№6, -С.67-72.
3. Казакова С.В. Корпоративне управління, як механізм успішного функціонування економіки України.// *Зовнішня торгівля: право та економіка*, -2007 – №4, -С. 182-185

Annotation. *In the article the results of researches are expounded in relation to becoming of management in Ukraine not only as sciences but also separate entrepreneurial activity. Certainly the nowadays state and prospects of development, and also factors which brake development of management and ways of their overcoming are analysed.*

Key words: *management process, resources of labours, manager, administrative decisions, strategic management, restructuring.*

РОЗВИТОК ГОТЕЛЬНОГО РИНКУ

Розглядається характеристика комерційної нерухомості на прикладі готелів. Також існуюча класифікація готелів, та перспектива розвитку готельного бізнесу.

Ключові слова: ринок нерухомості, комерційна нерухомість, купівля-продаж, об'єкт нерухомості, ринок житла, цінова політика.

В Україні поряд із ринком житлової нерухомості зароджується та розвивається ринок комерційної нерухомості. Хоч його функціонування та розвиток має ряд проблем через те, що поняття комерційна нерухомість з'явилося нещодавно після розвалу командно-адміністративної системи.

Тому на відміну від західного ринку нерухомості, що вже сформувався, існує єдина класифікація комерційних об'єктів нерухомості. У вітчизняній практиці поки немає єдиної системи класифікації.

Ринок комерційних об'єктів нерухомості почав формуватися лише з розгортанням приватизації підприємств. Ринок комерційних об'єктів набагато менший, ніж житлових, тому й операцій на ньому менше, хоча у всьому світі комерційні об'єкти вважаються найпривабливішими. Переважаючою формою операцій в цьому секторі є оренда а приватне володіння та розпорядження об'єктом комерційної нерухомості на свій власний розсуд.

До комерційних об'єктів нерухомості ми відносимо – офіси, ресторани, магазини, готелі, гаражі, що орендуються, склади, будівлі та споруди, цілісні майнові комплекси.

В нашому дослідженні ми б хотіли детальніше зупинитися на готелях як одному з видів комерційної нерухомості.

Готелі та розважальні об'єкти нерухомості являються візитною карткою як окремого міста так і країни в цілому. Класифікуються об'єкти нерухомості які відносяться до типу готелів у всьому світі базується на вимогах до матеріально технічного забезпечення, на якості послуг, що надаються, рівні обслуговування, місце розташування, рівня обслуговування.

Рівень комфорту та якість надання послуг виступає найголовнішим та вирішальним чинником, що впливає на визначення класу готеля. У кожній країні світу розуміння рівня комфорту, як основної критерії класифікації підходять по-різному. В залежності від рівня розвитку країни та добробуту її громадян. Саме це а також ряд інших чинників, які обумовлені культурно-історичними й національними традиціями, перешкоджають введенню в світі єдиної класифікації готелів. Іноді, навіть в межах однієї країни існує декілька систем класифікації. Наприклад, у Великобританії готелі оцінюють за рівнем сервісу й гостинності, облаштування номерів і суспільних зон, якості харчування.

Існує більше 30 систем класифікацій рівня готелів за ступенем комфорту. Існують такі найпоширеніші види готелів європейська (система "зірок"), в основі якої покладено розподіл готелів на категорії від однієї до п'яти зірок, застосовується у Франції, Австрії, Угорщині, Єгипті, Китаї, низці інших країн.

Також зазнала широкого визнання і система букв (А, В, С, Б), використовується в Греції (А = 4*, В = 2*, С = 3*, Б = 1*); – система "корон" – у Великобританії;

На теренах колишнього радянського союзу існувала система розрядів люкс, вищий А, вищий В, перший, другий, третій, четвертий. Існують й інші класифікації

За рівнем цін бюджетні, економічні, середні, першокласні, апартаменти, фешенебельні,

Німецька класифікація: туристський клас 1, стандартний клас 2, комфортний клас 3, перший клас 4, люкс 5.

Готель будь-якої категорії повинен мати зручні під'їзні шляхи з необхідними дорожніми знаками, прилеглу територію, що упорядкована й освітлена, майданчик з твердим покриттям для тимчасової парковки та маневрування автотранспорту (у тому числі автобусів), вивіску з назвою готелю й зазначенням його категорії, за наявності окремого входу в ресторан – вивіску з його назвою. Готель, займаючи частину будівлі, повинен мати окремий вхід. Будь-який готель повинен розташовуватися в сприятливих екологічних умовах, гарантувати безпеку життя, здоров'я гостей та збереження їх майна. В будівлі повинні бути аварійні виходи, сходи, добре помітні інформаційні показники, що забезпечують вільну орієнтацію гостей як в звичайній, так і в надзвичайних ситуаціях. Готель повинен бути обладнаний системами протипожежної безпеки, оповіщення та засобами захисту від пожежі. В готелі повинні дотримуватися санітарно-гігієнічні норми й правила, встановлені органами санітарно-епідеміологічного нагляду. До об'єктів нерухомості готельного типу відносяться такі як:

- готель "Люкс" – за місткістю належить до малих і середніх підприємств, звичайно розташований в центрі міста. Добре навчений персонал забезпечує рівень сервісу, що задовольняє

найвимогливіших клієнтів. Характерна висока вартість номера, що включає всілякі види обслуговування:

- готель середнього класу – за місткістю більше готелю "Люкс (400-2000 місць). Розташовується в центрі міста або міській межі.

Пропонує достатньо широкий набір послуг з цін відповідних рівню цін в регіоні або дещо вищий. Розрахований на прийом бізнесменів, туристів, учасників конгресів і конференцій тощо;

- готель-апартаменти – за місткістю до 400 місць. Характерний для великого міста з нестійким населенням. Номери – квартирною типу, використовуються як тимчасове житло, найчастіше на принципі самообслуговування. Ціни звичайно варіюються залежно від термінів розміщення. Обслуговують сімейних туристів, бізнесменів, комерсантів, що зупиняються на тривалій термін;

- готель-курорт – припускає значні відмінності за місткістю та пропонує повний набір послуг, включаючи спеціальне медичне обслуговування й дієтичне харчування. Розташовується в курортному місці;

- мотель – прості одноповерхові та двоповерхові споруди, розташовані за межами міської забудови, поблизу автомагістралей. Це – малі й середні підприємства. Рівень обслуговування середній за невеликої кількості персоналу. Клієнтами є усі категорії туристів;

- приватний готель типу ВВ (нічліг і сніданок) – малої, іноді середньої, місткості. Розташований в передмісті або сільській місцевості. В обслуговування, як правило, входять сніданок і рання легка вечеря в домашній обстановці. Клієнтами є комерсанти й маршрутні туристи, що прагнуть домашнього затишку. Готелі даного типу широко поширені в США.

- отель-гарні – надає обмежену кількість послуг: розміщення та континентальний сніданок;

- пансіон – припускає простий стандартний і обмежений спектр послуг. На відміну від отелей-гарні. тут надаються сніданки, обіди й вечері, проте лише проживаючим;

- гостинний двір – відрізняється спрощеним стандартом обслуговування, меншої місткості, відсутністю ряду суспільних приміщень (холів, вестибюлів, віталень і т. д). В структурі гостинного двору обов'язковою є наявність ресторану або бару;

- ротель – пересувний готель, що є вагоном з двомісними відсіками, в яких розташовані крісла. Обов'язково наявність відсіку для переодягання, туалету, ванни, холодильника;

- ботель – невеликий готель на воді, під який використовується спеціально обладнане судно;

- флотель – крупний готель, часто званий "курортом на воді". Туристам пропонуються комфортабельні номери з великим набором послуг: басейни, водні лижі, оснащення для підводного плавання та полювання, тренажерні зали, зали для конгресів і конференцій, бібліотеки, різноманітне інформаційне забезпечення (телефон, телефакс, телетайп, телевізор). Останнім часом часто використовується для організації бізнес-турів, конгрес-круїзів, навчальних турів;

- флайтель-аероготель, або "літаючий готель". Надзвичайно дорогий і нечисленний тип готелів. Обладнаний зв'язком з метеослужбами [7].

Якими бачимо з наведеної класифікації готелів що подана А.М. Асаулом, можна дійти висновку, що певна категорія готелів в Україні

розвинена недостатньо, або відсутня взагалі. Це насамперед пов'язано з слабким розвитком комерційної нерухомості на периферії, та недостатнім дослідженням попиту на такі об'єкти нерухомості як готелі.

Список використаних джерел:

1. Аврамова О. Жилье: товар с особым характером // Предпринимательство, хозяйство и право. – 2000. – №7. – С. 29-31.
2. Асаул А.Н., Старинский В.Н. Рынок недвижимости – новая социально-экономическая реальность. – СПб, 1998.
3. Бланк ИЛ. Управление активами. -К.: "Ника-Центр", 2000. – 720с.
4. Власенко О. Інвестиційна привабливість ринку нерухомості України // Економіка, фінанси, право – 2000 – №11 – С. 30-31.
5. Геллер ІМ. Ринок житлової нерухомості в Україні: стан, обсяги і особливості ціноутворення у 2000-2001 роках // Власність в Україні. – 2001. – №1(2). – С. 84-90.
6. Гриценко О. Особливості формування ринку нерухомості в Україні // Економіка України – 199 -№7 – С. 20-27.
7. Економіка нерухомості: Підручник. А.М. Асаул, Г.А. Брижань, В.Я. Чевганова. – К.: "Лібра", 2004. -304с.
8. Закон України "Про приватизацію державного житлового фонду" від 19.06. 1992 року.
9. Ринок нерухомості / д.е.к., професор А.М. Асаул, д е к., професор В.І. Павлов, д.е.к., професор І.І. Пилипенко, к.е.н., доц. Н.В. Павліха, к.е.н., доц. І.В. Кривов'язюк: Навч. Посібник. – К.: ІВІІ Держкомстату України, 2004. – 387с.
10. Ринок нерухомості / АМ Асаул, В.І. Павлов, І.І. Пилипенко, Н.В. Павліха, І.В. Кривов'язюк: Навч. Посібник. Видання друге – К.: Кондор, 2006. – 336с.

Annotation. Description of the commercial real estate on the example of hotels is examined. Also existent classification of hotels, that prospect of development of hotel business.

Key words: market of the real estate, commercial real estate, purchase-sale, object of the real estate, market, of habitation, price policy.

УДК: 631.1.027

О.С. Бурлаков, аспірант Подільського державного аграрно-технічного університету.

МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

В статті розглянути роль маркетингової діяльності в аграрній сфері економіки. Викладено цілі, основні завдання, стратегію агромаркетингу та пропозиції щодо підвищення його ефективності.

Ключові слова: ринок, система збуту, кон'юнктура, конкуренція, маркетинг, маркетингова стратегія, маркетингові цілі.

Вирішення проблеми забезпечення продовольчої безпеки країни неможливе без інтенсивної маркетингової діяльності в сфері АПК. Особливо зростає значення маркетингу в умовах виходу України на міжнародний сільськогосподарський ринок та формування міжнародної системи агромаркетингу.

Питання агромаркетингу досліджувались рядом вітчизняних та зарубіжних науковців. Однак його теоретичне обґрунтування потребує подальшого розвитку, як і практичні розробки по впровадженню маркетингу в сфері агропромислового комплексу та їх реалізація.

Маркетинг є саме тим ринковим інструментом, який дозволяє задовольняти потреби ринку в сільськогосподарській продукції та поєднувати інтереси всіх господарюючих суб'єктів АПК. Як засіб управління виробництвом і реалізації продукції він несе у собі системний підхід до вирішення проблем АПК. Це комплексна система організації виробництва сільськогосподарської продукції і доведення її до споживача з врахуванням заготівлі, переробки, зберігання і транспортування. Вона спрямована на задоволення платоспроможного попиту і одержання прибутку на основі вивчення кон'юнктури та прогнозування ринку.

Основними факторами формування кон'юнктури регіонального ринку сільськогосподарської продукції є соціально-економічна ситуація в країні і регіоні, платоспроможний попит, місткість зовнішнього і внутрішнього ринку, наявність зовнішніх і внутрішніх конкурентів, ціна і якість продукції.

Для ринкового середовища, в якому функціонують агропромислові підприємства в даний період характерним є високий ступінь невизначеності. Він викликає необхідність для підприємств з одного боку пристосовуватись, з іншого – впливати на ринкове середовище, поступово трансформуючи його з врахуванням потреб і можливостей виробників сільськогосподарської продукції. Це підвищує важливість вивчення ринку, збору інформації про споживачів, постачальників, конкурентів з метою використання в управлінні діяльністю підприємств АПК маркетингової концепції. Концепція маркетингу підприємств АПК розглядає виробництво і збут сільськогосподарської продукції як єдине ціле, і на відміну від концепції збуту, кінцевою метою визначає одержання прибутку за рахунок задоволення потреб споживачів. Саме маркетинг сприяє підвищенню обґрунтованості рішень, що приймаються з різних питань виробничої, фінансової та збутової діяльності, зниженню ступеня ризику.

В сучасних умовах необхідним є диференційований підхід до використання маркетингу в залежності від фінансового стану підприємства. На рентабельних підприємствах, як таких чия продукція користується відносно високим попитом, так і тих, що зазнають сильну конкуренцію доцільно, використовувати класичний оперативний і стратегічний маркетинг. Їх мета полягає в утриманні ринкової ніші через орієнтацію на існуюче виробництво та розширення ринку збуту продукції за рахунок підвищення ефективності виробництва. На низькорентабельних підприємствах, які виробляють продукцію порівняно низької конкурентоспроможності, цільовий маркетинг призначений зберегти і збільшити обсяг продажів через орієнтацію на підвищення конкурентоздатності продукції. На збиткових підприємствах цільовий маркетинг рентабельності повинен сприяти забезпеченню виживання через орієнтацію на підвищення рентабельності.

Для реального покращання позицій сільськогосподарських організацій на ринку необхідно мати відповідну стратегію. Під стратегією розуміють розробку довгострокових планів розвитку маркетингу. Методика розробки стратегії агро маркетингу являє собою систему методів, способів, прийомів і послідовності їх виконання. В процесі розробки стратегії виділяються три функціональні стадії: формування цілей; визначення способів досягнення цілей; інтегрування інформаційних потоків. В умовах ринку стратегічні цілі – головне в плануванні, а помилки в плануванні можуть призвести до банкрутства. Цілі повинні бути конкретними і вимірюваними; орієнтованими в часі; такими, яких можливо досягти;

Annotation. Description of the commercial real estate on the example of hotels is examined. Also existent classification of hotels, that prospect of development of hotel business.

Key words: market of the real estate, commercial real estate, purchase-sale, object of the real estate, market, of habitation, price policy.

УДК: 631.1.027

О.С. Бурлаков, аспірант Подільського державного аграрно-технічного університету.

МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

В статті розглянути роль маркетингової діяльності в аграрній сфері економіки. Викладено цілі, основні завдання, стратегію агромаркетингу та пропозиції щодо підвищення його ефективності.

Ключові слова: ринок, система збуту, кон'юнктура, конкуренція, маркетинг, маркетингова стратегія, маркетингові цілі.

Вирішення проблеми забезпечення продовольчої безпеки країни неможливе без інтенсивної маркетингової діяльності в сфері АПК. Особливо зростає значення маркетингу в умовах виходу України на міжнародний сільськогосподарський ринок та формування міжнародної системи агромаркетингу.

Питання агромаркетингу досліджувались рядом вітчизняних та зарубіжних науковців. Однак його теоретичне обґрунтування потребує подальшого розвитку, як і практичні розробки по впровадженню маркетингу в сфері агропромислового комплексу та їх реалізація.

Маркетинг є саме тим ринковим інструментом, який дозволяє задовольняти потреби ринку в сільськогосподарській продукції та поєднувати інтереси всіх господарюючих суб'єктів АПК. Як засіб управління виробництвом і реалізації продукції він несе у собі системний підхід до вирішення проблем АПК. Це комплексна система організації виробництва сільськогосподарської продукції і доведення її до споживача з врахуванням заготівлі, переробки, зберігання і транспортування. Вона спрямована на задоволення платоспроможного попиту і одержання прибутку на основі вивчення кон'юнктури та прогнозування ринку.

Основними факторами формування кон'юнктури регіонального ринку сільськогосподарської продукції є соціально-економічна ситуація в країні і регіоні, платоспроможний попит, місткість зовнішнього і внутрішнього ринку, наявність зовнішніх і внутрішніх конкурентів, ціна і якість продукції.

Для ринкового середовища, в якому функціонують агропромислові підприємства в даний період характерним є високий ступінь невизначеності. Він викликає необхідність для підприємств з одного боку пристосовуватись, з іншого – впливати на ринкове середовище, поступово трансформуючи його з врахуванням потреб і можливостей виробників сільськогосподарської продукції. Це підвищує важливість вивчення ринку, збору інформації про споживачів, постачальників, конкурентів з метою використання в управлінні діяльністю підприємств АПК маркетингової концепції. Концепція маркетингу підприємств АПК розглядає виробництво і збут сільськогосподарської продукції як єдине ціле, і на відміну від концепції збуту, кінцевою метою визначає одержання прибутку за рахунок задоволення потреб споживачів. Саме маркетинг сприяє підвищенню обґрунтованості рішень, що приймаються з різних питань виробничої, фінансової та збутової діяльності, зниженню ступеня ризику.

В сучасних умовах необхідним є диференційований підхід до використання маркетингу в залежності від фінансового стану підприємства. На рентабельних підприємствах, як таких чия продукція користується відносно високим попитом, так і тих, що зазнають сильну конкуренцію доцільно, використовувати класичний оперативний і стратегічний маркетинг. Їх мета полягає в утриманні ринкової ніші через орієнтацію на існуюче виробництво та розширення ринку збуту продукції за рахунок підвищення ефективності виробництва. На низькорентабельних підприємствах, які виробляють продукцію порівняно низької конкурентоспроможності, цільовий маркетинг призначений зберегти і збільшити обсяг продажів через орієнтацію на підвищення конкурентоздатності продукції. На збиткових підприємствах цільовий маркетинг рентабельності повинен сприяти забезпеченню виживання через орієнтацію на підвищення рентабельності.

Для реального покращання позицій сільськогосподарських організацій на ринку необхідно мати відповідну стратегію. Під стратегією розуміють розробку довгострокових планів розвитку маркетингу. Методика розробки стратегії агро маркетингу являє собою систему методів, способів, прийомів і послідовності їх виконання. В процесі розробки стратегії виділяються три функціональні стадії: формування цілей; визначення способів досягнення цілей; інтегрування інформаційних потоків. В умовах ринку стратегічні цілі – головне в плануванні, а помилки в плануванні можуть призвести до банкрутства. Цілі повинні бути конкретними і вимірюваними; орієнтованими в часі; такими, яких можливо досягти;

здатними реагувати на зміни зовнішнього середовища, еластичними і чутливими до кон'юнктури ринку.

Маркетингова стратегія повинна включати елементи, що визначають найбільш ефективні технології виробництва і найкращу якість продукції, яка реалізується, місце, ціну, способи просування для створення необхідних переваг перед конкурентами.

Ефективність стратегії маркетингу визначається рівнем задоволення потреб населення у сільськогосподарській продукції при найкращому використанні ресурсного потенціалу підприємства. Економічне очікування реалізації стратегії маркетингу в динаміці можна визначити відношення досліджуваного періоду до попереднього:

$$E_0 = \frac{(1 + 2k_z + k_m + \frac{1}{k_g} + k_p + k_{na})_1}{(1 + 2k_z + k_m + \frac{1}{k_g} + k_p + k_{na})_0},$$

де k_z – коефіцієнт залучення запозичених коштів;
 k_m – коефіцієнт забезпеченості матеріальних засобів;
 k_v – коефіцієнт відповідності власних та запозичених коштів;
 k_p – коефіцієнт реальної вартості майна;
 k_{na} – коефіцієнт постійного активу.

Протягом всієї маркетингової діяльності слід вести контроль її в реальних умовах розвитку ринку, за результатами якого робити висновки про доцільність використання служби у майбутньому, або її вдосконалення.

Відсутність ефективної служби маркетингу призводить до втрат прибутку сільськогосподарськими підприємствами, які змушені реалізувати продукцію за цінами, запропонованими посередниками з метою термінового одержання і поповнення оборотних коштів. Однак для більшості підприємств витрати по вивченню ринку споживачів, контрагентів практично неможливі. Формування і забезпечення як в кадровому, так і в технічному змісті служби агромаркетингу під силу лише крупним об'єднанням і асоціаціям.

Для забезпечення керівників всіх категорій господарств АПК маркетинговою інформацією, надання маркетингової допомоги з питань побудови бізнес-планів, розробки планів з маркетингу сільськогосподарської продукції, оцінки ризиків і прибутків, визначення ефективності конкретних маркетингових рішень, вдосконалення системи реалізації та механізму взаєморозрахунків і каналів товароруку, реалізації програми стандартизації, сертифікації якості сільськогосподарської продукції слід створити цілісну гнучку систему агромаркетингу, служб маркетингу різного рівня: державної, обласної, районної.

Маркетингова інформаційна система ринку сільськогосподарської продукції повинна будуватись на основі комплексності і ув'язки всіх компонентів її предметної області, що досягається застосуванням сучасних засобів обчислювальної техніки та використанням різних економіко-математичних методів.

Список використаних джерел:

1. Бобков МА., Бондаренко ПІ., Васильєва О.В. и др. Развитие сельскохозяйственной маркетинга. – М.: ВТШИЭСХ. 2002, 63с.
2. Дудар ПІ. Маркетингова діяльність в агропромислових підприємствах// Економіка АПК. – 1996. – № 4. – с. 62-66.
3. Котлер Ф., Армстронг І, Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга: Пер. с англ. – 2-е Европ. Изд. – М.: СПб.; К.: Издательский дом "Вильямс", 2006. – 944с.
4. Сахацький М.П. Управління маркетингом агро формувань // Економіка АПК. – 2001. – № 2. – с. 94-97.
5. Черников А.В. Планирование развития конкурентоспособности предприятия // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2007, № 3. – с. 57-66.

Annotation. In the article the role of marketing activity in the agrarian sphere of economy is considered. The tasks unit, basic, and strategy of agromarketing and suggestions, are laid out in relation to the increase of his efficiency.

Key words: Market, system of sale, state of affairs, competition, marketing, marketing strategy, marketing aims

ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ СПИРТОВОЇ ГАЛУЗІ НА ПОДІЛЛІ

Стаття містить інформацію про реструктуризацію спиртової галузі, а саме перепрофілювання спиртових підприємств. Відмічені зміни в Подільському регіоні. Здійснення Програмою заходів сприятиме стабілізації роботи підприємств спиртової галузі, збереженню існуючих та створення нових робочих місць як у переробній промисловості, так і в сільському господарстві, а також покращенню зовнішньоторгівельного балансу.

Ключові слова: програма, спирт, потужності, підприємство.

Від проголошення незалежності Україна за історичними мірками пройшла короткий період, однак достатній для аналізу особливостей ринкових реформ у країні, виділення головних проблем і визначення подальших перспектив економічної політики. Це є надзвичайно актуальним через те, що Україна однією з останніх серед республік колишнього СРСР змогла подолати економічну кризу, яка почалася після його розпаду і виявилася однією з найглибших і найтриваліших у регіоні, а відставання країн від лідерів ринкової трансформації в Центральній та Східній Європі породило обґрунтовані сумніви в її здатності до реформування як такого.

Стратегічним орієнтиром економічної реформи в широкому розумінні є створення системи, здатної забезпечити стабільне зростання й підвищення життєвого рівня нації. Тому, необхідно відзначити, що Україна, незважаючи на позитивну динаміку основних економічних показників на початку ХХІ століття, поки що не змогла подолати трансформаційної кризи. Ось чому реформи в цьому плані не можуть поки що вважатися успішними, а про характер і стійкість економічного зростання слід говорити обережно.

Теоретично можна виділити три основні складові успішних реформ:

- наявність ретельно розробленої стратегії реформування; чітка й послідовна реалізація зазначеної стратегії; сприятливе середовище для реформ, що складається з двох сфер – зовнішньої та внутрішньої;
- здатність реагувати відповідним чином на не передбачувані зміни внутрішнього й зовнішнього середовища з тим, щоб забезпечувати безперервність трансформації

З метою ефективної трансформації системи спиртової промисловості Кабінет Міністрів України затвердив Програму розвитку спиртової, лікеро-горілчаної та виноробної галузей на 2003-2007 роки у відповідності до статті 2 Указу Президента України від 27 грудня 2002 р. N 1234 (1234/2002) "Про заходи щодо запровадження державної монополії у сфері контролю за виробництвом та обігом спирту, алкогольних напоїв і тютюнових виробів". Метою Програми є розширення сфери використання етилового спирту у промисловості та інших галузях економіки, в першу чергу як відновлюваної сировини для хімічної промисловості, перепрофілювання надлишкових потужностей з виробництва етилового спирту, збільшення експорту етилового спирту та продукції спиртових заводів, створення сприятливих умов для розвитку лікеро-горілчаної та виноробної галузей. Реформування спиртової галузі не минуло і Подільського регіону. В відповідності до програми ряд підприємств Поділля, а саме Вінницької та Тернопільської областей перепрофілювані завдяки чому використовуються виробничі потужності, трудові ресурси в результаті чого здійснюється поповнення державного та місцевого бюджетів. (Таблиця 1).

Основними завданнями Програми є: стабілізація роботи підприємств спиртової, лікеро-горілчаної та виноробної галузей; зменшення залежності держави від імпорту енергоносіїв та сировини для хімічної промисловості; забезпечення стабільного збуту продукції аграрного сектору; створення внутрішнього ринку біопалива; нарощування експортного потенціалу України. Основними напрямками Програми є розширення сфери використання етилового спирту у промисловості та інших галузях економіки, перепрофілювання надлишкових потужностей з виробництва етилового спирту на виготовлення високооктанової кисневмісної добавки до бензинів як компонента бензинів моторних сумішевих та біодизельного пального, збільшення експорту етилового спирту та іншої продукції спиртових заводів, стабілізація та підвищення ефективності роботи підприємств спиртової, лікеро-горілчаної та виноробної галузей, відновлення і розширення сировинної бази виноробства, удосконалення структури та сортового складу виноградних насаджень, забезпечення виноградно-виноробної галузі високоякісними саджанцями, збільшення обсягів виробництва виноробної продукції, поліпшення якості і оформлення українських вин, шампанського та коньяку, розроблення нормативної документації, посилення боротьби з фальсифікацією виноробної продукції, підготовка відповідних нормативно-правових актів з питань приватизації лікеро-горілчаних та виноробних підприємств.

Збільшенню експорту етилового спирту сприяє зменшення його вартості та поліпшення якості. Активна реклама продукції з логотипом "БЮ" в країнах Європи створює передумови для зростання

експортних поставок продукції, виробленої з використанням технічного етилового спирту, який вітчизняними підприємствами виробляється шляхом біоконверсії відновлюваної сировини. Перелік такої продукції досить широкий – незамерзаючі мийні рідини, товари хімічної промисловості для догляду за автомобілями, розчинники (передусім етилацетат), товари побутової хімії. Прийняття Комісіями ЄС Директив 2001/0265 (COD) і 2001/0266 (CNS) щодо обов'язковості використання біопалива транспортними засобами країн ЄС створює сприятливі умови для стабільного експорту високооктанової кисневмісної добавки до бензинів у ці країни.

Здійснення передбачених Програмою заходів забезпечить досягнення позитивних результатів у розвитку спиртової, лікеро-горілчаної та виноробної галузей. Використання високооктанової кисневмісної добавки до бензинів та біодизельного пального зменшить обсяги імпорту енергоносіїв, значно поліпшить стан навколишнього природного середовища і зменшить емісію вуглекислого газу згідно з вимогами Кіотського протоколу (995 801).

Таблиця 1

Етапи виведення потужностей з виробництва спирту етилового та введення потужностей по виробництву ВКД на 2003-2007 роки на Поділлі

РІК введення	Назва підприємства	Діючі потужності з виробництва ВКД тонн/рік	Діючі потужності з виробництва спирту етилового тис. дал/рік	Перспектива введення потужності з виробництва ВКД тон/рік
2003	Всього	50508	8278.7	28000
2003	В т.ч. Поділля			–
2004	Всього	78508	7941,2	35000
2004	В т.ч. Поділля Гайсинський спиртовий завод	-	825	7000
2005	Всього	113508	4171	59000
2005	В т.ч. Поділля Тростянецький спиртовий завод	-	825	14000
2006	Всього	176808	2570	53000
2006	В т.ч. Поділля Барський спиртовий комбінат	-	1251	10000
2007	Всього	23208	370	62000
2007	В т.ч. Поділля Ковалівський спиртовий завод	-	600	8000
2007	В т.ч. Поділля Мишковицький спиртовий завод	-	605	8000

У цілому здійснення передбачених Програмою заходів сприятиме стабілізації роботи підприємств спиртової, лікеро-горілчаної та виноробної галузей, а також збереженню існуючих та створенню нових робочих місць як в переробній промисловості, так і в сільському господарстві завдяки стабільному попиту на продукцію сільгосптоваровиробників, з одночасним забезпеченням їх паливо-мастильними матеріалами та мінеральними добривами, безперебійному функціонуванню об'єктів соціальної інфраструктури підприємств, розташованих в основному в сільській місцевості, збільшенню обсягів експорту продукції аграрного сектору та переробної промисловості, покращенню зовнішньоторговельного балансу.

Список використаних джерел:

1. Програма реструктуризації спиртової галузі, <http://www.sta.gov.ua/zakon.php> 3?451-03

Annotation. In article to be information on restructuring of alcohol branches, as follows retraining of the alcohol enterprises. The noted changes to Podiliskiy region. The performances Program action promotes the stabilizations of the work enterprise to alcohol branch, conservation acting and creation new worker places, as beside processing industry, so and in agricultures, as well as improvement to outwardly balance of trade.

Key words: programs, alcohol, power, enterprise.

О.С. Олійник, асистент Кам'янець-Подільського національного університету.

О.М. Іваницька, студентка КПФНУДПСУ.

СПИРТОВА ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ ТА ЇЇ РОЛЬ У РОЗВИТКУ НАРОДНОГО ГОСПОДАРСТВА В РИНКОВИХ УМОВАХ

В статті піднімаються питання підвищення ефективності спиртової галузі методом випуску біопалива, що в свою чергу позитивно вплине на інші галузі народного господарства, а також покращить екологічну ситуацію в країні.

Ключові слова: спирт, спиртова галузь, паливо, біопаливо.

Серед країн світу Україна має найбільш сприятливий природний, людський, геополітичний і ресурсний потенціал для розвитку спиртопродуктової галузі, раціональне використання якої забезпечило б їй провідне місце на світовому й регіональних продовольчих ринках. Уже на початку XXI століття в світовому територіальному поділі праці щодо

i

виробництва основних харчових продуктів у розрахунку на душу населення Україна посідала провідні місця: перше по виробництву на душу населення цукру, картоплі, яєць; друге – молока, овочевих та баштанних культур, четверте – зерна та риби; п'яте – по виробництву м'яса.

Останнім часом цей розвиток характеризується різким зниженням технологічного рівня виробництва, спрацюванням знарядь праці, скороченням обсягів і асортименту продукції, погіршенням її якості, затуханням інвестиційного та інноваційного процесів, витісненням вітчизняних харчових продуктів з внутрішнього й зовнішнього ринків продовольчих товарів, зменшенням обсягів надходження до бюджету та валютних надходжень у країну від експортних операцій галузі.

Здійснення економічних реформ переходу до економіки ринкового типу, які привели до глибоких перетворень та змін потребують вивчення і узагальнення теоретико-методологічних і методичних засад розвитку переробних сфер агропромислового комплексу в ринкових умовах господарювання. Ринкова система господарювання в загальному тлумаченні це економічні відносини, що ґрунтуються на засадах вільного підприємництва, різних форм власності на засоби виробництва, ринкового механізму взаємодії та впливу попиту і про-позиції, конкуренції та ціноутворення, обсяги виробництва та реалізації товарів і послуг, якість роботи, рівень споживання. Економічними поняттями ринкової системи господарювання стали розвиток (або економічне зростання) та ефективність розвитку галузей економіки, а гак як рельєф території нашої країни сприятливий для розвитку сільського господарства, розміщення промислових підприємств і продуктивних сил України, то нам стало необхідним удосконалити нині діючі процеси.

Економіка України, її народне господарство включає в себе ряд галузей і сфер які на сьогоднішній день мають свій рівень зайнятості, а також рівень безробіття. Розміщення переробної сфери, а саме спиртопродуктової галузі. Яка тісно пов'язана з сільським господарством. Основними факторами її розміщення вважають сировинний та споживчий.

В Україні існує більше вісьмидесяти спиртових заводів, які мають потенційну можливість виготовляти 65 млн. дол. спирту щорічно. Але внаслідок неповного завантаження потужностей спиртових заводів, фізичного і морального зношення устаткування, неврегулювання питань ціноутворення, можливості заводів не використовуються повного мірою. Фінансово-господарська діяльність половини підприємств, що входять до концерну "Укрспирт" протягом останніх років, є збитковою.

Аналіз проблеми засвідчує, що існує низка взаємопов'язаних питань, вирішення яких дозволяє:

суттєво і в надзвичайно короткий термін збільшити надходження до бюджету, спростити механізм контролю за сплатою акцизного збору та його дієвість у запобіганні тонізації;

- повністю завантажити виробничі потужності існуючих підприємств концерну "Укрспирт";
- налагодити з великим економічним ефектом випуск екологічно чистого та енерговідновлювального біопалива на існуючих потужностях;
- організувати глибоку переробку відходів спиртового, цукрового та сільськогосподарського виробництва.

Зрозуміло, що ці пропозиції вимагають корегування функцій концерну "Укрспирт", покладення на нього відповідальності як за розрахунки з держбюджетом, так із детінізації обігу спиртової продукції.

Ситуація, що склалася на внутрішньому та зовнішньому ринках спирту, унеможливує ефективне використання наявних виробничих потужностей спиртових заводів. Існуючий сьогодні в Україні підхід до використання спирту як добавки до бензину в кількості 2-5% може бути змінений на інший – випуск альтернативного палива, в якому частка спирту складатиме до 70 %.

Найбільш перспективним октанопідвищуючим додатком до автобензину є етиловий спирт. Висока

детонаційна стійкість, низка токсичність, можливість виробництва з поновлювальних джерел сировини, існуючі в Україні вільні потужності для виробництва – все це робить етанол найбільш привабливим у порівнянні з іншими оксигенатами. Доцільність застосування етанолу у виробництві моторного палива є безперечною, тим більше цим шляхом йдуть такі країни, як Бразилія, США, Індія, Франція, Канада та інші.

Протягом останніх років ТОВ "Біоенергетична компанія разом з науковцями Інституту харчової хімії і технологій НАН України займалися розробкою альтернативних моторних палив на основі біоетанолу. В результаті створено альтернативне моторне паливо БІО-ЮО, до складу якого входить до 70% етанолу, решта – вуглеводні компоненти. Це паливо пройшло повний цикл випробувань у спеціалізованих інститутах УкрНДІНП "МАСМА Мінпаливсерво та ДП Держтранс-НДІпроект" Мінтрансу України.

Паливо визнане повністю придатним для застосування в двигунах с іскровим запаленням і відповідає споживчим якостям бензину А-95, А-98 при значному зменшенні викидів шкідливих речовин у відпрацьованих газах (СО у 5 разів, оксиду азоту – у 1,5 рази).

Виготовлення такого палива можна освоїти на державних спиртових заводах, які свого часу були обладнані установками зневоднення спирту. До таких заводів відносяться: Андрусівський, Барський, Будилнський, Гайсинський, Дублінський, Луганський, на яких шляхом незначних технологічних змін можливо налагодити випуск моторних палив. Технологія виготовлення палив передбачає унеможливлення використання проміжних продуктів (біоетанолу) за нецільовим призначенням. Крім того, відпадає необхідність транспортування біоетанолу на нафтопереробні заводи.

При повному завантаженні всіх існуючих потужностей спиртових заводів щорічно можливо виготовляти до 500 тис. тон біопалива на рік, що становить понад 10% високооктанових бензинів від загального споживання бензину в Україні. Також є можливість виробляти низькооктанові моторні палива для потреб сільськогосподарської техніки собівартість якого нижча від нафтового бензину. Додатково спиртові заводи можуть переробити до 800 тис. тон зерна або 1 млн. тон м'яса, що в свою чергу вирішить загальні проблеми реалізації сільськогосподарської продукції на внутрішньому ринку за сталими цінами та стабільним попитом. Застосування моторного палива "БІО-100" створить енерговідновлюючий ресурс, що зменшить енергозалежність України.

Не менш важливим є і те, що налагодження виробництва сучасного біопалива, пов'язане з замовленням у машинобудівній галузі. Створення виробництв по більш глибокій переробці сировини дасть додатковий ефект у вигляді: зменшення енерговитрат виробництва; можливість виробляти біодизель для сільгоспвиробників; виробляти високоякісні комбікорми з високим вмістом білків; виробляти гліцерин та добрива.

Реконструкція самих спиртових виробництв на випуск біопалива здійснюється з незначними витратами і унеможливує його тінізацію.

Детінізація виробництва та обігу спирту дає достатні ресурси для покриття всіх витрат на проект і додаткову дотацію сільського господарства. Етапність і технологія дій щодо реалізації даної концепції можуть бути визначені окремим проектом.

З метою налагодження співпраці з іноземними партнерами що мають значний досвід з виробництва біопалива. Асоціація "Укрбіоенерго" домовилася зі спорідненою Німецькою Асоціацією біоенерго та відновлювального палива про співпрацю із розвитку виробництва біоетанолу в Україні та експорту його в Німеччину та інші країни ЄС-Також порушувалися питання щодо координації діяльності з впровадження в Україні вітчизняних та європейських технологій виробництва; надання українській стороні новітніх європейських технологій та інвестицій у виробництво біодизелю, біоетанолу, біогазу. А також залучення фінансових, інтелектуальних і технологічних ресурсів для очищення земель, що зазнали радіоактивного забруднення внаслідок Чорнобильської катастрофи та передача цих земель для використання за призначенням.

Список використаних джерел:

1. *Технологія спирту*/В.Л. Яровенка, В.А. Маринченко, В.А.Смірнов та ін./ Під. ред. проф. В.Л. Яровенка. – В.: 2003. – 464с.

Annotation *The questions of increasing rise to article to efficiency to alcohol branch by method of the issue bio fuel that in turn will positively influence upon the other branches public facilities, as well as perfect economic situation but country.*

Key words: *alcohol, alcohol branch, fuel, bio fuel.*

ОРГАНІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЩО ТА СУМІЖНИХ ГАЛУЗЕЙ

В статті розглядаються можливості та організаційні етапи створення інноваційного співробітництва між підприємствами легкої промисловості та суміжних галузей, що забезпечить активізацію інноваційного процесу.

Ключові слова: *інноваційні можливості, інноваційне співробітництво, організаційно-економічний механізм.*

В сучасних умовах функціонування української легкої промисловості успішний інноваційний розвиток може бути забезпечений тільки шляхом інтеграції підприємств в інноваційному напрямі. Необхідність об'єднання зусиль зумовлена рядом причин, серед яких головними є ■ переважання в галузі малих та середніх виробництв; обмеженість фінансових ресурсів; неможливість створення істотних інновацій без співпраці з суміжними галузями (такими як машинобудування, хімічна промисловість та сільське господарство); важливість врахування потреб споживачів через тісну взаємодію з ними

Проблеми інновацій глибоко досліджуються як зарубіжними, так і вітчизняними вченими. Значний вклад у Розвиток інноваційної теорії внесли, зокрема, Шумпетер І.,[10] Санто Б., [6] Друкер П.,[2] Кондратьєв М.,[4] Туган-Барановський М.,[9] Р.Такер,[7] Яковець Ю.,[8;11] Бажал Ю.,[1] Ілляшенко С. [3]. та інші. В їх роботах детально розглянуто сутність та види інновацій, циклічна природа нововведень, проблеми створення національної інноваційної системи, визначення інноваційних пріоритетів, напрямів державного регулювання інноваційної діяльності тощо.

Незважаючи на ретельний аналіз інноваційних процесів, що міститься в науковій літературі, проблеми практичного створення та реалізації інноваційного механізму на підприємстві залишаються невирішеними. З огляду на зазначене, метою статті є формулювання структурованого підходу до створення механізму міжорганізаційного інноваційного співробітництва.

Підприємство, яке ставить за мету створення інноваційною продукту зацікавлене в співпраці з постачальниками та споживачами, обміні інформацією з ними для того, щоб прискорити створення продукту, зменшити витрати та підвищити ймовірність ринкового успіху.

Наприклад, постачальники можуть почати розробку певних компонентів нового продукту чи обладнання для створення інновації і на ранніх етапах проектування інформувати про можливості такого виробництва, їх вартість та терміни виконання. Споживачі також можуть спостерігати новин продукт на етапі його створення і інформувати виробників про відповідність інновації їх потребам [5, С.209-233]

Безумовно, налагодження співробітництва між різними самостійними підприємствами для здійснення інноваційних проектів на сьогоднішній день пов'язане з цілим рядом проблем. Серед головних: відсутність добре налагоджених систем обміну інформацією, недостатній досвід співробітництва та рівень довіри між партнерами, відсутність гарантій нерозголошення комерційної таємниці, кризовий стан інноваційної діяльності в легкій промисловості. Проте, враховуючи всі ризики, діяльність підприємств в зазначеному напрямі, на нашу думку може принести значні конкурентні переваги.

Для досягнення успіху в створенні міжорганізаційного співробітництва в розробці на запровадженні інновацій в легкій промисловості необхідним є застосування структурованого підходу Такий підхід може бути реалізований через послідовне проходження наступних етапів:

- прогнозування перспективних інноваційних напрямів розвитку та шляхів співробітництва;
- створення керівного комітету та робочої групи;
- безпосередня організаційно-управлінська розробка процесу інноваційного співробітництва;
- впровадження;

Початок роботи традиційно полягає у визначенні цілі співробітництва та постановці завдання. Цілі співпраці повинні носити довгостроковий характер і бути взаємовигідними для всіх підприємств, які планується залучити до міжорганізаційного проектування нової продукції. Необхідно зазначити, що інноваційне співробітництво буде мати найбільше шансів на успіх лише в разі існування налагодженого та ефективного інноваційного процесу на рівні підприємства. Саме тому, методологічно правильним буде створення співробітництва між підприємствами які мають інноваційний досвід. Напрямок співробітництва повинен бути перспективним з точки зору досягнення конкурентних переваг. Вибір партнера для спільної роботи відноситься до найбільш важливих рішень На нашу думку, можна застосовувати наступні

попередні критерії відбору: по-перше, зацікавленість у співробітництві для вдосконалення розробки продукції; по-друге, відповідність технічних та організаційних можливостей завданням інноваційного співробітництва; по-третє наявність у партнера досвіду інноваційної роботи; по-четверте, здатність партнера до прийняття швидких та гнучких управлінських рішень.

Наслідки створення міжорганізаційного інноваційного процесу є достатньо вагомими, а тому вимагають контролю та організації з боку вищого керівництва. Необхідно створити керівний комітет, що складався б з лідерів підприємств. На рівні вищого менеджменту повинно відбутися вироблення умов співробітництва, які обов'язково включають точне визначення участі кожної сторони, механізм розподілу прибутків від проекту та способи вирішення проблемних питань. Керівний комітет також може поставити кількісні завдання щодо параметрів нової продукції, термінів виконання робіт, планових витрат тощо.

Для безпосереднього здійснення організаційно-управлінських перетворень доцільно сформувати робочу групу, яка повинна складатися з спеціалістів у галузі інноваційної діяльності, управління змінами тощо. До неї також повинні увійти представники від усіх підприємств, що вступають у співробітництво. Правильним буде, якщо члени робочої групи будуть працювати на умовах повної зайнятості. Це дасть змогу сконцентруватися на поставленому завданні і прискорити процес інноваційного співробітництва між підприємствами.

Результатом діяльності робочої групи має стати розробка процесу інноваційної взаємодії між підприємствами. При його створенні необхідно виходити з того, що розробка продукції здійснюється в першу чергу для задоволення споживача, а тому його інтереси є пріоритетними. Для підвищення ефективності взаємної інноваційної роботи необхідно організувати процес як єдине ціле, виключаючи різні дублювання операцій, до того ж міжорганізаційний процес створення нової продукції повинен базуватися на використанні єдиної інформаційної

Коли процес інноваційної взаємодії детально розроблений робочою групою (включаючи графік запровадження) він повинен бути запущений у виробництво. Умовою успіху є поетапне, але достатньо швидке впровадження розробленого процесу, оскільки, чим Раніш« будуть отримані позитивні результати, тим більше можливостей буде існувати для закріплення та продовження взаємовідносин співробітництва. В спільній роботі повинні використовуватися принципи довіри відкритості та постійного спілкування. Налагодити безперервний діалог між різними підприємствами справа непросте, оскільки для цього часто необхідним є знання специфічних проблем протилежної сторони. Проте, вирішення цієї проблеми розкриє перед учасниками інноваційного співробітництва принципово нові інноваційні можливості. Працівники повинні також усвідомлювати вигоди від нового процесу, інакше можуть виникнути додаткові перешкоди пов'язані з неготовністю корпоративної культури до таких змін.

Організація комплексного міжорганізаційного інноваційного співробітництва дозволить: знизити витрати інноваційних розробок; зменшити термін створення нових продуктів; забезпечити створення продуктів максимально наближених до потреб споживачів; розробляти не тільки вдосконалюючи продуктиві інновації, а й створювати істотні технологічні нововведення.

Список використаних джерел:

1. Бежал ЮМ *Економічна теорія технологічних змін: Навч. посібник.-К.: Заповіт, 1996*
2. Друкер П. *Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво: Пер. з англ. В.С.Гуля.-К.: Україна, 1994*
3. Ілляієнко С.М. *Управління інноваційним розвитком: Навч. посібник. – Суми - Університетська книга, 2003*
4. Кондратьев Н. Д. *Проблемы экономической динамики. – М.: Экономика, 1989*
5. *Передовые подходы к стратегии бизнеса/ Сборник статей,-М.: Альпина бизнес букс, 2007.6.*
6. Санто Б. *Иновация как средство экономического развития.-М.: Прогресс, 1990*
7. Такер Роберт Б. *Иновации как формула роста.-М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2006.*
8. *Теория и механизм инноваций в рыночной экономике / Под ред. проф. д.э.н. академика Яковца Ю.В.-М., 1997*
9. Туган-Барановський М. И. *Промышленные кризисы (репр. издание, 1900). – К - наукова думка, 1996.*
10. Шумпетер Й. *Теория экономического развития,-М.: Прогресс, 1982.*
11. Яковец Ю.В. *Циклы. Кризисы. Прогнозы,-М.: Наука, 1999*

Annotation. This article is to consider the opportunities and organization phases of innovation partnership creation between tight industry enterprises and related branches of economy which should activate innovation process.

Key words: innovation opportunities, innovation partnership, economic-organization mechanism.

ІНТЕГРАЦІЯ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

У статті розглянуто діяльність інтегрованого формування ЗАТ "Авіс", та вплив агропромислової інтеграції на ефективність його виробництва.

Ключові слова: агрофірма, підприємство, інтеграція, виробництво, ефективність прибуток, перспектива.

Економічна і фінансова ситуація в АПК значно погіршилася внаслідок розладу інтеграційних зв'язків між сировинною базою і переробними підприємствами. Це значно активізувало проблему агропромислової інтеграції, гостро постало питання не лише її відновлення, але й, що вкрай важливо, застосування в інтеграційних процесах таких форм і механізмів, які б відповідали новим економічним умовам, враховували реальні результати аграрної реформи і мали ймовірну перспективу [2, с.47]. На сьогодні важливим є пошук таких інтегрованих формувань або інтегрованих структур, у яких цілеспрямовано поєднуються в одне ціле виробництво сільськогосподарської сировини, її переробка і реалізація кінцевої продукції. Тобто, однією з найважливіших особливостей функціонування таких підприємств є їхня діяльність за принципом організованості і технологічної завершеності [1, с.26].

На сьогодні значного поширення в аграрному секторі набули такі інтегровані формування як агрофірми, створювані на базі багатогалузевих економічно стабільніших сільськогосподарських підприємств з раціональним рівнем концентрації і спеціалізації виробництва за наявності промислових підрозділів з переробки, доробки та зберігання сільськогосподарської продукції, інших допоміжних виробництв і власної торгівлі, а також високого рівня підготовки кваліфікованих спеціалістів.

Інтеграція сільського господарства на місцях – важлива тенденція в розвитку сучасного світового аграрного сектору, важливий фактор зміцнення його економіки, про що свідчить досвід Китаю, Японії та багатьох інших країн Азіатсько-тихоокеанського регіону [4, с.55]. Тому питанням поглиблення інтеграційних процесів на селі шляхом створення різноманітних ринкових структур необхідно постійно приділяти особливу увагу.

Перші агрофірми створені у 1987 році і вже у 1988 році нараховувалось 28 таких формувань, нині – більше 300. І сьогодні агрофірми виступають єдиним виробничо-господарським комплексом, забезпечуючи відповідні умови, необхідні для поєднання підприємливості і ініціативи з інтересами самого агроформування і раціонально вписуються в ринкову структуру на селі.

Об'єктом дослідження виступає ЗАТ "Авіс" Кам'янець-Подільського району Хмельницької області, яке було створено у 1994 році шляхом оренди майна державного підприємства – птахорадгоспу "Гуменецький" організацією орендарів "Авіс" і є основним виробником продовольчих яєць у Хмельницькій області (70% до загального обласного обсягу).

Агрофірма "Авіс" першою і єдиною в галузі птахівництва отримала всеукраїнський знак "Довіри матері і дитини". Якість продукції схвалено Київським науково – дослідним інститутом дитячого і дієтичного харчування.

Основними видами діяльності на підприємстві є виробництво реалізація продовольчих яєць, м'яса птиці та виготовлення органічно – мінеральних добрив на основі курячого посліду.

До складу агрофірми входять такі виробничі підрозділи:

- агроцех в селі Гуменці;
- агроцех в селі Брага;
- завод "Екогран"

Також на підприємстві є допоміжні підрозділи: комбікормовий завод, технічна служба, ремонтно-механічна майстерня, автопарк, господарський блок.

Основними видами продукції яка виробляється та реалізується в даний час, є яйця курячі продовольчі та м'ясо куряче. Виробництво курячих яєць у 2004 р. складало 5949 тис. шт., а в 2005 р. – 10831 тис. шт., що на 4882 тис. шт. більше. Виробництво птиці в живій вазі в 2004 р. становило 555 ц, а в 2005 р. зросло на 187 ц., і складало 742 ц.

Агрофірма має в постійному користуванні земельні ділянки загальною площею 34 га, та ще орендує – 52 га землі. Оформивши договори оренди землі товариство орендарів у перші роки (починаючи з 2000-го року) вирішило вирощувати різноманітні види продукції рослинництва.

Тому підприємство, виробляючи сировину власними силами на орендованій землі з використанням своєї сільськогосподарської техніки, вже немає потреби закуповувати продукцію аграрних господарств

за цінами, рівень яких багато в чому визначає висока собівартість її виробництва у сировинних господарствах.

Підприємство розширило за останні роки свою діяльність та збільшило кількість виробленої і реалізованої продукції, про що свідчать досить високі економічні показники. При нарощуванні темпів виробництва дохід від реалізації збільшився у два рази: у 2004 році склав 1884,3 тис. грн., а у 2005р. 3777,6 тис. грн. При цьому спостерігається позитивна тенденція зниження собівартості реалізованої продукції яка в 2004 році становила 1257,9 тис. грн., а в 2005 році 2394,5 тис. грн. Однак прибуток у 2005 році зріс порівняно з 2004 роком лише на 43% (у 2004 році він склав 23,7 тис. грн., у 2005 році – 55,3 тис. грн.), що пов'язано з великими витратами підприємства представленими у вигляді відсотків по довгостроковому кредиту на потреби будівництва та розширення виробничих потужностей (689,9 тис. грн.)

Підприємство є рентабельним, про що свідчить рівень рентабельності виробництва продукції – в 2004 році він склав 19%, а в 2005 році – 23%.

Діяльність агрофірми "Авіс" – це вихід на нових партнерів, на нові ринки збуту, пошук ділових компаньйонів, формування ринкових підходів до управління виробництвом на селі. А також за наявності широкого спектру внутрігосподарської інфраструктури з переробки продукції та обслуговування виробництва досягається забезпеченість жителів села роботою на протязі року, більш кращому використанню вирощеної продукції, скороченню витрат, наповненню ринку товарами народного споживання, вирішенню соціальних питань.

Природа агрофірми на селі, увібрала в себе все краще минулого, нове сьогодення і перспективу завтрашнього дня та тісно поєднала на господарському рівні інтеграційні процеси, комерційну діяльність, підприємливість, які позитивно впливають на її діяльність.

Завдяки власній сировинній базі продукція агрофірми має низьку виробничу собівартість. А за рахунок високоякісної продукції підприємство має можливість отримувати максимальні прибутки.

Список використаних джерел:

1. Малік МА., Орлатий МК., Федієнко ПМ. Інтеграція – як фактор підвищення ефективності реформованих сільськогосподарських підприємств. К.: ІАЕ УААН, 2000. – 40 с.
2. Чалий АА., Доцент Г.В. Інтеграція як фактор підвищення ефективності виробництва // Науковий вісник Національного аграрного університету. Вип. 15 – К.: 1999. с.136-138.
3. Ярема Л.В. Розвиток інтегрованих агропромислових формувань та економічна ефективність їхнього функціонування // Актуальні проблеми економіки. – 2006. -№ J (59) – С.103.
4. Яценко В.М. Формування і розвиток агропромислової інтеграції в Україні // Економіка АПК. – 2004. – №1. -с.54-60.

Annotation. The article overviews activity of integration formations – the agroindustrial enterprise and influence of agroindustrial integration on the production efficiency.

Key words: the agroindustrial enterprise, integration, manufacture, efficiency, profit, prospect.

УДК 06.39.41

О.С. Анчел, аспірантка Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана.

ФОРМУВАННЯ ПОТОКУ СТВОРЕННЯ ЦІННОСТІ СПОЖИВАЧА ЯК УМОВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглядаються можливості застосування концепції менеджменту для забезпечення конкурентоспроможності підприємства у швидкозмінних ринкових умовах. Виділяються особливості, що характеризують його відповідність ціннісним орієнтаціям споживачів.

Ключові слова: потік створення цінності, операційно система, бережливе виробництво.

В сучасних ринкових умовах ефективним може бути лише те підприємство, що в основі своєї діяльності закладає принцип найбільш повного та якісного задоволення потреб споживачів, приймаючи при цьому до уваги постійні зміни їх запитів в умовах конкурентного ринку та обмеженості ресурсів. Саме тому шанс на існування та конкурентоспроможне функціонування отримують лише ті представники бізнес-середовища, які насамперед турбуються про створення цінності для споживача. На перший погляд такий підхід може здатися суперечливим, адже більшість бізнес-філософів в один голос заявляють, що однією з головних цілей діяльності будь-якого підприємства є отримання прибутку. Але такий підхід є поверхневим.

Ми схилиємося до думки, що якраз спрямованість більшості українських підприємств лише

за цінами, рівень яких багато в чому визначає висока собівартість її виробництва у сировинних господарствах.

Підприємство розширило за останні роки свою діяльність та збільшило кількість виробленої і реалізованої продукції, про що свідчать досить високі економічні показники. При нарощуванні темпів виробництва дохід від реалізації збільшився у два рази: у 2004 році склав 1884,3 тис. грн., а у 2005р. 3777,6 тис. грн. При цьому спостерігається позитивна тенденція зниження собівартості реалізованої продукції яка в 2004 році становила 1257,9 тис. грн., а в 2005 році 2394,5 тис. грн. Однак прибуток у 2005 році зріс порівняно з 2004 роком лише на 43% (у 2004 році він склав 23,7 тис. грн., у 2005 році – 55,3 тис. грн.), що пов'язано з великими витратами підприємства представленими у вигляді відсотків по довгостроковому кредиту на потреби будівництва та розширення виробничих потужностей (689,9 тис. грн.)

Підприємство є рентабельним, про що свідчить рівень рентабельності виробництва продукції – в 2004 році він склав 19%, а в 2005 році – 23%.

Діяльність агрофірми "Авіс" – це вихід на нових партнерів, на нові ринки збуту, пошук ділових компаньйонів, формування ринкових підходів до управління виробництвом на селі. А також за наявності широкого спектру внутрігосподарської інфраструктури з переробки продукції та обслуговування виробництва досягається забезпеченість жителів села роботою на протязі року, більш кращому використанню вирощеної продукції, скороченню витрат, наповненню ринку товарами народного споживання, вирішенню соціальних питань.

Природа агрофірми на селі, увібрала в себе все краще минулого, нове сьогодення і перспективу завтрашнього дня та тісно поєднала на господарському рівні інтеграційні процеси, комерційну діяльність, підприємливість, які позитивно впливають на її діяльність.

Завдяки власній сировинній базі продукція агрофірми має низьку виробничу собівартість. А за рахунок високоякісної продукції підприємство має можливість отримувати максимальні прибутки.

Список використаних джерел:

1. Малік МА., Орлатий МК., Федієнко ПМ. Інтеграція – як фактор підвищення ефективності реформованих сільськогосподарських підприємств. К.: ІАЕ УААН, 2000. – 40 с.
2. Чалий АА., Доцент Г.В. Інтеграція як фактор підвищення ефективності виробництва // Науковий вісник Національного аграрного університету. Вип. 15 – К.: 1999. с.136-138.
3. Ярема Л.В. Розвиток інтегрованих агропромислових формувань та економічна ефективність їхнього функціонування // Актуальні проблеми економіки. – 2006. -№ J (59) – С.103.
4. Яценко В.М. Формування і розвиток агропромислової інтеграції в Україні // Економіка АПК. – 2004. – №1. -с.54-60.

Annotation. The article overviews activity of integration formations – the agroindustrial enterprise and influence of agroindustrial integration on the production efficiency.

Key words: the agroindustrial enterprise, integration, manufacture, efficiency, profit, prospect.

УДК 06.39.41

О.С. Анчел, аспірантка Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана.

ФОРМУВАННЯ ПОТОКУ СТВОРЕННЯ ЦІННОСТІ СПОЖИВАЧА ЯК УМОВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглядаються можливості застосування концепції менеджменту для забезпечення конкурентоспроможності підприємства у швидкозмінних ринкових умовах. Виділяються особливості, що характеризують його відповідність ціннісним орієнтаціям споживачів.

Ключові слова: потік створення цінності, операційно система, бережливе виробництво.

В сучасних ринкових умовах ефективним може бути лише те підприємство, що в основі своєї діяльності закладає принцип найбільш повного та якісного задоволення потреб споживачів, приймаючи при цьому до уваги постійні зміни їх запитів в умовах конкурентного ринку та обмеженості ресурсів. Саме тому шанс на існування та конкурентоспроможне функціонування отримують лише ті представники бізнес-середовища, які насамперед турбуються про створення цінності для споживача. На перший погляд такий підхід може здатися суперечливим, адже більшість бізнес-філософів в один голос заявляють, що однією з головних цілей діяльності будь-якого підприємства є отримання прибутку. Але такий підхід є поверхневим.

Ми схилиємося до думки, що якраз спрямованість більшості українських підприємств лише

всередину, без глибинного розуміння свого призначення, є головною причиною їх низького конкурентного рівня порівняно з більшістю подібних іноземних підприємств. Звичайно, можна все скинути на несприятливу економічну ситуацію в країні, погану законодавчу базу, відсутність стимулів і т. п. Та все це більше стає схожим на спроби страуса заховати голову в пісок, створюючи тим самим ілюзію захищеності, сподіваючись, що якимось воно саме все стане на свої місця.

Насправді все набагато простіше. Будь-яке підприємство в процесі чи на початку своєї діяльності повинно час від часу згадувати чому воно взагалі розпочало і здійснює свою діяльність, а саме головне, що є тим маслом, яке підтримує вогнище його функціонування. А відповідь очевидна – це споживач, а саме його потреби, запити, інтереси, тобто все те, що є для нього цінним. Підприємство ж функціонує лише тоді, коли може створювати таку цінність для споживача, який в свою чергу дає поштовх на початку діяльності фірм, а далі підтримує цикл їх життя за умови, що останні продовжують створювати цінність для нього.

І лише тільки після того як головний суддя (споживач) винесе свій вердикт про ВІДПОВІДНІСТЬ ЧИ невідповідність створюваної ЦІННОСТІ його сподіванням, ми можемо говорити про можливість отримання підприємством прибутку або ж збитку, які є результатом, а ніяк не причиною, умовою і метою існування організації.

Розглядаючи поняття цінності з філософської точки зору авторами надається дуже просте, але на нашу думку, влучне тлумачення даної категорії: "Цінність – це те, що цінують люди" [4, с.138]. В бізнес-середовищі ми називаємо останніх споживачами для одних і виробниками для інших людей.

Філософський аспект розуміння цінності передбачає таке: 1) цінність за своєю сутністю має соціальний характер (там де немає суспільства – немає цінностей); 2) цінність виникає у процесі діяльності. Мста й результати людської діяльності із самого початку стають цінностями завдяки їх актуальній значимості й відповідності сутнісним людським потребам й інтересам.

Органічно вливається поняття цінності також в систему економічних відносин. При цьому людина в даній системі розглядається як споживач кінцевої продукції і споживач продукції виробничого призначення (виробник товарів). Тобто цінність з являється як на вході, так і на виході економічної системи. Особливість її полягатиме в тому, до якого суб'єкту господарських відносин цінність буде віднесено (рис. 1).

Особливої уваги в наведеній схемі заслуговуватиме функціонування операційної системи, де безпосередньо відбувається формування потоку створення цінності споживача.

Звичайно, одночасно побачити всі дії, що складають процес, неможливо, оскільки вони рознесені за часом і простором. Тому для аналізу всього потоку створення цінності та його складових необхідна прикладна методологія, що дозволяє детально вивчити, акуратно описати кожний із процесів, вказавши при цьому на їхній взаємозв'язок. Таким інструментом є карта потоку створення цінності (Value Stream Map – VSM), яка відноситься до інструментів Лін – концепції, або Бережливого виробництва (Lean Production).

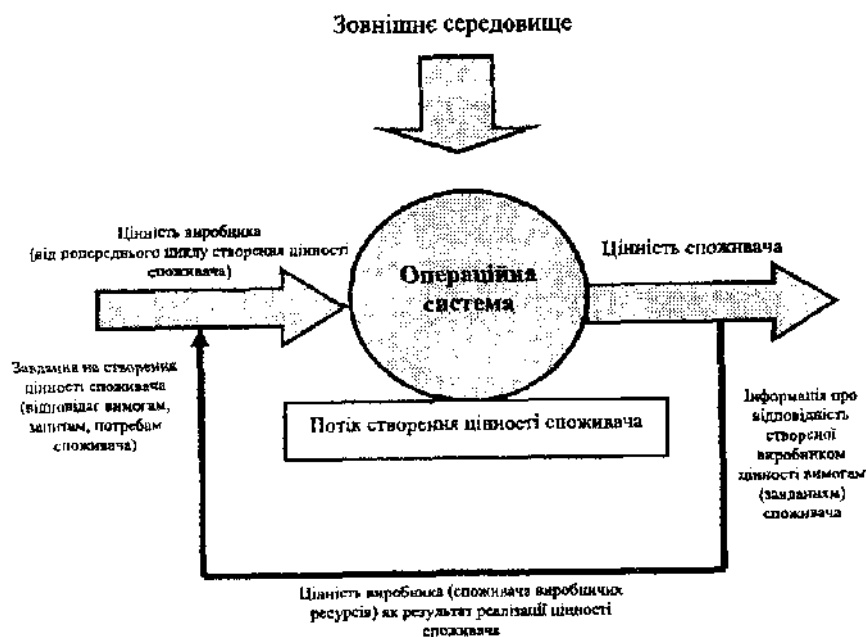


Рис. 1. Формування цінності споживача і цінності виробника

Список використаних джерел:

1. Вумек Д., Джонс Д. Бережливое обеспечение: как построить эффективные и взаимовыгодные отношения между поставщиком, и потребителем: Пер. с англ. / Дж.П. Вумек, Д.Т. Джонс. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 264 с.
2. Джордж МЛ. Бережливое производство в шесть сигма: комбинируя качество шести сигма со скоростью бережливого производства: Пер. с англ. / МЛ. Джордж. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 360 с.
3. Хамел Г., Прахалад К. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня.: Пер. с англ./Г. Хамел, К.К. Прахалад. – М.: Олимп – Бизнес, 2002. – 288 с.
4. Присухін С.І. Філософія: Наем, посів. – У 2 ч. - Ч. II. Система філософії у визначеннях, поясненнях, схемах, таблицях. – К.: КНЕУ, 2006. – 168 с.

Annotation. In the article the opportunities of implementing management concepts for providing the competitiveness of firm infrequently changeable market conditions are examined. The particularities which characterize its correspondence to customer value orientations are picked out.

Key words: value stream flow, operations system, lean production.

Dr Dariusz Nowak

Akademia Ekonomiczna w Poznaniu Katedra Ekonomiki Produkcji

Wybor dostawcy w kooperacji przemysłowej

Wprowadzenie

Jednym z najbardziej istotnych elementów charakteryzujących współczesną rzeczywistość gospodarczą jest kooperacja, czyli współdziałanie i współpraca pomiędzy przedsiębiorstwami. Pozwala ona na tworzenie i rozwój specyficznych więzi, które z jednej strony gwarantują długoletnią współpracę, z drugiej natomiast przyczyniają się do podejmowania nowych wyzwań, wyznaczania nowych celów i zadań a tym samym do działań innowacyjnych.

Kooperujące przedsiębiorstwa są w znacznym stopniu od siebie zależne. Zależność ta jest związana z poziomem posiadanego potencjału wytwórczego, doświadczeniem produkcyjnym, zasobami oraz świadomością kadry zarządzającej, a więc z formą i jakością oferowanej współpracy. Wysoki poziom świadczonych usług przyczynia się do podnoszenia efektywności całego systemu, w którym udział bierze wiele przedsiębiorstw w ramach tworzenia wartości produktu. Poszczególne ogniwa łańcucha muszą poprawić swoje procesy produkcyjne, programy, unowocześnić i modyfikować produkty, podnosić kwalifikacje. Niedostosowanie się do wymagań układu może skutkować obniżeniem rentowności a w skrajnych przypadkach utratą rynków. W ramach współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami, bardzo istotnego znaczenia nabiera prawidłowy wybór partnerów, którzy współuczestniczą w tworzeniu wartości. W ramach tego doboru przedsiębiorstwa mogą stosować różnego rodzaju kryteria, które warunkują możliwość inicjacji współpracy. Tak, więc dobór odpowiednich parametrów, które muszą spełnić potencjalni partnerzy decyduje o efektywności całego łańcucha wartości.

Kooperacja przemysłowa

Znaczenie pojęcia kooperacji ewoluje wraz ze zmianami rynkowymi oraz organizacjami na nim funkcjonującymi. W latach 80-tych poprzez kooperację rozumiano tradycyjne umowy kupna – sprzedaży lub inne umowy zbliżone w formie i treści, poczynając od prostej umowy prawa gospodarczego do umów kompleksowych, których celem było zapewnienie pełnego współdziałania i współzależności stron. Zgodnie z tą definicją, każda współpraca pomiędzy przedsiębiorstwami, zajmującymi się produkcją określonych dóbr traktowana była jako pewna forma kooperacji.¹ U podstaw tak rozumianego pojęcia była chęć racjonalnego wytwarzania i sprzedaży oraz stworzenie takich warunków, których celem było podnoszenie rentowności działania.² Oznaczała ona formę organizacji pracy, zaopatrzenia, dostaw oraz współpracę produkcyjną. Wskazywano, że termin kooperacja zawierał w sobie:

- współpracę ludzi w procesie produkcji,
- formę organizacji pracy w przedsiębiorstwie, opartą na podziale pracy,
- współpracę przedsiębiorstw produkcyjnych.

Etymologia słowa kooperacja swoje źródło ma w łacińskim *cooperatio*, które oznaczało określone umową współdziałanie kilku osób. Współcześnie znaczenie terminu kooperacja nie jest jednoznaczne. W funkcjonujących pojęciach można wskazać jednak wiele cech wspólnych. Najprościej kooperację można definiować jako proces współpracy lub współdziałania dwóch lub więcej jednostek w celu osiągnięcia czegoś, do czego dążą obydwie strony.⁵

Większość jednak autorów kooperację utożsamia z działalnością przedsiębiorstw. Według Wielkiej Encyklopedii PWN „kooperacja przedsiębiorstw jest to współpraca między przedsiębiorstwami w procesie produkcji dóbr i usług. Polega na współpracy dwóch lub większej liczby przedsiębiorstw w ramach tego samego lub różnych, ale związanych ze sobą procesów produkcyjnych w celu wytworzenia określonego dobra”.⁶

1. Вумек Д., Джонс Д. Бережливое обеспечение: как построить эффективные и взаимовыгодные отношения между поставщиком, и потребителем: Пер. с англ. / Дж.П. Вумек, Д.Т. Джонс. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 264 с.
2. Джордж МЛ. Бережливое производство в шесть сигма: комбинируя качество шести сигма со скоростью бережливого производства: Пер. с англ. / МЛ. Джордж. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 360 с.
3. Хамел Г., Прахалад К. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня.: Пер. с англ./Г. Хамел, К.К. Прахалад. – М.: Олимп – Бизнес, 2002. – 288 с.
4. Присухін С.І. Філософія: Наем, посів. – У 2 ч. - Ч. II. Система філософії у визначеннях, поясненнях, схемах, таблицях. – К.: КНЕУ, 2006. – 168 с.

Annotation. In the article the opportunities of implementing management concepts for providing the competitiveness of firm infrequently changeable market conditions are examined. The particularities which characterize its correspondence to customer value orientations are picked out.

Key words: value stream flow, operations system, lean production.

Dr Dariusz Nowak

Akademia Ekonomiczna w Poznaniu Katedra Ekonomiki Produkcji

Wybor dostawcy w kooperacji przemysłowej

Wprowadzenie

Jednym z najbardziej istotnych elementów charakteryzujących współczesną rzeczywistość gospodarczą jest kooperacja, czyli współdziałanie i współpraca pomiędzy przedsiębiorstwami. Pozwala ona na tworzenie i rozwój specyficznych więzi, które z jednej strony gwarantują długoletnią współpracę, z drugiej natomiast przyczyniają się do podejmowania nowych wyzwań, wyznaczania nowych celów i zadań a tym samym do działań innowacyjnych.

Kooperujące przedsiębiorstwa są w znacznym stopniu od siebie zależne. Zależność ta jest związana z poziomem posiadanego potencjału wytwórczego, doświadczeniem produkcyjnym, zasobami oraz świadomością kadry zarządzającej, a więc z formą i jakością oferowanej współpracy. Wysoki poziom świadczonych usług przyczynia się do podnoszenia efektywności całego systemu, w którym udział bierze wiele przedsiębiorstw w ramach tworzenia wartości produktu. Poszczególne ogniwa łańcucha muszą poprawić swoje procesy produkcyjne, programy, unowocześnić i modyfikować produkty, podnosić kwalifikacje. Niedostosowanie się do wymagań układu może skutkować obniżeniem rentowności a w skrajnych przypadkach utratą rynków. W ramach współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami, bardzo istotnego znaczenia nabiera prawidłowy wybór partnerów, którzy współuczestniczą w tworzeniu wartości. W ramach tego doboru przedsiębiorstwa mogą stosować różnego rodzaju kryteria, które warunkują możliwość inicjacji współpracy. Tak, więc dobór odpowiednich parametrów, które muszą spełnić potencjalni partnerzy decyduje o efektywności całego łańcucha wartości.

Kooperacja przemysłowa

Znaczenie pojęcia kooperacji ewoluje wraz ze zmianami rynkowymi oraz organizacjami na nim funkcjonującymi. W latach 80-tych poprzez kooperację rozumiano tradycyjne umowy kupna – sprzedaży lub inne umowy zbliżone w formie i treści, poczynając od prostej umowy prawa gospodarczego do umów kompleksowych, których celem było zapewnienie pełnego współdziałania i współzależności stron. Zgodnie z tą definicją, każda współpraca pomiędzy przedsiębiorstwami, zajmującymi się produkcją określonych dóbr traktowana była jako pewna forma kooperacji.¹ U podstaw tak rozumianego pojęcia była chęć racjonalnego wytwarzania i sprzedaży oraz stworzenie takich warunków, których celem było podnoszenie rentowności działania.² Oznaczała ona formę organizacji pracy, zaopatrzenia, dostaw oraz współpracę produkcyjną. Wskazywano, że termin kooperacja zawierał w sobie:

- współpracę ludzi w procesie produkcji,
- formę organizacji pracy w przedsiębiorstwie, opartą na podziale pracy,
- współpracę przedsiębiorstw produkcyjnych.

Etymologia słowa kooperacja swoje źródło ma w łacińskim *cooperatio*, które oznaczało określone umową współdziałanie kilku osób. Współcześnie znaczenie terminu kooperacja nie jest jednoznaczne. W funkcjonujących pojęciach można wskazać jednak wiele cech wspólnych. Najprościej kooperację można definiować jako proces współpracy lub współdziałania dwóch lub więcej jednostek w celu osiągnięcia czegoś, do czego dążą obydwie strony.⁵

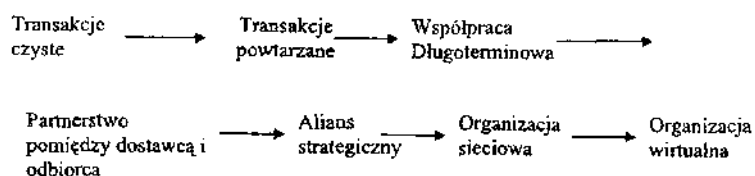
Większość jednak autorów kooperację utożsamia z działalnością przedsiębiorstw. Według Wielkiej Encyklopedii PWN „kooperacja przedsiębiorstw jest to współpraca między przedsiębiorstwami w procesie produkcji dóbr i usług. Polega na współpracy dwóch lub większej liczby przedsiębiorstw w ramach tego samego lub różnych, ale związanych ze sobą procesów produkcyjnych w celu wytworzenia określonego dobra”.⁶

Prezentowana definicja nie wydaje się pełna, pomija wiele związków pomiędzy przedsiębiorstwami, które nie mają cech współdziałania w procesach tworzenia produktów i usług, a mają przesłanki współpracy, na przykład w zakresie zabezpieczenia części zamiennych potencjału wytwórczego lub wspólnego występowania celem zwiększenia własnej siły przetargowej. Są to związki przedsiębiorstw, które zawierają porozumienia i występują wspólnie wobec producentów dóbr i usług. Solidarnie ponoszą koszty transakcji dzieląc je równo pomiędzy siebie lub w zależności od udziału w zawartej umowie.

Współcześnie kooperację rozumie się jako współdziałanie firm pozwalające na uzyskanie dodatkowych, wzajemnych korzyści w procesie osiągania różnych celów indywidualnych podporządkowanych osiągnięciu celu nadrzędnego, dla którego dany układ został powołany⁷. Wchodząc w związki kooperacyjne przedsiębiorstwa dążą do uzyskania korzyści płynących z zastosowania odpowiedniej wielkości skali produkcji oraz obniżenia jej kosztów, w zakresie działalności badawczo - rozwojowej, procesów produkcyjnych, kosztów materiałowo-zaopatrzeniowych, dystrybucji, transakcji itp. Wskazuje się, że odchodzi się od pionowych relacji w łańcuchu tworzonej wartości na rzecz poziomych, które charakteryzowane są poprzez przepływ wiedzy i umiejętności, a także niepowtarzalnych taktycznych uwarunkowań współpracy przedsiębiorstw. Należy zaznaczyć, że przedsiębiorstwa zajmujące się produkcją końcową skupiają się na procesach, które nie przekraczają 15% tworzonej wartości dodanej. Podstawową korzyścią współdziałania organizacji gospodarczych jest możliwość osiągnięcia przewagi konkurencyjnej, wynikająca z efektu synergii, którą można zdefiniować jako różnicę pomiędzy rezultatem osiąganym przez rzeczywisty podmiot złożony z części, które z sobą współdziałają a sumą efektów osiąganych przez poszczególne ogniwa w przypadku braku pomiędzyzłożoną budowę wewnętrzną organizacji, składającą się ze współpracujących części, o różnym charakterze i zakresie współpracy, tworzenie się relacji pomiędzy poszczególnymi ogniwami, które charakteryzują się możliwością dostosowywania poszczególnych elementów.

Współpraca pomiędzy przedsiębiorstwami powstaje w wyniku różnorodnych procesów, o wielokierunkowym zakresie w rezultacie, których powstają pomiędzy nimi więzi o zmiennym natężeniu, sile i trwałości. Tendencją charakteryzującą współczesne kontakty pomiędzy podmiotami gospodarczymi jest przechodzenie od luźnych związków, opisywanych przez tak zwane transakcje czyste (podejście transakcyjne) do współpracy integracyjnej, która polega na zespalaniu celów, struktur oraz funkcji poszczególnych uczestników. Najwyższą formą współpracy jest integracja sieciowa polegająca na budowie złożonych, wieloaspektowych struktur organizacyjnych, w skład których wchodzi wiele przedsiębiorstw, reprezentujących różne zasoby, które charakteryzują się specyficznymi kluczowymi zasobami¹². W wyniku nawiązywania współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami dochodzi do tworzenia się specyficznych więzi, które z jednej strony gwarantują zbyt tworzonej produkcji, z drugiej natomiast przyczyniają się do podejmowania szeregu działań mających na celu wzrost konkurencyjności kooperujących podmiotów.

Rys. 1 Rodzaje relacji występujące na rynku przedsiębiorstw pomiędzy dostawcą i odbiorcą



Źródło: Frederic E. Webster, The Changing Role of Marketing in the Corporation, Journal of Marketing, 1992, vol. 56, s. 5

Zakres, forma oraz koszty związane z dostosowywaniem się zależą od rodzaju relacji, oraz znalezienia dostarczanych elementów w systemie produkcyjnym odbiorcy. Przechodzenie na wyższe poziomy współpracy związane jest również z drastycznym spadkiem liczby kooperantów, którzy uczestniczyli w tworzeniu produktu. Ograniczanie liczby partnerów oraz umiejętność tworzenia i pogłębiania związków kooperacyjnych z wybranymi podmiotami może stanowić o sukcesie przedsiębiorstwa i budowie jego przewagi konkurencyjnej z uwagi na fakt, że ich jakość wpływa w sposób bezpośredni na relację firmy z nabywcami¹³. Osittganie korzyści w partnerskim układzie wymaga, zatem tworzenia efektywnych więzi pomiędzy wszystkimi uczestnikami oraz integracji działań pomiędzy nimi¹⁴. Powstające w ten sposób układy charakteryzują się wieloma korzyściami, takimi jak:

- szybsza i pełniejsza wymiana informacji,
- poprawa jakości produktów i usług,
- możliwości uzyskania preferencyjnych cen od dostawców,
- wspólnych prac badawczo-rozwojowych,
- skrócenia cykli realizacji zamówień,
- wzrostu satysfakcji i lojalności klientów,

- poprawy wizerunku firmy,
- większej skuteczności działania w porównaniu z konkurentami,
- mniejszych kosztów i większych zysków w dłuższym okresie.

Dążenie do zwiększania konkurencyjności i podnoszenia efektywności funkcjonowania przedsiębiorstw wymusza konieczność poszukiwania najbardziej optymalnego układu związków z partnerami. Ze względu jednak na ograniczony przepływ informacji dany układ optymalny może być tylko w danych warunkach, co oznacza, że przy innym zestawie informacji, w innym czasie, i w innej przestrzeni można dokonać znaczącej rekonstrukcji powiązań o wyższym standardzie, innym zakresie współpracy, przy innych czynnikach ograniczających. Kooperacja, zatem niesie dla jej uczestników" zarówno korzyści, jak i zagrożenia, które mogą skutecznie hamować przechodzenie na wyższe poziomy relacji.

Tab. 1. Zagrożenia i korzyści współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami

Korzyści współpracy	Zagrożenia współpracy
<ul style="list-style-type: none"> - stały zbył - pewne i ustalone przychody i zyski - możliwość wykorzystania wiedzy i umiejętności partnerów - możliwość korzystania ze wspólnych baz zaopatrzeniowych - szeroki dostęp do sieci sprzedaży - możliwość szkoleń i treningów - możliwość wykorzystania efektu krzywej doświadczeń (minimalizacja kosztów produkcji) - ciągle doskonalenie w celu sprostania wymaganiom partnerów - indywidualny charakter współpracy - ograniczanie ryzyk - obniżenia kosztów całkowitych prowadzenia działalności [total cost of ownership] - uzyskanie nowych technologii do wykorzystania w produkcji lub rozwiązaniach informacyjnych, - dostępu do rynku globalnego 	<ul style="list-style-type: none"> - możliwość utraty tożsamości - duża kontrola ze strony partnerów - utrata pozycji konkurencyjnej na innych rynkach - możliwość dużego uzależnienia się od innych przedsiębiorstw - możliwość utraty autonomii - trudności z wyjściem z układu - konieczność ponoszenia kosztów współpracy - konieczność dostosowywania się do warunków cenowych, jakościowych i innych warunkujących współpracę - obniżenie zysków - utrata siły przetargowej

Źródło: opracowanie własne na podstawie: I. Dembińska-Cyran, J. Hołub-Iwan, J. Perenc, Zarządzanie relacjami z klientem, Difin, Warszawa 2004, Ian H. Gordon, Relacje z klientem, Marketing partnerski, PWE, Warszawa 2001, Współdziałanie gospodarcze przedsiębiorstw, praca zbiorowa pod redakcją J. Lichtarskiego, PWE, Warszawa 1992.

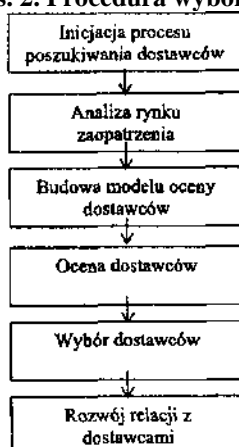
Wybór dostawców

Stosowane w przeszłości podejście do współpracy polegało na traktowaniu dostawców jako przeciwników, od których należy uzyskać jak najlepsze warunki, bez istotnego rozpatrywania wpływu transakcji na ich funkcjonowanie. W modelu takim dominowały stosunki antagonistyczne, w których strona o większej sile przetargowej wywierała presję na stronę słabszą. Podstawowym obszarem walki była niska cena, która determinowała współpracę pomiędzy stronami. Współcześnie model taki uległ zmianie ze względu na rosnącą konkurencję globalną i tworzenie się sieci współzależności, w których każdy z partnerów wykorzystuje swoje kluczowe kompetencje w celu zwiększenia pozycji konkurencyjnej tworzącego się układu. Przedsiębiorstwa koncentrują się na wąskim zakresie zagadnień odpowiadającym zasadniczym specjalnościom przedsiębiorstwa ograniczając szerokość zadań produkcyjnych wykonywanych własnymi siłami. Proces dezintegracji działalności polega na identyfikacji kluczowych kompetencji przedsiębiorstwa, rozumianych jako cechy, umiejętności, sposoby działania, które zapewniają najwyższy stopień realizacji wyznaczonych zadań, lub obszarów o krytycznym charakterze w tworzeniu wartości. Celem podejmowanych działań jest osiągnięcie w wąskim zakresie trwałej i zdecydowanej przewagi nad innymi uczestnikami tego samego segmentu rynku głównie w zakresie odmienności, funkcjonalności, użyteczności wytwarzanych wyrobów czy świadczonych usług¹⁶. Pozostałe obszary, które nic mają dla przedsiębiorstwa znaczenia krytycznego są zlecane na zewnątrz firmom współpracującym¹⁷.

Dezintegracji działalności przedsiębiorstwa towarzyszą trendy związane z drastycznym zmniejszaniem liczby firm współpracujących pozostających w bezpośrednich kontaktach z producentami wyrobów finalnych¹⁸. Ograniczenie ilości firm kooperujących w ramach realizowanego łańcucha wartości zmusza przedsiębiorstwa do określenia podstawowych cech, jakie musi posiadać potencjalny partner w celu sprostania stawianym zadaniom¹⁹, oraz roli, jaką będzie pełnił w tworzeniu łańcucha wartości. Rola pełniona przez dostawców zależy od znaczenia i udziału dostarczanych przez nich produktów z kooperacji w finalnym produkcie oraz od typu powiązań w relacji dostawca - nabywca. Ograniczając liczbę kooperantów przedsiębiorstwa muszą podejmować działania mające na celu odpowiedni dobór partnerów. Wybór dostawców, a raczej partnerów w kreacji wartości powinien być przeprowadzony bardzo starannie w oparciu o kryteria, które są zależne od rodzaju organizacji, celu, jaki ma spełnić dany dostawca oraz roli, jaką mu przypisał organizator sieci. Dobierając partnerów organizacje mogą

stosować procedury uproszczone lub bardziej złożone. Jest to uzależnione od zamawianej ilości, wartości zamówienia, a przede wszystkim znaczenia dostawy dla nabywcy.

Rys. 2. Procedura wyboru dostawcy



Źródło: M. Brzeziński. Logistyka w przedsiębiorstwie, Bellona, Warszawa 2006, s. 53

W Polsce podstawowym kryterium wykorzystywanym przy doborze dostawców przez przedsiębiorstwa jest cena, która często ma znaczenie zasadnicze, w drugiej kolejności wskazuje się jakość i niezawodność realizacji zamówienia. Należy zwrócić uwagę, że polskie przedsiębiorstwa często ceny zakupu materiałów i surowców nie utożsamiają z całkowitym kosztem transakcji. Oferowana cena zakupu jest, bowiem jednym z elementów wpływających na koszt całkowity, a w skład, którego mogą również wchodzić koszty transportu, przygotowania części i materiałów do wysyłki, organizacji wysyłki a nawet koszt gotowości realizacji dostawy na żądanie odbiorcy.

Przedsiębiorstwa wybierając dostawców mogą realizować dwie strategie, pierwsza polegać będzie na doborze tylko jednego partnera, druga dopuszcza udział dwóch lub większej ilości dostawców. Pierwszy przypadek jest stosowany sporadycznie ze względu na obawy związane z możliwością uzależnienia się od przedsiębiorstwa realizującego dostawy. Wybór kilku partnerów pozwala wprowadzić element konkurencji, a tym samym większą elastyczność i bezpieczeństwo dostaw. W drugim przypadku przedsiębiorstwa często stosują tak zwaną listę kwalifikowanych dostawców (List of Qualified Vendors). Na liście tej są umieszczane zarówno przedsiębiorstwa realizujące dostawy części zamiennych (spare parts) a także wyposażenia pierwszego montażu (Original Equipment Manufactures²⁰). W trakcie tworzenia listy kwalifikowanych dostawców dokonuje się podziału kooperantów na strategicznych, uzupełniających i rezerwowych²¹, przyjmując za podstawę wartość lub ilość dostarczanych produktów, ich znaczenie w tworzonym łańcuchu wartości oraz neuralgiczność występowania zasobów. Tworzenie list kwalifikowanych konkurujących między sobą dostawców przyczynia się do wzrostu siły nabywców poprzez tworzenie warunków kontrolowanej konkurencji o ich względy i zasoby.

Tab. 2. Kryteria wyboru dostawcy stosowane w polskich przedsiębiorstwach

Kryterium	Procentowy udział wskazań ¹
Cena	96,8
Jakość oferowanych produktów	94,5
Termin dostaw	92,2
Warunki umowy i realizacja dostaw (łącznie z transportem na koszt dostawcy)	86,5
Warunki płatności	
Referencje i certyfikaty	82,1
Szerokość i głębokość asortymentu (kompleksowość dostaw)	74,2
Elastyczność w zakresie zmiany warunków współpracy	64,2
Jakość dostaw (ich zgodność z wymaganiami)	62,5
Kondycja finansowa	54,1
Wizerunek przedsiębiorstwa (pozycja rynkowa dostawcy)	48,5
Doświadczenie i kwalifikacje załogi	42,7
Serwis (zakres obsługi klienta)	25,4
Poziom techniczny i technologiczny	22,4
Szkolenia i treningi realizowane przez dostawcę na rzecz nabywcy	21,7
Możliwość magazynowania materiałów przez dostawcę	18,5
Okres działania przedsiębiorstwa na rynku	8,2
Realizacja reklamacji	6,4
Możliwość prowadzenia wspólnych interesów	5,2
Odległość nabywcy od dostawcy	1,1
Lokalizacja dostawcy	1,1
Badania realizowane przez dostawcę	0,5
	0,2

1. przedsiębiorstw mogły wskazać dowolną liczbę kryteriów
Źródło: opracowanie własne na podstawie badań przeprowadzonych w 2006-2007 (147 przedsiębiorstw)

Umieszczenie dostawcy na Liście Kwalifikowanych Dostawców nie jest jednoznaczne z nawiązaniem długoterminowej współpracy. Kooperanci ci podlegają, bowiem ciągłej ocenie ze strony różnych komórek przedsiębiorstwa (zaopatrzenie, gospodarka magazynowa, dział produkcyjny, finansowy itp.). Kontrola partnerów polega na ocenie ankietowej, audytowaniu oraz zbieraniu opinii z różnych źródeł zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych. W wyniku przeprowadzonego monitoringu dostawca może zostać zdegradowany do niższej kategorii na Liście Kwalifikowanych Dostawców lub z niej skreślony. Skreśleni następuje w przypadku rażących i powtarzających się niezgodności w stosunku do ustalonych procedur. O fakcie takim każdorazowo jest informowane przedsiębiorstwo, którego dany aspekt dotyczy. Procedura ta ma zapewnić efektywność działania dostawców, którzy po wstępnej kwalifikacji mogliby nie spełnić założonych celów w zakresie dostosowania potencjału do wymagań nabywcy. Skreślenie z listy nie wyklucza możliwości współpracy w przyszłości, dostawcy, bowiem nadal zostają w wykazie. W przypadku jednak nawiązania ponownej współpracy obowiązuje procedura zgodna z procesem wyboru kooperantów.

Vendor rating in industrial cooperation Summary

The cooperation between enterprises functioning on the industrial market has a very big influence on their competitiveness and effectiveness. This cooperation contributes to the increase in value of company. Therefore one of the most important factors of cooperation is proper supplier choice. Enterprises can use different criterions in the process of vendor rating. This paper analyses the significance and importance of cooperation and shows the main criterions used by Polish enterprises in supplier selection.

1. Zob. A. Wieczorkiewicz, Funkcje kooperacji przemysłowej w rozwoju stosunków gospodarczych Polski z Zachodem, Wydawnictwo Uniwersytet Warszawski, Warszawa 1983, s. 14.
2. Zob.: Elementy ekonomiki przemysłu, praca zbiorowa pod redakcją S. Smolińskiego, PWN, Warszawa 1982, s. 100
3. Elementy ekonomiki przemysłu pod red. W. Janasza, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 1994, s. 138.
4. W. Kopaliński, Podręczny słownik wyrazów obcych, Rytm, Warszawa 2006, s. 422.
5. Webster's New Encyclopedic Dictionary, Cologne, Germany 1994, s. 221.
6. Wielka Encyklopedia PWN, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003, tom 14, s. 332

7. J. Choroszczak, A. Ujwary-Gil, Analiza fazy tworzenia aliansu strategicznego firmy krajowej z zagranicznym kooperantem, Organizacja i Kierowanie nr 3, rok 2003, s. 18.
 8. Zarys strategii rozwoju przemysłu, pod red. W. Janasza, Difin, Warszawa 2006, s. 181.
 9. Ekonomiczne aspekty funkcji zaopatrzenia, Gospodarka Materiałowa i Logistyka nr 3/1998, s. 68.
 10. L. Krzyżanowski, Podstawy nauki zarządzania, PWN, Warszawa 1985, s. 157.
 11. K. Perechuda, Zarządzanie przedsiębiorstwem przyszłości, Koncepcje, modele, metody, Placet, Warszawa 2000, s. 8.
 12. Frederic E. Webster. Jr., The Changing Role of Marketing In the Corporation, Journal of Marketing, Vol,56 (October 1992), s.8.
 13. E. Rudawska. Partnerskie relacje współpracy, Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw 7/2006, s.
 14. . Gordon, Relacje z klientem. Marketing partnerski, PWE, Warszawa 2001, s.
 15. E. Rudawska, Partnerskie relacje ... op. cit. s.
 16. B. Kaczmarek, Współdziałanie przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2000, s. 17.
 17. G. Stonehouse, J. Hamill, D. Campbell, T. Purdie, Globalizacja. Strategia i zarządzanie, Felberg SJAm Warszawa 2001, s. 276.
 18. Zob.: James M. Comer, B.J. Zirger Building a Supplier - Customer Relationship Rusing Joint New Product Development, Industrial Marketing Management 26, 1997, s. 203, B. Milewska, D. Milewski, Współpraca z dostawcami - możliwości zwiększenia korzyści, Gospodarka Materiałowa i Logistyka nr 10/1998, s. 213.
 19. Dostawcy XXI wieku - zmienione reguły gry. Gospodarka Materiałowa i Logistyka nr 2/1998, s. 37.
 20. Zob.: R. W. Hass, Industrial Marketing Management, Third F-dition, PWS Kent Pubhshing Company, Boston Massachusetts, A. Division of Wadsworth, Inc 1986, s. 10.
 21. C. Glinkowski, D. Nowak Kooperacja i jej wpływ na innowacyjność dostawców na rynku przemysłowym (w druku).
- УДК : 330.322.2

О.П. Свідер, старший викладач, Кам'янець-Подільського державного національного університету.

Ретроспективний аналіз економічної ефективності прямих іноземних інвестицій (теоретичні основи та методологія)

Принципи аналізу грошових потоків при економічній оцінці використання прямих іноземних інвестицій.

Розглядаються основні принципи аналізу грошових потоків при оцінці економічної ефективності використання прямих іноземних інвестицій. Основна увага приділена методологія оцінки економічної ефективності прямих іноземних інвестицій з точки зору ретроспективного аналізу. Автор звертає увагу на існуючу методологію та її показники, пропонуючи при цьому узагальнюючу методуку для ретроспективного аналізу та порівняння ефективності використання прямих іноземних інвестицій на різних підприємствах. структурному та динамічному аналізу грошових потоків.

Ключові слова: грошовий потік, прямі іноземні інвестиції, ефективність, ефективність, прямі іноземні інвестиції, аналіз, методика, принципи.

При аналізі економічної ефективності використання прямих іноземних інвестицій (ПП) одним із ключових понять є категорія «грошовий потік». А, відповідно, взагалі питання економічної оцінки прямих іноземних інвестицій поділяється на дві складові: розгляд грошових потоків (структурний та динамічний аналіз) та безпосередньо формалізована оцінка за допомогою кількох або одного (якщо можливо) критерію/параметра.

Проблеми оцінки економічної ефективності інвестицій загалом та аналізу грошових потоків висвітлені в таких працях як: “Инвестиционный менеджмент” (Бланк И.А.), “Инвестиции: Курс лекций по современной финансовой теории” (Мертснс А.В.), “Основы инвестиционной деятельности” (Пересада А.А.), “Ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності : Збірник навчально-методичних матеріалів” (Покропивний С.Ф., Новак А.П.). Крім того, постійно публікуються матеріали з інвестиційної діяльності в журналі “Фінанси України”. Однак уваги дослідженню грошових потоків приділено недостатньо.

Автор спробує розглянути основні джерела формування грошових потоків, розглядаючи при цьому

7. J. Choroszczak, A. Ujwary-Gil, Analiza fazy tworzenia aliansu strategicznego firmy krajowej z zagranicznym kooperantem, Organizacja i Kierowanie nr 3, rok 2003, s. 18.
 8. Zarys strategii rozwoju przemysłu, pod red. W. Janasza, Difin, Warszawa 2006, s. 181.
 9. Ekonomiczne aspekty funkcji zaopatrzenia, Gospodarka Materiałowa i Logistyka nr 3/1998, s. 68.
 10. L. Krzyżanowski, Podstawy nauki zarządzania, PWN, Warszawa 1985, s. 157.
 11. K. Perechuda, Zarządzanie przedsiębiorstwem przyszłości, Konceptcje, modele, metody, Placet, Warszawa 2000, s. 8.
 12. Frederic E. Webster. Jr., The Changing Role of Marketing In the Corporation, Journal of Marketing, Vol,56 (October 1992), s.8.
 13. E. Rudawska. Partnerskie relacje współpracy, Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw 7/2006, s.
 14. . Gordon, Relacje z klientem. Marketing partnerski, PWE, Warszawa 2001, s.
 15. E. Rudawska, Partnerskie relacje ... op. cit. s.
 16. B. Kaczmarek, Współdziałanie przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2000, s. 17.
 17. G. Stonehouse, J. Hamill, D. Campbell, T. Purdie, Globalizacja. Strategia i zarządzanie, Felberg SJAm Warszawa 2001, s. 276.
 18. Zob.: James M. Comer, B.J. Zirger Building a Supplier - Customer Relationship Rusing Joint New Product Development, Industrial Marketing Management 26, 1997, s. 203, B. Milewska, D. Milewski, Współpraca z dostawcami - możliwości zwiększenia korzyści, Gospodarka Materiałowa i Logistyka nr 10/1998, s. 213.
 19. Dostawcy XXI wieku - zmienione reguły gry. Gospodarka Materiałowa i Logistyka nr 2/1998, s. 37.
 20. Zob.: R. W. Hass, Industrial Marketing Management, Third F-dition, PWS Kent Pubhshing Company, Boston Massachusetts, A. Division of Wadsworth, Inc 1986, s. 10.
 21. C. Glinkowski, D. Nowak Kooperacja i jej wpływ na innowacyjność dostawców na rynku przemysłowym (w druku).
- УДК : 330.322.2

О.П. Свідер, старший викладач, Кам'янець-Подільського державного національного університету.

Ретроспективний аналіз економічної ефективності прямих іноземних інвестицій (теоретичні основи та методологія)

Принципи аналізу грошових потоків при економічній оцінці використання прямих іноземних інвестицій.

Розглядаються основні принципи аналізу грошових потоків при оцінці економічної ефективності використання прямих іноземних інвестицій. Основна увага приділена методологія оцінки економічної ефективності прямих іноземних інвестицій з точки зору ретроспективного аналізу. Автор звертає увагу на існуючу методологію та її показники, пропонуючи при цьому узагальнюючу методуку для ретроспективного аналізу та порівняння ефективності використання прямих іноземних інвестицій на різних підприємствах. структурному та динамічному аналізу грошових потоків.

Ключові слова: грошовий потік, прями іноземні інвестиції, ефективність, ефективність, прями іноземні інвестиції, аналіз, методика, принципи.

При аналізі економічної ефективності використання прямих іноземних інвестицій (ПП) одним із ключових понять є категорія «грошовий потік». А, відповідно, взагалі питання економічної оцінки прямих іноземних інвестицій поділяється на дві складові: розгляд грошових потоків (структурний та динамічний аналіз) та безпосередньо формалізована оцінка за допомогою кількох або одного (якщо можливо) критерію/параметра.

Проблеми оцінки економічної ефективності інвестицій загалом та аналізу грошових потоків висвітлені в таких працях як: “Инвестиционный менеджмент” (Бланк И.А.), “Инвестиции: Курс лекций по современной финансовой теории” (Мертснс А.В.), “Основы инвестиционной деятельности” (Пересада А.А.), “Ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності : Збірник навчально-методичних матеріалів” (Покропивний С.Ф., Новак А.П.). Крім того, постійно публікуються матеріали з інвестиційної діяльності в журналі “Фінанси України”. Однак уваги дослідженню грошових потоків приділено недостатньо.

Автор спробує розглянути основні джерела формування грошових потоків, розглядаючи при цьому

безпосередньо саму категорію з точки зору структурного та динамічного аналізу. Проблемність питання аналізу грошових потоків полягає в тому, що при економічній оцінці ефективності прямих іноземних інвестицій слід розрізняти ретроспективний та перспективний аналізи. Перший направлений на розгляд ефективності як фактичного результату діяльності підприємства та використання прямих іноземних інвестицій, інший – лише на розгляд та прийняття рішень щодо майбутніх капіталовкладень.

Тракування категорії «грошовий потік» зводиться в основному до формули 1.

$$P_t = (ЧП)_t + A_t - (ФВ)_t - (КВ)_t - (ПОК)_t \quad (1),$$

де $(ЧП)_t$ - чистий прибуток;

A_t - амортизаційні відрахування;

$(ФВ)_t$ - фінансові витрати (витрати на обслуговування кредитів або залученого капіталу);

$(КВ)_t$ - капітальні вкладення;

$(ПОК)_t$ - приріст оборотного капіталу.

В свою чергу :

$$(ЧП)_t = D_t - (ВВ)_t - (ПП)_t \quad (2),$$

де D_t - загальний обсяг продажу за рік (за вирахуванням ПДВ);

$(ВВ)_t$ - витрати виробництва у відповідному році;

$(ПП)_t$ - податок на прибуток.

$$(ВВ)_t = (ВС)_t + (ВМ)_t + (ВК)_t + E_t + (ВРС)_t + (ВОР)_t + (ВЗЧ)_t + (ЗНВ)_t + (АНВ)_t + (ВЗР)_t + A_t + (ФВ)_t \quad (3),$$

де $(ВС)_t$ - витрати на сировину;

$(ВМ)_t$ - витрати на матеріали;

$(ВК)_t$ - витрати на комплектуючі деталі;

E_t - експлуатаційні витрати (паливо, електрична енергія, тепло, пар і т.д.);

$(ВРС)_t$ - виплати робочому персоналу (включаючи соціальне страхування, медичні страховки і т.д.);

$(ВОР)_t$ - витрати на ремонт та утримання основних засобів;

$(ЗНВ)_t$ - заводські не виробничі витрати;

$(АНВ)_t$ - адміністративні витрати;

$(ВЗР)_t$ - витрати збуту та розподілу;

A_t - амортизаційні відрахування;

$(ФВ)_t$ - фінансові витрати (витрати на обслуговування кредитів або залученого капіталу).

Однією із сторін при аналізі прямих іноземних інвестицій є аналіз грошових потоків. При аналізі грошових потоків виділяємо

1. Структурний – дослідження структури грошового потоку за джерелами.

2. Динамічний – простеження змін у розмірі та якості потоку. Основною метою структурного аналізу є визначення основних джерел формування чистого грошового потоку, при цьому використовуємо кореляційний аналіз (приклад на даних абстрактного підприємства наведено у таблиці 1.)

Таблиця 1

Чисті грошові потоки підприємства за 2002-2007 рр., грн.

Рік	Чистий прибуток	Амортизація	Капітальні вкладення	Приріст оборотного капіталу	Чистий грошовий потік
2007	3 429 400	4 067 800	6 432 700	3 921 500	-2 857 000
2006	8 417 200	3 601 800	5 553 900	9 292 300	-2 827 200
2005	1 885 700	3 309 800	2 112 200	-2 334 700	5 418 000
2004	-10 812 000	2 371 000	-2 013 600	-10 000 700	3 573 300
2003	-9 930 400	1 746 500	197 200	50 638 600	-59 019 700
2002	-5 072 700	1 555 100	134 260	4 648 500	-8 300 360
Коефіцієнт кореляції між факторними ознаками та результативною (чистим грошовим потоком)					
	0,46422	0,5295327	0,2237977	-0,9757536	

Такий аналіз показує основне джерело формування чистого грошового потоку (в даному випадку ним є приріст оборотного капіталу).

Як елемент структурного аналізу можна розглядати розрахунокі можливих ефектів, що виникають на підприємстві. Математично такий ефект можна виразити наступною формулою:

$$S = \varphi_{in} - \varphi_{not} \quad (4),$$

де S – ефект;

φ_{in} – чистий грошовий потік у випадку реалізації інвестиційного проекту;

φ_{not} – чистий грошовий потік у випадку не реалізації інвестиційного проекту (за звичайних умов).

Інша сторона аналізу грошових потоків підприємства – динаміка їх зміни. Динамічний аналіз менш цікавий для дослідження використання прямих іноземних інвестицій, оскільки він характеризує грошовий потік скоріше в цілому для підприємства і майже не дає додаткової інформації для аналізу ПП.

При динамічному аналізі простежується динаміка зміни основних джерел формування грошового потоку (на основі структурного аналізу) і він застосовується лише як допоміжний засіб формалізованої оцінки грошового потоку.

Розгляд категорії «грошовий потік» у аналізі економічної ефективності прямих іноземних інвестицій є одним з основних. Безпосередньо саме спосіб розрахунку чистого грошового потоку є визначальним для оцінки за загальноприйнятими (NPV, IRR, PI тощо) чи певними інтегрованими (формалізованими) показниками. Крім того, безпосередньо сам аналіз грошових потоків за вищенаведеними принципами дозволяє отримати картину змін та зрушень (формалізовано – ефектів) від прямих іноземних інвестицій.

Список використаних джерел:

1. Ястрибецька А. С. Грошові потоки в оцінці інвестиційного проекту підприємства. // *Фінанси України*, 2005, № 5.
2. Фабоцци, Фрэнк Дж. *Управление инвестициями*. – М., 2000.
3. Райс Т., Койли Б. *Финансовые инвестиции и риск*. – К.: ТИБ ВНУ, 1995. – 592 с.
4. *Кількісні методи в управлінні інвестиціями: Навч. посібник*. Бакаев Л.О.-К.: КНЕУ.2000.
5. *Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов*. – М.: Экономика, 2000.
6. Шеремет АД., Сайфулин Р.С. *Методика финансового анализа*. – М.: Инфра -М, 1995.

Annotation: *The main concepts of the analysis of cash flows in the process of assessment of economical efficiency of direct foreign investments are observed. The main attention is paid at dynamic and structural analysis of cash flow.*

Key words: *cash flow, foreign direct investment, effectiveness.*

Секція 3.

РОЗВИТОК СИСТЕМИ ФІНАНСІВ, ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ В УКРАЇНІ

УДК 334.72:005.915

А.В. Шайкан, к.е.н., доцент, докторант кафедри бухгалтерського обліку Київського національного університету ім. В.Гетьмаи.

РОЛЬ БУХГАЛТЕРА В СУЧАСНИХ УМОВАХ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Визначено роль бухгалтера в управлінні підприємством.

Ключові слова: *фінансовий облік, управлінський облік, бухгалтер-менеджмент*

Бухгалтерський облік є динамічною наукою. Історія свідчить, що будь які зміни в економіці неодмінно відбиваються на бухгалтерському обліку як інструменту управління економікою.

До бухгалтерської інформації традиційно пред'являлися такі вимоги, як об'єктивність, достовірність, своєчасність і точність. Проте на сучасному етапі вдосконалення управління, становлення ринкової економіки пред'явлення тільки цих вимог виявляється недостатнім. У сучасних умовах інформація, що надається, повинна бути високої якості і ефективною, задовольняти потребам як зовнішніх, так і внутрішніх користувачів інформації. Це означає, що бухгалтерська інформація повинна містити мінімальну кількість показників, але задовольняти максимальному числу її користувачів на різних рівнях управлінської ієрархії. Інформація, що надається, повинна бути необхідною, істотною і доцільною, такою, що виключає зайві показники. Крім того, необхідно, щоб при її отриманні використовувався принцип найменших витрат праці і часу.

Облікова інформація повинна формуватися не ради самого бухгалтерського обліку, а бути корисною внутрішнім і зовнішнім її користувачам, служити необхідною основою для здійснення процесів прогнозування, планування, нормування, аналізу і контролю, тобто виступати важливим засобом ухвалення ефективних управлінських рішень. Очевидно, що для задоволення всіх перерахованих вище вимог необхідно використовувати різні методи збору, обробки і віддзеркалення інформації. У економічно розвинених країнах ця проблема вирішена завдяки умовному діленню всієї системи бухгалтерського обліку на дві підсистеми: фінансову і управлінську [1].

Фінансовий облік охоплює інформацію, яка використовується не тільки для внутрішнього управління, але і повідомляється контрагентам, тобто стороннім користувачам. Ця інформація повинна задовольняти потреби, як фіскальних державних органів, так і акціонерів компаній, утримувачів облігацій і інших цінних паперів, потенційних інвесторів. Норми і правила ведення фінансового обліку регулюються не тільки національними, але і міжнародними стандартами.

Управлінський же облік призначається для вирішення внутрішніх завдань управління підприємством і є його "ноу-хау". На відміну від фінансового, управлінський облік суб'єктивний і конфіденційний, але саме він несе основне навантаження забезпечення якісного ухвалення управлінських рішень і його реалізують професіонали високого рівня. Відповідно до цього функції бухгалтера, що працює в підсистемі управлінського обліку значно зміщуються у бік менеджменту.

На вітчизняних підприємствах багато головних бухгалтерів займаються традиційним бухгалтерським обліком. Управлінський облік на більшості підприємств не ведеться або розвинений дуже слабо. Багато мого елементів входять в наш традиційний бухгалтерський і оперативний облік, економічний аналіз. Разом з тим, вітчизняна облікова практика ще не використовує в необхідному обсязі можливості маркетингу і менеджменту, і в ній не визначаються відхилення фактичних витрат від прогнозних, а також не використовується така категорія, як "майбутня гривня" і т. д.

За оцінками фахівців, в економічно розвинених країнах фірми і компанії 90% робочого часу і ресурсів у області бухгалтерського обліку витрачають на постановку і ведення управлінського обліку, тоді як на традиційний фінансовий облік йде частина, що тільки залишилася. На вітчизняних же підприємствах це співвідношення виглядає зовсім по іншому [1].

Проте, необхідно зазначити, що в останні часи все більшої уваги науковців та практиків пригортає питання управління підприємством в жорстких конкурентних умовах багатofакторних динамічних систем. Безумовно успіху в управлінні таким підприємством можуть досягти такі управлінці які будуть віртуозно здійснювати керування не тільки на тактичному рівні але й знайдуть вірний стратегічний вектор розвитку свого бізнесу.

Бухгалтерський облік як індикатор бізнесу відразу відреагував на появу нових потреб в управлінні. Протягом 90-х років ХХ століття – початку ХХІ століття розроблюються, тестуються і впроваджуються нові методи управління центральне місце в яких займає підготовлена облікова інформація. Народжується

новий напрямок бухгалтерського обліку – бухгалтерський облік з метою стратегічного управління підприємством. Даний напрямок в обліку тісно пов'язаний з менеджментом. Застосування на практиці даного напрямку обліку, ще не є масовим, але все частіше можна спостерігати застосування окремих методів та методик таких як:

- Бюджетування (Budgetes);
- Аналіз відхилень (Variance analysis);
- Безперервне прогнозування (Rolling forecasts);
- Розрахунок доданої вартості (Value added accounting);
- Облік витрат по видам діяльності (Activity-based costing);
- Комплексне управління якістю (Total quality management);
- Система збалансованих показників (The Balanced Scorecard);
- Економічна додана вартість (Economic Value Added).

Про те, практика вимагає від управлінців більш рішучих дій в цьому напрямку. Як слідство на підприємствах, що застосовують і сучасні досягнення обліку та управління з'являються фахівці спеціальності яких можна представити як бухгалтер-менеджер.

Основною метою обліку є надання достатньої інформації для задоволення потреб самих різних користувачів при мінімально можливих витратах на її отримання [2]. Бухгалтер-менеджер це бухгалтер, у функціональні обов'язки якого входить і управління організацією [3].

На успішних підприємствах в країнах з розвинутою ринковою економікою бухгалтер-менеджер одночасно є професійним менеджером. Крім облікової функції його обов'язки включають:

- планування;
- організаційну побудову;
 - координування;
 - контроль;
 - стимулювання роботи персоналу.

Процес управління бухгалтера-менеджера можна розглядати як область реалізації трьох основних функцій: постановка завдань; організація роботи по їх рішенням; оцінка результатів.

Головна відповідальність бухгалтера-менеджера по управлінню при постановці завдань включає:

- збір, аналіз і надання фактичних даних по характеристиках роботи у минулому і нинішньому періодах;
- аналіз сучасних сильних і слабких сторін організації і виявлення передбачуваних можливостей і погроз;
- визначення пріоритетів і основних напрямів дій на цільовий період;
- фінансовий аналіз завершених цілей і планів всіх керівників.

Друга найважливіша частина функції управління полягає в керівництві роботами за рішенням загальних завдань, розроблених і затверджених для керівників. Головна область відповідальності бухгалтера-менеджера на цьому етапі включає:

- точне і своєчасне вимірювання проміжних характеристик роботи за рішенням поставлених завдань;
- надання керівникам даних і рекомендації, необхідні для вироблення управлінських рішень;
- оптимізація використання робочого часу керівників і надання їм допомоги при проміжних оглядах ходу справ.

Третя і остання фаза реалізації функцій управління відноситься до вимірювання і оцінки результатів. Роль бухгалтера-менеджера в ці її фазі включає:

- розробку індивідуалізованих засобів зворотного зв'язку, що відповідають конкретним вимогам кожного окремого керівника;
- надання допомоги досвідом бухгалтера-аналітика, що управляє, в постійній підтримці контролю над їх завданнями і планами;
- надання керівникам конкретних рекомендацій і пропозицій за змістом і спрямованості коригуючих дій при відхиленні результатів від необхідних характеристик роботи.

Отже, бухгалтер-менеджер, по-перше, несе відповідальність перед керівництвом за реальність бухгалтерських звітів підрозділів, по-друге, надає допомогу керівникам центрами відповідальності в плануванні і підбитті підсумків роботи. Тому він повинен поєднувати свою незалежність і об'єктивність з ширим бажанням допомогти менеджерам в управлінні підприємством [4].

Список використаних джерел:

1. Керимов В.Э., Селиванов П.В., Минина Е.В. Концепция управленческого учета на современном этапе развития экономики // Менеджмент в России и за рубежом № 4/2001. [http://www. cfin.ru](http://www.cfin.ru)

2. Друри К. *Управленческий учет для бизнес-решений* : учебник / К. Друри : пер. г англ. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 656 с.
3. Хортгрен, Ч. Т. *Бухгалтерский учет: управленческий аспект* / Ч. Т. Хортгрен, Дж. Фостер : пер. с англ., под ред. Я. В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 416 с.
4. Власова Н. С. *Роль бухгалтера-менеджера в системе управления предприятием* // *Научный электронный журнал Куби Ах Л»* 04(20), 2006 <http://ej.kubagro.i-u>

Annotation. *The role of accountant is certain in the management by an enterprise.*

Key words: *financial account, administrative account, accountant-manager.*

УДК 336.76/1.1

І.А. Андрейцева, к.е.н., доцент Кам'янець-Подільського національного університету.

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ СУТТЄВОСТІ В ПРОЦЕСІ АУДИТУ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ

Досліджується концепція суттєвості та аудиторського ризику. Автор розробив методичний підхід у встановленні гранично припустимого розміру помилок (ГПП) щодо оборотних активів.

Ключові слова: *оборотні активи, аудиторський ризик, суттєвість, гранично припустимий розмір помилок.*

В Україні аудит запроваджено порівняно недавно у зв'язку з тим, що традиційні форми і методи економічного контролю командно-адміністративної системи перестали задовольняти нові інформаційні потреби управління суб'єктів господарювання, власників підприємств та інших споживачів інформації.

Слід зазначити, що економіка зарубіжних країн і економіка України суттєво відрізняються. Тому аудит в Україні має свої особливості. Національна система аудиту створюється на багатому зарубіжному досвіді організації й методики проведення аудиту і разом з тим на національному науково-практичному ґрунті контрольно-ревізійної роботи пострадянських держав.

Аналіз робіт вітчизняних та зарубіжних авторів дає підстави стверджувати про відсутність чіткої методики визначення розміру суттєвості помилки щодо оборотних активів. Ситуація, що склалася зумовлює необхідність у розробці такої методики.

Аудитору корисно провести експрес-аналіз фінансового стану підприємства, розрахувати основні показники, що характеризують його діяльність (рентабельність, ліквідність). За результатами такого аналізу і попереднього огляду рахунків бухгалтерського обліку аудитор зможе визначити основні зони ризику, виявити ті сфери і системи, які мають особливе значення і потребують більше уваги.

На основі сукупності зібраних попередніх даних аудитор оцінює загальну величину аудиторського ризику та приймає рішення про можливість прийняття замовлення на проведення перевірки.

Особливої уваги потребує аудиторський ризик, що являє собою можливість видачі неправильного (помилкового) висновку після завершення всіх аудиторських процедур.

Ключовим моментом при розрахунку аудиторського ризику є попередня оцінка суттєвості. Суттєвість – це "розмір неточності у фінансовій звітності, якщо наявність інформації про цю неточність вплине на прийняття рішень користувачем цієї звітності" [3, с 55]. Міжнародні стандарти аудиту та стандарти інших країн вимагають, щоб аудитори визначали суттєвість на етапі планування одночасно з аудиторським ризиком, оскільки це допомагає правильно встановити характер, час та обсяг процедур аудиту.

Як показує досвід зарубіжної та вітчизняної аудиторської практики, при визначенні загального критерію – гранично припустимого розміру помилок (ГПП) існують певні проблеми. Це пов'язано з тим, що конкретні користувачі фінансової звітності можуть бути різними і, як правило, аудиторам їх склад невідомий. Аудитори України на сучасному етапі переходу до Міжнародних стандартів аудиту, а отже, і до обов'язкового застосування концепції суттєвості помилок ще тільки напрацьовують найбільш прийнятні підходи до вирішення даної проблеми.

Тому доцільно звернутися до зарубіжного досвіду аудиторської практики країн – родоначальників аудиту. Слід зазначити, що у США, пк і у Великій Британії використовують орієнтовні критерії суттєвості (табл. 1), оскільки їх конкретне встановлення залежить від масштабів діяльності клієнта, що, в свою чергу, накладає відбиток на використання розрахункових баз для визначення цього показника. Важливу роль тут також відіграють якісні сторони виявлених відхилень.

2. Друри К. *Управленческий учет для бизнес-решений : учебник / К. Друри : пер. г англ. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 656 с.*
3. Хортгрен, Ч. Т. *Бухгалтерский учет: управленческий аспект / Ч. Т. Хортгрен, Дж. Фостер : пер. с англ., под ред. Я. В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 416 с.*
4. Власова Н. С. *Роль бухгалтера-менеджера в системе управления предприятием // Научный электронный журнал Куби Ах Л» 04(20), 2006 <http://ej.kubagro.i-u>*

Annotation. *The role of accountant is certain in the management by an enterprise.*

Key words: *financial account, administrative account, accountant-manager.*

УДК 336.76/1.1

І.А. Андрейцева, к.е.н., доцент Кам'янець-Подільського національного університету.

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ СУТТЄВОСТІ В ПРОЦЕСІ АУДИТУ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ

Досліджується концепція суттєвості та аудиторського ризику. Автор розробив методичний підхід у встановленні гранично припустимого розміру помилок (ГПП) щодо оборотних активів.

Ключові слова: *оборотні активи, аудиторський ризик, суттєвість, гранично припустимий розмір помилок.*

В Україні аудит запроваджено порівняно недавно у зв'язку з тим, що традиційні форми і методи економічного контролю командно-адміністративної системи перестали задовольняти нові інформаційні потреби управління суб'єктів господарювання, власників підприємств та інших споживачів інформації.

Слід зазначити, що економіка зарубіжних країн і економіка України суттєво відрізняються. Тому аудит в Україні має свої особливості. Національна система аудиту створюється на багатому зарубіжному досвіді організації й методики проведення аудиту і разом з тим на національному науково-практичному ґрунті контрольно-ревізійної роботи пострадянських держав.

Аналіз робіт вітчизняних та зарубіжних авторів дає підстави стверджувати про відсутність чіткої методики визначення розміру суттєвості помилки щодо оборотних активів. Ситуація, що склалася зумовлює необхідність у розробці такої методики.

Аудитору корисно провести експрес-аналіз фінансового стану підприємства, розрахувати основні показники, що характеризують його діяльність (рентабельність, ліквідність). За результатами такого аналізу і попереднього огляду рахунків бухгалтерського обліку аудитор зможе визначити основні зони ризику, виявити ті сфери і системи, які мають особливе значення і потребують більше уваги.

На основі сукупності зібраних попередніх даних аудитор оцінює загальну величину аудиторського ризику та приймає рішення про можливість прийняття замовлення на проведення перевірки.

Особливої уваги потребує аудиторський ризик, що являє собою можливість видачі неправильного (помилкового) висновку після завершення всіх аудиторських процедур.

Ключовим моментом при розрахунку аудиторського ризику є попередня оцінка суттєвості. Суттєвість – це "розмір неточності у фінансовій звітності, якщо наявність інформації про цю неточність вплине на прийняття рішень користувачем цієї звітності" [3, с 55]. Міжнародні стандарти аудиту та стандарти інших країн вимагають, щоб аудитори визначали суттєвість на етапі планування одночасно з аудиторським ризиком, оскільки це допомагає правильно встановити характер, час та обсяг процедур аудиту.

Як показує досвід зарубіжної та вітчизняної аудиторської практики, при визначенні загального критерію – гранично припустимого розміру помилок (ГПП) існують певні проблеми. Це пов'язано з тим, що конкретні користувачі фінансової звітності можуть бути різними і, як правило, аудиторам їх склад невідомий. Аудитори України на сучасному етапі переходу до Міжнародних стандартів аудиту, а отже, і до обов'язкового застосування концепції суттєвості помилок ще тільки напрацьовують найбільш прийнятні підходи до вирішення даної проблеми.

Тому доцільно звернутися до зарубіжного досвіду аудиторської практики країн – родоначальників аудиту. Слід зазначити, що у США, пк і у Великій Британії використовують орієнтовні критерії суттєвості (табл. 1), оскільки їх конкретне встановлення залежить від масштабів діяльності клієнта, що, в свою чергу, накладає відбиток на використання розрахункових баз для визначення цього показника. Важливу роль тут також відіграють якісні сторони виявлених відхилень.

Таблиця 1

Розрахункова база	США		Велика Британія	
	мінімум	максимум	мінімум	максимум
Прибуток до оподаткування	5	10	5	10
Оборотні активи	5	10	Не використовується	
Загальна вартість активів	3	6	1	2

Застосування розрахункових баз і критеріїв суттєвості аудиторськими фірмами залежить від прийнятої внутрішньофірмової політики їх діяльності, орієнтованої на особливості контингенту клієнтів, що обслуговуються.

Розглянемо послідовність дій аудитора щодо визначення меж гранично припустимих сум помилок виходячи з вимог Міжнародного стандарту аудиту (МСА) 320 "Суттєвість в аудиті". Порядок оцінки рівнів суттєвості помилок щодо оборотних активів підприємства-замовника і послідовність дій аудитора проілюстровано на рис. 1.

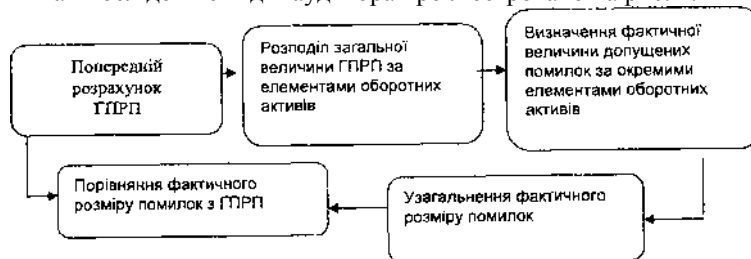


Рис. 1 Послідовність оцінки рівнів суттєвості помилок щодо оборотних активів підприємства-замовника

Зупинимося більш докладно на характеристиці кожного із зазначених блоків.

Таблиця 2

Розрахунок меж ГПРП за звітністю клієнта

Розрахункова база	Сума, грн	Мінімум		Максимум	
		%	Сума, грн.	%	Сума, грн.
Прибуток до оподаткування	26610	5	1330,5	10	2661
Оборотні активи	42130	5	2106,5	10	4213
Загальна вартість активів	45260	3	1357,8	6	2715,6

На основі встановлених меж суттєвості і розрахункових баз – показників фінансової звітності обчислюють абсолютні значення суттєвості помилок по мінімальній і максимальній межах (табл. 2).

Далі проведемо розподіл загальної величини ГПРП за елементами оборотних активів (табл. 3).

Таблиця 3

Види оборотних активів	Мінімум	Максимум
Грошові кошти	339,1	669,8
Дебіторська заборгованість	606,7	1217,6
Запаси товарно-матеріальних цінностей	1160,7	2325,6
Разом	2106,5	4213

Визначення меж суттєвості по контрольованих статтях звітності дає змогу виділити вузькі місця, які потребують досить великого відбору об'єктів для їх тестування, а отже, концепції робіт на ключових напрямках. Для того, щоб помилки, виявлені в результаті вибіркового контролю, можна було розповсюдити на всю генеральну сукупність об'єкта, по якому здійснювався аудит, вважаємо за доцільне використовувати таку формулу:

$$\text{Величина потенційних помилок} = \frac{\text{Сума виявлених помилок}}{\text{Сума вибірки}} \times \text{Сума сукупності}$$

Отримані результати за видами об'єктів згрупуємо в табл. 4.

Узагальнення фактичного розміру помилок по оборотних активах

Види оборотних активів	ГПРП		Фактична помилка.
	мінімум	максимум	
Грошові кошти	339,1	669,8	141
Дебіторська заборгованість	606,7	1217,6	1598
Запаси товарно-матеріальних цінностей	1160,7	2325,6	1836
Разом	2106,5	4213	3575

При зіставленні фактичного розміру помилок із гранично допустимим його розміром необхідно установити, якому рівню суттєвості він відповідає, і прийняти рішення щодо суттєвості помилок, а саме:

1) поставити під сумнів правильність і об'єктивність даних по статтях з перевищенням максимальної межі (по дебіторській заборгованості);

2) розширити інформаційну базу тестування за об'єктами, де виявлені помилки, що знаходяться за межами суттєвості (запаси товарно-матеріальних цінностей) для того, щоб аргументувати тенденцію до можливого перевищення максимальної межі суттєвості та обґрунтування можливого негативного висновку.

У дослідженні знайшли подальший розвиток концепції суттєвості та аудиторського ризику. Розроблено методичний підхід у встановленні гранично припустимого розміру помилок (ГПРП) щодо оборотних активів, який полягає в обчисленні абсолютних значень суттєвості помилок по мінімальній і максимальній межах, розподілі загальної величини ГПРП за їх елементами та в порівнянні фактичного розміру помилок із гранично припустимими, що дозволяє виявити проблемні місця, які потребують великого відбору об'єктів для їх тестування. Концентрації уваги потребують ті відхилення, що за своїм значенням перевищують максимальну межу суттєвості, а також ті, які потрапили в інтервал. Використання даного підходу дасть змогу аргументовано вирішувати питання обґрунтування професійних суджень аудиторів по об'єктах, що перевіряються, можливого розширення меж вибіркового дослідження, формування незалежної думки в аудиторському висновку.

Список використаних джерел:

1. Адамс Р. *Основы аудита*. – М.: Аудит "ЮНИТИ", 1995. – 398 с.
2. Алборов Р.А. *Аудит в организациях промышленности, торговли и АПК*. – М.: Изд. "Дело и Сервис", 1998. – 464с.
3. Арнс А, Лоббек Дж. *Аудит / Пер. с англ. Я В. Соколов*. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 560с.
4. *Аудит: теорія і практика: Навч. пос.-Львів: Львівська політехніка, 2004. – 456с.*
5. *Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2004 року/ пер. з англ.. О.В. Селезньов, О.Л.Ольховікова, О.В. Гук, Т.Ц. Шарашидзе, Л.Й. Юрківська, С.О. Куликов. – К.: ТОВ "ІАМЦ АУ "Статус", 2004. – 1028с.*

Annotation. *Conception of importance and public accountant risk is explored. An author developed methodical approach in establishment, maximum of possible size of errors (GPRP) in relation to turnaround assets.*

Key words: *turnaround assets, public accountant risk, importance, maximum possible size of errors.*

УДК 658.1

О.Я. Базілінська, к.е.н., доцент Національного університету "Києво-Могилянська академія".

ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

Проводиться аналіз стану та рівня розвитку малого бізнесу. Визначається місце фінансового аналізу в управлінні фінансами малих підприємств. Розглядаються особливості та специфіка джерел фінансування підприємств малого бізнесу. Докладно розглядаються найбільш важливі фінансові показники.

Ключові слова: *фінанси малих підприємств, фінансові ресурси, управління фінансами малих підприємств, фінансовий аналіз малих підприємств, джерела фінансування фінансові показники.*

Одним із ключових елементів ринкових перетворень виступає малий бізнес. Розвиток малого бізнесу сприяє економічному зростанню, насиченню ринку товарами необхідної якості, створенню нових робочих місць та розвитку конкурентного середовища.

Узагальнення фактичного розміру помилок по оборотних активах

Види оборотних активів	ГПРП		Фактична помилка.
	мінімум	максимум	
Грошові кошти	339,1	669,8	141
Дебіторська заборгованість	606,7	1217,6	1598
Запаси товарно-матеріальних цінностей	1160,7	2325,6	1836
Разом	2106,5	4213	3575

При зіставленні фактичного розміру помилок із гранично допустимим його розміром необхідно установити, якому рівню суттєвості він відповідає, і прийняти рішення щодо суттєвості помилок, а саме:

1) поставити під сумнів правильність і об'єктивність даних по статтях з перевищенням максимальної межі (по дебіторській заборгованості);

2) розширити інформаційну базу тестування за об'єктами, де виявлені помилки, що знаходяться за межами суттєвості (запаси товарно-матеріальних цінностей) для того, щоб аргументувати тенденцію до можливого перевищення максимальної межі суттєвості та обґрунтування можливого негативного висновку.

У дослідженні знайшли подальший розвиток концепції суттєвості та аудиторського ризику. Розроблено методичний підхід у встановленні гранично припустимого розміру помилок (ГПРП) щодо оборотних активів, який полягає в обчисленні абсолютних значень суттєвості помилок по мінімальній і максимальній межах, розподілі загальної величини ГПРП за їх елементами та в порівнянні фактичного розміру помилок із гранично припустимими, що дозволяє виявити проблемні місця, які потребують великого відбору об'єктів для їх тестування. Концентрації уваги потребують ті відхилення, що за своїм значенням перевищують максимальну межу суттєвості, а також ті, які потрапили в інтервал. Використання даного підходу дасть змогу аргументовано вирішувати питання обґрунтування професійних суджень аудиторів по об'єктах, що перевіряються, можливого розширення меж вибіркового дослідження, формування незалежної думки в аудиторському висновку.

Список використаних джерел:

1. Адамс Р. *Основы аудита*. – М.: Аудит "ЮНИТИ", 1995. – 398 с.
2. Алборов Р.А. *Аудит в организациях промышленности, торговли и АПК*. – М.: Изд. "Дело и Сервис", 1998. – 464с.
3. Арнс А, Лоббек Дж. *Аудит / Пер. с англ. Я В. Соколов*. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 560с.
4. *Аудит: теорія і практика: Навч. пос.-Львів: Львівська політехніка, 2004. – 456с.*
5. *Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2004 року/ пер. з англ.. О.В. Селезньов, О.Л.Ольховікова, О.В. Гук, Т.Ц. Шарашидзе, Л.Й. Юрківська, С.О. Куликов. – К.: ТОВ "ІАМЦ АУ "Статус", 2004. – 1028с.*

Annotation. *Conception of importance and public accountant risk is explored. An author developed methodical approach in establishment, maximum of possible size of errors (GPRP) in relation to turnaround assets.*

Key words: *turnaround assets, public accountant risk, importance, maximum possible size of errors.*

УДК 658.1

О.Я. Базілінська, к.е.н., доцент Національного університету "Києво-Могилянська академія".

ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

Проводиться аналіз стану та рівня розвитку малого бізнесу. Визначається місце фінансового аналізу в управлінні фінансами малих підприємств. Розглядаються особливості та специфіка джерел фінансування підприємств малого бізнесу. Докладно розглядаються найбільш важливі фінансові показники.

Ключові слова: *фінанси малих підприємств, фінансові ресурси, управління фінансами малих підприємств, фінансовий аналіз малих підприємств, джерела фінансування фінансові показники.*

Одним із ключових елементів ринкових перетворень виступає малий бізнес. Розвиток малого бізнесу сприяє економічному зростанню, насиченню ринку товарами необхідної якості, створенню нових робочих місць та розвитку конкурентного середовища.

В Україні, за оцінками Держкомстат, малий бізнес формує до 16% валового внутрішнього продукту економіки (з урахуванням тіньової економіки) [5, с. 40]. У Європі цей показник вищий у рази: у Данії, наприклад суб'єкти малого бізнесу щороку створюють 80% національного продукту в Італії – 60%, а середній внесок таких підприємств у валовий внутрішній продукт по всій Західній Європі – 63-67%.

Розвиток малого бізнесу в конкурентному середовищі потребує досконалої системи управління, де однією з ключових ланок є управління фінансами. Перед малими підприємствами постають складні завдання управління фінансами, які б забезпечили розширення та розвиток їх діяльності і підтримували б фінансову стійкість та платоспроможність. Водночас талановите керівництво є дуже обмеженим ресурсом для малого бізнесу. Аналіз банкрутства малих підприємств США показав, що більшість невдач малого бізнесу пов'язані з нестачею менеджерського досвіду та професійною некомпетентністю власників. Некомпетентність обумовлює 47% банкрутств, нестача управлінського досвіду – 14%, нестача досвіду за спеціальністю – 10,5% [3, с. 31-32].

Значний внесок у розробку теоретико-методологічних основ визначення сутності вітчизняного малого бізнесу внесли вчені-економісти: Г.А. Беліменко, З.С. Варналій, Л.А. Воробйова, Т.А. Говорушко, А.С. Даниленко, Л.І. Донець М.А. Козоріз, Н.Є. Кубай, Н.А. Максимова, О.І. Тимченко та інші. Разом з тим, залишається невирішеним ряд важливих питань щодо управління фінансами вітчизняних малих підприємств, зокрема розуміння особливостей проведення аналізу їх фінансового стану.

Число фінансових індикаторів і параметрів, що визначають фінансовий стан малих підприємств дуже велике. Практично будь-яка фінансово-економічна подія в тій чи іншій мірі оцінюється фінансовим параметром, який не потребує складних розрахунків але вимагає розуміння, як правильно оцінити отримані результати та поєднати з іншими різноманітними індикаторами фінансового стану.

Зміст аналізу фінансового стану малих підприємств значно відрізняється від фінансового аналізу корпорацій. Перш за все, брати до уваги дві основні властивості малого бізнесу: недостатність ресурсів та складність і суперечливість мети та завдань діяльності малих підприємств [2, с.52-54].

Важливо враховувати те, що власник малого бізнесу може свідомо обмежувати зростання підприємства при досягненні задовільних показників діяльності і ставити головною метою підтримання їх стабільності.

Типовий власник-менеджер малого бізнесу, звичайно, конче зацікавлений у збільшенні вартості підприємства. Більш того, це найцінніший актив, яким він володіє. Однак власник-менеджер керується складнішими мотивами у своїх діях. Одним з цих мотивів може бути бажання продовжувати залишатися керівником підприємства, навіть якщо це не дозволить підприємству розвиватися так швидко і ефективно, як це могло б бути за іншої ситуації, о оцінка перебування керівника при владі, але її важко визначити кількісно.

У результаті цього можна побачити, як власники-підприємці діють врозріз з максимізацією вартості підприємства, але їх дії зрозумілі, якщо використовувати інші критерії.

Отже, метою малого бізнесу може бути не тільки максимізація вартості підприємства, але і бажання продовжувати залишатися керівником підприємства, а таке бажання дуже важко оцінити кількісно [2, с 339].

Очевидно, що з точки зору управління фінансами основним критерієм віднесення підприємства до класу малих є не стільки чисельність зайнятих та обсяги обороту, скільки розмір капіталу.

Зважаючи на високу вартість кредитів та внаслідок ризикового фінансового стану підприємств доступ малого бізнесу на фінансові та грошові ринки дуже складний. Звідси початкове фінансування капіталу малих підприємств можливо за рахунок невеликих кредитів банків, власних коштів та "неформального" ринку капіталу (гроші друзів, родичів тощо). За даними досліджень американських фінансистів, 67% всіх власників малих підприємств розпочинають свій бізнес без залучення позичкового капіталу. При цьому, від підприємця очікується вкладення, принаймні, 50% від необхідною капіталу. Якщо підприємець не згоден інвестувати в бізнес, то навряд чи потенційні інвестори будуть брати на себе такий значний ризик. В результаті малий бізнес на перших стадіях містить в собі парадокс: поєднання найбільшого ризику з найменшою дохідністю. Більш того, невеликий стартовий капітал малого бізнесу зумовлює подальшу обмеженість внутрішнього фінансування та складність залучення зовнішніх джерел.

Домінуючими власними джерелами фінансування малого бізнесу є кошти власників та нерозподілений прибуток. При цьому нерозподілений прибуток формується здебільшого за рахунок операційної діяльності. Основними ж позичковими джерелами є короткострокові зобов'язання, де особливу важливість мають кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги та зобов'язання за розрахунками з оплати праці.

Нестача капіталу є найбільшою проблемою, з якою стикаються власники малого бізнесу. Недостатньо профінансований бізнес унеможливує його власника придбати та використати обладнання наймати та винагороджувати здібних працівників, виробляти та продавати продукт і робити все, що необхідно для успішного ведення бізнесу.

За умови зростання величини підприємства збільшується ймовірність залучення зовнішнього

фінансування і, як наслідок, змінюється співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування. При цьому подолання залежності темпів зростання підприємства від темпів зростання власного капіталу за рахунок нерозподіленого прибутку свідчить про можливість переходу з малого до середнього бізнесу.

Ресурсна обмеженість та нестабільність зумовлюють специфічну структуру активів малого підприємства, де частка нерухомості є мінімальна, а для оборотних активів характерна економічність використання.

Структура оборотних активів відрізняється меншою, порівняно з великими підприємствами, питомою вагою запасів і водночас вищою питомою вагою готівки. Також слід враховувати, що на фоні відносно вищої кредиторської заборгованості менше коштів вкладається в дебіторську заборгованість. Як наслідок, показники оборотності запасів та дебіторської заборгованості малих підприємств у 2-2,5 рази вищі ніж у великих, а тривалість періодів виробничого та фінансового циклів коротша. Крім того, нижчими є коефіцієнти поточної та швидкої ліквідності, а коефіцієнт абсолютної ліквідності має відносно вищий рівень.

При розрахунку робочого капіталу слід звернути увагу на важливість короткострокових кредитів, які є постійним джерелом для малих підприємств. Звідси випливає логічний висновок: для визначення робочого капіталу з поточних активів не слід відраховувати короткострокові кредити [1, с. 494].

Щодо необоротних активів, то в Україні, як правило, малі підприємства мають незначну їх частку і управління зводиться до підтримання належного рівня фондівіддачі.

Ще однією особливістю фінансового аналізу малих підприємств є те, що незначна частка необоротних активів малого підприємства обумовлює низькі постійні витрати, а значить і низький рівень операційного левериджу [4, с. 238].

Отже, удосконалення методології фінансового аналізу підприємств малого бізнесу дасть можливість власникам проводити аналіз поточного фінансового стану, планувати діяльність, запобігати виникненню фінансової кризи та визначити можливості подальшого розвитку, що підвищить ефективність управління в цілому та сприятиме вирішенню проблеми недостатності та недоступності джерел фінансування.

Список використаних джерел:

1. Брейли Ричард, Майерс Стюарт *Принципы корпоративных финансов/Пер. с англ. Н. Барышниковой.* – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2007. – 1008 с.
2. Брігхем Євхен *Основи фінансового менеджменту: Пер. з англ.* – Київ: Молодь, 1997. – 1000 с.
3. Говорушко Т.А., Тимченко О.І. *Малий бізнес. Навчальний посібник.* – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 200 с.
4. Уолли, Кяран *Ключові фінансові показники. Аналіз та управління розвитком підприємства: Пер. з англ.* - К.: Всеуито; Наукова думка, 2001, – 367 с.
5. Яблоновская Т., Задерей Н. *Дело за малым и средним//Эксперт. Украинский деловой журнал.* – 2006. – №48 (97). – С. 40-43.

Annotation. *The analysis of the state and level of development of small enterprises is taken The place of financial analysis in the financial management of small enterprises is defined. The peculiarities and specific of the sources of funds of small enterprise are examined. The detailed analysis of most important financial ratios is provided.*

Key words: *financial system, taxes, the finances of enterprises, financial resources, control of the finances of small enterprises, the financial analysis of small enterprises, sources of funds, financial ratios.*

УДК 336.01

О.С. Бондаренко, к.е.н., доцент Київського національного університету технологій і дизайну.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Проаналізовано нормативно-правове забезпечення процесів управління активами підприємств, запропоновано напрями його удосконалення.

Ключові слова: *активи, фінансове регулювання діяльності підприємств.*

В сучасних умовах розвитку економіки України успішне функціонування підприємств та зростання ринкової вартості їх активів обумовлюються дієвістю механізмів фінансового регулювання. Його ефективність можлива за умови наявності адаптованих до потреб ринку методів регулювання, як на рівні суб'єктів господарювання так і на рівні держави. Значною мірою це стосується активів підприємств.

Розвитку теорії та практики управління активами присвячені праці М.Д. Білик, І.О. Бланка, С.Ф. Голова, А.М. Карбовника, В.П. Савчука, О.О. Терещенко, Н.М. Ушакової, В.В. Бочарова та ін. Разом з тим,

фінансування і, як наслідок, змінюється співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування. При цьому подолання залежності темпів зростання підприємства від темпів зростання власного капіталу за рахунок нерозподіленого прибутку свідчить про можливість переходу з малого до середнього бізнесу.

Ресурсна обмеженість та нестабільність зумовлюють специфічну структуру активів малого підприємства, де частка нерухомості є мінімальна, а для оборотних активів характерна економічність використання.

Структура оборотних активів відрізняється меншою, порівняно з великими підприємствами, питомою вагою запасів і водночас вищою питомою вагою готівки. Також слід враховувати, що на фоні відносно вищої кредиторської заборгованості менше коштів вкладається в дебіторську заборгованість. Як наслідок, показники оборотності запасів та дебіторської заборгованості малих підприємств у 2-2,5 рази вищі ніж у великих, а тривалість періодів виробничого та фінансового циклів коротша. Крім того, нижчими є коефіцієнти поточної та швидкої ліквідності, а коефіцієнт абсолютної ліквідності має відносно вищий рівень.

При розрахунку робочого капіталу слід звернути увагу на важливість короткострокових кредитів, які є постійним джерелом для малих підприємств. Звідси випливає логічний висновок: для визначення робочого капіталу з поточних активів не слід відраховувати короткострокові кредити [1, с. 494].

Щодо необоротних активів, то в Україні, як правило, малі підприємства мають незначну їх частку і управління зводиться до підтримання належного рівня фондівіддачі.

Ще однією особливістю фінансового аналізу малих підприємств є те, що незначна частка необоротних активів малого підприємства обумовлює низькі постійні витрати, а значить і низький рівень операційного левериджу [4, с. 238].

Отже, удосконалення методології фінансового аналізу підприємств малого бізнесу дасть можливість власникам проводити аналіз поточного фінансового стану, планувати діяльність, запобігати виникненню фінансової кризи та визначити можливості подальшого розвитку, що підвищить ефективність управління в цілому та сприятиме вирішенню проблеми недостатності та недоступності джерел фінансування.

Список використаних джерел:

1. Брейли Ричард, Майерс Стюарт *Принципи корпоративних фінансов/Пер. с англ. Н. Барышниковой.* – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2007. – 1008 с.
2. Брігхем Євхен *Основи фінансового менеджменту: Пер. з англ.* – Київ: Молодь, 1997. – 1000 с.
3. Говорушко Т.А., Тимченко О.І. *Малий бізнес. Навчальний посібник.* – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 200 с.
4. Уолли, Кяран *Ключові фінансові показники. Аналіз та управління розвитком підприємства: Пер. з англ.* - К.: Всеуито; Наукова думка, 2001, – 367 с.
5. Яблоновская Т., Задерей Н. *Дело за малым и средним//Эксперт. Украинский деловой журнал.* – 2006. – №48 (97). – С. 40-43.

Annotation. *The analysis of the state and level of development of small enterprises is taken The place of financial analysis in the financial management of small enterprises is defined. The peculiarities and specific of the sources of funds of small enterprise are examined. The detailed analysis of most important financial ratios is provided.*

Key words: *financial system, taxes, the finances of enterprises, financial resources, control of the finances of small enterprises, the financial analysis of small enterprises, sources of funds, financial ratios.*

УДК 336.01

О.С. Бондаренко, к.е.н., доцент Київського національного університету технологій і дизайну.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Проаналізовано нормативно-правове забезпечення процесів управління активами підприємств, запропоновано напрями його удосконалення.

Ключові слова: *активи, фінансове регулювання діяльності підприємств.*

В сучасних умовах розвитку економіки України успішне функціонування підприємств та зростання ринкової вартості їх активів обумовлюються дієвістю механізмів фінансового регулювання. Його ефективність можлива за умови наявності адаптованих до потреб ринку методів регулювання, як на рівні суб'єктів господарювання так і на рівні держави. Значною мірою це стосується активів підприємств.

Розвитку теорії та практики управління активами присвячені праці М.Д. Білик, І.О. Бланка, С.Ф. Голова, А.М. Карбовника, В.П. Савчука, О.О. Терещенко, Н.М. Ушакової, В.В. Бочарова та ін. Разом з тим,

подальший розвиток методичних підходів до управління активами ускладнюється недосконалістю нормативно-правової бази.

У зв'язку з цим, завдання статті полягають у проведенні аналізу нормативно-правових актів щодо регулювання управління активами та розробці рекомендацій щодо усунення існуючих протиріч.

Аналіз чинного законодавства свідчить про те, що в нормативній базі України часто зустрічаються протиріччя при визначенні тих чи інших термінів.

В першу чергу це стосується поняття "майно". В ЦКУ поняття майно характеризує як окрему річ, сукупність речей, а також май-нові права та обов'язки [17]. Аналізуючи дане визначення, можна зробити висновок, що до нього відносяться лише предмети матеріального світу. Однак у складі майна підприємств виокремлюються ще нематеріальні активи, грошові кошти, фінансові інвестиції. Такі обставини вимагають його уточнення. Зовсім інше визначення поняття майно представлено в ГКУ. Під ним розуміються виробничі і невиробничі фонди, а також інші цінності, вартість яких відображається в самостійному балансі підприємства [2]. У даному випадку під виробничими фондами слід розуміти фонди, які безпосередньо приймають участь в процесі виробництва або сприяють його здійсненню. Під невиробничими – ті, які обслуговують процес виробництва. До інших цінностей відносяться грошові кошти, дебіторська заборгованість, довгострокові та короткострокові фінансові інвестиції. Представлене визначення поняття майно з економічної точки зору більш точніше розкриває його сутність. Але зазначимо, що термін майно визначає лише належність господарських засобів окремій юридичній чи фізичній особі. Однак, для них, важливим є економічні вигоди, які можуть принести певні складові майна. Тобто мова йде про активи. Такий стан речей дозволяє зробити висновок про те, що в ГКУ та ЦКУ необхідно, по-перше, представити більш узгодженні визначення поняття "майно", а, по-друге, доповнити їх поняттям "активи". Разом з цим, у ГКУ визначається, що "...залежно від економічної форми, якої набуває майно у процесі здійснення господарської діяльності, майнові цінності належать до основних фондів, оборотних засобів, коштів, товарів" [2]. Таке трактування є не зовсім коректним, оскільки в ньому враховано лише дві форми функціонування майна підприємства – матеріальна та фінансова, а майно підприємства може функціонувати ще й у третій формі – нематеріальній. Поряд з цим у представленому трактуванні, по-перше, не враховано те, що до складу оборотних активів (у даному законодавчому акті оборотних засобів) включаються і грошові кошти підприємства і товари (тому їх не потрібно виділяти окремо), по-друге, крім товарів у їх складі ще виділяється і готова продукція, по-третє, не зрозуміло чи відноситься до майнових цінностей підприємства фінансові інвестиції. Тому даному законодавчому документі, слід представити таке трактування: майнові цінності належать до необоротних та оборотних активів, які мають матеріальну, нематеріальну чи фінансову форму.

Поряд з цим, в ЗУ "Про податок на додану вартість використовуються поняття "сукупні валові активи" [15] та "валові активи" [15]. Дані категорії є однозначними, оскільки валові активи за своєю економічною сутністю і є сукупністю майнових цінностей підприємства, сформованих за рахунок власного та позикового капіталу, що залучений для фінансування господарської діяльності [1].

Окремі складові викликає визначення поняття "майно, яке може оцінюватися", що представлено в ЗУ "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні" [14]. Дане визначення свідчить що до складу майна, яке може оцінюватися відносяться будівлі та споруди (включаючи їх невід'ємні частини), машини, обладнання, транспортні засоби, цінні папери; нематеріальні активи, в тому числі об'єкти права інтелектуальної власності. Однак, у представленому переліку, не знайшла відображення дебіторська заборгованість, яка також може бути оцінена. У відповідності з П(С)БО дебіторська заборгованість може оцінюватися за первісною вартістю та за чистою реалізаційною вартістю [20]. З метою усунення цього протиріччя доцільно запропонувати наступне визначення: майно, яке може оцінюватися – це всі складові необоротних та оборотних активів (за винятком грошових коштів), які знаходяться на балансі підприємства на певну дату.

Невідповідності щодо поняття "майно" прослідковується і в наказі Фонду державного майна України "Про порядок відчуження основних засобів, що є державною власністю" [19]. В ньому поняття майно" вживається у такому значенні: майно – матеріальні цінності, які, відповідно до чинного законодавства, віднесені до основних засобів. За таким визначення можна зробити висновок, що майно підприємства складають тільки основні засоби.

Неоднаково розкривається сутність активів у податковому законодавстві та у законодавстві з бухгалтерського обліку. В Законі України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність" під активами розуміють ресурси контрольовані в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигод в майбутньому [3]. В Законі України "Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами" визначається, що активи платників податків – це кошти, матеріальні та нематеріальні цінності, що належать юридичній або фізичній особі за правом власності або повного господарського відання [16]. При розкритті сутності даного поняття не врахована така важлива особливість як економічна вигода, отримання якої повинні забезпечувати активи, не обґрунтовано такі їх складові як довгострокові та

короткострокові фінансові інвестиції, що функціонують у фінансовій формі. Поряд з цим, представлене визначення в більшій мірі розкриває сутність майна підприємства, а не активів.

В Законі України "Про оренду державного та комунального майна" [12] використовуються терміни рухоме та нерухоме майно. Однак, даний нормативний акт не визначає їх сутності, а тому трактувати ці поняття можна по-різному. В одному випадку, до нерухомого майна можна віднести всі складові активів, які не можуть бути переміщені. А з іншої точки зору, нерухоме майно може формуватися лише за рахунок земельних ділянок, які не можуть бути дійсно переміщені. Поряд з цим, деякі основні засоби можна розглядати як нерухомість до моменту їх демонтажу та переміщення у інше місце призначення.

Ще один підхід до поділу активів прослідковується в Законі України "Про оподаткування прибутку підприємств" [11]. За ним вони класифікуються на матеріальні і нематеріальні. Під матеріальними розуміють основні фонди та оборотні активи у будь-якому виді, що відрізняється від коштів, цінних паперів, деривативів та нематеріальних активів. В даному випадку поняття "основні фонди" та "оборотні активи" поєднувати недоречно. Оскільки практика бухгалтерського обліку свідчить про те, що всі активи підприємства поділяються на необоротні та оборотні. Поряд з цим, у складі необоротних активів крім основних засобів, ще виділяється і незавершене будівництво, яке також має матеріальну форму. З метою забезпечення єдиного підходу доцільно використовувати таке визначення: матеріальні активи – це складові оборотних та необоротних активів, які мають матеріально-речову форму.

В Законі України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" використовується термін майнові активи [14]. Хоча визначення його не представлено. Цей термін є взагалі некоректним. Оскільки економічні ресурси, які є в розпорядженні підприємства складають майно підприємства та відображаються в активі балансу. В даному випадку, мова йде про активи, які мають матеріально-речову форму (матеріальні активи). Тому доцільно використовувати поняття "матеріальні активи", яке застосовується у інших законодавчих актах.

За результатами проведеного аналізу можна зробити висновок що існуючі протиріччя у законодавстві України усугубляють ситуацію у напрямку удосконалення управління активами вітчизняних підприємств та вимагають негайного їх урегулювання шляхом забезпечення єдиного підходу до використання окремих понять та їх визначень.

Список використаних джерел:

1. Бланк И А. Основы финансового менеджмента. -К.:Ника-центр,1999.-592с.
2. Господарський кодекс України прийнятий 16.01.2003 р. № 436-IV
3. ЗУ "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.1999 р. № 996 із зм. та доп.
4. ЗУ "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом № 2343-XII від 14.05-1992 р. зі зм. та доп.
5. ЗУ "Про господарські товариства" від 19.09.1992 р. зі зм. та доп.
6. ЗУ "Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні" від 30.10.1991 р. № 448/96-ВР зі зм. та доп.
7. ЗУ "Про захист економічної конкуренції" від 11.01.2001 р. зі зм. та доп.
8. ЗУ "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16.04.1991 р. зі зм. та доп.
9. ЗУ "Про інвестиційну діяльність" від 18.09.1991 р. зі зм. та доп.
10. ЗУ "Про національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні" від 10.12.1997 р. зі зм. та доп.
11. ЗУ "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28.12.1994 р. в редакції від 22.05.1997 р. із зм. та доп.
12. ЗУ "Про оренду державного та комунального майна" від 10.04.1992 р. зі зм.
13. ЗУ "Про оренду державного та комунального майна" від 10.04.1992 зі зм. та доп.
14. ЗУ "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні" від 12.07.2001 р. зі зм. та доп.
15. ЗУ "Про податок на додану вартість" від 03.04.1997 р. із зм. та доп.
16. ЗУ "Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами" від 21.12.2000 зі зм. та доп.
17. ЗУ "Про лізинг" від 11.12.2003 р.
18. ЗУ "Про цінні папери та фондову біржу" від 18.06.1991 р. зі зм. та доп.
19. Наказ ФДМУ "Про порядок відчуження основних засобів, що є державною власністю" N 1477 від 30.07.1999 р.
20. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку //ЛІГА – 2006 р.
21. Порядок проведення дооцінки залишків товарно-матеріальних цінностей, затверджений Міністерством економіки України 31.05.1993 р.
22. Постанова Кабінету Міністрів України "Про внесення змін до Методики оцінки вартості об'єктів

оренди ” N 3 від 2 січня 2003 р.

23. Про Єдиний реєстр заборон відчуження об'єктів нерухомого майна: Положення затверджене наказом Мініюсту України від 9.06.1999 р.

24. Про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації: Положення затверджене Наказом Міністерства фінансів України та Фондом держмайна України від 26.01.2001 р.

25. "Про порядок реєстрації виданих, повернутих і використаних довіреностей на одержання цінностей": Інструкція затверджена наказом Міністерства фінансів України N 99 від 16.05.1996 р.

26. Указ Президента "Про інвестування майнових цінностей резидентами за межами України" № 839/95 від 13-09-1995 р. зі змінами та доповненнями

27. Цивільний Кодекс України прийнятий 16.01.2003 р. № 435-IV

Annotation. *Legal maintenance of managerial processes with actives of the enterpsnes is anal-ysead, it is offered to a way of its improvement.*

Key words: *actives, financial régulation of activity of the enterprises.*

УДК 336.146:334.72

Л.Г. Гулько, к.е.н, Хмельницького національного університету.

ФІНАНСОВИЙ АЦАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИЗНАЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглянуто сутність фінансового аналізу та основні напрямки його застосування для оцінки інвестиційної привабливості підприємства.

Ключові слова: *фінансовий аналіз, внутрішній і зовнішній фінансовий аналіз, інвестиційна привабливість, оцінка фінансового стану.*

Основою динамічного розвитку підприємства є здійснення ним інвестиційної діяльності та власний інвестиційний розвиток, в тому числі на основі залучення коштів сторонніх інвесторів. Таке залучення можливе лише за умови достатньої інвестиційної привабливості підприємства. Саме це робить аналіз інвестиційної привабливості необхідним як для окремого підприємства, що бажає залучити інвестиції (для управління цим аспектом діяльності), так і для інвестора, що бажає найбільш вигідно вкласти свої грошові кошти.

Дослідження питань інвестиційної діяльності та інвестиційної привабливості підприємств здійснюються такими вітчизняними вченими, як І.А. Бланк, В.М. Грідасов, М.М. Недашківський Т.В. Майорова, А.А. Пересада, Н.А. Хрущ, С.К. Реверчук, Л.М. Борщ, О.Г. Чумаченко, Д.М. Черваньов та ін.

Важливою характеристикою економічної діяльності підприємства у зовнішньому середовищі є його фінансовий стан. Він значною мірою визначає конкурентоспроможність підприємства, його потенціал у діловій співпраці, оцінює, якою мірою гарантовані економічні інтереси самого підприємства і його партнерів з фінансових та інших відносин. Цілі, з якими здійснюється аналіз та оцінка фінансового стану підприємства, є різними для самого підприємства, його кредиторів та інвесторів.

Фінансовий стан підприємства – це здатність підприємства фінансувати свою діяльність. Він характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, потребою в їх розміщенні та ефективністю використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними особами платоспроможністю і фінансовою стійкістю.

Метою оцінки фінансового стану підприємства є пошук резервів підвищення рентабельності виробництва та зміцнення комерційного розрахунку як основи стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банком та іншими установами.

Оцінка фінансового стану підприємства повинна бути систематичною та всебічною, а також здійснюватися за допомогою різних методів, прийомів та методик аналізу. Де уможливить критичну оцінку фінансових результатів діяльності підприємства як у статичі за певний період, так і в динаміці – за кілька періодів, дасть змогу визначити "больові точки" у фінансовій діяльності, способи ефективнішого використання та раціонального розміщення фінансових ресурсів. Вказані завдання успішно вирішуються за допомогою методів фінансового аналізу.

- дослідження рентабельності та фінансової стійкості підприємства;
- дослідження ефективності використання майна (капіталу) підприємства, рівень його забезпечення власними оборотними коштами;
- об'єктивна оцінка динаміки та стану ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості підприємства;
- оцінка становища суб'єкта господарювання на фінансовому ринку та кількісна оцінка його конкурентоспроможності;
- аналіз ділової активності підприємства та його становища на ринку цінних паперів;

оренди ” N 3 від 2 січня 2003 р.

23. Про Єдиний реєстр заборон відчуження об'єктів нерухомого майна: Положення затверджене наказом Мініюсту України від 9.06.1999 р.

24. Про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації: Положення затверджене Наказом Міністерства фінансів України та Фондом держмайна України від 26.01.2001 р.

25. "Про порядок реєстрації виданих, повернутих і використаних довіреностей на одержання цінностей": Інструкція затверджена наказом Міністерства фінансів України N 99 від 16.05.1996 р.

26. Указ Президента "Про інвестування майнових цінностей резидентами за межами України" № 839/95 від 13-09-1995 р. зі змінами та доповненнями

27. Цивільний Кодекс України прийнятий 16.01.2003 р. № 435-IV

Annotation. *Legal maintenance of managerial processes with actives of the enterpsnes is anal-ysead, it is offered to a way of its improvement.*

Key words: *actives, financial régulation of activity of the enterprises.*

УДК 336.146:334.72

Л.Г. Гулько, к.е.н, Хмельницького національного університету.

ФІНАНСОВИЙ АЦАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИЗНАЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглянуто сутність фінансового аналізу та основні напрямки його застосування для оцінки інвестиційної привабливості підприємства.

Ключові слова: *фінансовий аналіз, внутрішній і зовнішній фінансовий аналіз, інвестиційна привабливість, оцінка фінансового стану.*

Основою динамічного розвитку підприємства є здійснення ним інвестиційної діяльності та власний інвестиційний розвиток, в тому числі на основі залучення коштів сторонніх інвесторів. Таке залучення можливе лише за умови достатньої інвестиційної привабливості підприємства. Саме це робить аналіз інвестиційної привабливості необхідним як для окремого підприємства, що бажає залучити інвестиції (для управління цим аспектом діяльності), так і для інвестора, що бажає найбільш вигідно вкласти свої грошові кошти.

Дослідження питань інвестиційної діяльності та інвестиційної привабливості підприємств здійснюються такими вітчизняними вченими, як І.А. Бланк, В.М. Грідасов, М.М. Недашківський Т.В. Майорова, А.А. Пересада, Н.А. Хрущ, С.К. Реверчук, Л.М. Борщ, О.Г. Чумаченко, Д.М. Черваньов та ін.

Важливою характеристикою економічної діяльності підприємства у зовнішньому середовищі є його фінансовий стан. Він значною мірою визначає конкурентоспроможність підприємства, його потенціал у діловій співпраці, оцінює, якою мірою гарантовані економічні інтереси самого підприємства і його партнерів з фінансових та інших відносин. Цілі, з якими здійснюється аналіз та оцінка фінансового стану підприємства, є різними для самого підприємства, його кредиторів та інвесторів.

Фінансовий стан підприємства – це здатність підприємства фінансувати свою діяльність. Він характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, потребою в їх розміщенні та ефективністю використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними особами платоспроможністю і фінансовою стійкістю.

Метою оцінки фінансового стану підприємства є пошук резервів підвищення рентабельності виробництва та зміцнення комерційного розрахунку як основи стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банком та іншими установами.

Оцінка фінансового стану підприємства повинна бути систематичною та всебічною, а також здійснюватися за допомогою різних методів, прийомів та методик аналізу. Де уможливить критичну оцінку фінансових результатів діяльності підприємства як у статичі за певний період, так і в динаміці – за кілька періодів, дасть змогу визначити "больові точки" у фінансовій діяльності, способи ефективнішого використання та раціонального розміщення фінансових ресурсів. Вказані завдання успішно вирішуються за допомогою методів фінансового аналізу.

- дослідження рентабельності та фінансової стійкості підприємства;
- дослідження ефективності використання майна (капіталу) підприємства, рівень його забезпечення власними оборотними коштами;
- об'єктивна оцінка динаміки та стану ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості підприємства;
- оцінка становища суб'єкта господарювання на фінансовому ринку та кількісна оцінка його конкурентоспроможності;
- аналіз ділової активності підприємства та його становища на ринку цінних паперів;

- визначення ефективності використання фінансових ресурсів.

Слід зазначити, що за доступністю інформацію, що використовується для здійснення фінансового аналізу, поділяють на відкриту і закриту (секретну), що є комерційною таємницею, тому і аналіз фінансового стану може бути двох видів: внутрішній і зовнішній. Внутрішній аналіз здійснюється фінансистами підприємства на основі нормативів, що застосовуються на підприємстві і є комерційною таємницею; виконується він шляхом порівняння їх з плановими параметрами фінансової діяльності підприємства. Зовнішній аналіз здійснюється за даними бухгалтерської звітності зацікавленими організаціями – податковою інспекцією, банком, іншими структурами. Бухгалтерська звітність, яка застосовується при цьому, містить обмежену інформацію про діяльність підприємства, однак дозволяє досить об'єктивно оцінити фінансовий стан підприємства, не користуючись при цьому інформацією, яка є комерційною таємницею. Інвестори, що оцінюють інвестиційну привабливість підприємства за допомогою фінансового аналізу, застосовують саме зовнішній аналіз.

Особливості зовнішнього фінансового аналізу:

- значна кількість суб'єктів аналізу – користувачів інформації про діяльність підприємства;
- різноманітність цілей і інтересів суб'єктів аналізу;
- наявність типових методик аналізу, стандартів обліку і звітності,
- орієнтація аналізу тільки на публічну зовнішню звітність підприємства;
- обмеженість завдань аналізу;
- максимальна доступність результатів аналізу для користувачів.

Основний зміст зовнішнього фінансового аналізу складається з.

- 1) аналізу абсолютних показників прибутку;
- 2) аналізу показників рентабельності;
- 3) аналізу фінансового стану, ринкової стійкості, ліквідності балансу, платоспроможності підприємства;
- 4) аналізу ефективності використання позичкового капіталу
- 5) економічної діагностики фінансового стану підприємства і рейтингової оцінки емітентів.

Фінансовий аналіз за даними фінансової звітності називається класичним.

Основним змістом внутрішнього фінансового аналізу підприємства є:

- аналіз майна (капіталу) підприємства та впливу його використання на фінансовий стан підприємства;
- аналіз фінансової стійкості та стабільності підприємства;
- оцінка ділової активності підприємства;
- аналіз динаміки прибутку та рентабельності підприємства і факторів, що на них впливають;
- аналіз кредитоспроможності підприємства
- аналіз ефективності використання власних та залучених фінансових ресурсів;
- аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства;
- аналіз самоокупності підприємства;
- комплексна оцінка фінансового стану підприємства.

Цей аналіз здійснюється аналітиками підприємства і ґрунтується на широкій інформаційній базі, включаючи й оперативні дані.

Рівень інвестиційної привабливості підприємства визначається низкою факторів, до яких передусім належать:

- вид діяльності підприємства;
- інвестиційна привабливість регіону розташування підприємства
- фінансовий стан підприємства та його перспективи на ринку.

Під час аналізу інвестиційної привабливості підприємства розглядають такі аспекти його діяльності:

- характеристику технічної бази підприємства – стан технологічної бази підприємства – стан технології, вартість основних фондів, коефіцієнт фізичного та морального старіння основних фондів.
- номенклатуру продукції, що випускається;
- виробничу потужність;
- місце підприємства в галузі, на ринку, рівень монопольності;
- характеристику системи управління;
- статутний фонд, склад власників підприємства, ціну акцій;
- структуру витрат на виробництво;
- обсяг прибутку та напрямки його використання;
- оцінку фінансового стану підприємства.

У світовій та вітчизняній практиці для визначення інвестиційної привабливості підприємства використовується методика визначення фінансового стану підприємства використовується методика визначення фінансового стану підприємства за даними бухгалтерської фінансової звітності.

В Україні в якості методики визначення інвестиційної привабливості підприємства

використовується також Положення "Про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації", затверджене Наказом Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України від 26.01.2001 р.

Отже саме інструменти фінансового аналізу дають змогу визначити рівень інвестиційної привабливості підприємства та порівняти її з конкуруючими фірмами. Це дозволяє говорити про напрямок використання фінансового аналізу як засобу оцінки інвестиційних можливостей фірми.

Список використаних джерел:

1. Власюк Т.М. *Методика оцінки інвестиційної привабливості державних підприємств // Інвестиції: практика та досвід.* – 2005. – Ме4. – С. 22 – 26.
2. Шиян Д.В., Строченко НІ. *Фінансовий аналіз.* – К.: А.С.К., 2003. – 240 с.

Annotation. *In the article the essence of financial analysis and basic directions of his application is considered for estimation of investment attractiveness of enterprise.*

Key words: *financial analysis, financial analysts internal and external investment attractiveness, estimation of the financial state.*

УДК 336.146:005.311.6

С.В. Гушко, к.е.н., доцент Криворізького економічного інституту ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ВИКОРИСТАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ АУДИТУ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Розглянуто використання ЕЯР-системи для проходження міжнародного аудиту.

Ключові слова: *внутрішній аудит, МСФЗ, ЕІР-система.*

Основою механізму стратегічного управління великими виробничо-фінансовими системами є фундаментальна стратегічна Установа, яка передбачає різні пріоритети такі, як одержання максимально можливого прибутку, розширення частки на загальнонаціональному або регіональному ринку, забезпечення функціонування системи, завоювання нових ринків збуту продукції, постійне освоєння нових видів продукції, зростання системи.

Паралельно з формуванням пріоритетів фундаментальної стратегічної установи великої виробничо-фінансової системи і у залежності від них здійснюється вибір стратегії забезпечення та підтримання конкурентоспроможності. Поведінка кожної великої виробничо-фінансової системи на ринку визначається тільки її однієї властивій комбінацією пріоритетів фундаментальної стратегічної установи та обраною стратегією конкурентоспроможності Конкретне формулювання пріоритетів фундаментальної стратегічної установи являє собою встановлення довгострокових цілей [1].

При внутрішньому аудиті бухгалтерської звітності, як і той зовнішньому аудиті, необхідно оцінити організацію бухгалтерського обліку і систему контролю структурного підрозділу, що перевіряється.

При цьому внутрішні аудиторі особливу увагу повинні звернути на всі зміни, які відбулися в структурних підрозділах підприємства в порівнянні з попереднім періодом.

Класифікація основних чинників, що впливають на контрольне середовище, може бути наступною:

- ступінь дотримання вимог законодавчих і нормативних актів;
- система підготовки внутрішньої управлінської звітності;
- система підготовки бухгалтерської звітності;
- кадрова політика і практика;
- розподіл відповідальності і повноважень;
- організаційна структура підрозділу, що відповідає за ведення бухгалтерського обліку;
- стиль і принципи управління.

Основними користувачами результатів діяльності служб внутрішнього аудиту є вище виконавче керівництво і лінійне (операційне) керівництво підприємств. Під час проведення дослідження необхідно відзначити велику розбіжність в оцінках респондентів, що представляють вище виконавче керівництво і керівників СВА Керівники служби як основний користувач результатів власної діяльності з великим відривом вказали вище виконавче керівництво; вище виконавче керівництво віддає цю роль лінійному керівництву, вважаючи себе користувачами "другого рівня" разом з Радою директорів.

Найбільшою мірою задоволені роботою СВА самі керівники цих служб, тоді як ради директорів задоволені в значно меншому ступені [2].

Вищі виконавчі керівники займають проміжне положення за ступенем задоволеності діяльністю

використовується також Положення "Про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації", затверджене Наказом Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України від 26.01.2001 р.

Отже саме інструменти фінансового аналізу дають змогу визначити рівень інвестиційної привабливості підприємства та порівняти її з конкуруючими фірмами. Це дозволяє говорити про напрямок використання фінансового аналізу як засобу оцінки інвестиційних можливостей фірми.

Список використаних джерел:

1. Власюк Т.М. *Методика оцінки інвестиційної привабливості державних підприємств // Інвестиції: практика та досвід.* – 2005. – Ме4. – С. 22 – 26.
2. Шиян Д.В., Строченко НІ. *Фінансовий аналіз.* – К.: А.С.К., 2003. – 240 с.

Annotation. *In the article the essence of financial analysis and basic directions of his application is considered for estimation of investment attractiveness of enterprise.*

Key words: *financial analysis, financial analysts internal and external investment attractiveness, estimation of the financial state.*

УДК 336.146:005.311.6

С.В. Гушко, к.е.н., доцент Криворізького економічного інституту ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ВИКОРИСТАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ АУДИТУ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Розглянуто використання ЕЯР-системи для проходження міжнародного аудиту.

Ключові слова: *внутрішній аудит, МСФЗ, ЕІР-система.*

Основою механізму стратегічного управління великими виробничо-фінансовими системами є фундаментальна стратегічна Установа, яка передбачає різні пріоритети такі, як одержання максимально можливого прибутку, розширення частки на загальнонаціональному або регіональному ринку, забезпечення функціонування системи, завоювання нових ринків збуту продукції, постійне освоєння нових видів продукції, зростання системи.

Паралельно з формуванням пріоритетів фундаментальної стратегічної установи великої виробничо-фінансової системи і у залежності від них здійснюється вибір стратеги забезпечення та підтримання конкурентоспроможності. Поведінка кожної великої виробничо-фінансової системи на ринку визначається тільки її однієї властивій комбінацією пріоритетів фундаментальної стратегічної установи та обраною стратегією конкурентоспроможності Конкретне формулювання пріоритетів фундаментальної стратегічної установи являє собою встановлення довгострокових цілей [1].

При внутрішньому аудиті бухгалтерської звітності, як і той зовнішньому аудиті, необхідно оцінити організацію бухгалтерського обліку і систему контролю структурного підрозділу, що перевіряється.

При цьому внутрішні аудиторі особливу увагу повинні звернути на всі зміни, які відбулися в структурних підрозділах підприємства в порівнянні з попереднім періодом.

Класифікація основних чинників, що впливають на контрольне середовище, може бути наступною:

- ступінь дотримання вимог законодавчих і нормативних актів;
- система підготовки внутрішньої управлінської звітності;
- система підготовки бухгалтерської звітності;
- кадрова політика і практика;
- розподіл відповідальності і повноважень;
- організаційна структура підрозділу, що відповідає за ведення бухгалтерського обліку;
- стиль і принципи управління.

Основними користувачами результатів діяльності служб внутрішнього аудиту є вище виконавче керівництво і лінійне (операційне) керівництво підприємств. Під час проведення дослідження необхідно відзначити велику розбіжність в оцінках респондентів, що представляють вище виконавче керівництво і керівників СВА Керівники служби як основний користувач результатів власної діяльності з великим відривом вказали вище виконавче керівництво; вище виконавче керівництво віддає цю роль лінійному керівництву, вважаючи себе користувачами "другого рівня" разом з Радою директорів.

Найбільшою мірою задоволені роботою СВА самі керівники цих служб, тоді як ради директорів задоволені в значно меншому ступені [2].

Вищі виконавчі керівники займають проміжне положення за ступенем задоволеності діяльністю

СВА.

Таким чином, служби внутрішнього аудиту вітчизняних промислових підприємств в значно більшому ступені орієнтовані на потреби виконавчого керівництва, а не власників.

Одним з напрямів розвитку методики аудиту можна вважати збільшення частки аналітичних процедур у складі тестів шляхом вдосконалення їх методики, зокрема за рахунок використання засобів і методів аналізу, чинника. Такий підхід дозволить:

- виробити аудиторські пропозиції щодо вдосконалення організації виробництва і підвищення ефективності системи ухвалення рішень;
- удосконалити методику організації і підвищення якості аудиту за рахунок виявлення найбільш важливих чинників аудитуваного об'єкта і формувати більшу оцінку їх впливу на відхилення результуючого показника діяльності цього об'єкта. Крім того, це дозволить скоротити терміни і вартість проведення аудиту.

Західні партнери вимагають "прозорості" в діяльності підприємства і пов'язують її з веденням обліку по МСФЗ, вважаючи, що саме вони націлені на розкриття реального положення справ підприємства. А щоб пройти аудит у відповідності до стандартів, необхідно дотримуватись певних вимог до інформаційних систем і системи внутрішнього контролю. Для цього потрібно створити інтегровану систему, що забезпечує єдине сховище даних для підготовки фінансової звітності.

Основна мета аудиту звітності по МСФЗ – висновок про адекватність відображення в ній фінансового стану підприємства за рік, результатів операційної діяльності і руху грошових коштів за звітний період.

Розглянемо основні принципи МСФЗ і те, яким чином ERP-система наприклад, Oracle E-Business Suite допомагає їх виконувати. Фінансова звітність повинна представляти правдиву картину фактичного майнового і фінансового положення, результатів діяльності в зрозумілому для користувачів форматі.

В ERP-системі дані реєструються на підставі первинних документів в модулях системи і передаються в Головну книгу для побудови фінансової звітності.

Результати операцій та інших подій признаються за фактом їх здійснення (а не тоді, коли грошові кошти або їх еквіваленти отримані). Фінансові параметри ERP-системи дозволяють вибрати принцип нарахування вже під час настройки системи.

Принцип співвідношення доходів і витрат тісно пов'язаний з правильним розмежуванням періодів і регулює точне віднесення до них витрат що виникли. А саме витрати відносяться до того звітного періоду якому доходи, що обумовлюють дані витрати, є реалізованими (нарахованими).

Принцип розмежування звітних періодів ґрунтується на методах нарахування, співвідношення доходів і витрат та їх віднесення на майбутні періоди. Отже, фінансовий результат звітного періоду визначається як різниця доходів і витрат, що економічно відносяться до відповідних періодів.

Принципи співвідношення доходів і витрат і розмежування звітних періодів реалізуються ERP-системою завдяки календарю і періодам обліку в модулях: кожна операція відноситься до певного періоду. Ці ж дані будуть використовуватися і для оцінки фінансових результатів при передачі в Головну книгу.

Фінансова звітність повинна бути повною, тобто містити інформацію про всі активи і зобов'язання, доходи і витрати підприємства Статті активів і пасивів, а також витрат і доходів, за винятком випадків, спеціально обумовлених обліковою політикою, сальдирувати між собою забороняється.

Проконтролювати це можна за допомогою ERP-системи: вона містить всю необхідну інформацію, яку легко отримати для підтвердження звітності.

Принципи послідовності і зіставності розглядається разом з принципом правдивого уявлення. Він вимагає наявності порівняльних даних за попередні періоди і послідовного застосування з року в рік однакових методів обліку, тобто критеріїв визнання, відображення і вартісної оцінки аналогічних операцій і подій [3].

Для більш швидкого і успішного проходження аудиту відповідно до МСФВ інформаційна система повинна задовольняти ряду вимог. Аудит інформаційної системи проводиться на дотримання принципів:

- безперервності і "прозорості" інформаційних потоків;
- наявності документованих інтерфейсів;
- зіставності даних з попередніми звітними періодами;
- постійності правил і процедур обробки інформації;
- захисту інформації від несанкціонованого доступу.

При використанні ERP-системи дані вимоги і принципи забезпечуються стандартами інформаційної системи.

Але головна перевага застосування ERP-системи для проходження міжнародного аудиту – скорочення термінів підготовки звітності. Адже міжнародні стандарти диктують жорсткі правила: квартальна звітність не пізніше 30 днів після звітної дати, річна звітність – не пізніше 60 днів після закінчення фінансового року. Досить важко забезпечити такі терміни за відсутності інтегрованої інформаційної системи.

Отже, якщо потрібно швидко і якісно отримувати аудитуєму фінансову звітність відповідно до вимог МСФЗ і надавати її різним зовнішнім і внутрішнім користувачам, доцільно застосовувати інтегровану ERP-систему як основу корпоративної інформаційної системи. На сучасному етапі розвитку аудиту в його результатах зацікавлені не тільки власники, але і самі економічні суб'єкти, нормальний розвиток яких часто неможливий без залучення засобів інвесторів спонсорів і кредиторів.

Список використаних джерел:

1. Склеймов Н.В. Внутренний аудит: оценка систем, принятия решений и организации бухгалтерского учета // Финансовые и бухгалтерские консультации. – 2002. – №8 – С. 60-65.
2. Institute of Internal Auditors (IIA) [WWW document]. URL – <http://www.theiia.org> (12 вересня 2007).
3. Доклад секретариата ЮНКТАД, 31 июля 2003 года. Пересмотренная типовая программа учебной переподготовки бухгалтеров. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию [WWW document]. URL – <http://www.unctad.org> (20 жовтня 2007).

Annotation. *The use of the ERP-system is considered for passing of international audit.*

Key words: *internal audit, MSFZ, ERP-system.*

УДК. 336. 65: 332.012.324

Н.М. Давыденко, к.е.н., доцент Національного аграрного університету, м. Київ.

ПРИЙНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ КОРПОРАТИВНОГО ТИПУ

В статті розглянуті моделі прийняття інвестиційних рішень та трансформація інвестиційного капіталу, які підвищують ефективність рішень, забезпечують збалансоване функціонування системи фінансового менеджменту корпоративного підприємства для його розвитку в умовах постійних змін зовнішнього середовища.

Ключові слова: *інвестиційні рішення, інвестиційний капітал, фінансовий менеджмент, системний підхід, корпоративні підприємства, вартість ресурсів, моделі, алгоритми.*

Ефективна поточна діяльність та розвиток господарюючих суб'єктів головним чином залежать від наявності достатньої кількості фінансових ресурсів. Головним джерелом їхнього залучення в ринкових умовах має стати ринок цінних паперів, розбудова якого дозволить забезпечити вихід підприємств з ситуацій фінансової нестабільності.

Тому інвестування в фінансові активи на сучасному етапі трансформації економіки України стає однією з важливих сфер роботи підприємств, а від їхнього вміння використовувати сучасну методологію ПРИЙНЯТТЯ рішень на ринку цінних паперів головним чином залежить вартість ресурсів, що залучаються та ризик, яких супроводжує поточну діяльність.

Вище зазначене свідчить про актуальність проблеми адаптації механізмів та методів прийняття інвестиційних рішень в системі фінансового менеджменту до умов сучасної української економіки.

Питання фінансового менеджменту і методології прийняття інвестиційних рішень розроблені в працях західних учених – Г.Бірмана, Ю.Бриггема, Дж.К. Ван Хорна, Х.Марковца, Ф.Модильяні, Т.Райса, та інших. У цьому ж напрямку багато було зроблено такими українськими та російськими вченими як Балабанов І.Т., Бланк І А Гриньова В.М., Ковальов Пересада А.А., Стоянова О.С.

Однією з найважливіших проблем фінансового менеджменту є інвестування, для якого набуває великого значення розробка технології прийняття інвестиційних рішень, що забезпечують інвестору певну доходність та мають прийнятний рівень ризику. В ринковій економіці на будь-який елемент системи впливає як внутрішнє, так і зовнішнє середовище, зміни яких іноді відбуваються швидко і несподівано.

Тому метою моєї статті є обґрунтування прийняття ефективних інвестиційних рішень, що забезпечують збалансоване функціонування системи фінансового менеджменту корпоративного підприємства для його розвитку перехідної економіки.

Управління інвестиціями, як підсистема фінансового менеджменту покликано забезпечити найбільш раціональне розміщення інвестиційних ресурсів у рамках загальної стратегії організації (підприємство, фірма).

Для досягнення цього призначення реалізуються такі цілі:

- забезпечення високих темпів розвитку і прибутковості підприємства за рахунок ефективної інвестиційної діяльності;
- збереження стійкості і платоспроможності підприємства при здійсненні інвестицій;
- мінімізація ризиків і прискорення реалізації інвестиційних проєктів.

Отже, якщо потрібно швидко і якісно отримувати аудитуєму фінансову звітність відповідно до вимог МСФЗ і надавати її різним зовнішнім і внутрішнім користувачам, доцільно застосовувати інтегровану ERP-систему як основу корпоративної інформаційної системи. На сучасному етапі розвитку аудиту в його результатах зацікавлені не тільки власники, але і самі економічні суб'єкти, нормальний розвиток яких часто неможливий без залучення засобів інвесторів спонсорів і кредиторів.

Список використаних джерел:

1. Склеймов Н.В. Внутренний аудит: оценка систем, принятия решений и организации бухгалтерского учета // Финансовые и бухгалтерские консультации. – 2002. – №8 – С. 60-65.
2. Institute of Internal Auditors (IIA) [WWW document]. URL – <http://www.theiia.org> (12 вересня 2007).
3. Доклад секретариата ЮНКТАД, 31 июля 2003 года. Пересмотренная типовая программа учебной переподготовки бухгалтеров. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию [WWW document]. URL – <http://www.unctad.org> (20 жовтня 2007).

Annotation. *The use of the ERP-system is considered for passing of international audit.*

Key words: *internal audit, MSFZ, ERP-system.*

УДК. 336. 65: 332.012.324

Н.М. Давыденко, к.е.н., доцент Національного аграрного університету, м. Київ.

ПРИЙНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ КОРПОРАТИВНОГО ТИПУ

В статті розглянуті моделі прийняття інвестиційних рішень та трансформація інвестиційного капіталу, які підвищують ефективність рішень, забезпечують збалансоване функціонування системи фінансового менеджменту корпоративного підприємства для його розвитку в умовах постійних змін зовнішнього середовища.

Ключові слова: *інвестиційні рішення, інвестиційний капітал, фінансовий менеджмент, системний підхід, корпоративні підприємства, вартість ресурсів, моделі, алгоритми.*

Ефективна поточна діяльність та розвиток господарюючих суб'єктів головним чином залежать від наявності достатньої кількості фінансових ресурсів. Головним джерелом їхнього залучення в ринкових умовах має стати ринок цінних паперів, розбудова якого дозволить забезпечити вихід підприємств з ситуацій фінансової нестабільності.

Тому інвестування в фінансові активи на сучасному етапі трансформації економіки України стає однією з важливих сфер роботи підприємств, а від їхнього вміння використовувати сучасну методологію ПРИЙНЯТТЯ рішень на ринку цінних паперів головним чином залежить вартість ресурсів, що залучаються та ризик, яких супроводжує поточну діяльність.

Вище зазначене свідчить про актуальність проблеми адаптації механізмів та методів прийняття інвестиційних рішень в системі фінансового менеджменту до умов сучасної української економіки.

Питання фінансового менеджменту і методології прийняття інвестиційних рішень розроблені в працях західних учених – Г.Бірмана, Ю.Бриггема, Дж.К. Ван Хорна, Х.Марковца, Ф.Модильяні, Т.Райса, та інших. У цьому ж напрямку багато було зроблено такими українськими та російськими вченими як Балабанов І.Т., Бланк І А Гриньова В.М., Ковальов Пересада А.А., Стоянова О.С.

Однією з найважливіших проблем фінансового менеджменту є інвестування, для якого набуває великого значення розробка технології прийняття інвестиційних рішень, що забезпечують інвестору певну доходність та мають прийнятний рівень ризику. В ринковій економіці на будь-який елемент системи впливає як внутрішнє, так і зовнішнє середовище, зміни яких іноді відбуваються швидко і несподівано.

Тому метою моєї статті є обґрунтування прийняття ефективних інвестиційних рішень, що забезпечують збалансоване функціонування системи фінансового менеджменту корпоративного підприємства для його розвитку перехідної економіки.

Управління інвестиціями, як підсистема фінансового менеджменту покликано забезпечити найбільш раціональне розміщення інвестиційних ресурсів у рамках загальної стратегії організації (підприємство, фірма).

Для досягнення цього призначення реалізуються такі цілі:

- забезпечення високих темпів розвитку і прибутковості підприємства за рахунок ефективної інвестиційної діяльності;
- збереження стійкості і платоспроможності підприємства при здійсненні інвестицій;
- мінімізація ризиків і прискорення реалізації інвестиційних проєктів.

Зовнішнє та внутрішнє середовища інвестицій визначають умови діяльності та накладають відомі обмеження на прийняття рішень.

Для прийняття інвестиційних рішень використовуються моделі які в [1] класифіковані за станами зовнішнього середовища та функціями результативності, рівню дій та цілей, за часом (табл. 1.).

В сучасній економічній літературі існують та використовуються на практиці різні моделі обґрунтування інвестиційних рішень, прикладом яких є моделі німецьких [1] та українських [3] спеціалістів.

Таблиця 1

Класифікація моделей прийняття інвестиційних рішень						
Критерій	Рівні проявлення					
(Не)визначеність	Визначеність			Невизначеність		
				Повна	Ситуація ризику	Неясність
Альтернатива	Одноособове рішення			Програмне рішення		
	Абсолютна користь	Відносна користь	Термін використання			
Цілі	Одна ціль			Декілька шлей		
Часу	Статична модель			Динамічна модель		
				Однорівнева	Багаторівнева	
					жорстка	гнучка

Ключовим елементом алгоритму прийняття інвестиційного рішення є аналіз альтернатив. Його реалізація припускає необхідність аналізу всіх наявних інвестиційних ресурсів і вибору оптимального варіанта. Для полегшення перебору варіантів потрібно мати упорядковане угруповання інвестиційних ресурсів.

Інвестиції розглянуті як цінності, вкладені в бізнес, можуть бути дуже різними. Але, незалежно від форми, усі вони є результатом процесу нагромадження капіталу (рис.1).

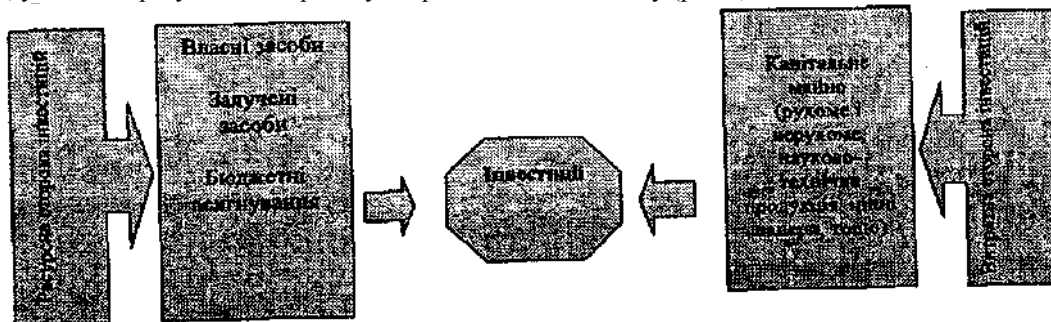


Рис. 1 Схема Трансформації інвестиційного капіталу

"Ресурсна" сторона інвестицій визначає інвестиційну діяльність тобто динаміку й обсяг вкладень. На мікрорівні (окремий суб'єкт) джерелами інвестицій можуть бути власні засоби (прибуток, амортизація) позикові (притягнуті) засоби і бюджетні асигнування. Інвестиції в матеріальній формі є не що інше, як основні фонди, аналіз яких полягає у їхній оцінці за залишковою вартістю, визначенням терміну служби, оцінкою зносу, амортизації.

"Витратну" сторону інвестицій визначає рівень ефективності вкладень в об'єкт інвестування. Сукупним об'єктом вкладення засобів служить капітальне майно, до складу якого входять фізичним капітал у виді нерухомого і рухомого майна, науково-технічна продукція, цінні папери і т. ін.

Закономірно, що склад капітального майна – об'єкта інвестиційних вкладень – збігається з формами інвестицій. Це відбувається у зв'язку з тим що інвестиції в загальному вигляді є трансформацією грошового капіталу як у фізичний капітал, так . в інші форми в даний момент часу чи в минулі періоди. Якщо трансформація проводиться в даний момент часу, то це означає, що інвестиції вкладаються у справу в грошовій формі. Якщо трансформація грошової форми інвестицій у матеріально-речовинні форми відбулася в минулі періоди часу, то, вкладення здійснюються в конкретній матеріально-речовинній формі (устаткування, будинки, комунікації і т. д.) чи у виді майнових прав (інтелектуальні, права на користування природними ресурсами й ін.).

Усі параметри процесу трансформації інвестиційного капіталу – обсяг, динаміка й інші регулюються прибутковістю вкладень, тобто розміром доходу (прибутку) на одиницю капітальної вартості, вкладеної в бізнес. Слід зазначити, що процес одержання доходу, закономірності його утворення не входять у поняття інвестицій, а складають необхідну основу, передумову появи інвестицій. Рух інвестицій не замикається на

створенні капітальних вартостей, а продовжується в процесі використання цих благ до реального відшкодування витрат. Проходження інвестицій всіма стадіями відтворення, починаючи від мобілізації інвестиційного капіталу аж до першого одержання доходу (виторгу), дасть один оборот інвестицій.

Таким чином, системний підхід до прийняття інвестиційних рішень в системі фінансового менеджменту корпоративного підприємства створює передумови для активізації інвестиційної діяльності, підвищення ефективності рішень, що приймаються, дає змогу приймати оптимальні рішення та реалізувати їх з максимальною ефективністю в умовах швидких змін зовнішнього середовища.

Список використаних джерел:

1. Блех Ю., Гетце У. *Инвестиционные расчеты: Пер. с нем./Под ред. А.М. Чуйкина, Л.А. Галюткина.* - Калининград: Янтарный сказ, 1997. 450 с.
2. О Ван Хорн Дж К *Основы управления финансами: Пер с англ.* - М.: Финансы и статистика, 1996.- 800 с.
3. Савчук В.П., Прилико С.И., Величко Е.Г. *Анализ и разработка инвестиционных проектов.* - К.: Абсолют - В, 1999. - 194 с.
4. Райс Т., Койлы Б. *Финансовые инвестиции и риск: Пер. с англ.* - К.: Торг.-изд. бюро В НУ, 1995.- 592 с.

Annotation. *In the article the models of making decisions of investments are considered as a transformation of investment capital, which promote efficiency of decisions, provide the balanced functioning of the system of financial management of corporate enterprise for his development in the conditions of permanent changes of external environment.*

Key words: *decisions of investments, investment capital, financial management, approach of the systems, corporate enterprises, cost of resources, model, algorithm.*

УДК 368.51

Л.М. Мех, к.е.н., доцент,

Р.В. Коваль, асистент Чернігівського державного педагогічного університету імені Т.Г. Шевченка.

ІНДЕКСНЕ СТРАХУВАННЯ В СИСТЕМІ СТРАХУВАННЯ

В статті розглядається механізм індексного страхування в системі страхування аграрних ризиків, досліджуються два типи індексних продуктів – індекс врожайності і індекс погоди.

Ключові слова: страхування, страховий ринок, індексне страхування, індекс урожайності, індекс погоди, збитки, франшиза.

Проведення економічної реформи і структурної перебудови сільського господарства обумовлює необхідність подальшого розвитку сільськогосподарського страхового ринку. Це створить підґрунтя для стійкого економічного зростання і забезпечить відшкодування збитків у разі стихійного лиха, аварій, катастроф та інших непередбачених подій що негативно впливають на діяльність усіх учасників аграрного ринку, перш за все сільськогосподарських виробників.

Страховий ринок в аграрному секторі економіки України має досі не використані резерви. В сільському господарстві застраховано лише близько 3 % ризиків, тоді як у більшості розвинутих країн цей показник досягає 90 – 95 %. Частка українського страхового ринку в загальноєвропейському обсязі страхових послуг становить лише 0,05%, і це при тому, що Україна становить 7% населення Європи [2].

В даний час в Україні широко обговорюються питання індексного страхування. Окремі теоретичні та практичні аспекти досліджуваної проблеми висвітлено в працях вітчизняних та зарубіжних учених. Так, зокрема, питанням теорії і практики страхування в аграрному секторі економіки присвятили свої праці українські вчені: В.В. Вітлінський К.Г. Воблий, М.Я. Дем'яненко, О.Л. Кашенко, А.В. Криворучко, С.А. Навроцький, С.І. Наконечний, С.С. Осадець, Д.В. Полозенко, О.М. Теревус, О.І. Ястремський. Водночас слід зазначити нестачу комплексних досліджень проблем, пов'язаних з організацією індексного страхування в аграрному секторі і наукових розробок, орієнтованих на практичне узагальнення та застосування нагромадженого в цій справі страхового досвіду.

Індексне страхування – страховий продукт, який лише завойовує себе на ринку. Страхові компанії почали працювати з індексними агростраховими продуктами з 2003 року.

Відповідно до статті 10 Закону України "Про державну підтримку сільського господарства України", індексним вважається страхування ризику втрати врожаю окремої сільськогосподарської культури у відношенні до усереднених натуральних показників її врожайності на визначеній території за попередні п'ять маркетингових періодів [1].

В Україні пропонуються два типи індексних продуктів – індекс врожайності і індекс погоди.

створенні капітальних вартостей, а продовжується в процесі використання цих благ до реального відшкодування витрат. Проходження інвестицій всіма стадіями відтворення, починаючи від мобілізації інвестиційного капіталу аж до першого одержання доходу (виторгу), дасть один оборот інвестицій.

Таким чином, системний підхід до прийняття інвестиційних рішень в системі фінансового менеджменту корпоративного підприємства створює передумови для активізації інвестиційної діяльності, підвищення ефективності рішень, що приймаються, дає змогу приймати оптимальні рішення та реалізувати їх з максимальною ефективністю в умовах швидких змін зовнішнього середовища.

Список використаних джерел:

1. Блех Ю., Гетце У. *Инвестиционные расчеты: Пер. с нем./Под ред. А.М. Чуйкина, Л.А. Галюткина.* - Калининград: Янтарный сказ, 1997. 450 с.
2. О Ван Хорн Дж К *Основы управления финансами: Пер с англ.* - М.: Финансы и статистика, 1996.- 800 с.
3. Савчук В.П., Прилико С.И., Величко Е.Г. *Анализ и разработка инвестиционных проектов.* - К.: Абсолют - В, 1999. - 194 с.
4. Райс Т., Койлы Б. *Финансовые инвестиции и риск: Пер. с англ.* - К.: Торг.-изд. бюро В НУ, 1995.- 592 с.

Annotation. *In the article the models of making decisions of investments are considered ma transformia ron of investment capital, which promote efficiency of decisions, provide the balamed functioning of the system of financial management of corporate enterprise for his development in the conditions of permanent changes of external environment.*

Key words: *decisions of investments, investment capital, financial management, approach of the systems, corporate enterprises, cost of resources, model, algorithm.*

УДК 368.51

Л.М. Мех, к.е.н., доцент,

Р.В. Коваль, асистент Чернігівського державного педагогічного університету імені Т.Г. Шевченка.

ІНДЕКСНЕ СТРАХУВАННЯ В СИСТЕМІ СТРАХУВАННЯ

В статті розглядається механізм індексного страхування в системі страхування аграрних ризиків, досліджуються два типи індексних продуктів – індекс врожайності і індекс погоди.

Ключові слова: страхування, страховий ринок, індексне страхування, індекс урожайності, індекс погоди, збитки, франшиза.

Проведення економічної реформи і структурної перебудови сільського господарства обумовлює необхідність подальшого розвитку сільськогосподарського страхового ринку. Це створить підґрунтя для стійкого економічного зростання і забезпечить відшкодування збитків у разі стихійного лиха, аварій, катастроф та інших непередбачених подій що негативно впливають на діяльність усіх учасників аграрного ринку, перш за все сільськогосподарських виробників.

Страховий ринок в аграрному секторі економіки України має досі не використані резерви. В сільському господарстві застраховано лише близько 3 % ризиків, тоді як у більшості розвинутих країн цей показник досягає 90 – 95 %. Частка українського страхового ринку в загальноєвропейському обсязі страхових послуг становить лише 0,05%, і це при тому, що Україна становить 7% населення Європи [2].

В даний час в Україні широко обговорюються питання індексного страхування. Окремі теоретичні та практичні аспекти досліджуваної проблеми висвітлено в працях вітчизняних та зарубіжних учених. Так, зокрема, питанням теорії і практики страхування в аграрному секторі економіки присвятили свої праці українські вчені: В.В. Вітлінський К.Г. Воблий, М.Я. Дем'яненко, О.Л. Кашенко, А.В. Криворучко, С.А. Навроцький, С.І. Наконечний, С.С. Осадець, Д.В. Полозенко, О.М. Теревус, О.І. Ястремський. Водночас слід зазначити нестачу комплексних досліджень проблем, пов'язаних з організацією індексного страхування в аграрному секторі і наукових розробок, орієнтованих на практичне узагальнення та застосування нагромадженого в цій справі страхового досвіду.

Індексне страхування – страховий продукт, який лише завойовує себе на ринку. Страхові компанії почали працювати з індексними агростраховими продуктами з 2003 року.

Відповідно до статті 10 Закону України "Про державну підтримку сільського господарства України", індексним вважається страхування ризику втрати врожаю окремої сільськогосподарської культури у відношенні до усереднених натуральних показників її врожайності на визначеній території за попередні п'ять маркетингових періодів [1].

В Україні пропонуються два типи індексних продуктів – індекс врожайності і індекс погоди.

Страховання за індексом врожайності передбачає виплату страхового відшкодування в тому випадку, якщо рівень середньої врожайності за поточний рік по визначеному регіону знижується на обумовлену величину нижче середнього багаторічного рівня. Власники страхових полісів одержують страхове відшкодування в розмірі, еквівалентному розміру зниження середнього рівня врожайності в регіоні. Врегулювання збитків проводиться не за наслідками збору урожаю в господарстві, а за даними державних органів статистики.

У договорі індексного страхування урожаю указується рівень покриття, тарифна ставка і повинні бути присутніми шкала або таблиця виплат на кожну одиницю недоотриманого урожаю до катастрофічного рівня, коли застраховане господарство одержує повну суму виплати. За договором індексу врожайності врегулювання збитків виконується практично автоматично, після отримання даних статистики, і сторони практично не беруть участі у визначенні збитків чи відсотка втрати урожаю.

П.п. 10.3.3. статті 10 Закону України "Про державну підтримку сільського господарства України" визначає, що для цілей розрахунку розміру страхової виплати за індексним страхуванням використовується спотова ціна метричної одиниці застрахованої сільськогосподарської продукції, діюча на організованому аграрному ринку на момент виникнення страхового випадку [1].

Перевагою страхування за індексом врожайності є те, що воно сприяє проведенню заходів щодо підвищення продуктивності сільськогосподарських культур в рамках господарства. А недоліком страхування по індексу врожайності є термін визначення індексу, який залежить від опублікування даних Держкомстатом і може затягнути виплату відшкодування до півроку. Інший недолік полягає в тому, що агровиробник може мати збитки, але не отримати відшкодування, якщо середня врожайність по району буде в межах звичайної.

Індекс урожайності дешевший, ніж комплексне страхування. Тарифна ставка, в основному, залежить від коливань урожайності культури по району за останні 10-30 років, і знаходиться в межах 3-10 %.

Страховання врожаїв із використанням погодних даних (індекс погоди) базується на відхиленні кількості температурних або погодних даних від середнього багаторічного рівня за період, найбільш відповідальний для вегетації рослин. Ці відхилення обов'язково реєструються місцевими станціями метеорологічного спостереження. Звичайно вони корелюються з обсягом сільськогосподарської продукції регіону або загального прибутку на одиницю площі.

Страхова сума визначається, виходячи із середнього багаторічного значення врожайності конкретної культури по регіону, яка відповідає середній багаторічній кількості опадів за вибраний період вегетації.

„І^{ОГ}Д^{ТМ} індексні продукти знаходяться на стадії впровадження в Україні. Індекс погоди розраховується на підставі погодних даних за останні 20 (31) років по кожній метеостанції. Його можна розрахувати для різних культур і різних періодів для страхування урожаю. Кожний агрокліматичний регіон нашої країни має свої особливості щодо можливості настання страхових подій, передбачених дією найбільш розповсюджених ризиків. Розуміння залежності розвитку рослин і формування врожайності від дії різних погодних чинників допомагає достатньо точно встановити зв'язок між втратами урожаю і відхиленнями погодних параметрів від середньо-багаторічних значень [3].

Недоліком погодних індексних продуктів є ризик оазису, коли підприємство може не одержати відшкодування якщо погодний індекс буде зафіксований в межах нормальних свідчень, але підприємство одержить збитки. Такі проблеми можуть виникнути у підприємств, чії поля знаходяться далеко від метеостанції, але страхові компанії можуть запропонувати варіанти для вирішення подібних проблем (встановлення автоматичної метеостанції на полях підприємства, розрахунок індексу по декількох станціях, і т. д.).

Врегулювання збитків проводиться за даними довколишньої метеостанції Українського гідрометцентру.

Відмітними особливостями погодних індексних страхових продуктів є:

- відсутність франшизи;
- можливість вибору страхової суми (сума витрат, вартість урожаю),
- можливість вибору суми премії на гектар;
- об'єктивна процедура врегулювання збитків, яка не залежить від думки представників страхової компанії або експертів,
- розробка страхової програми під конкретні вимоги сільськогосподарського підприємства.

Виплата страхового відшкодування по продуктах погодного індексного страхування проводиться в найкоротший термін (до 45 днів після закінчення дії страхового покриття), тому підприємство може планувати свої дії і фінансові рішення відразу, після того, як метеостанція зафіксує настання страхової події, а не чекати закінчення процедури оцінки збитку і рішення страхової компанії, що нерідко може тривати до 6 місяців.

Виробники можуть звертатися безпосередньо до страхових компаній для розробки специфічних погодних індексних продуктів, що допоможе встановити хороші взаємини і одержати якісний страховий захист для свого підприємства.

Таким чином, державні органи повинні сприяти розвитку індексного страхування в аграрному секторі економіки. Для цього необхідно прийняти Закон України "Про страхування в сільському господарстві". Це буде сприяти розвитку сільськогосподарського страхового ринку, як складової частини національного страхового та фінансового ринків України.

Список використаних джерел:

1. Закон України "Про державну підтримку сільського господарства України" 24 червня 2004 року № 1877-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – №49. – Ст. 527
2. Концепція Національної програми страхування сільськогосподарських ризиків (проект) // www.minagro.gov.ua – офіційний веб-сайт Міністерства аграрної політики України.
3. <http://www.agroinsurance.com> – спеціалізований інформаційно-аналітичний ресурс з питань страхування і управління ризиками в сільськогосподарському секторі.

Annotation. In the article the mechanisms of index insurance in the system of insurance of agrarian risks are examined, two types of index products – index of the productivity and index of weather are researched.

Key words: insurance, insurance market, index of insurance, index of the productivity, index of weather, losses, franchise .

УДК 657

В.В. Новодворська, к.е.н., доцент,
А.В. Могилевський Вінницького державного аграрного
університету.

ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИЗНАЧЕННЯ РОЗМІРУ СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ ЮРИДИЧНОЇ ОСОБИ

В статті досліджуються деякі проблемні питання щодо формування та визначення розміру статутного капіталу.

Ключові слова: в статутний капітал, акціонерне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю, мінімальна заробітна плата.

На сьогоднішній день доволі актуальним є питання щодо вирішення проблем з формування та визначення розміру статутного капіталу юридичної особи. Тому друкуючи дану статтю її автори бажають висловити колегам своє бачення проблем, пов'язаних з даною проблематикою.

В економічній науці загальноприйнятим фактом є те, що формування статутного капіталу юридичних осіб відбувається у декілька етапів. При вирішенні цього питання можна враховувати об'єктивний суб'єктивний або формальний підхід.

Об'єктивний підхід передбачає формування статутного капіталу в розмірі, необхідному для досягнення певної мети. Він застосовується тоді, коли необхідно акумулювати максимальний капітал. Наприклад учасники створюють товариство, що буде займатися гуртовою торгівлею будівельними матеріалами. Усі розуміють, що чим більші обігові кошти, тим ефективнішою буде діяльність. Кожен вносить, скільки може і, відповідно, визначаються частки у капіталі.

Суб'єктивний підхід – це формування статутного капіталу в розмірі, що забезпечує наперед узгоджений розподіл часток між учасниками. Тут до уваги насамперед береться не те, яка сума коштів потрібна для досягнення цілей юридичної особи та здійснення ефективної господарської діяльності, а те, яка структура капіталу влаштує учасників. Адже від цього згодом залежатиме розподіл прибутків і головне – голосів у зборах, тобто міра контролю. Розмір внеску кожного учасника у цьому разі "підлаштовується" так, щоб кожен одержав "свої" голоси.

Суб'єктивний підхід до розміру та розподілу статутного капіталу дозволяє врахувати не лише і, навіть, не стільки майновий внесок учасника, скільки персональне значення того чи іншого учасника у досягненні мети створюваної організації. Трапляється и так, що фактор особистості превалює над фактором капіталу. Так, в одному з товариств "багаті" учасники сплатили внесок за себе и за бідного учасника, оскільки лише він один володів технологією, яку товариство мало намір використовувати у виробництві.

На другому етапі, коли визначилися з розміром і розподілом капіталу учасники визначаються з предметом внеску та його оцінкою. Предмет внеску – те майно, яке учасник передасть товариству до статутного капіталу в обмін на корпоративні права. Предмет внеску визначається за згодою всіх учасників, адже усім їм однаково важливо, щоб це майно могло бути використане у майбутній діяльності юридичної особи.

Закріплюючи розмір статутного капіталу, законодавцеві, на нашу думку, слід виходити з чотирьох критеріїв:

- організаційно-правової форми юридичної особи;

Таким чином, державні органи повинні сприяти розвитку індексного страхування в аграрному секторі економіки. Для цього необхідно прийняти Закон України "Про страхування в сільському господарстві". Це буде сприяти розвитку сільськогосподарського страхового ринку, як складової частини національного страхового та фінансового ринків України.

Список використаних джерел:

1. Закон України "Про державну підтримку сільського господарства України" 24 червня 2004 року № 1877-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – №49. – Ст. 527
2. Концепція Національної програми страхування сільськогосподарських ризиків (проект) // www.minagro.gov.ua – офіційний веб-сайт Міністерства аграрної політики України.
3. <http://www.agroinsurance.com> – спеціалізований інформаційно-аналітичний ресурс з питань страхування і управління ризиками в сільськогосподарському секторі.

Annotation. *In the article the mechanisms of index insurance in the system of insurance of agrarian risks are examined, two types of index products – index of the productivity and index of weather are researched.*

Key words: *insurance, insurance market, index of insurance, index of the productivity, index of weather, losses, franchise .*

УДК 657

В.В. Новодворська, к.е.н., доцент,
А.В. Могилевський Вінницького державного аграрного
університету.

ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИЗНАЧЕННЯ РОЗМІРУ СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ ЮРИДИЧНОЇ ОСОБИ

В статті досліджуються деякі проблемні питання щодо формування та визначення розміру статутного капіталу.

Ключові слова: в статутний капітал, акціонерне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю, мінімальна заробітна плата.

На сьогоднішній день доволі актуальним є питання щодо вирішення проблем з формування та визначення розміру статутного капіталу юридичної особи. Тому друкуючи дану статтю її автори бажають висловити колегам своє бачення проблем, пов'язаних з даною проблематикою.

В економічній науці загальноприйнятим фактом є те, що формування статутного капіталу юридичних осіб відбувається у декілька етапів. При вирішенні цього питання можна враховувати об'єктивний суб'єктивний або формальний підхід.

Об'єктивний підхід передбачає формування статутного капіталу в розмірі, необхідному для досягнення певної мети. Він застосовується тоді, коли необхідно акумулювати максимальний капітал. Наприклад учасники створюють товариство, що буде займатися гуртовою торгівлею будівельними матеріалами. Усі розуміють, що чим більші обігові кошти, тим ефективнішою буде діяльність. Кожен вносить, скільки може і, відповідно, визначаються частки у капіталі.

Суб'єктивний підхід – це формування статутного капіталу в розмірі, що забезпечує наперед узгоджений розподіл часток між учасниками. Тут до уваги насамперед береться не те, яка сума коштів потрібна для досягнення цілей юридичної особи та здійснення ефективної господарської діяльності, а те, яка структура капіталу влаштовує учасників. Адже від цього згодом залежатиме розподіл прибутків і головне – голосів у зборах, тобто міра контролю. Розмір внеску кожного учасника у цьому разі "підлаштовується" так, щоб кожен одержав "свої" голоси.

Суб'єктивний підхід до розміру та розподілу статутного капіталу дозволяє врахувати не лише і, навіть, не стільки майновий внесок учасника, скільки персональне значення того чи іншого учасника у досягненні мети створюваної організації. Трапляється и так, що фактор особистості превалює над фактором капіталу. Так, в одному з товариств "багаті" учасники сплатили внесок за себе и за бідного учасника, оскільки лише він один володів технологією, яку товариство мало намір використовувати у виробництві.

На другому етапі, коли визначилися з розміром і розподілом капіталу учасники визначаються з предметом внеску та його оцінкою. Предмет внеску – те майно, яке учасник передасть товариству до статутного капіталу в обмін на корпоративні права. Предмет внеску визначається за згодою всіх учасників, адже усім їм однаково важливо, щоб це майно могло бути використане у майбутній діяльності юридичної особи.

Закріплюючи розмір статутного капіталу, законодавцеві, на нашу думку, слід виходити з чотирьох критеріїв:

- організаційно-правової форми юридичної особи;

- кількості учасників;
- державної належності учасників;
- сфери діяльності юридичної особи.

Організаційно-правова форма дозволяє врахувати особливості відповідальності учасників за зобов'язаннями створеної юридичної

За цим критерієм встановлено мінімальні розміри статутних капі-галів для двох видів господарських товариств:

- для акціонерного товариства – не менше суми, еквівалентної 1250 мінімальним заробітним платам, виходячи із ставки мінімальної заробітної плати, діючої на момент створення акціонерного товариства (ч. 4 ст.24 Закону "Про господарські товариства");

- для товариства з обмеженою відповідальністю – не менше сум , еквівалентної 100 мінімальним заробітним платам, виходячи із ставки мінімальної заробітної плати, діючої на момент створення товариства з обмеженою відповідальністю (ст. 52 названого вище Закону). Ця ж вимога застосовується до товариств з додатковою відповідальністю (ст. 65 названого вище Закону).

Для повного і командитного товариства мінімальний розмір статутного капіталу не встановлено. Законодавець залишає дане питання на розсуд учасників. Тому в цих товариствах розмір статутного капіталу може бути будь-яким, починаючи з 1 кошики.

Зауважимо, що кількість учасників, як критерій визначення розміру статутного капіталу, чинним законодавством не враховується.

Економічна діяльність юридичних осіб має неоднакове значення для інших учасників цивільного обороту. Наслідки, викликані, наприклад, банкрутством банку "Україна" набагато перевищують негативні наслідки, спричинені банкрутством місцевого приватного підприємства яке мало станцію технічного обслуговування автомобілів. Для мінімізації негативних наслідків, які можуть мати місце через неефективну господарську діяльність важливих, стратегічних, з точки зору суспільних інтересів та держави, організацій, до них повинні встановлюватися підвищені вимоги, зокрема и щодо статутного капіталу. Ця теза не є новою і вже давно знайшла відображення у вітчизняному законодавстві. Підвищені розміри статутних капіталів встановлені також для комерційних банків:

- 1) для місцевих кооперативних банків -1 мільйон євро;
- 2) для комерційних банків, які провадять діяльність на території однієї області, – 3 мільйони євро;
- 3) для банків, котрі здійснюють свою діяльність на території всієї України, – 5 мільйонів євро (ст. 31 Закону України "Про банки та банківську діяльність").

Мінімальний розмір статутного капіталу– це мінімальна сума, необхідна для створення товариства. Але, яким цей мінімум повинен бути? Чому законодавець визначив, що 100 мінімальних заробітних плат вистачить для створення товариства з обмеженою відповідальністю, а для акціонерного – буде замало в 12,5 разів? Де є міра? На нашу думку, мінімальний статутний капітал повинен визначатися як баланс двох принципів: доступності створення товариства (тому мінімальний капітал не має бути надто великим) і достатності для забезпечення початку господарської діяльності (тому мінімальний капітал не повинен бути замалим). Мало чи багато – поняття суто оціночні, тому вивести точний розмір капіталу, обґрунтований математичними розрахунками, не можливо.

Виходячи з теперішньої економічної ситуації, вважаємо, що мінімальний статутний капітал товариства з обмеженою відповідальністю повинен становити 50000 гривень, акціонерного – 500000 гривень, повного – 250000 гривень, командитного товариства – 250000 гривень виробничого кооперативу – 250000 гривень. Для унітарних підприємств, зокрема й приватних, мінімальна сума статутного капіталу має бути не меншою 5000 гривень [3, с. 70-73].

Мінімальний статутний капітал визначається на день створення юридичної особи. Відповідно до п.4 ст. 88 ЦК України юридична особа вважається створеною з дня її державної реєстрації. Трапляються випадки, коли на момент затвердження (підписання) установчих документів статутний капітал відповідає встановленим вимогам а на час реєстрації – ні (наприклад, у зв'язку із збільшенням мінімальної заробітної плати). Вважаємо, що у такій ситуації реєстратор вправі відмовити у реєстрації з огляду на вимоги наведеного вище п.4 ст. 88 ЦК України (що у такій ситуації реєстратор не повинен відмовляти у реєстрації, адже рішення про створення статутного капіталу було прийняте до зміни в законодавстві, тим паче, що люди не повинні відповідати перед державою несучи певні матеріальні та моральні збитки за недосконалість самої законодавчої системи).

Таким чином, за результатами проведеного дослідження встановлено, що:

1. Вітчизняне законодавство, яке регулює розмір статутного капіталу юридичних осіб, потребує змін;
2. Існує декілька підходів до визначення розміру статутного капі ЦІЛУ; об'єктивний, суб'єктивний, формальний;
3. Майно, що є предметом внеску, має відповідати наступним вимогам:

- бути власністю учасника;
- мати грошову оцінку;
- бути відчужуваним;
- належати до майна, яке може використовуватися для формування статутного капіталу створеної юридичної особи.

Список використаних джерел:

1. Про державну реєстрацію юридичних та фізичних осіб – підприємцю: Закон України від 15.05.2003 р. №755 – IV, із змінами // rada.kiev.ua.
2. Про власність : Закон України від 07.02.1991 р. № 697-ХІІ із змінами та доповненнями// rada.kiev.ua.
3. Кравчук В. Розмір статутного капіталу юридичної особи // Право України. - №2. – с.70 – 73.

Annotation. The article some problem issues about shaping and fixing size of statutory capital.

Key words: Statutory capital, jointstock company, company with limited responsibility, mini mum earnings.

В.В. Новодворська, к.е.н., доцент,

Т.В. Проценко Вінницький державний аграрний університет

ВИТРАТИ ОСНОВА ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ВИРОБНИЦТВА

В статті досліджуються деякі проблемні питання щодо витрат та формування собівартості виробництва.

Ключові слова: витрати , собівартість , виробництво , затрати , продукція.

Основним мотивом пою кінцевою метою є здійснення будь-якого виду бізнесу, його головною кінцевою метою є збільшення добробуту співвласників підприємства. Характеристикою його росту є зростання поточного та відкладеного їх доходу на вкладений капітал, джерелом якого є прибуток. Зниження ефективності недейової конкуренції, обмеженість фінансових ресурсів ускладнення управління підприємством, виникнення проблем зі збутом продукції призводять до зменшення прибутковості виробництва. Ці обставини підвищують значення обліку для керівництва, зокрема, обліку витрат та формування собівартості.

Процес управління підприємством передбачає своєчасне отримання керівництвом достовірної інформації, необхідної для прийняття ефективних рішень. Проведені дослідження свідчать про те що дані про витрати і доходи в цілому по підприємству, які наводяться у фінансовій звітності, не відображують усієї картини формування собівартості, не дають можливості знайти причини її зростання і резерви зменшення її. Цієї інформації не вистачає для вирішення питань ціноутворення, визначення комерційної привабливості кожного з видів продукції, що випускається.

Тому для більш ефективного управління виробництвом велике значення має система обліку витрат та формування собівартості при побудові якої показник собівартості відобразатиме реальний стан справ. Допомогатиме у вирішенні питань ціноутворення, визначенні асортименту продукції, що випускається, та зменшуватиме ступінь ризиків щодо прийняття економічних рішень як користувачами фінансових звітів суб'єктів господарювання, так і керівним складом підприємства.

Собівартість продукції – одна з важливих економічних категорій. Це якісний показник за яким визначають, у що обходяться підприємству виробництво і збут продукції.

Алгоритм визначення собівартості – досить неоднозначна і складна процедура, оскільки потребує досконалого розуміння процесу формування собівартості, складу і класифікації складових її витрат.

Собівартість одиниці продукції є підставою для прийняття більшості управлінських рішень. Успіх підприємства залежить від своєчасної та достовірної інформації про формування собівартості, оскільки: витрати на виробництво є базою для встановлення ціни продажу інформація про собівартість є основою прогнозування виробництва та використовується для вирішення великої кількості поточних оперативних завдань управління. Визначення собівартості продукції підприємству необхідно для:

- оцінки виконання плану за певним показником і його динамікою;
- визначення рентабельності виробництва й окремих видів продукції;
- здійснення внутрішньовиробничого госпрозрахунку;
- виявлення резервів зниження витрат підприємства;
- розрахунку економічної ефективності від впровадження нової техніки, технологи, організаційно-технічних заходів;
- ціноутворення;
- обґрунтування рішення про виробництво нових видів продукції і зняття з виробництва застарілих виробів.

- бути власністю учасника;
- мати грошову оцінку;
- бути відчужуваним;
- належати до майна, яке може використовуватися для формування статутного капіталу створеної юридичної особи.

Список використаних джерел:

1. Про державну реєстрацію юридичних та фізичних осіб – підприємцю: Закон України від 15.05.2003 р. №755 – IV, із змінами // rada.kiev.ua.
2. Про власність : Закон України від 07.02.1991 р. № 697-ХІІ із змінами та доповненнями// rada.kiev.ua.
3. Кравчук В. Розмір статутного капіталу юридичної особи // Право України. - №2. – с.70 – 73.

Annotation. The article some problem issues about shaping and fixing size of statutory capital.

Key words: Statutory capital, jointstock company, company with limited responsibility, mini mum earnings.

В.В. Новодворська, к.е.н., доцент,

Т.В. Проценко Вінницький державний аграрний університет

ВИТРАТИ ОСНОВА ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ВИРОБНИЦТВА

В статті досліджуються деякі проблемні питання щодо витрат та формування собівартості виробництва.

Ключові слова: витрати , собівартість , виробництво , затрати , продукція.

Основним мотивом пою кінцевою метою є здійснення будь-якого виду бізнесу, його головною кінцевою метою є збільшення добробуту співвласників підприємства. Характеристикою його росту є зростання поточного та відкладеного їх доходу на вкладений капітал, джерелом якого є прибуток. Зниження ефективності недійової конкуренції, обмеженість фінансових ресурсів ускладнення управління підприємством, виникнення проблем зі збутом продукції призводять до зменшення прибутковості виробництва. Ці обставини підвищують значення обліку для керівництва, зокрема, обліку витрат та формування собівартості.

Процес управління підприємством передбачає своєчасне отримання керівництвом достовірної інформації, необхідної для прийняття ефективних рішень. Проведені дослідження свідчать про те що дані про витрати і доходи в цілому по підприємству, які наводяться у фінансовій звітності, не відображують усієї картини формування собівартості, не дають можливості знайти причини її зростання і резерви зменшення її. Цієї інформації не вистачає для вирішення питань ціноутворення, визначення комерційної привабливості кожного з видів продукції, що випускається.

Тому для більш ефективного управління виробництвом велике значення має система обліку витрат та формування собівартості при побудові якої показник собівартості відобразатиме реальний стан справ допомагатиме у вирішенні питань ціноутворення, визначенні асортименту продукції, що випускається, та зменшуватиме ступінь ризиків щодо прийняття економічних рішень як користувачами фінансових звітів суб'єктів господарювання, так і керівним складом підприємства.

Собівартість продукції – одна з важливих економічних категорій. Це якісний показник за яким визначають, у що обходяться підприємству виробництво і збут продукції.

Алгоритм визначення собівартості – досить неоднозначна і складна процедура, оскільки потребує досконалого розуміння процесу формування собівартості, складу і класифікації складових її витрат.

Собівартість одиниці продукції є підставою для прийняття більшості управлінських рішень. Успіх підприємства залежить від своєчасної та достовірної інформації про формування собівартості, оскільки: витрати на виробництво є базою для встановлення ціни продажу інформація про собівартість є основою прогнозування виробництва та використовується для вирішення великої кількості поточних оперативних завдань управління. Визначення собівартості продукції підприємству необхідно для:

- оцінки виконання плану за певним показником і його динамікою;
- визначення рентабельності виробництва й окремих видів продукції;
- здійснення внутрішньовиробничого госпрозрахунку;
- виявлення резервів зниження витрат підприємства;
- розрахунку економічної ефективності від впровадження нової техніки, технологи, організаційно-технічних заходів;
- ціноутворення;
- обґрунтування рішення про виробництво нових видів продукції і зняття з виробництва застарілих виробів.

Отже собівартість продукції – синтетичний, узагальнюючий показник, що характеризує всі сторони діяльності підприємства, а також відображає ефективність його роботи.

У зв'язку з реформою бухгалтерського обліку та прийняттям П(С)БО 16 "Витрати" [1], затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. №318, внесено зміни до складу та порядку формування собівартості продукції, яка виробляється. Однак в Положенні не дано визначення дефініції собівартості продукції.

Собівартість продукції включає різні види витрат, що залежать і це залежать від роботи підприємства, впливають з характеру певного виробництва і не пов'язаних з ним безпосередньо. У зв'язку з цим велике значення має чітке визначення складу витрат, що формують собівартість.

Дослідження, проведені на підприємствах олійно-жирової галузі, продемонстрували, що часто поняття "витрати на виробництво і собівартість", вживаються як синоніми. Однак їх варто розрізняти, оскільки, з одного боку, вони близькі, з іншого – все-таки мають розбіжності. Перше поняття (витрати) співвідноситься з процесом виробництва взагалі, незалежно від його завершеності і характеру зв'язку з продуктом; друге (собівартість) – має на увазі завершеність виробництва, виділяє ту частину витрат які відносять на готовий продукт. Загальна сума витрат, що входять до собівартості продукції, дає уявлення про обґрунтованість, доцільність та адресність виробничих витрат.

Останнім часом у наукових працях, присвячених розгляду питань, які стосуються економічної сутності категорії витрат, наводяться різні міркування щодо відмінностей між визначеннями понять "витрати" та "затрати".

Визначено, що під терміном "витрати" розуміють усю сукупність різних видів ресурсів, витрачених на виробництво та реалізацію продукції, які формують її собівартість.

Однією з основних умов одержання достовірної інформації про собівартість продукції є науково обґрунтована класифікація витрат, що включають до її складу.

Під класифікацією в науці розуміють розподіл об'єктів, категорій за групами, класами та іншими залежно від їхніх загальних ознак, які характеризують зв'язки між об'єктами, що підлягають класифікації в єдиній системі відповідної галузі діяльності.

Собівартість складається з витрат, які відрізняються своєю роллю і значенням у виробничих процесах, способом віднесення на вироблений продукт. Тому особлива увага приділяється класифікації цих витрат за різними ознаками, що забезпечує більш глибоке вивчення складу і характеру витрат, застосування однакових, економічно обґрунтованих способів групування витрат у практиці обліку, контролю і ефективного керівництва.

Під час класифікації витрат підприємства необхідно пам'ятати що групування витрат, що застосовується в управлінському обліку, набагато ширше, ніж групування витрат фінансового обліку. Звичайно питання групування витрат залежить від поставленої мети, а тому важко знайти одну однакоову придатну для всіх випадків класифікацію витрат яка враховуватиме всі можливі чинники.

Питання про вибір угруповання витрат вирішують звичайно залежно від поставленого завдання. Однак обмежитися тільки однією, однакоовою придатною для всіх випадків, класифікацією витрат неможливо, оскільки при цьому важко врахувати всю різноманітність виробничих чинників.

Результати проведеного дослідження показують, що в практичній діяльності більшості підприємств олійно-жирової галузі не використовують наукове визначення витрат. На практиці на олійно-жирових підприємствах для цілей фінансового обліку використовується класифікація витрат, наведена в П(С)БУ 16 "Витрати" [1], а для внутрішньогосподарського планування, обліку і калькулювання собівартості продукції – класифікація витрат відповідно до Методичних рекомендацій за формуванням собівартості продукції (робіт, послуг) на підприємствах олійно-жирової галузі, [2] затверджених наказом Державного Департаменту продовольства України від 06.09.2001 р. № 37 (далі – Методичні рекомендації). Відповідно до Методичних рекомендацій усі витрати класифікують: за місцями виникнення витрат; видами витрат; способами перенесення вартості на продукцію; ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат; відношенням до собівартості продукції.

Виробнича собівартість – це технологічна собівартість, збільшена на суму витрат, пов'язаних з управлінням виробничими підрозділами які випускають продукцію. У разі, коли виробляється кілька видів продукції, останні можуть бути непрямыми витратами та розподілятися відповідно до обраної бази розподілу.

В олійно-жировій галузі до таких витрат відносять витрати, які:

– безпосередньо пов'язані з виробництвом олійно-жирової продукції: витрати на лабораторні дослідження якості сировини що надходить, сировини і матеріалів, напівфабрикатів; прямі виробничі витрати; витрати на розробку нормативів тощо;

– пов'язані з обслуговуванням виробничого процесу, а саме-з ремонтом виробничого устаткування; транспортуванням сировини матеріалів, готової продукції, напівфабрикатів; понесені допоміжними підрозділами олійно-жирових підприємств для вироблення і подачі в цехи енергії, пари, водню й аміаку.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати", затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. № 318.
2. Методические рекомендации по формированию себестоимости продукции (работ, услуг) на предприятиях масложировой отрасли Украины, утв. приказом Госдепартамента продовольствия Украины от 06.09.2001 г. № 37.

Annotation: The main problem of Otis article is an expenses and formation the cost prise of production.

Key words: production, expenses, cost prise, costs, output.

УДК: 658.155:657.44.

І.Ф. Полещук, к.п.н.,

Т.В. Ліщина, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця.

ДОХОДИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ

У статті проаналізовано показники доходів підприємства державної форми власності на основі даних фінансової звітності; розглянуто напрями збільшення доходів даного суб'єкта господарювання в умовах становлення та розвитку ринкової економіки.

Ключові слова: дохід (виручка) від реалізації продукції, чистий дохід, операційний дохід.

На сьогоднішній день основною ланкою господарювання економічної системи країни, що поступальним рухом розвивається у напрямку соціально-орієнтованої економіки є підприємство. В сучасних умовах діяльність кожного суб'єкта господарювання спрямована на задоволення суспільних потреб і отримання за це відповідної "винагороди" у вигляді доходу і прибутку [1; с. 452].

Варто зазначити, що поряд із приватним сектором економіки функціонують також підприємства державної форми власності, в умовах ринкових змін досить актуальною є проблема пристосування державних підприємств до ситуації, що склалася, а також визначення, наскільки товари та послуги, запропоновані такими підприємствами, відповідають ринковому попиту.

Дослідженням даної проблеми займалися такі вітчизняні вчені, як Г.М. Богославець, Р.В. Грачова, В.П. Кодацький, Н.М. Ушакова, І.О. Чаюн та інші [1-3].

Метою нашого дослідження був аналіз доходів державного підприємства для визначення ефективності його функціонування в умовах ринкової економіки.

Об'єктом дослідження є державне підприємство "Вінницькі теплові мережі", яке надає послуги з теплопостачання фізичним і юридичним особам міста Вінниці. Діяльність даного суб'єкта господарювання за 2004-2006 рр. характеризується наступним показником доходів (табл. 1).

Таблиця 1

**Показники доходів державного підприємства
"Вінницькі теплові мережі" за 2004-2006 рр. (тис. грн.)**

Показник	2004 рік	2005 рік	2006 рік	Темп росту, % 2005/2004	Темп росту, % 2006/2005
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	14806	18686	20690	126,2	110,7
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	12338	15572	16278	126,2	104,5
Інші операційні доходи	1524	644	712	42,3	110,6
Інші доходи	-	17	923	-	5429,4

Проаналізувавши наведені дані, можна помітити у доходах підприємства від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) тенденцію до поступового зростання: у 2005 році порівняно з 2004 роком даний показник зріс на 3880 тис. грн. що становить 26,2 %; у 2006 році порівняно з 2005 роком даний показник зріс на 2004 тис грн що становить майже 11%. У першу чергу це зумовлено зміною тарифів на послуги, які надає державне підприємство.

Охарактеризуємо також зміни, що відбулись у значеннях показників чистих доходів підприємства. При цьому, варто зазначити, що чистий дохід дорівнює різниці між доходом від реалізації продукції та ПДВ акцизним збором, іншими вирахуваннями з доходу. До суми ПДВ у цьому випадку враховується лише те його значення, яке включене до складу виручки, [2; с.49]. У 2005 році темп росту показника чистих доходів державного підприємства порівняно з 2004 роком становив 26,2% а в 2006 році відповідно до 2005 року лише 4,5%. Причиною цього є надання державним підприємством у 2006 році знижок на свої послуги в сумі 964 тис. грн.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати", затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. № 318.
2. Методические рекомендации по формированию себестоимости продукции (работ, услуг) на предприятиях масложировой отрасли Украины, утв. приказом Госдепартамента продовольствия Украины от 06.09.2001 г. № 37.

Annotation: The main problem of Otis article is an expenses and formation the cost prise of production.

Key words: production, expenses, cost prise, costs, output.

УДК: 658.155:657.44.

І.Ф. Полещук, к.п.н.,

Т.В. Ліщина, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця.

ДОХОДИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ

У статті проаналізовано показники доходів підприємства державної форми власності на основі даних фінансової звітності; розглянуто напрями збільшення доходів даного суб'єкта господарювання в умовах становлення та розвитку ринкової економіки.

Ключові слова: дохід (виручка) від реалізації продукції, чистий дохід, операційний дохід.

На сьогоднішній день основною ланкою господарювання економічної системи країни, що поступальним рухом розвивається у напрямку соціально-орієнтованої економіки є підприємство. В сучасних умовах діяльність кожного суб'єкта господарювання спрямована на задоволення суспільних потреб і отримання за це відповідної "винагороди" у вигляді доходу і прибутку [1; с. 452].

Варто зазначити, що поряд із приватним сектором економіки функціонують також підприємства державної форми власності, в умовах ринкових змін досить актуальною є проблема пристосування державних підприємств до ситуації, що склалася, а також визначення, наскільки товари та послуги, запропоновані такими підприємствами, відповідають ринковому попиту.

Дослідженням даної проблеми займалися такі вітчизняні вчені, як Г.М. Богославець, Р.В. Грачова, В.П. Кодацький, Н.М. Ушакова, І.О. Чаюн та інші [1-3].

Метою нашого дослідження був аналіз доходів державного підприємства для визначення ефективності його функціонування в умовах ринкової економіки.

Об'єктом дослідження є державне підприємство "Вінницькі теплові мережі", яке надає послуги з теплопостачання фізичним і юридичним особам міста Вінниці. Діяльність даного суб'єкта господарювання за 2004-2006 рр. характеризується наступним показником доходів (табл. 1).

Таблиця 1

**Показники доходів державного підприємства
"Вінницькі теплові мережі" за 2004-2006 рр. (тис. грн.)**

Показник	2004 рік	2005 рік	2006 рік	Темп росту, % 2005/2004	Темп росту, % 2006/2005
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	14806	18686	20690	126,2	110,7
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	12338	15572	16278	126,2	104,5
Інші операційні доходи	1524	644	712	42,3	110,6
Інші доходи	-	17	923	-	5429,4

Проаналізувавши наведені дані, можна помітити у доходах підприємства від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) тенденцію до поступового зростання: у 2005 році порівняно з 2004 роком даний показник зріс на 3880 тис. грн. що становить 26,2 %; у 2006 році порівняно з 2005 роком даний показник зріс на 2004 тис грн що становить майже 11%. У першу чергу це зумовлено зміною тарифів на послуги, які надає державне підприємство.

Охарактеризуємо також зміни, що відбулись у значеннях показників чистих доходів підприємства. При цьому, варто зазначити, що чистий дохід дорівнює різниці між доходом від реалізації продукції та ПДВ акцизним збором, іншими вирахуваннями з доходу. До суми ПДВ у цьому випадку враховується лише те його значення, яке включене до складу виручки, [2; с.49]. У 2005 році темп росту показника чистих доходів державного підприємства порівняно з 2004 роком становив 26,2% а в 2006 році відповідно до 2005 року лише 4,5%. Причиною цього є надання державним підприємством у 2006 році знижок на свої послуги в сумі 964 тис. грн.

Проаналізувавши показники інших операційних доходів, можна помітити, що у 2005 році порівняно з 2004 роком даний показник зменшився на 880 тис. грн.; 2006 році порівняно з 2004 роком даний показник зменшився на 812 тис. грн., що становить 53,3%, а порівняно з 2005 роком цей показник зріс, але незначно, тільки на 68 тис. грн., що становить 10,6% (рис. 1).

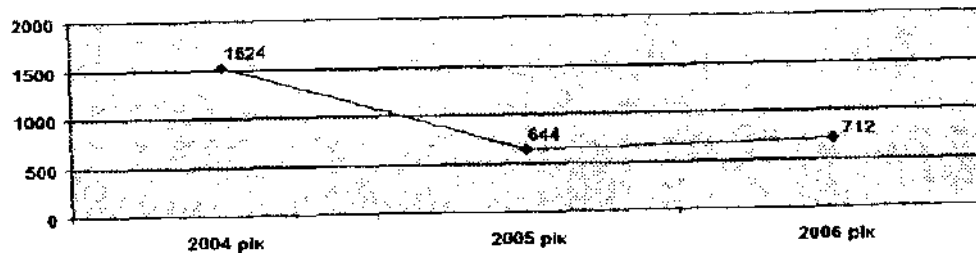


Рис.1. Динаміка зміни показників інших операційних доходів державного Підприємства "Вінницькі теплові мережі" за 2004-2006 рр. (тис. грн.)

Це пов'язано із зменшенням доходів підприємства від операційної оренди активів, що в свою чергу прямо впливає на розмір аналізованого показника.

Поряд із цим значно змінився показник інших доходів державно підприємства: якщо у 2005 році він становив лише 17 тис. грн то в 2006 році 923 тис. грн. Це свідчить про зростання доходів від реалізації національними підприємствами необоротних активів і майнових комплексів, які перебувають у його власності.

Отже доходи державного підприємства мають тенденцію до поступового зростання. Проте їх приріст більшою мірою забезпечується підвищенням тарифів на послуги, які надаються даним суб'єктом господарювання. Також не останню роль тут відіграють інфляційні процеси що відбуваються в Україні останніми роками. Якщо брати до уваги ці фактори, то розмір доходів державного підприємства залишається невеликим порівняно з потенційно можливим.

Основними джерелами збільшення показників доходів підприємств може бути здійснення ним інвестицій в інші підприємства для отримання дивідендів та відсотків, подальша інформатизація (новітні програмне забезпечення, обчислювальна техніка), що дають змогу покращити якість надання послуг, а також надання підприємствам приватної форми власності на орендній основі власних майнових комплексів.

Список використаних джерел:

1. Економіка підприємства. Підручник / За ред. І.О. Чаюна, Г.М. Богославця та ін. – К : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005 – 569с.
2. Грачова Р.В. Фінансові результати: визнання доходів і витрат //Дебет-Кредит.-2007. – №3-4. – С.48-51.
3. Кодацький В.П. Окремі питання зростання доходів держави і підприємств // актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 11. – С.50-55.

Annotation. In the article the profits of enterprise of state pattern of ownership are analyzed on the financial reports; it is considered as the profits of enterprise are multiplied when market economy is formed and is developed.

Key words: profit from realization of products, net profit, operation profit

УДК 332.8:64

В.О. Солодкий, к.е.н., доцент, Національного університету водного господарства та природокористування, м. Рівне.

ПІДХОДИ ДО ПОКРАЩАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті охарактеризовано сучасний стан та проблеми розвитку галузі, вказано на необхідність та можливі джерела фінансування модернізації сфери. Розглядаються аспекти удосконалення програм та очікувані результати реформування галузі.

Ключові слова: житлово-комунальне господарство, реформування, фінансове забезпечення, ефективність, ринковий механізм.

Розвиток житлово-комунального господарства України пов'язаний з існуванням великої кількості проблем, які накопичилися за весь період існування галузі, але набули особливого загострення в останні роки, коли зміна системи роботи та фінансування сфери не була підкріплена дієвою зміною економічного

Проаналізувавши показники інших операційних доходів, можна помітити, що у 2005 році порівняно з 2004 роком даний показник зменшився на 880 тис. грн.; 2006 році порівняно з 2004 роком даний показник зменшився на 812 тис. грн., що становить 53,3%, а порівняно з 2005 роком цей показник зріс, але незначно, тільки на 68 тис. грн., що становить 10,6% (рис. 1).

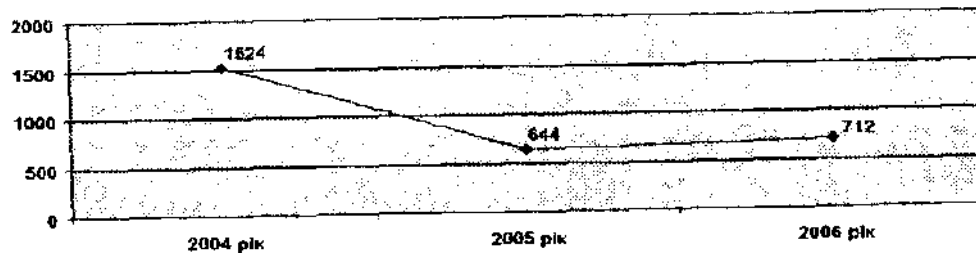


Рис.1. Динаміка зміни показників інших операційних доходів державного Підприємства "Вінницькі теплові мережі" за 2004-2006 рр. (тис. грн.)

Це пов'язано із зменшенням доходів підприємства від операційної оренди активів, що в свою чергу прямо впливає на розмір аналізованого показника.

Поряд із цим значно змінився показник інших доходів державно підприємства: якщо у 2005 році він становив лише 17 тис. грн то в 2006 році 923 тис. грн. Це свідчить про зростання доходів від реалізації національними підприємствами необоротних активів і майнових комплексів, які перебувають у його власності.

Отже доходи державного підприємства мають тенденцію до поступового зростання. Проте їх приріст більшою мірою забезпечується підвищенням тарифів на послуги, які надаються даним суб'єктом господарювання. Також не останню роль тут відіграють інфляційні процеси що відбуваються в Україні останніми роками. Якщо брати до уваги ці фактори, то розмір доходів державного підприємства залишається невеликим порівняно з потенційно можливим.

Основними джерелами збільшення показників доходів підприємств може бути здійснення ним інвестицій в інші підприємства для отримання дивідендів та відсотків, подальша інформатизація (новітні програмне забезпечення, обчислювальна техніка), що дають змогу покращити якість надання послуг, а також надання підприємствам приватної форми власності на орендній основі власних майнових комплексів.

Список використаних джерел:

1. Економіка підприємства. Підручник / За ред. І.О. Чаюна, Г.М. Богославця та ін. – К : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005 – 569с.
2. Грачова Р.В. Фінансові результати: визнання доходів і витрат //Дебет-Кредит.-2007. – №3-4. – С.48-51.
3. Кодацький В.П. Окремі питання зростання доходів держави і підприємств // актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 11. – С.50-55.

Annotation. In the article the profits of enterprise of state pattern of ownership are analyzed on the financial reports; it is considered as the profits of enterprise are multiplied when market economy is formed and is developed.

Key words: profit from realization of products, net profit, operation profit

УДК 332.8:64

В.О. Солодкий, к.е.н., доцент, Національного університету водного господарства та природокористування, м. Рівне.

ПІДХОДИ ДО ПОКРАЩАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті охарактеризовано сучасний стан та проблеми розвитку галузі, вказано на необхідність та можливі джерела фінансування модернізації сфери. Розглядаються аспекти удосконалення програм та очікувані результати реформування галузі.

Ключові слова: житлово-комунальне господарство, реформування, фінансове забезпечення, ефективність, ринковий механізм.

Розвиток житлово-комунального господарства України пов'язаний з існуванням великої кількості проблем, які накопичилися за весь період існування галузі, але набули особливого загострення в останні роки, коли зміна системи роботи та фінансування сфери не була підкріплена дієвою зміною економічного

механізму її функціонування.

Сьогодні в галузі, кожен третій будинок потребує капітального ремонту, втрата тепла через стіни і вікна будинків становить майже 50% загальних втрат теплової енергії. Майже 7,5 тис. км (32%) тепломереж та понад 1760 (29,2%) теплових пунктів перебуває у аварійному стані. В аварійних та ветхих будинках проживає 202,4 тис. осіб. Чверть водоочисних споруд і кожна п'ята насосна станція відпрацювали нормативний строк амортизації. Де-факто амортизовано 50% насосних агрегатів, з яких 40% потребує заміни, 27,8 тис. км (30%) водопровідних та 9,3 тис. км (27%) каналізаційних мереж перебуває у аварійному стані [2].

Негативними чинниками роботи сфери є відсутність коштів на здійснення поточної діяльності, а отже й на фінансування капітальних проектів, постійне зростання цін на енергоносії та матеріали, дебіторська та кредиторська заборгованості, недостатній рівень оплати праці та важкі її умови, низький престиж роботи працівників сфери.

Питання розвитку та реформування житлово-комунального господарства сьогодні досліджують багато провідних теоретиків та практиків галузі. Актуальними для використання, з метою удосконалення функціонування галузі, є роботи Б. Данилишина, Г. Семчука, О. Лотоцького, Т. Строкань та інших вчених. У їх працях розроблено напрямки реформування галузі, які, за умов їх ефективної реалізації, сприятимуть прискоренню трансформації у сфері.

Стаття представляє собою бачення автора проблем розвитку та, зокрема, фінансування, житлово-комунального господарства. Зазначені аспекти вивчаються шляхом дослідження ситуації, яка існує в галузі в сучасних умовах розвитку економіки держави, розгляду джерел фінансування сфери та пошуку ефективних способів залучення у галузь ресурсів. При цьому важливим є врахування положень останніх програм, які регламентують удосконалення її діяльності.

Цілями роботи є вивчення загальних проблем функціонування житлово-комунального господарства, які існують після 12 років його реформування, виокремлення та дослідження питань щодо ресурсного забезпечення фінансування розвитку галузі, а також розгляд, у даному випадку, окремих аспектів нової Програми розвитку галузі із зазначенням очікуваних результатів її реформування.

У сучасних умовах розвитку галузі, головними завданнями реформування житлово-комунального господарства можна вважати:

1) ринкову трансформацію комунальної сфери на основі приватизації, використання концесійних механізмів та фінансової підтримки комунальної реформи, з одночасною децентралізацією управління галуззю;

2) забезпечення фінансової самодостатності територіальних громад щодо виконання власних повноважень у сфері;

3) запровадження механізмів контролю держави, місцевих органів самоврядування та громадськості, зокрема, за прозорістю процесу встановлення тарифів і цін, у тому числі й на природний газ і електроенергію, а також тарифів на житлово-комунальні послуги. Причому, тарифи повинні не тільки забезпечувати розвиток та оновлення в житлово-комунальній сфері, але й враховувати платоспроможність населення та відповідати якості послуг;

4) надання адресної допомоги тим, хто її потребує.

Разом з тим, одним з головних питань покращення діяльності галузі, де наявності розроблених програм реформування сфери, є залучення ресурсів для модернізації житлово-комунального господарства

У даному аспекті можуть бути розглянуті такі підходи: а) комунальну реформу необхідно реалізувати за кошти державного бюджету; б) проблеми розвитку галузі є, в основному, місцевими проблемами, а отже їх вирішення повинне здійснюватись на місцевому рівні; в) реформування житлово-комунального господарства полягає не у простому збільшенні асигнувань, не в підвищенні комунальних платежів, а у запровадженні соціально-орієнтованих та ефективно регульованих державою ринкових відносин у житлово-комунальній сфері, які необхідно будувати з урахуванням досвіду країн, що пройшли відповідні етапи розвитку, та адаптацією такого досвіду до специфіки українських реалій.

Може бути корисним для використання досвід відновлення житлово-комунального господарства у Франції, де після інвентаризації водопровідних мереж довжиною 850 тисяч км було підраховано, що їх модернізація обійдеться у 85 млрд. євро. Галузевий синдикат розробив проект їх поетапної заміни, який розраховано на 100 років із щорічними інвестиціями в 1 млрд. євро. А оскільки у Франції бюджети систем водопостачання не включають до бюджетів муніципалітетів, то місцеві податки не можуть бути використані для фінансування оновлення мереж. Отже процес фінансуватиме держава [1].

Складний фінансовий стан галузі, зокрема, підприємств водо-, газопостачання та ін. не можливо покращити без значних коштів. Необхідним є залучення десятків мільярдів гривень, яких у бюджеті не передбачається. У випадку формування ринкових механізмів, у галузі з'явиться приватний капітал. Однак для забезпечення функціонування у сфері бізнес повинен бути як мінімум – прибутковим. Ще одним аспектом який сприятиме залученню інвестицій, є створення цільового державного фонду, який би, наприклад, застосовував механізми компенсації відсотків за кредитами для стимулювання роботи

підприємств житлово-комунального господарства з банками, які розпочали довгострокові програми фінансування [3, с. 5].

У серпні минулого року Кабінет Міністрів схвалив програму реформування житлово-комунального господарства на 2007-2011 роки Парто зазначити, що за словами розробників, раніше існуюча програма на 2004-2010 роки була формальною, тому що не було забезпечене фінансування. На фінансування нової програми необхідно 32 млрд гривень з держбюджету. Передбачається програмно-цільовий метод фінансування заходів програми. Для її реалізації розроблено 15 підпрограм. Усього для фінансування програми необхідно залучити протягом 4 років 100 млрд. гривень. Програма також дозволить створити 160 тис. нових робочих місць із середньою зарплатою 1250 гривень. Однак лише за умови збереження цін на енергоносії, програма передбачає збереження житлово-комунальних тарифів на нинішньому рівні хоча і повинна забезпечити вже до 2011 року європейській рівень надання послуг житлово-комунального господарства.

Разом з тим, варто зазначити, що завдання, термін вирішення яких визначений 2011 роком, зовсім не нові і формулювалися в нормативних документах, починаючи з 1995 року. Необхідно удосконалювати визначення механізмів, що гарантують ефективне управління підприємствами галузі, а також розробляти дієві кроки, які забезпечать ліквідацію збитковості підприємств, залучення коштів у сферу та поліпшення технічного стану і інфраструктури.

Основними результатами удосконалення роботи галузі повинно бути: 1) збільшення інвестиційної привабливості житлово-комунального сектору, що сприятиме розвитку фондового ринку держави в цілому; 2) створення ефективного ринкового механізму функціонування житлово-комунального господарства, а відповідно, визнання комунальних послуг хоча і специфічним, але товаром, ціна якого відображатиме ціну відтворення та формуватиметься за законами ринку; 3) забезпечення високої якості надання послуг та ефективність використання ресурсів в галузі за рахунок демонополізації житлово-комунального господарстві, та розвитку конкурентного середовища; 4) здійснення громадянами «плати за послуги в розмірі, який відображатиме рівень їх фактичного споживання, а отже відсутність потреби у використанні нормативів споживання як підстави для нарахування платежів; 5) досягнення рівня економії енергоресурсів, який призведе до суттєвого зменшення витрати валютних ресурсів на їх придбання, особливо в умовах очікуваного зростання вартості енергоносіїв.

Список використаних джерел:

1. *Бабам В. Комунальна революція поки що відміняється // День. Щоденна всеукраїнська газета – 2003. – №163.*
2. *Комунальна реформа: стан та перспективи // Юридична газета. – 2004. – №14(26).*
3. *Кучеренко О. ЖКГ: переглядаються підходи до реформування // Урядовий кур'єр. – 2005 – №150. – С. 5.*

Annotation. *In the article the modern state and problems of development of the industry is described, necessity and possible sources of the sphere modernization are pointed at. The aspects of programs improvement as well as expected results of industry reforming are examined.*

Key words: *housing and communal services, reforming, financial providing, efficiency, market mechanism.*

УДК 351. 84 (045)

В.В. Руденко, асистент,

О.В. Іськова *Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ.*

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФІНАНСУВАННЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я І МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто світовий досвід фінансування охорони здоров'я на основі запровадження інституту медичного страхування та можливості його застосування в Україні.

Ключові слова: *система охорони здоров'я, державна модель фінансування охорони здоров'я, медичне страхування.*

Політика в сфері охорони здоров'я в провідних країнах світу спрямована на найефективніший розподіл ресурсів. Система охорони здоров'я формується внаслідок взаємодії між багатьма комплексними факторами: демографічним (густота та розподіл населення, вікова структура, захворюваність, смертність), екологічним (клімат та навколишнє середовище), культурним (поведінка, освіта, навчання), економічним (галузєва структура промисловості та структура зайнятості рівень розвитку), соціальним (схеми захисту), медичним (медична практика), технологічним (доступність найбільш ефективних засобів) чи юридичним (встановлена практика). Таким чином вона є елементом соціальної структури і від неї організації залежить, наскільки у різних країнах розвинені медичні послуги та диференційні ознаки.

підприємств житлово-комунального господарства з банками, які розпочали довгострокові програми фінансування [3, с. 5].

У серпні минулого року Кабінет Міністрів схвалив програму реформування житлово-комунального господарства на 2007-2011 роки Парто зазначити, що за словами розробників, раніше існуюча програма на 2004-2010 роки була формальною, тому що не було забезпечене фінансування. На фінансування нової програми необхідно 32 млрд гривень з держбюджету. Передбачається програмно-цільовий метод фінансування заходів програми. Для її реалізації розроблено 15 підпрограм. Усього для фінансування програми необхідно залучити протягом 4 років 100 млрд. гривень. Програма також дозволить створити 160 тис. нових робочих місць із середньою зарплатою 1250 гривень. Однак лише за умови збереження цін на енергоносії, програма передбачає збереження житлово-комунальних тарифів на нинішньому рівні хоча і повинна забезпечити вже до 2011 року європейській рівень надання послуг житлово-комунального господарства.

Разом з тим, варто зазначити, що завдання, термін вирішення яких визначений 2011 роком, зовсім не нові і формулювалися в нормативних документах, починаючи з 1995 року. Необхідно удосконалювати визначення механізмів, що гарантують ефективне управління підприємствами галузі, а також розробляти дієві кроки, які забезпечать ліквідацію збитковості підприємств, залучення коштів у сферу та поліпшення технічного стану і інфраструктури.

Основними результатами удосконалення роботи галузі повинно бути: 1) збільшення інвестиційної привабливості житлово-комунального сектору, що сприятиме розвитку фондового ринку держави в цілому; 2) створення ефективного ринкового механізму функціонування житлово-комунального господарства, а відповідно, визнання комунальних послуг хоча і специфічним, але товаром, ціна якого відображатиме ціну відтворення та формуватиметься за законами ринку; 3) забезпечення високої якості надання послуг та ефективність використання ресурсів в галузі за рахунок демонополізації житлово-комунального господарстві, та розвитку конкурентного середовища; 4) здійснення громадянами «плати за послуги в розмірі, який відображатиме рівень їх фактичного споживання, а отже відсутність потреби у використанні нормативів споживання як підстави для нарахування платежів; 5) досягнення рівня економії енергоресурсів, який призведе до суттєвого зменшення витрати валютних ресурсів на їх придбання, особливо в умовах очікуваного зростання вартості енергоносіїв.

Список використаних джерел:

1. *Бабам В. Комунальна революція поки що відміняється // День. Щоденна всеукраїнська газета – 2003. – №163.*
2. *Комунальна реформа: стан та перспективи // Юридична газета. – 2004. – №14(26).*
3. *Кучеренко О. ЖКГ: переглядаються підходи до реформування // Урядовий кур'єр. – 2005 – №150. – С. 5.*

Annotation. *In the article the modern state and problems of development of the industry is described, necessity and possible sources of the sphere modernization are pointed at. The aspects of programs improvement as well as expected results of industry reforming are examined.*

Key words: *housing and communal services, reforming, financial providing, efficiency, market mechanism.*

УДК 351. 84 (045)

В.В. Руденко, асистент,

О.В. Іськова *Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ.*

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФІНАНСУВАННЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я І МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто світовий досвід фінансування охорони здоров'я на основі запровадження інституту медичного страхування та можливості його застосування в Україні.

Ключові слова: *система охорони здоров'я, державна модель фінансування охорони здоров'я, медичне страхування.*

Політика в сфері охорони здоров'я в провідних країнах світу спрямована на найефективніший розподіл ресурсів. Система охорони здоров'я формується внаслідок взаємодії між багатьма комплексними факторами: демографічним (густота та розподіл населення, вікова структура, захворюваність, смертність), екологічним (клімат та навколишнє середовище), культурним (поведінка, освіта, навчання), економічним (галузєва структура промисловості та структура зайнятості рівень розвитку), соціальним (схеми захисту), медичним (медична практика), технологічним (доступність найбільш ефективних засобів) чи юридичним (встановлена практика). Таким чином вона є елементом соціальної структури і від неї організації залежить, наскільки у різних країнах розвинені медичні послуги та диференційні ознаки.

Дослідження провідних російських і українських науковців щодо зарубіжного досвіду фінансування охорони здоров'я свідчать що у розвинених країнах світу діють дві базові моделі фінансування охорони здоров'я, які націлені на досягнення повної рівноваги між джерелами коштів, що витрачаються на охорону здоров'я, та ефективністю діяльності медичних закладів: державна й змішана [1, с.25; 2, с.125; 4, с.56; 6, с.39].

Зокрема, автор Ф.С. Вартанян [1, с.23], розглядаючи нові підходи до розвитку здоров'я у Великобританії, підкреслює, що при державній моделі фінансування охорони здоров'я здійснюються за рахунок коштів державного бюджету. Змішана ж система передбачає дворівневу систему медичної допомоги. Тобто, першу медичну допомогу пацієнтам надають сімейні лікарі, які об'єднуються в групи, а коли сімейний лікар наполягає на госпіталізації, тоді вступають у дію лікарні консультаційні пункти та діагностичні центри, які фінансують із страхових фондів.

Російський автор Н.С. Ветрова [2, с. 122], вивчаючи питання фінансування соціальних програм у країнах Заходу, зазначає, що державну модель фінансування застосовують Великобританія, Канада, Італія, Австралія. Також ця модель є характерною для Фінляндії, Швеції, Норвегії, де держава фінансує до 70% усіх витрат на охорону здоров'я, а в США – до 50%. При цьому, автор підкреслює, що згадані вище системи мають свої переваги й недоліки, проте суспільний інтерес на боці змішаної системи.

У статті автора Б. Корецького [4, с.59] також дається огляд типів систем охорони здоров'я. Проте, він вважає, що на сьогодні в світі створено в класичному варіанті три вихідних типи систем охорони здоров'я, а саме:

- державна система, яка спрямована на здійснення повноцінної профілактики і лікування, доступний кожному громадянину країни без винятку;
- система, що базується на всеохоплюючому страхуванні здоров'я і опирається на використання переважно страхових засобів для захисту працюючого населення при нещасних випадках, захворюваннях непрацездатності і при настанні старості;
- ринкова або приватна система охорони здоров'я, яка визначається різноманітними пропорціями поміж коштами державного бюджету медичного страхування і медичними послугами, що сплачуються пацієнтами безпосередньо.

Як зазначає автор Т.М. Писаренко [5, с.35], "...ні в одній країні світу жодна з названих систем не існує в чистому вигляді." Однак, експерти підносять до країн з системою першого типу країни СНД, Великобританію, Грецію, Португалію, Данію, Ірландію, Іспанію, Канаду, Італію. Система другого типу функціонує в Німеччині, Нідерландах, Франції, Бельгії, Люксембурзі, Голландії, Японії. Щодо третього типу системи охорони здоров'я, то її типовим представником є США.

Як бачимо, кожен із 3-х названих типів систем охорони здоров'я має характерні ознаки, деякі з них у залежності від конкретної ситуації та мети можна розглядати як переваги або недоліки. Але слід зазначити, що, на думку експертів ВООЗ [6, с.40], реформи системи охорони здоров'я, які в теперішній час проходять в багатьох країнах світу, показують, що у країнах СНД, Болгарії, Угорщині, Польщі спостерігається рух від системи першого типу до другого. В Іспанії здійснюється перехід в зворотному напрямку. У Великобританії система першого типу доповнюється ринковими елементами, а в Нідерландах та Франції – аналогічний процес проходить в рамках системи другого типу.

При цьому, експерти ВООЗ рекомендують в теперішніх умовах розвитку країн Східної Європи наступну пропорцію фінансування медицини: 60% – державний бюджет, 30% – медичне страхування, 10% – платні послуги

Отже, розгляд існуючих типів фінансування охорони здоров'я в різних країнах показав, що у більшості країн світу закріпилася практика соціального страхування, коли кошти надходять шляхом сплати податків і страхової угоди поміж найманим робітником та роботодавцем з частковим державним фінансуванням. При всій різноманітності державного устрою розвинутих країн світу вони мають подібну за змістом систему охорони здоров'я – страхову медицину.

Необхідно зупинитися на тому факті, що останнім часом активно обговорюється необхідність опрацювання Національної програми охорони здоров'я на зразок канадської [5, с.35]. Хоча в кожному окремому випадку зміни в країнах проходять в різних умовах, однак при всій багатогранності тактики стратегічні цілі, як правило, співпадають, тому що вони включають забезпечення рівного права на охорону здоров'я для всіх громадян, соціальної справедливості у сфері охорони здоров'я, ефективного використання ресурсів, впорядкування витрат на охорону здоров'я.

Комплексне (повне) медичне страхування здоров'я повинно передбачати: лікарняне страхування (стаціонарне і амбулаторно-поліклінічне, що включає оплату оперативних втручань); медикаментозне страхування (забезпечення лікарськими засобами за рахунок страхових фондів); стоматологічне страхування; профілактичне страхування; реабілітаційне страхування; страхування від нещасних випадків; страхування на випадок тимчасової непрацездатності; страхування на випадок тривалої непрацездатності; репродуктивне страхування жінок, страхування життя тощо.

Перераховані види медичного страхування найбільш широко використовуються приватними страховими компаніями для створення привабливих для клієнтів різних страхових програм. У перспективі комплексне страхування здоров'я може бути використане і в системі обов'язкового медичного страхування.

Оскільки в багатьох країнах світу до програм обов'язкового медичного страхування включаються елементи профілактики, найбільш перспективною видається можливість забезпечення комплексного диференційованого страхування при розумному поєднанні обов'язкового та добровільного медичного страхування.

Слід зазначити, що програми обов'язкового медичного страхування повинні переглядатися в залежності від потреб у медичній допомозі, що гарантована населенню, матеріальних та фінансових можливостей суспільства в галузі охорони здоров'я.

Вивчення особливостей функціонування лікувально-профілактичної мережі та механізму формування моделі фінансового забезпечення медичних установ дало можливість дійти наступного висновку, а саме: важливою особливістю медичного страхування буде виступати той факт, що медичне страхування – це єдиний вид страхування, коли відшкодування збитків застрахованому при виникненні страхового випадку здійснюється не грошима а медичними послугами.

Отже, ідея обов'язкового медичного страхування передбачає запровадження товарно – ринкових відносин в медичному забезпеченні між страхувальниками, застрахованими, споживачами і виробниками медичних послуг, що вимагає як докорінної перебудови державної системи охорони здоров'я, так і відповідної ломки стереотипів соціалістичного світогляду, який сформувався у всіх учасниках процесу реформування галузі.

Список використаних джерел:

1. *Вартанян Ф.Е. Новые подходы в развитии здоровья Великобритании // Здоровоохранение РФ. – 1991. – №5. – С.23-25*
2. *Ветрова Н.С. Финансирование социальных программ в странах Запада – М-Финансы и статистика, 1993. – 125 с.*
3. *Козеркевич А. Охорона здоров'я як частина системи громадського захисту в європейських країнах // <http://www.healthfin.kiev.ua>.*
4. *Корецький Б. Реформування системи охорони здоров'я: західно-європейський досвід і можливості його використання в Україні // Вісник ТАНГ. – Спец.вип №15-3. 2000. – С.56-63.*
5. *Писаренко Т.М. Шляхи підвищення фінансових ресурсів у системі охорони здоров'я – Тернопіль: Економічна думка, 1999. -35 с.*
6. *Щепин О.П., Лазаренко А.Н. Реформи здравоохранения в странах центральной и Восточной Европы //Проблеми соцгигиены и истории медицины. – 1995. – №5 – С.39-43*

Annotation. *In the floor world experience of financing of health care is considered on the basis of input of institute of medical insurance and possibility of his application in Ukraine*

Key words: *system of health care, slate model of financing of health care, medical insurance*

УЛК 633.63:631.171

А.В. Фурса, к.е.н., доцент Кам'янець-Подільського національного університету.

БЮДЖЕТУВАННЯ ВИРОБНИЦТВА ЦУКРОВИХ БУРЯКІВ

На основі нормативного методу визначення витрат, обґрунтована мінімальна ціна цукрових буряків на 2008 рік.

Ключові слова: *нормативні витрати, реалізаційна ціна, ефективність виробництва.*

Ринкова економіка – це найпрогресивніший, найдосконаліший науково-обґрунтований економічний механізм господарювання, в якому виняткове місце належить прибутковим нормативам, зокрема нормативам витрат на виробництво цукрових буряків. Загальновідомо що нормативи – розрахункові абсолютні та відносні величини, котрі встановлюють максимально допустимий рівень затрат робочого часу, матеріальних, трудових і фінансових ресурсів на виробництво продукції в умовах діяльності господарюючого суб'єкта, які об'єктивно склалися. Вони є одним з інструментів, за допомогою якого в бізнес-планах підприємства забезпечується економія витрат живої і уречевленої праці на виробництво продукції, передбачається заощадження і раціональне використання вищезазначених ресурсів. Економія витрат досягається за рахунок оснащення підприємств новими технічними засобами виробництва, застосування прогресивних технологій, поліпшення використання сільськогосподарської техніки вдосконалення організації виробництва і праці, найновіших методів та форми управління і т. д.

Перераховані види медичного страхування найбільш широко використовуються приватними страховими компаніями для створення привабливих для клієнтів різних страхових програм. У перспективі комплексне страхування здоров'я може бути використане і в системі обов'язкового медичного страхування.

Оскільки в багатьох країнах світу до програм обов'язкового медичного страхування включаються елементи профілактики, найбільш перспективною видається можливість забезпечення комплексного диференційованого страхування при розумному поєднанні обов'язкового та добровільного медичного страхування.

Слід зазначити, що програми обов'язкового медичного страхування повинні переглядатися в залежності від потреб у медичній допомозі, що гарантована населенню, матеріальних та фінансових можливостей суспільства в галузі охорони здоров'я.

Вивчення особливостей функціонування лікувально-профілактичної мережі та механізму формування моделі фінансового забезпечення медичних установ дало можливість дійти наступного висновку, а саме: важливою особливістю медичного страхування буде виступати той факт, що медичне страхування – це єдиний вид страхування, коли відшкодування збитків застрахованому при виникненні страхового випадку здійснюється не грошима а медичними послугами.

Отже, ідея обов'язкового медичного страхування передбачає запровадження товарно – ринкових відносин в медичному забезпеченні між страхувальниками, застрахованими, споживачами і виробниками медичних послуг, що вимагає як докорінної перебудови державної системи охорони здоров'я, так і відповідної ломки стереотипів соціалістичного світогляду, який сформувався у всіх учасниках процесу реформування галузі.

Список використаних джерел:

1. *Вартанян Ф.Е. Новые подходы в развитии здоровья Великобритании // Здравоохранение РФ. – 1991. – №5. – С.23-25*
2. *Ветрова Н.С. Финансирование социальных программ в странах Запада – М-Финансы и статистика, 1993. – 125 с.*
3. *Козеркевич А. Охорона здоров'я як частина системи громадського захисту в європейських країнах // <http://www.healthfin.kiev.ua>.*
4. *Корецький Б. Реформування системи охорони здоров'я: західно-європейський досвід і можливості його використання в Україні // Вісник ТАНГ. – Спец.вип №15-3. 2000. – С.56-63.*
5. *Писаренко Т.М. Шляхи підвищення фінансових ресурсів у системі охорони здоров'я – Тернопіль: Економічна думка, 1999. -35 с.*
6. *Щепин О.П., Лазаренко А.Н. Реформи здравоохранения в странах центральной и Восточной Европы //Проблеми соцігигиєни и истории медицины. – 1995. – №5 – С.39-43*

Annotation. *In the floor world experience of financing of health care is considered on the basis of input of institute of medical insurance and possibility of his application in Ukraine*

Key words: *system of health care, slate model of financing of health care, medical insurance*

УЛК 633.63:631.171

А.В. Фурса, к.е.н., доцент Кам'янець-Подільського національного університету.

БЮДЖЕТУВАННЯ ВИРОБНИЦТВА ЦУКРОВИХ БУРЯКІВ

На основі нормативного методу визначення витрат, обґрунтована мінімальна ціна цукрових буряків на 2008 рік.

Ключові слова: *нормативні витрати, реалізаційна ціна, ефективність виробництва.*

Ринкова економіка – це найпрогресивніший, найдосконаліший науково-обґрунтований економічний механізм господарювання, в якому виняткове місце належить прибутковим нормативам, зокрема нормативам витрат на виробництво цукрових буряків. Загальновідомо що нормативи – розрахункові абсолютні та відносні величини, котрі встановлюють максимально допустимий рівень затрат робочого часу, матеріальних, трудових і фінансових ресурсів на виробництво продукції в умовах діяльності господарюючого суб'єкта, які об'єктивно склалися. Вони є одним з інструментів, за допомогою якого в бізнес-планах підприємства забезпечується економія витрат живої і уречевленої праці на виробництво продукції, передбачається заощадження і раціональне використання вищезазначених ресурсів. Економія витрат досягається за рахунок оснащення підприємств новими технічними засобами виробництва, застосування прогресивних технологій, поліпшення використання сільськогосподарської техніки вдосконалення організації виробництва і праці, найновіших методів та форми управління і т. д.

У зв'язку з надзвичайно важливим значенням рівня цін на сировину та цукор, від яких залежить увесь механізм взаємовідносин у цукробуряковій галузі, актуальним є економічно обґрунтоване визначення собівартості продукції. Ми вважаємо, що в основу визначення собівартості цукрових буряків так і цукру (продукції) необхідно покласти нормативний метод визначення рівня витрат, оскільки фактичні витрати та існуюча в країні система звітності не дозволяють виконати досконалий науковий аналіз виробництва.

При розробленні нормативних витрат необхідно зважати на різний рівень виробництва і перш за все, рівень врожайності цукрових буряків, а також відхилення вартості виробничих ресурсів що використовуються.

У сучасних умовах цукробурякового виробництва розрахунки нормативних витрат в галузі буряківництва доречно проводити зі двома варіантами – за стабілізаційної ситуації виробництва цукрової буряків та незначного зростання оптово-відпускних цін на матеріали но-технічні ресурси і навпаки.

За нормативним методом вихідною інформаційною базою як правило, є науково-обґрунтовані норми і нормативи витрат праці та матеріальних засобів у натурально-речовій і вартісній формах а за їх відсутності – фактичні витрати попереднього періоду, або фактичні витрати господарюючих суб'єктів певної виробничої спеціалізації (типових бурякосійних господарств даної зони). Як відомо, на практиці розробляючи нормативні витрати виробництва, що включаються до собівартості продукції групуються відповідно до їх економічного змісту за такими елементами: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація основних засобів виробництва інші витрати. Для цього найчастіше використовують наступні методи: розрахунково-конструктивний, кореляційно-регресійний, монографічний і експертних оцінок. Тут доречно зазначити, що з цією метою розробляється технологічна карта вирощування та збирання цукрових буряків і з повним переліком необхідних матеріально-технічних засобів праці, нормозмін, розцінок, існуючих коефіцієнтів тощо.

Технологічна карта складається на основі Української інтенсивної технології виробництва цукрових буряків на 100 га, що забезпечує урожайність коренеплодів 30-50 т/га і більше.

Розрахунки постатейних витрат на виробництво цукрових буряків проводяться відповідно до Типового положення, або Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств з метою забезпечення єдності в складі і класифікації витрат [1, 2]. За діючими Методичними рекомендаціями облік продукції власного виробництва поточного року пропонують оцінювати за плановою собівартістю з коригуванням її в кінці року до рівня фактичних витрат.

Для полегшення розрахунків нормативних витрат і їх гнучкішого коригування у зв'язку із змінами вищевказаних параметрів доцільно згрупувати статті, які узагальнювали б змінні і постійні витрати.

До змінних (умовно-змінних) відносяться витрати величина яких змінюється прямо пропорційно обсягам виробництва (пряма оплата праці, добрива, паливно-мастильні матеріали і ін.).

До постійних (умовно-постійних) відносяться витрати, абсолютна величина яких при зміні обсягу виробництва істотно не змінюється (амортизаційні відрахування, витрати на ремонт основних засобів виробництва насіння, засоби захисту рослин, відсотки за кредити і ін.).

Розрахунок нормативних витрат по окремих елементах витрат, групам змінних і постійних витрат і в цілому витрат проводять на 1 га посіву і на одиницю продукції з врахуванням отримання прибутку, що дозволяє вести просте відтворення (табл. 1).

Таблиця 1

**Розрахункова собівартість та вигідність виробництва цукрових буряків
базисної цукристості залежно від рівня врожайності, грн./т***

Показники	Урожайність, т/га			
	20	30	40	50
Оплата праці з відрахуваннями на соціальні заходи	37,7	35,3	34,4	32,4
Насіння	8	8	7,5	7,5
Мінеральні добрива	22,1	20,3	19,2	18,2
Органічні добрива	14,8	13	12,5	11,7
Засоби захисту рослин	27,2	25,1	24,9	22,4
Паливно-мастильні матеріали	22,2	19,4	17,9	18,3
Амортизація	16,2	15,7	15,3	14,5
Поточний ремонт основних засобів	12,2	11,8	11,5	10,9
Плата за оренду земельних ділянок	9,2	6,1	4,6	3,7
Інші витрати та платежі	4	3,8	3,6	3,5
Плата за користування позичками банків	-	-	-	-
Страхові платежі	-	-	-	-
Собівартість, грн./т	173,6	158,5	151,4	143,1
Всього витрат на 1 га, грн.	3472	4755	6056	7155
Реалізаційна (мінімальна) ціна без ПДВ	141,67	141,67	141,67	141,67
Виручка від реалізації цукрових буряків, грн./га	2833,4	4250,1	5666,8	7083,5
Державна підтримка виробництва цукрових буряків, грн./га	550	550	550	550
Виручка від реалізації цукрових буряків разом з державною підтримкою, грн./га	3383,4	4800,1	6216,8	7633,5
Прибуток разом з державною підтримкою, грн./га	-88,6	45,1	160,8	478,5
Рентабельність разом з державною підтримкою, %	-2,6	0,9	2,7	6,7

* Розраховано автором.

Як видно з даних таблиці, суб'єкти, що займаються виробництвом цукрових буряків, незважаючи на рівень врожайності потребують підтримки.

Розглядаючи рівень рентабельності виробництва цукрових буряків у господарствах Міністерства аграрної політики України (табл. 2) ми бачимо, що він знизився у 2007 р. порівняно з 2005 р. на 12,5 пункта і досяг за останній рік від'ємного (-7,7%) значення (збитку). Загальна окупність вкладеної сільськогосподарськими підприємствами у виробництво цукрових буряків гривні становила лише 0,92 грн. За таких обставин збільшується кількість сільськогосподарських підприємств, які одержали від реалізації цукрових буряків збиток, знижується їх матеріальна заінтересованість у нарощуванні виробництва цукрових буряків. Позитивна рентабельність у 2005-2006 рр. зумовлена більш швидкими темпами підвищення реалізаційних цін. Проте, одержаний за ці роки додатковий продукт не дозволяє також вести просте відтворення, не говорячи вже про розширене.

Таблиця 2

**Економічна ефективність виробництва цукрових буряків
у сільськогосподарських підприємствах**

Роки	Мінімальна ціна за 1 тону (без ПДВ), грн.	Собівартість реалізованої продукції, грн./т	Середня ціна реалізації, грн./т*	Рівень рентабельності виробництва, %	Окупність 1 грн. витрат, грн.
2000	115,83	114,5	121,5	6,1	1,06
2001	137,5	137	139,1	1,5	1,01
2002	137,5	140,2	128,1	-8,6	0,91
2003	137,5	132,1	140,3	6,2	1,06
2004	137,5	136,8	135,7	-0,8	0,99
2005	141,67	168,9	177	4,8	1,05
2006	162,5	167,4	186	11,1	1,11
2007**	141,67	165,3	152,5	-7,7	0,92
2008	141,67	-	-	-	-

* Без ПДВ і транспортних витрат.

** За попередніми даними

За даними Державного комітету статистики України середні ціни продажу продукції аграрними підприємствами за всіма напрямками реалізації за січень-листопад 2007 р. порівняно з відповідним періодом 2006 р. зросли на 35% у т. ч. на продукцію рослинництва на 57%, тваринництва – на 13%, а на цукрові буряки (включаючи давальницьку сировину) знизилися на 17,7%

Реалізація основних видів продукції аграрними підприємствами*** у січні-листопаді 2007 року

Показники	Середня ціна реалізації		Довідково:	
	грн. за т (тис. шт.)	у % до січня- листопада 2006 р.	грн. за т (тис. шт.)	у % до жовтня 2007 р.
Зернові культури	834,1	163,6	906,1	99,3
з них				
пшениця	788,2	151,1	895,8	101,8
жито	828,7	207,6	904,4	103,8
ячмінь	883,5	185,5	929,4	98,9
Насіння соняшнику	1835,2	196,6	2240,8	106,4
Цукрові буряки (включаючи давальницьку сировину)	152,5	82,3	152,7	100,2
Худоба та птиця (у живій вазі)	6330,2	99,2	6995,6	104,1
в тому числі				
велика рогата худоба	5697,7	106,7	6609,9	100,4
свині	7477,4	87,5	8194,7	98,5
птиця	6170	100,7	6674,1	107,6
Молоко та молочні продукти	1603,8	154,1	2191,1	107,8
Яйця, млн. шт.	258,5	137,2	360	99,7

***крім малих

Враховуючи, що Кабінет Міністрів затвердив мінімальні ціни на цукрові буряки [3], які будуть поставлятися з 1 вересня 2008 р. по 1 вересня 2009 р. для виробництва цукру квоти "А", на встановленому раніше (2007 р.) рівні – 141,67 грн. (без ПДВ), ми можемо зробити висновок, що це зумовить пошук заміни вирощування цукрових буряків іншими культурами.

Список використаних джерел:

1. *Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Типового положення з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств" від 23 квітня 1996 р. № 452.*
2. *Наказ Міністерства аграрної політики України "Про затвердження Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств" від 18.05.2001 р. № 132.*
3. *Постанова Кабінету Міністрів України "Про державне регулювання виробництва цукру та цукрових буряків у період з 1 вересня 2008 р. до 1 вересня 2009 р." від 23 січня 2008 р. № 20.*

Annotation. *On the basis of normative method of determination of charges, minimum cost of sugar beet on 2008 year.*

Key words: *normative charges, realization price, efficiency of production.*

УДК 336.1:352

В.М. Русій, викладач Тернопільського національного економічного університету.

ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВИЙ МЕТОД ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОНАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

У статті розглядаються проблемні аспекти впровадження програмно – цільового методу на місцевому рівні в Україні. Виявлено низку недоліків даного методу планування та окреслено шляхи вирішення існуючих проблем за умови підвищення ефективності середньострокового планування на рівні місцевих бюджетів.

Ключові слова: *програмно – цільовий метод; місцевий бюджет; бюджетна програма; програмна класифікація.*

Однією з проблем розвитку місцевого самоврядування в Україні є обмеженість фінансових ресурсів, які не повною мірою забезпечують виконання органами місцевої влади як власних так і делегованих державою повноважень. Причому, з року в рік в Україні спостерігається стійка тенденція до зменшення частки власних доходів у місцевих бюджетах, що в свою чергу призводить до збільшення питомої ваги трансфертів. Саме тому, поряд із необхідністю перегляду шляхів зміцнення фінансової основи місцевих

Реалізація основних видів продукції аграрними підприємствами*** у січні-листопаді 2007 року

Показники	Середня ціна реалізації		Довідково:	
	грн. за т (тис. шт.)	у % до січня- листопада 2006 р.	грн. за т (тис. шт.)	у % до жовтня 2007 р.
Зернові культури	834,1	163,6	906,1	99,3
з них				
пшениця	788,2	151,1	895,8	101,8
жито	828,7	207,6	904,4	103,8
ячмінь	883,5	185,5	929,4	98,9
Насіння соняшнику	1835,2	196,6	2240,8	106,4
Цукрові буряки (включаючи давальницьку сировину)	152,5	82,3	152,7	100,2
Худоба та птиця (у живій вазі)	6330,2	99,2	6995,6	104,1
в тому числі				
велика рогата худоба	5697,7	106,7	6609,9	100,4
свині	7477,4	87,5	8194,7	98,5
птиця	6170	100,7	6674,1	107,6
Молоко та молочні продукти	1603,8	154,1	2191,1	107,8
Яйця, млн. шт.	258,5	137,2	360	99,7

***крім малих

Враховуючи, що Кабінет Міністрів затвердив мінімальні ціни на цукрові буряки [3], які будуть поставлятися з 1 вересня 2008 р. по 1 вересня 2009 р. для виробництва цукру квоти "А", на встановленому раніше (2007 р.) рівні – 141,67 грн. (без ПДВ), ми можемо зробити висновок, що це зумовить пошук заміни вирощування цукрових буряків іншими культурами.

Список використаних джерел:

1. *Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Типового положення з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств" від 23 квітня 1996 р. № 452.*
2. *Наказ Міністерства аграрної політики України "Про затвердження Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств" від 18.05.2001 р. № 132.*
3. *Постанова Кабінету Міністрів України "Про державне регулювання виробництва цукру та цукрових буряків у період з 1 вересня 2008 р. до 1 вересня 2009 р." від 23 січня 2008 р. № 20.*

Annotation. *On the basis of normative method of determination of charges, minimum cost of sugar beet on 2008 year.*

Key words: *normative charges, realization price, efficiency of production.*

УДК 336.1:352

В.М. Русій, викладач Тернопільського національного економічного університету.

ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВИЙ МЕТОД ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОНАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

У статті розглядаються проблемні аспекти впровадження програмно – цільового методу на місцевому рівні в Україні. Виявлено низку недоліків даного методу планування та окреслено шляхи вирішення існуючих проблем за умови підвищення ефективності середньострокового планування на рівні місцевих бюджетів.

Ключові слова: *програмно – цільовий метод; місцевий бюджет; бюджетна програма; програмна класифікація.*

Однією з проблем розвитку місцевого самоврядування в Україні є обмеженість фінансових ресурсів, які не повною мірою забезпечують виконання органами місцевої влади як власних так і делегованих державою повноважень. Причому, з року в рік в Україні спостерігається стійка тенденція до зменшення частки власних доходів у місцевих бюджетах, що в свою чергу призводить до збільшення питомої ваги трансфертів. Саме тому, поряд із необхідністю перегляду шляхів зміцнення фінансової основи місцевих

бюджетів, існує потреба у підвищенні ефективності та результативності використання наявних бюджетних ресурсів. Таким інструментом, який дає змогу ефективніше й прозоріше використовувати бюджетні кошти є програмно – цільовий метод формування й виконання

Проблематику запровадження та вдосконалення програмно – цільового методу досліджували переважно зарубіжні вчені. Вітчизняні вчені і практики ці проблеми розглядали лише впродовж останніх кількох років. Серед українських авторів заслуговують уваги праці С. А. Буковинського, В. М. Гейця, О. П. Кириленко, Ц. Г. Огня К В Павлюк, І. Б. Стефанюк, І. Я. Чугунова та ін.

Програмно – цільовий метод складання бюджету вперше було запропоновано у США у 1940-х роках. Відтоді практика програмно – цільового методу формування та виконання бюджетів поширилась на цілу низку країн. Його активно практикують Канада та більшість країн Європейського союзу. Сьогодні більшість країн ЄС надають допомогу іншим країнам саме у формі програм, після здійснення яких ЄС прагне бачити досягнення конкретних результатів. З поміж країн СНД елементи цього методу використовують Казахстан та Росія [1, с.79].

В Україні бюджетна реформа, яка почалася з прийняттям Бюджетного кодексу у 2001 році, передбачає вдосконалення практики складання та виконання бюджету через застосування сучасних методик та прогресивних підходів, підтверджених світовим досвідом. Складовою цього процесу є впровадження середньострокового планування бюджету з використанням одного із сучасних інструментів бюджетування – програмно-цільового методу. За цим методом з 2002 року формується державний бюджет, а починаючи з 2003 року ПЦМ випробовується на рівні місцевих бюджетів України.

Основну мету та принципи застосування ПЦМ у бюджетному процесі України визначає затверджена урядом концепція його застосування [2].

Програмно – цільовий метод бюджетування – це система планування та управління бюджетними коштами в середньостроковій перспективі, що пов'язує обсяг фінансування бюджетної програми з кінцевими результатами, які очікуються від її виконання [3, с. 35]. При використанні цього методу основна увага акцентується не на тому як утримати бюджетні установи, а на тому, які результати будуть від використання бюджетних коштів, тобто ефективність їх використання.

Найважливішою складовою ПЦМ є програма. Відповідно до Бюджетного кодексу України бюджетна програма – це систематизований перелік заходів, спрямованих на досягнення єдиної мети та завдань виконання яких пропонує та здійснює розпорядник коштів відповідно до покладених на нього функцій [4]. Даний метод передбачає систему звітування та оцінки виконання програм. Це в свою чергу забезпечує вищий рівень прозорості бюджетного процесу на місцевому рівні.

Нині, більш як в 140 містах України, паралельно традиційному бюджету затверджуються та виконуються бюджети за програмно – цільовим методом. Однак, при впровадженні даного методу на місцевому рівні :

1. Перш за все, на рівні місцевих бюджетів, відсутні чіткі основи нормативно – правового забезпечення реалізації програмного методу;
2. Суттєвою перешкодою ефективного функціонування даного методу є відсутність програмної класифікації видатків на місцевому рівні;
3. Територіальні органи Державного казначейства України не забезпечені програмним забезпеченням для обслуговування місцевих бюджетів за видатками згідно з ПЦМ;
4. Відсутній типовий перелік бюджетних програм та їх типова структура;
5. Відсутні типові базові показники оцінки ефективності виконання бюджетних програм.

Тому, для успішного запровадження та використання програмно – цільового методу на місцевому рівні, на нашу думку, необхідно здійснити ряд заходів, а зокрема:

- вдосконалити нормативно – правову базу, а саме прийняти законодавчий акт, який би визначив програмно – цільовий метод як і основний метод формування та виконання бюджетів, а також регламентував би діяльність усіх учасників бюджетного процесу на місцевому рівні за умови використання даного методу;

- розробити програмну класифікацію видатків місцевих бюджетів та відповідне програмне забезпечення, яке дало б змогу органам Держказначейства обслуговувати місцеві бюджети за умови функціонування програмно – цільового методу;

- розробити типовий перелік бюджетних програм, бюджетні програми, що направлені на виконання делегованих повноважень варто розробляти за допомогою типових бюджетних програм певної галузі згідно з структурою бюджетних програм, однак вона може відрізнятися від структури бюджетної програми на державному рівні;

- розробити систему показників оцінки виконання бюджетних програм, а саме: кількісні та якісні. Оптимальна кількість показників повинна повною мірою надавати інформацію про виконання завдань, досягнення мети та забезпечення результативності та ефективності програми;

- потрібно здійснювати постійний моніторинг та оцінку виконання бюджетних програм на всіх стадіях бюджетного процесу.

Отже, реалізація програмно – цільового методу на місцевому рівні, за умови нормативно – правового регулювання, сприятиме повномасштабному його запровадженню як одного із пріоритетних напрямів бюджетної політики. Де в свою чергу дозволить ефективно управляти фінансовими ресурсами місцевих бюджетів та максимально задовольняти потреби громадян.

Список використаних джерел:

1. Кульчицький М. Л., Перун З. В. *Формування та виконання бюджету за програмно - цільовим методом* // *Фінанси України*. – № 2. – 2005. – С. 78-83
2. *Розпорядження КМУ № 538 "Про схвалення Концепції застосування програмно – цільового методу в бюджетному процесі"* від 14. 09. 02 р. / [http:// www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua).
3. *Програмно – цільовий метод формування місцевих бюджетів. Консультують спеціалісти МОЗ України* // *Все про бухгалтерський облік*. – № 59 – 25 червня 2007 р ь - С. 35 – 36
4. *Бюджетний кодекс України від 21.06.2001. № 2542-III* // *Відомості Верховної Ради України*. – 2001. -№ 37. – С 189

Annotation. *The problem aspects of introduction programmatic are examined in the article – having a special purpose method at local level in Ukraine. The row of lacks of this method of planning is exposed and outlined the mays of decision of existent problems on condition of increase of efficiency of the medium-term planning at the level of local budgets.*

Key words: *programmatic is having a special purpose method; local budget; budget program.; programmatic classification.*

УДК 657.474.573

І.Д. Каличук, асистент Волинського національного університету ім. Лесі Українки, м. Луцьк.

РОЛЬ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ

У статті досліджуються характерні економічні особливості управлінського контролю та його функціональне призначення.

Ключові слова: *управлінський облік, контроль, управлінські рішення, внутрішньо-фірмове управління, виробничий облік.*

В умовах адміністративних методів управління економікою термін управлінський (внутрішній) контроль не застосовувався, оскільки при всеохоплюючому контролі діяльності підприємства з боку державних органів самоконтроль підприємства був не потрібний. У економічній літературі висловлювалися різні, часом протилежні точки зору про зв'язок контролю з бухгалтерським обліком та аналізом. В деяких випадках контроль розглядався як функціональна складова обліку. Інші вбачали тісну єдність контролю з аналізом і навіть поглинання першим останнього: "функція обліку тісно пов'язана з контролем, який не виступає як самостійна функція, а виконує допоміжну роль у всіх інших функціях управління" [2, с.4]. У адміністративній економіці контроль, як правило, не розглядався як самостійна управлінська функція.

На даний момент положення докорінно змінилося. У сучасних умовах реформування економіки контроль перетворюється на найважливіший елемент управління підприємством, а контрольний аспект бухгалтерського обліку замість державного характеру все більше набуває внутрішньої спрямованості. Облік, що не використовується для внутрішнього контролю, безцільний, а контроль, який не ґрунтується на даних обліку, безпредметний.

У сучасних літературних джерелах все частіше зустрічається термін "управлінський (внутрішній) контроль", причому в менеджменті і бухгалтерському обліку він трактується по-різному. Вчені, що займаються питаннями менеджменту зазвичай розглядають контроль як стадію і функцію управління поза зв'язком його з обліковою функцією. Фахівці з бухгалтерського обліку пропонують інші концепції. Одні автори всі три функції управління – облік, аналіз і контроль розглядають в органічному зв'язку, вважаючи цю єдність важливою ділянкою технологічного процесу управління. У інших випадках контроль розглядається через такі його складові як розробка стандартів, вимірювання фактично досягнутих результатів, їх порівняння і проведення коректувань в тому випадку, якщо досягнуті результати істотно відрізняються від прийнятих стандартів, тобто розуміється ширше і багатогранно.

Ряд вчених, навпаки, звужує внутрішній контроль до процесу, що базується виключно на даних і документах, що розробляються при плануванні і управлінні, що отримані з результатів бухгалтерського, оперативного і статистичного обліку. Вони зводять внутрішній контроль до перевірки відповідності принципів відзеркалення інформації в обліку законодавчо встановленим і внутрішнім Корпоративним

Отже, реалізація програмно – цільового методу на місцевому рівні, за умови нормативно – правового регулювання, сприятиме повномасштабному його запровадженню як одного із пріоритетних напрямів бюджетної політики. Де в свою чергу дозволить ефективно управляти фінансовими ресурсами місцевих бюджетів та максимально задовольняти потреби громадян.

Список використаних джерел:

1. Кульчицький М. Л., Перун З. В. *Формування та виконання бюджету за програмно - цільовим методом* // *Фінанси України*. – № 2. – 2005. – С. 78-83
2. *Розпорядження КМУ № 538 "Про схвалення Концепції застосування програмно – цільового методу в бюджетному процесі"* від 14. 09. 02 р. / [http:// www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua).
3. *Програмно – цільовий метод формування місцевих бюджетів. Консультують спеціалісти МОЗ України* // *Все про бухгалтерський облік*. – № 59 – 25 червня 2007 р ь - С. 35 – 36
4. *Бюджетний кодекс України від 21.06.2001. № 2542-III* // *Відомості Верховної Ради України*. – 2001. -№ 37. – С 189

Annotation. *The problem aspects of introduction programmatic are examined in the article – having a special purpose method at local level in Ukraine. The row of lacks of this method of planning is exposed and outlined the mays of decision of existent problems on condition of increase of efficiency of the medium-term planning at the level of local budgets.*

Key words: *programmatic is having a special purpose method; local budget; budget program.; programmatic classification.*

УДК 657.474.573

І.Д. Каличук, асистент Волинського національного університету ім. Лесі Українки, м. Луцьк.

РОЛЬ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ

У статті досліджуються характерні економічні особливості управлінського контролю та його функціональне призначення.

Ключові слова: *управлінський облік, контроль, управлінські рішення, внутрішньо-фірмове управління, виробничий облік.*

В умовах адміністративних методів управління економікою термін управлінський (внутрішній) контроль не застосовувався, оскільки при всеохоплюючому контролі діяльності підприємства з боку державних органів самоконтроль підприємства був не потрібний. У економічній літературі висловлювалися різні, часом протилежні точки зору про зв'язок контролю з бухгалтерським обліком та аналізом. В деяких випадках контроль розглядався як функціональна складова обліку. Інші вбачали тісну єдність контролю з аналізом і навіть поглинання першим останнього: "функція обліку тісно пов'язана з контролем, який не виступає як самостійна функція, а виконує допоміжну роль у всіх інших функціях управління" [2, с.4]. У адміністративній економіці контроль, як правило, не розглядався як самостійна управлінська функція.

На даний момент положення докорінно змінилося. У сучасних умовах реформування економіки контроль перетворюється на найважливіший елемент управління підприємством, а контрольний аспект бухгалтерського обліку замість державного характеру все більше набуває внутрішньої спрямованості. Облік, що не використовується для внутрішнього контролю, безцільний, а контроль, який не ґрунтується на даних обліку, безпредметний.

У сучасних літературних джерелах все частіше зустрічається термін "управлінський (внутрішній) контроль", причому в менеджменті і бухгалтерському обліку він трактується по-різному. Вчені, що займаються питаннями менеджменту зазвичай розглядають контроль як стадію і функцію управління поза зв'язком його з обліковою функцією. Фахівці з бухгалтерського обліку пропонують інші концепції. Одні автори всі три функції управління – облік, аналіз і контроль розглядають в органічному зв'язку, вважаючи цю єдність важливою ділянкою технологічного процесу управління. У інших випадках контроль розглядається через такі його складові як розробка стандартів, вимірювання фактично досягнутих результатів, їх порівняння і проведення коректувань в тому випадку, якщо досягнуті результати істотно відрізняються від прийнятих стандартів, тобто розуміється ширше і багатогранно.

Ряд вчених, навпаки, звужує внутрішній контроль до процесу, що базується виключно на даних і документах, що розробляються при плануванні і управлінні, що отримані з результатів бухгалтерського, оперативного і статистичного обліку. Вони зводять внутрішній контроль до перевірки відповідності принципів відзеркалення інформації в обліку законодавчо встановленим і внутрішнім Корпоративним

принципам, вважаючи його прерогативою служби внутрішнього аудиту.

Аналізуючи ці облікові концепції контролю перш за все, слід відзначити належність цієї категорії як до управлінського обліку, так і до менеджменту. Так як і бюджетування, управлінський контроль є своєрідним "провідником", що забезпечує зв'язок між цими системами. Проте завдання представленого дослідження обмежуються рамками управлінського обліку. Враховуючи це, управлінський контроль можна визначити як самостійний елемент управлінського обліку, що не поглинає функції інших елементів (сегментарного планування, обліку, аналізу), а взаємодіє з ними, роблячи при цьому активний вплив на ефективність їх застосування [1, с.186].

З одного боку, здійснення управлінського контролю безпосередньо пов'язане з бюджетуванням. З іншого боку, управлінський контроль базується на інформації сегментарного обліку і внутрішньої звітності, аналізуючи яку можна судити про ефективність функціонування того або іншого підрозділу організації. Він буде дієвим лише за умови реалістичності розроблених бюджетів.

При відсутності обґрунтованого плану процес контролю неможливим, тому першим кроком на шляху формування в організації системи управлінського контролю є визначення сегментарного планування. Інакше кажучи, сегментарне планування, разом з сегментарним обліком і звітністю є однією з складових системи інформаційного забезпечення управлінського контролю. При цьому під інформаційним забезпеченням управлінського контролю ми розуміємо збір, обробку і передачу фінансової і не фінансової інформації, що використовується менеджерами для контролю за ходом діяльності довірених їм підрозділів, вимірювання і оцінки отриманих результатів.

Інформація, що формується кожним блоком управлінського обліку для цілей контролю, повинна відрізнятися регулярністю, своєчасністю, місткістю, простотою форми і сприйняття.

Управлінський контроль включає ряд правил і процедур для вимірювання результатів діяльності окремих сегментів організації і визначення того, чи відповідають отримані результати запланованим показникам, і якщо немає, – для розробки заходів корегувань. Наслідком управлінського контролю, що ґрунтується на аналізі відхилень, які виникли є прийняття менеджерами адекватних управлінських рішень щодо функціонування довірених їм структурних підрозділів. Зокрема, це може виявитися в корегуванні розроблених ними планів на майбутнє. Гак само організоване управління іноді називають управлінням за винятками.

Проте це лише один з аспектів управлінського контролю. Не менш важливим є зв'язок управлінського контролю з мотиваційно-психологічними аспектами управління. В деякій мірі цей зв'язок вбачається в меті управлінського контролю, сформульованою В.І. Ткачем: "створити попереджувальну систему управління, яка дозволяє відповідальним особам, погодившись з певного мстою, досліджувати наслідки даних рішень і досягати найбільшої ефективності використання наявних в їх розпорядженні ресурсів" [3, с.372]. Визначення мети управлінського контролю так само є найбільш змістовною але не остаточною.

Сегментарний облік дозволяє, в першу чергу, сформувати інформацію про доходи і витрати окремих підрозділів організації. Проте для того, щоб збудувати в організації мотиваційні механізми, сприяючі зрештою, реалізації її стратегії, цієї інформації недостатньо.

Управлінський контроль здатний вирішити це протиріччя, але для цього необхідно задіяти його мотиваційно-психологічні інструменти. Раніше наголошувалося, що ринковому середовищу, на відміну від планової економіки, властиві переважно економічні методи управління. У таких умовах стимулювати працівників до рішення стратегічних завдань організації можна шляхом підбору адекватних показників оцінки їх діяльності, що є найважливішою складовою управлінського контролю. Вибрані критерії оцінки повинні забезпечити узгодженість Наставлених завдань і цілей, координуючи інтереси кожного окремо взятого виконавця з інтересами сегменту і організації в цілому. Можливість розрахунку показників, визначених системою управлінського контролю, повинна бути забезпечена базою даних, акумульованих в блоках бюджетування, сегментарного обліку і звітності.

Мотиваційно-психологічний аспект управлінського контролю буде реалізований при дотриманні трьох найважливіших умов:

- цілі організації, визначені в її місії і стратегії, доведені до кожного виконавця у вигляді точних і реальних регламентів діяльності, так, щоб на питання, хто це робить, слідує відповідь я , а не ми ,
- на підприємстві встановлені такі критерії оцінки діяльності виконавців, при яких інтереси окремих виконавців співпадають з інтересами організації в цілому;
- виконавці довіряють системі управлінського контролю, що забезпечується прозорістю останньої.

Таким чином це дозволяє зробити наступні висновки :

1. Система управлінського контролю, базується на інформації сегментарного обліку, планування, аналізу і звітності, що дозволяє керівникам всіх рівнів реалізовувати одну із своїх управлінських функцій функцію контролю за виконанням прийнятих рішень.

2. Система управлінського контролю повинна ґрунтуватися на принципах делегування обов'язків і відповідальності, принципах довіри та контрольованості. Лише за цих умов в організації запрацюють

мотиваційні механізми.

Список використаних джерел:

1. Бахрушина М.Л. *Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов. 2-е изд., доп. и пер. М.: ИКФ Омега – Л., Высш. шк. 2002.-528с.*
2. Ткач В.М. *Международный финансовый и управленческий учет и проблемы совершенствования бухгалтерского учета в Российской Федерации в условиях рыночных отношений: Дис. док. экон., наук. – М., 1992. – 549с.*
3. Шкарабан С.И. *Оперативно -финансовый анализ хозяйственной деятельности производственного объединения. – М.: Финансы, 1985*

Annotation. *The characteristic economic features of administrative control and his Junctional setting are explored in the article .*

Keywords. *Administrative account, control, administrative decisions, inwardly firm management, production account.*

УДК 336.77:63.061.5

Н.В. Кузовенкова, асистент Кам'янець-Подільського національного університету, аспірант Національного наукового центру Інституту аграрної економіки" УААН

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДОВГОСТРОКОВОГО КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуті основні проблеми довгострокового кредитування сільськогосподарських підприємств та запропоновані основні шляхи їх подолання

Ключові слова: *довгостроковий кредит, сільськогосподарське підприємство, банк, іпотечне кредитування, відсоткова ставка.*

Довгострокові кредити є необхідною основою для розширення сільськогосподарського товаровиробництва і оновлення виробничих фондів, а отже, забезпечення стабільного розвитку аграрного сектору економіки.

Головними постачальниками кредитних ресурсів сільськогосподарським підприємствам були і залишаються банки. Проте незадовільний фінансовий стан, відсутність ліквідної застави та підвищена ризикоемність аграрних підприємств стримують бажання банків надавати кредити на тривалий строк.

Одним із факторів, які можуть сприяти росту фінансового забезпечення сільського господарства є іпотечне кредитування під заставу землі.

Проблемам довгострокового кредитування сільськогосподарських підприємств присвячують свої праці такі вітчизняні вчені як: В.М. Алексійчук, М.Я. Дем'яненко, О.Є. Гудзь, Ш.І. Ібатуллін, С.І. Кручок П.А. Лайко, Д.В. Полотенко, П.Т. Саблук.

Теоретико-методологічною базою даної статті є діалектичний метод пізнання та системний підхід до вивчення економічних процесів з орієнтацією на розвиток довгострокового кредитування сільськогосподарських підприємств.

З огляду на динаміку розвитку аграрного сектору економіки України з 90-х років можна зробити висновки про поглиблення негативних економічних тенденцій у цій галузі, що викликано цілим рядом причин соціально-економічного плану, основними з яких є:

- відсутність достатнього фінансування, яке об'єктивно необхідне для забезпечення нормальної та безперебійної роботи суб'єктів сільського господарства;
- недосконалість законодавчої та нормативної бази, яка б регулювала ринковий розвиток аграрного сектору;
- виключно низька ефективність виробництва вітчизняного сільського господарства.

Виходом із даного стану може бути лише залучення значної маси і грошових коштів у розвиток аграрного сектору. Звісно, отримати необхідну суму грошей із державного бюджету неможливо, а тому необхідно використовувати кошти фінансово-кредитних установ, б На сьогодні, за даними Міністерства аграрної політики України, довгострокових кредитів (терміном 5-20 рр.) потребують близько 64%; сільськогосподарських підприємств в Україні.

Як свідчить досвід, комерційні банки частіше всього уникають і можливості вступати в кредитні відносини з сільськогосподарськими підприємствами, що пояснюється неспроможністю цих суб'єктів еко-помічних відносин розрахуватися за кредити з реальною відсотковою і шавкою, яка склалась на рівні 18-24% річних, тоді як максимальна ріпна відсоткова ставка, за якою сільськогосподарські підприємства

мотиваційні механізми.

Список використаних джерел:

1. Бахрушина М.Л. *Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов. 2-е изд., доп. и пер. М.: ИКФ Омега – Л., Высш. шк. 2002.-528с.*
2. Ткач В.М. *Международный финансовый и управленческий учет и проблемы совершенствования бухгалтерского учета в Российской Федерации в условиях рыночных отношений: Дис. док. экон., наук. – М., 1992. – 549с.*
3. Шкарабан С.И. *Оперативно -финансовый анализ хозяйственной деятельности производственного объединения. – М.: Финансы, 1985*

Annotation. *The characteristic economic features of administrative control and his Junctional setting are explored in the article .*

Keywords. *Administrative account, control, administrative decisions, inwardly firm management, production account.*

УДК 336.77:63.061.5

Н.В. Кузовенкова, асистент Кам'янець-Подільського національного університету, аспірант Національного наукового центру Інституту аграрної економіки" УААН

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДОВГОСТРОКОВОГО КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуті основні проблеми довгострокового кредитування сільськогосподарських підприємств та запропоновані основні шляхи їх подолання

Ключові слова: *довгостроковий кредит, сільськогосподарське підприємство, банк, іпотечне кредитування, відсоткова ставка.*

Довгострокові кредити є необхідною основою для розширення сільськогосподарського товаровиробництва і оновлення виробничих фондів, а отже, забезпечення стабільного розвитку аграрного сектору економіки.

Головними постачальниками кредитних ресурсів сільськогосподарським підприємствам були і залишаються банки. Проте незадовільний фінансовий стан, відсутність ліквідної застави та підвищена ризикоемність аграрних підприємств стримують бажання банків надавати кредити на тривалий строк.

Одним із факторів, які можуть сприяти росту фінансового забезпечення сільського господарства є іпотечне кредитування під заставу землі.

Проблемам довгострокового кредитування сільськогосподарських підприємств присвячують свої праці такі вітчизняні вчені як: В.М. Алексійчук, М.Я. Дем'яненко, О.Є. Гудзь, Ш.І. Ібатуллін, С.І. Кручок П.А. Лайко, Д.В. Полотенко, П.Т. Саблук.

Теоретико-методологічною базою даної статті є діалектичний метод пізнання та системний підхід до вивчення економічних процесів з орієнтацією на розвиток довгострокового кредитування сільськогосподарських підприємств.

З огляду на динаміку розвитку аграрного сектору економіки України з 90-х років можна зробити висновки про поглиблення негативних економічних тенденцій у цій галузі, що викликано цілим рядом причин соціально-економічного плану, основними з яких є:

- відсутність достатнього фінансування, яке об'єктивно необхідне для забезпечення нормальної та безперебійної роботи суб'єктів сільського господарства;
- недосконалість законодавчої та нормативної бази, яка б регулювала ринковий розвиток аграрного сектору;
- виключно низька ефективність виробництва вітчизняного сільського господарства.

Виходом із даного стану може бути лише залучення значної маси і грошових коштів у розвиток аграрного сектору. Звісно, отримати необхідну суму грошей із державного бюджету неможливо, а тому необхідно використовувати кошти фінансово-кредитних установ, б На сьогодні, за даними Міністерства аграрної політики України, довгострокових кредитів (терміном 5-20 рр.) потребують близько 64%; сільськогосподарських підприємств в Україні.

Як свідчить досвід, комерційні банки частіше всього уникають і можливості вступати в кредитні відносини з сільськогосподарськими підприємствами, що пояснюється неспроможністю цих суб'єктів еко-помічних відносин розрахуватися за кредити з реальною відсотковою і шавкою, яка склалась на рівні 18-24% річних, тоді як максимальна ріпна відсоткова ставка, за якою сільськогосподарські підприємства

здатні розраховуватися за отримані кредитні ресурси, на сьогодні за і оцінкою експертів складає 14-18% річних. У зв'язку з цим, потреби сільгоспвиробників у довгострокових кредитах покриваються лише на 2%. При цьому, власними обіговими коштами сільськогосподарські підприємства забезпечені на 45%, а запозиченими – на 39%.

Серед проблем довготермінового кредитування можна відмітити недостатній контроль у процесі супроводу кредиту за: цільвим використанням кредиту; фінансовим станом позичальника; станом збереження застави; своєчасністю повернення боргу і відсотків; станом реалізації інвестиційного проекту, на який береться кредит, та його функціонуванням.

Деякі питання щодо отримання коштів на тривалий строк для сільськогосподарських потреб також пов'язані із відсутністю відпрацьованої системи прогнозування урожаю та цін на сільгосппродукцію, моніторингу та прогнозування кон'юнктури на зовнішніх ринках; втручанням влади, переважно місцевої, у процес руху сільськогосподарської продукції.

На сьогодні не існує однозначного погляду на рішення даних проблем.

Для початку необхідні визначення та оцінка факторів фінансового стану сільськогосподарського підприємства, які характеризують рівень його довгострокового кредитування, що, в свою чергу, дозволить прийняти правильні рішення. На думку О.О. Олійник [1, с.176] до таких факторів належать:

- фінансовий результат діяльності підприємства за попередній рік;
- співвідношення цін на продукцію сільського господарства і на спожиті ресурси;
- бюджетна допомога;

сплачені податки та інші обов'язкові платежі до бюджету;

- страхові відшкодування;
- кредитна підтримка.

Наведені фактори переважно є об'єктивними щодо підприємства и регулювання їх належить до компетенції держави.

Також О.О. Олійник зазначає, що підвищення цін на сільськогосподарську продукцію на 1% призведе до збільшення межі довгострокового кредитування аграрних підприємств на 6,3% по Україні.

Запровадження механізму іпотечного рефінансування дозволить забезпечити довгострокову ресурсну базу в комерційних банках та знизити відсоткові ставки за довгостроковими кредитами.

Враховуючи те, що в аграрному секторі України об'єкт довгострокового кредитування одночасно виступає об'єктом застави, то необхідно звертати увагу на придатність даних об'єктів з точки зору їх самостійного використання та перспектив розвитку.

З огляду на специфічність сільськогосподарського виробництва, необхідно прогнозувати рівень грошових потоків за різних варіантів розвитку економіки.

З метою удосконалення процесу довгострокового кредитування сільськогосподарських підприємств, можна запровадити продаж заставної із зобов'язанням зворотного викупу (операція репо), особливо якщо в якості покупця заставних буде виступати Центральний Банк України.

Проте, за сучасних умов існування та розвитку аграрної економіки, найбільш перспективним для забезпечення довгострокового кредитування сільгоспвиробників, є запровадження іпотеки земель сільгосппризначення. Це пов'язано з тим, що дані земельні ділянки розглядаються як потенційно достатня і ліквідна застава.

Відновлення матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств, яка знаходиться на сьогодні у критичному стані, неможливе без залучення довгострокових кредитних ресурсів. На теперішній час, обсяги кредитування сільського господарства банками мають тенденцію до зростання, проте є ряд невирішених проблем, що перешкоджають надходженню кредитів. Основними причинами фактичної відсутності довгострокового кредитування селян є: фінансова слабкість українських кредитних установ, законодавча неврегульованість процесів кредитування, відсутність високоліквідної застави та специфічність сільськогосподарського виробництва.

Розвиток довгострокового кредитування сільгоспвиробників неможливий без вирішення даних проблем шляхом визначення та оцінки факторів фінансового стану підприємства, прогнозування рівня грошових потоків, запровадження механізму іпотечного рефінансування, обґрунтованого підвищення цін на сільськогосподарську продукцію, використання операції репо, а також розвитку іпотечного кредитування під заставу земель сільськогосподарського призначення.

Проте, за будь-яких умов, необхідно продовжувати практику здешевлення кредитів, за допомогою механізму часткової компенсації комерційної ставки.

Список використаних джерел:

1. Олійник О.О. Оцінка факторів розвитку довгостроковою банківського кредитування сільськогосподарських підприємств // Облік і фінанси АПК. – №9-10. – 2005. – С. 176-179

Annotation. In article are considered main problems of the long-term lending agricultural enterprise and are offered main ways of their permit.

Key words: the long-term credit, agricultural enterprise, bank, hypothecary lending, percent rate.

Ю.Ю. Подуражня, викладач "ДВНЗ Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди", м. Переяслав – Хмельницький.

СУТНІСТЬ ОБЛІКУ ТА ЙОГО ЗНАЧЕННЯ

В нашій країні формується нова економічна система, основою якої є ринко «і відносини. У цих умовах якісних змін зазнають економічні важелі управління. Одним з яких є бухгалтерський облік, як джерело інформації про фінансовий стан та результати діяльності підприємств, установ, організацій в Україні.

Ключові слова: *розвиток економіки, бухгалтерський облік, завдання обліку, звітність, інформація, результати діяльності, удосконалення обліку.*

Актуальність теми. Становлення ринкової економіки в Україні, поява нових господарських структур різних форм власності, розвиток міжнародних економічних зв'язків, вихід України на європейську та світову арени зумовлюють необхідність удосконалення обліку, як складової частини економічної інформації, необхідної для управління на всіх рівнях.

Управління будь-яким підприємством вимагає систематичної інформації про здійснювані господарські процеси, їх характер і обсяг, про наявність матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, їх використання, про фінансові результати діяльності. Основним джерелом такої інформації є дані поточного бухгалтерського обліку, що становить близько 80% усього обсягу інформації щодо діяльності підприємств. Такі дані систематизують у звітність. Бухгалтерська звітність має велике значення, оскільки використовується не тільки для економічного аналізу діяльності окремого підприємства з метою одержання інформації, необхідної для управління, а й для узагальнення результатів у масштабі галузей і народного господарства в цілому [3, с. 4-9]

Розвиток господарських зв'язків в умовах ринку значно розширює кількість користувачів обліковою і звітною інформацією. Ними є не тільки працівники управління, безпосередньо пов'язані з підприємством, а й зовнішні користувачі інформації, які мають прями фінансовий інтерес: банки – при вирішенні питання про надання кредитів; постачальники – при укладенні договорів на поставку товарно-матеріальних цінностей; інвестори, засновники, акціонери, яких цікавить рентабельність вкладеного капіталу і можливість одержання доходів (дивідендів). Значний інтерес облікова інформація має також для працівників податкових і фінансових служб, органів держави статистики й управління.

Постановка проблеми. Підкреслюючи значення бухгалтерського обліку в управлінні господарською діяльністю, німецький вчений економіст Ф. Щерр ще наприкінці XIX століття писав, що "Бухгалтерський облік непогіршений суддя минулого, необхідний керівник сучасного і надійний консультант майбутнього кожного підприємства" [3, с. 47-49].

Бухгалтерський облік – це система документального, суцільного й неперервного спостереження та контролю за господарською діяльністю підприємств (установ, організацій) та їх об'єднань. Він проводиться на всіх підприємствах, в установах, організаціях, міністерствах і відомствах з часу їх утворення до ліквідації. При цьому всі господарські операції підлягають суцільній реєстрації. Кожен запис у бухгалтерському обліку робиться тільки на підставі належним чином оформлених і перевірених документів. Визначення достовірних показників забезпечує застосування науково обґрунтованих прийомів і способів обліку за чітко сформульованим і затвердженим планом рахунків Бухгалтерського обліку. Бухгалтерський облік виконує інформаційну та контрольну функції, спрямовані на забезпечення реалізації завдань управління та менеджменту. Головними завданнями бухгалтерського обліку є: збирання, обробка та відображення первинних даних про господарську діяльність; систематизація даних з метою узагальнення для отримання підсумкової інформації про господарську діяльність; забезпечення необхідними даними для здійснення контролю за виконанням поставлених завдань та схоронністю майна. В системі бухгалтерського обліку застосовуються всі три вимірники: грошовий, натуральний і трудовий. До системи бухгалтерського обліку ставляться наступні вимоги, зіставність показників обліку і плану; повнота відображення всіх сторін діяльності; точність показників обліку; зрозумілість і доступність облікової інформації для трудового колективу; своєчасність та економічність отримання облікової інформації [4].

Ще не так давно облік будувався на основі жорсткої ієрархічної підлеглості всіх без винятку економічних об'єктів. Будь-яке підприємство було практично позбавлене права на ініціативу. Все виконувалось згідно чітко визначеної схеми за розпорядженням керівного органу управління. Модель бухгалтерського обліку, що склалася в таких умовах, покликана реєструвати факти господарської діяльності і складати звітність для нижчих органів управління. Тому роль обліку зводилась до виконання обов'язків "знайти і покарати". Контрольна функція переважала над іншими [1, с. 24-26].

Так як на сучасному етапі до обліку ставляться нові вимоги, то постає питання: Яким чином удосконалити систему бухгалтерського обліку в Україні, щоб вона була максимально ефективною сьогодні?

На думку багатьох сучасних дослідників даної проблеми, найефективнішим є перейняття досвіду розвинених зарубіжних країн. Тим більше, що все більше підприємств включаються в міжнародний бізнес з отриманням господарської самостійності. Для цього бухгалтерам таких підприємств необхідно знати й розуміти систему обліку й фінансову звітність зарубіжних партнерів. Тому було б зручно, якби бухгалтерський облік різних країн був максимально схожим [1, с. 24-26].

У світовій практиці бухгалтерський облік здійснюється відповідно до розроблених стандартів, що передбачають принципу методика її організацію облікових робіт. Така система стандартизації впроваджується і в Україні.

Висновки. Перехід України до ринкової економіки, розвиток міжнародних економічних зв'язків зумовлюють необхідність удосконалення обліку відповідно до вимог міжнародних стандартів, створенню інформаційної бази для забезпечення переходу від діючої системи бухгалтерського обліку до системи, орієнтованої на ринкові умови господарювання.

Підвищенню ефективності облікової інформації сприяє прийняття національного Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій; Закону України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні", Національних положень (стандартів) з бухгалтерського обліку, розроблених на основі міжнародних стандартів.

Список використаних джерел:

1. Гальцова О. Л. Міжнародне значення фінансового обліку. // Економіка і держава. – 2006. – 11. – с. 24-26.
2. Кузьмеліний М.В., Ліпник В.Т. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. – К.: КИТУ., – 2001 – 334с.
3. Уткіна Н.В. Вітчизняна система обліку та її вплив на порядок відображення результатів діяльності підприємства у фінансовій звітності. // Економіка і держава. – 2007. – 11. – с. 47-49.
4. Економічна енциклопедія: Том I – К.: "Академія", 2000.

Annotation. The new economic system basis of which are market relations is formed in our\ country. In these terms of high-quality changes test the economic instruments of management. One of which there is a record-keeping, as an information generator about the financial consisting and results of activity of enterprises of Ukraine.

Key words: development of economy, record-keeping, task an account, accounting, information, results of activity, improvement of account.

УДК 336.146: 378.3

В.А. Савчук директор Кам'янець-Подільського відділення
Київського фінансово-економічного коледжу
НУДПС України

ДО ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ БЮДЖЕТУ ОСВІТНЬОГО ЗАКЛАДУ, СФОРМОВАНИХ ЗА РАХУНОК НЕДЕРЖАВНИХ УСТАНОВ

Розглядаються переваги нормативного розподілу зароблених колективом університету коштів перед адміністративним, що дає можливість використати їх на покращення матеріально-технічної бази закладу і одночасно підвищити їх стимулюючу роль. Колективи факультетів зможуть використовувати ці кошти справедливіше, мобільніше й ефективніше. До підвищення ефективності роботи можна залучити весь колектив університету, а не окремі його підрозділи.

Ключові слова. Нормативний розподіл коштів; колектив університету; зароблені кошти, господарська діяльність; бюджет навчального закладу; державні навчальні заклади; приватні навчальні заклади.

Трансформаційні перетворення в економіці України спричинили певний вплив на усі галузі національного господарства, також і на національну освіту. У ній з'явилися навчальні заклади різноманітних форм власності – національні, державні, муніципальні, що засновані на державній формі власності; недержавні та приватні навчальні заклади, які спочатку орендували, а згодом викупували державне майно, розвивалися і розвиваються на сьогодні – одні успішно, інші – не дуже.

Однак у їх діяльності є досить багато спільного. Незалежно від форми власності усі вони мають діяти згідно законодавства України про надання освітніх послуг, держава контролює виконання ними стандартів, державну атестацію тощо. Різниця полягає у тім, що держава не дає навчальним закладам різних рівнів акредитації недержавної форми власності замовлення на підготовку фахівців, не впливає

Так як на сучасному етапі до обліку ставляться нові вимоги, то постає питання: Яким чином удосконалити систему бухгалтерського обліку в Україні, щоб вона була максимально ефективною сьогодні?

На думку багатьох сучасних дослідників даної проблеми, найефективнішим є перейняття досвіду розвинених зарубіжних країн. Тим більше, що все більше підприємств включаються в міжнародний бізнес з отриманням господарської самостійності. Для цього бухгалтерам таких підприємств необхідно знати й розуміти систему обліку й фінансову звітність зарубіжних партнерів. Тому було б зручно, якби бухгалтерський облік різних країн був максимально схожим [1, с. 24-26].

У світовій практиці бухгалтерський облік здійснюється відповідно до розроблених стандартів, що передбачають принципу методичку її організацію облікових робіт. Така система стандартизації впроваджується і в Україні.

Висновки. Перехід України до ринкової економіки, розвиток міжнародних економічних зв'язків зумовлюють необхідність удосконалення обліку відповідно до вимог міжнародних стандартів, створенню інформаційної бази для забезпечення переходу від діючої системи бухгалтерського обліку до системи, орієнтованої на ринкові умови господарювання.

Підвищенню ефективності облікової інформації сприяє прийняття національного Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій; Закону України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні", Національних положень (стандартів) з бухгалтерського обліку, розроблених на основі міжнародних стандартів.

Список використаних джерел:

1. Гальцова О. Л. Міжнародне значення фінансового обліку. // Економіка і держава. – 2006. – 11. – с. 24-26.
2. Кузьмеліний М.В., Ліпник В.Т. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. – К.: КИТУ., – 2001 – 334с.
3. Уткіна Н.В. Вітчизняна система обліку та її вплив на порядок відображення результатів діяльності підприємства у фінансовій звітності. // Економіка і держава. – 2007. – 11. – с. 47-49.
4. Економічна енциклопедія: Том I – К.: "Академія", 2000.

Annotation. The new economic system basis of which are market relations is formed in our\ country. In these terms of high-quality changes test the economic instruments of management. One of which there is a record-keeping, as an information generator about the financial consisting and results of activity of enterprises of Ukraine.

Key words: development of economy, record-keeping, task an account, accounting, information, results of activity, improvement of account.

УДК 336.146: 378.3

В.А. Савчук директор Кам'янець-Подільського відділення
Київського фінансово-економічного коледжу
НУДПС України

ДО ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ БЮДЖЕТУ ОСВІТНЬОГО ЗАКЛАДУ, СФОРМОВАНИХ ЗА РАХУНОК НЕДЕРЖАВНИХ УСТАНОВ

Розглядаються переваги нормативного розподілу зароблених колективом університету коштів перед адміністративним, що дає можливість використати їх на покращення матеріально-технічної бази закладу і одночасно підвищити їх стимулюючу роль. Колективи факультетів зможуть використовувати ці кошти справедливіше, мобільніше й ефективніше. До підвищення ефективності роботи можна залучити весь колектив університету, а не окремі його підрозділи.

Ключові слова. Нормативний розподіл коштів; колектив університету; зароблені кошти, господарська діяльність; бюджет навчального закладу; державні навчальні заклади; приватні навчальні заклади.

Трансформаційні перетворення в економіці України спричинили певний вплив на усі галузі національного господарства, також і на національну освіту. У ній з'явилися навчальні заклади різноманітних форм власності – національні, державні, муніципальні, що засновані на державній формі власності; недержавні та приватні навчальні заклади, які спочатку орендували, а згодом викупували державне майно, розвивалися і розвиваються на сьогодні – одні успішно, інші – не дуже.

Однак у їх діяльності є досить багато спільного. Незалежно від форми власності усі вони мають діяти згідно законодавства України про надання освітніх послуг, держава контролює виконання ними стандартів, державну атестацію тощо. Різниця полягає у тім, що держава не дає навчальним закладам різних рівнів акредитації недержавної форми власності замовлення на підготовку фахівців, не впливає

безпосередньо на формування їхніх бюджетів, хоча опосередкований вплив має. Бюджети таких закладів формуються виключно за рахунок господарської діяльності з надання освітніх і наукових послуг, або меценатства. Зазначені навчальні заклади використовують свої бюджети також на власний розсуд, виходячи із суми, якою розпоряджаються, та внутрішніх і зовнішніх потреб.

Дещо по-іншому формуються в умовах ринку бюджети навчальних закладів, заснованих на державній формі власності. Ці заклади отримують від держави замовлення на підготовку фахівців. Також від держави отримують кошти до своїх бюджетів на виконання цих замовлень. Поруч із замовленнями вони отримують дозволи на підготовку чітко обумовленої кількості фахівців за контрактною формою, тобто за недержавні кошти, а тих, хто хоче навчатися і згоден за своє навчання заплатити, або кошти третіх осіб – хто згоден заплатити за інших (за кошти юридичних чи фізичних осіб). Ця кількість визначається різницею від ліцензійного обсягу та державного замовлення, і усі кошти, зароблені від господарської діяльності (надання освітніх та наукових послуг), йдуть на потреби закладу: придбання навчальної і та наукової літератури, оргтехніки, матеріалів та знаряддя, необхідного для виконання місії навчального закладу, оплату та стимулювання праці науково-педагогічного та допоміжного персоналу, розвиток матеріально-технічної бази, соціальної сфери тощо. Цими коштами під контролем Міністерства розпоряджається ректор.

Оскільки абстрактного закладу немає, а є конкретний ВНЗ з його і розгалуженою структурою (факультетами, бібліотекою, господарською частиною, кафедрами тощо), то вважаємо за можливе здійснювати розподіл зароблених колективом коштів серед структурних підрозділів.

Нами проведені опитування серед працівників двох вищих навчальних закладів м. Кам'янця-Подільського – Кам'янець-Подільського державного університету (КПДУ) і Подільського державного аграрно технічного університету (ПДАТУ), які виголосили певні думки з ' нього приводу (див. табл.1).

Усі опитані (100%) стверджують, що в ринкових умовах господарювання кожен має заробляти кошти на власні та колективні потреби. Як свідчать дані опитування 58% респондентів вважають, що зароблені колективом кошти мають розподілятися на потреби навчального закладу самим колективом. 33% думають, що заробленими коштами має розпоряджатися ректор закладу, оскільки він є відповідальною особою. 9% опитаних вважають, що заробленими коштами має розпоряджатися тільки Міністерство освіти і науки України. Більшість опитаних (58%) вважає, що розподіл коштів має бути нормативним по структурних підрозділах навчального закладу. 29% респондентів стверджують, що кошти в університеті мають розподілятися колегіально, на ректораті. 13% опитаних вважають, що заробленими коштами має розпоряджатися ректор одноосібно. Частина коштів має використовувати структурний підрозділ, який найбільше докладає зусиль, щоб їх заробити. Більшість опитаних співробітників навчальних закладів вважають, що певна частка зароблених коштів має надходити також у розпорядження випускової кафедри(87%) та факультету (91%). 81% опитаних вважає, що у розпорядженні випускової кафедри та факультету має бути до 30% зароблених грошей. Вони мають спрямовуватися передусім на придбання фахової навчальної та наукової літератури, оргтехніки, інших матеріальних ресурсів, необхідних факультетові для забезпечення навчального процесу.

Таблиця 1

Результати опитувань

Зміст запитань	КПДУ		ПДАТУ		Разом	
	Кількість	%	Кількість	%	Кількість	%
Чи слід ВНЗ заробляти кошти?	50	100	50	100	100	100
Ким мають розподілятися зароблені кошти?						
державою	3	6	6	12	9	9
ректором	16	32	17	34	33	33
колективом	31	62	27	54	58	58
Як мають розподілятися зароблені кошти:						
адміністративно (ректором)	4	8	9	18	13	13
колегіально (на ректораті)	16	32	13	26	29	29
нормативно (від зароблених у підрозділі)	30	60	28	56	58	58
Яку частину зароблених коштів слід залишати у підрозділі:						
10%	2	4	2	4	4	4
20%	2	4	4	8	6	6
30%	40	80	41	82	81	81

50%	6	12	3	6	9	9
100%	0	0	0	0	0	0
У розпорядження яких підрозділів слід виділяти кошти:						
випускової кафедри	43	86	44	88	87	87
факультету	46	92	45	90	91	91
ректорату	50	100	50	100	100	100
бібліотеки	46	92	37	74	83	83
господарської частини	17	34	12	24	29	29

100% респондентів стверджують, що частина зароблених коштів (70%) має бути у розпорядження ректора, які він може спрямовувати на загальноуніверситетські потреби. Розуміючи значення навчальної та наукової літератури у навчальному процесі 83% опитаних вважають, що доцільно було б при розподілі коштів передбачити певний норматив для її регулярного придбання. Таким нормативом могло б бути 3%-5%, окрім коштів, які виділив би факультет. 29% опитаних вважають, що певну частку зароблених коштів слід виділяти також у розпорядження господарської частини університету. Ці кошти можуть бути використані на надання матеріальної допомоги працівникам підрозділу, оперативне придбання необхідного інструменту, обладнання.

Серед пропозицій була і така: встановити чіткий норматив відрахування зароблених колективом коштів на покращення житлових умов науково-педагогічних працівників.

Нормативний розподіл зароблених колективом коштів, на думку опитаних, буде стимулювати всіх співробітників вищого навчального закладу до роботи по залученню абітурієнтів на навчання. При існуючій методиці розподілу коштів відсутня мотивація до кращої роботи у школах та інших навчальних закладах, спрямована на професійну орієнтацію молоді. Факультети і випускові кафедри, на яких надзвичайно мало студентів, котрі навчаються на контрактній основі, часто мають кращі можливості у використанні зароблених іншими колективами коштів, ніж ті, хто заробив ці кошти. Такі випадки негативно впливають на колективи, котрі ведуть активну профорієнтаційну роботу і працюють з молоддю. Тут стимулювання йде за принципом "до навпаки".

Таким чином, наші дослідження підтверджують, що нормативний розподіл зароблених колективом університету коштів дає можливість використати їх на покращення матеріально-технічної бази закладу і одночасно підвищити їх стимулюючу роль. Колективи факультетів зможуть використовувати ці кошти справедливіше, мобільніше й ефективніше. До підвищення ефективності роботи буде залучений весь колектив університету, а не окремі його підрозділи.

Список використаних джерел:

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року. – К.: Феміда, 1996. – 64с.
2. Господарський кодекс України: Офіційний текст. – К.: Кондор, 2004. – 208 с.
3. Аранчій В.І. Фінанси підприємств: Навчальний посібник. – К.: Професіонал. – 2004. – 304 с.
4. Бондар Н.М. Економіка підприємства: Навч. посіб.; 2-ге вид., доповн. – К.: А.С.К. – 2005. – 400 с.
5. Каньоса М.І. Проблеми підвищення конкурентоспроможності вищих педагогічних навчальних закладів в умовах ринкової економіки //Наукові праці Кам'янець-Подільського державного педагогічного університету. Т.1. Кам'янець-Подільський, 2002,-С. 34-35.
5. Каньоса М.І. Вищий навчальний заклад в умовах ринку //Збірник наукових праць Кам'янець-Подільського державного університету. Серія педагогічна. – Випуск УІ. - Кам'янець-Подільський: ПП Мошак М.І., 2005. – С. 7-13.
6. Каньоса М.І., Каньоса А.М. Управління економічним потенціалом вищого навчального закладу на засадах маркетингу //Збірник наукових праць викладачів економічного факультету. Випуск 2. – Кам'янець-Подільський: КПДУ, ред.-видавничий відділ, 2007. – С. 52-56.
7. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: Підручник. – К.: КНЕУ. – 2005. 528 с.
8. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник. – К.: Кондор. – 2005. – 196 с.

Annotation. Advantages of the nonnative distributing of begun to work by the collective of urniversity of facilities before administrative are examined, that enables to use them on “ improvement of material and technical base of establishment and simultaneously prom their stimulant a role. The collectives of faculties will be able to use these facilities more just, more mobile and more effectively. Before the increase of efficiency of work it is possible to attract all collective of university, instead of separate his subsections.

Keywords. Normative distributing of facilities; collective of university; earned facilities; economic activity, budget of educational establishment; state educational establishments; private educational establishments.

ОБЛІК ТА КОНТРОЛЬ НЕЗАВЕРШЕНОГО ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ПІДПРИЄМСТВА

Робота присвячена теоретичним та практичним питанням організації обліку незавершеного виробництва. Виділено методичні підходи до обліку незавершеного виробництва на промислових підприємствах, зокрема, до визначення залишків незавершеного виробництва, визначено облікові процедури, що оптимізують облік незавершеного виробництва. Розглянуто методика обліку і контролю виробничих витрат на досліджуваних підприємствах за умов використання інформаційних систем.

Ключові слова: незавершене виробництво, контроль, інвентаризація, оцінка, автоматизація.

На сучасному етапі діяльність промислових виробничих підприємств України характеризується роботою не на повну потужність та неритмічним випуском продукції, що викликає зміну в організації виробничого процесу і в необхідності оновлення методичних підходів до обліку процесу виробництва та його результатів, зокрема, і незавершеного виробництва.

До незавершеного виробництва відносять продукцію, яка не пройшла всіх стадій виробничого процесу, а також не укомплектовані вироби, що не пройшли іспитів та технічного приймання.

Розгляд незавершеного виробництва в промисловості заслуговує; на особливу увагу, виробничі підприємства, як правило, відрізняються значною трудомісткістю, складністю виробничих процесів, значною тривалістю виготовлення продукції. Доволі часто зустрічається, що висока питома вага оборотних коштів, таких підприємств авансовано у незавершене виробництво. Не рідко виникають ситуації, коли всі затрати і підприємства в звітному періоді списуються на собівартість продукції, і що випускається, майже завжди на кінець місяця у виробництві є певний залишок незавершеної продукції з відповідними затратами. Тому однією з проблем, яка постає перед керуючою ланкою господарюючого суб'єкта є формування достовірних даних щодо оцінки незавершеного виробництва.

Для отримання зазначеної інформації треба обробити великий обсяг інформації, яка стосується стану обліку незавершеного виробництва, своєчасності і правильності проведених інвентаризацій незавершеного виробництва та відображення їх в обліку, дотримання встановлених норм незавершеного виробництва (якщо вони затверджені на підприємстві) та достовірності їхньої оцінки (фактичного зважування, штучного обліку, об'ємний вимір, умовне перерахування й ін.). Вітчизняна практика показує, що інвентаризація незавершеного і виробництва найчастіше проходить нерегулярно і неякісно, її результати не відображаються в бухгалтерському обліку. Це приводить до необґрунтованого завищення собівартості, відсутності контролю за збереженням матеріальних цінностей.

Для організації обліку незавершеного виробництва на підприємстві встановлюються принципи та методи оцінки. В основу обліку незавершеного виробництва повинні бути покладені наступні принципи: обґрунтований і свідомий вибір методики обліку незавершеного виробництва, її відповідність організаційно-економічним особливостям підприємства, формування єдиного інформаційного потоку та автоматизація облікового процесу [3, с.229]. Методи оцінки незавершеного виробництва визначаються в наказі про облікову політику підприємства, проте методичні підходи є застарілими і не завжди і спрацьовують, оскільки не враховують особливості господарювання та не відповідають нормам національних стандартів бухгалтерського і обліку. Постає проблема розробки нових методичних підходів до обліку незавершеного виробництва, які повинні враховувати відповідність національним стандартам бухгалтерського обліку; формуванню оптимального розміру залишків незавершеного виробництва; максимальному поєднанню вимог фінансового, управлінського та податкового видів обліку. Тому для оцінки залишків незавершеного виробництва в сучасних умовах господарювання та нормативної регламентації обліку необхідно незавершене виробництво оцінювати за виробничою собівартістю та за змінними витратами.

З метою інформаційного забезпечення обґрунтування цінової політики в системі управлінського обліку необхідним є розрахунок повної собівартості незавершеного виробництва. Використання вартісної оцінки незавершеного виробництва в системах управлінського, фінансового і податкового обліку та оптимізації облікових процедур відповідає автоматизований режим обробки інформації. За таких умов, вирішенню цього важливого питання сприятиме використання останніх досягнень науки та техніки, серед яких особливе місце займають нові інформаційні технології, тобто застосування на підприємстві; комп'ютерних інформаційних систем [2, с.10].

Інформаційні системи, збираючи і накопичуючи інформацію, дозволяють покращити якість рішень, які приймаються за рахунок повноти накопиченої інформації й швидкого доступу до даних. При цьому системи забезпечують пошук й аналітичну обробку потрібних, свідчень, формують опорні рішення й підказки, а також дають консультації з різних областей знань [1, с.118].

Для визначення ефективності процесу обліку незавершеного! виробництва в умовах функціонування інформаційних систем на промисловому підприємстві повинні розраховуватись показники ¹ наприклад, трудомісткості; динаміки виробництва; обліку по місцях знаходження; оптимізації маркетингової діяльності; ефективності та окупності витрат на автоматизацію. Така інформація надає можливість утворити єдину інформаційну базу, що дозволяє керівним ланкам управління швидко отримувати інтегровані дані не тільки – про діяльність підприємства, але і про діяльність кожної його ланки окремо.

Застосування сучасних інформаційних систем в обліку та контролі дозволяє промисловим підприємствам безперервно розширювати спектр продукції, що випускається та підвищувати її якість знижуючи залишки обсягів незавершеного виробництва та виробничих витрат. Але на жаль не існує універсальних практичних методик здійснення контролю в цілому, так і контролю незавершеного виробництва в умовах функціонування на підприємстві інформаційних систем. Достовірна облікова й аналітична інформація про незавершене виробництво, сформована в єдиній інформаційній системі, має бути основою для підготовки і прийняття управлінських рішень на всіх рівнях управління виробництвом, тобто відповідати головним вимогам бухгалтерського обліку в умовах ринкових відносин.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф.Ф. Інформаційні системи в бухгалтерському обліку аналізі і контролі: Навч. Посібник. – Перероб. і доп. – Житомир: ПП "Рута", 2001. – 340 с.
2. Коноховский П.В. и Колесников Д.Н.. Экономическая информатика. – СПб: Питер, 2000. – 560с.
3. Нидзл Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета: Пер. с англ./ В.Я. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 496 с.
4. Основні положення про склад витрат виробництва (обігу) на підприємствах і в організаціях. Постанова кабінету Міністрів України від 10 листопада 1994 р. № 759.
5. Ситник В.Ф. та ін. Основи інформаційних систем: навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2001 – 218 с.

Annotation. The thesis elucidates theoretical and practical issues of the work in process accounting's organization. Acting methodical approaches to the work in process accounting in ! regional industrial enterprises are investigated at the thesis. The methods of the accounting and control of productions at the enterprises under research in the conditions of utilization of the informative systems is considered.

Key words: the work in process costs, the control, the inventory, the evaluating, the automation.

УДК 338

Г.А. Матвієнко, аспірант ДДАУ, м.Дніпропетровськ

РОЗВИТОК МУЛЬТИРИЗИКОВОПО АГРАРНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

В статті розкриваються переваги використання мультиризикового аграрного страхування, його розвиток в Україні. Надаються шляхи покращення ефективності використання комплексного страхування.

Ключові слова: мультиризикове страхування, аграрні ризики, державні субсидовані програми аграрного страхування.

Найбільш популярним в світі серед страхових продуктів для агросектору є мультиризикове (комплексне) страхування, воно займає майже 50% світового аграрного страхового ринку. Мультиризикове (МРСІ) страхування – це страхування виробництва продукції рослинництва від переліку ризиків. Договори комплексного страхування зазвичай включають від 7 до 18 ризиків. При цьому можуть бути і гібридні мультиризикові контракти, по яким виробники обирають перелік ризиків, від яких бажають застрахувати свої посіви. Цей страховий продукт зазвичай використовують для страхування основних польових стратегічних культур, та в основному потребують страхування всіх посівів культури в господарстві, а не окремих полів. Мультиризикові контракти можуть складатися на різні строки, від всього циклу вегетації до окремих періодів [5].

В Україні державна підтримка мультиризикового аграрного страхування зазначена в Законі України "Про державну підтримку сільського господарства", згідно якого виробнику компенсується з держбюджету 50% страхового платежу по мультиризиковому і індексному страхуванню, а при настанні страхового випадку – 50/о франшиза В 2007 році в бюджеті України було передбачено 50 млн. грн та 200 млн. грн в 2008 році на компенсацію субсидійованого аграрного страхування. Більш ніж 20 тис. сільгосп підприємств зможуть застрахувати ризики від загибелі сільгосппродукції на посівних площах більш 8 млн. га. Перелік ризиків по субсидійованому мультиризиковому страхуванню включає: заморозки, ожеледі, вимерзання; град або удар блискавки, землетрус; лавини, земельного зсуву, земельного або земельного-водного селю, пожежі; бурі, урагани, бурани; зливи, поводи паводки; посухи або заводнення; епітофітотійного розвитку хвороб, розмноження шкідників рослин, притаманних Україні, а також хвороб,

Для визначення ефективності процесу обліку незавершеного! виробництва в умовах функціонування інформаційних систем на промисловому підприємстві повинні розраховуватись показники ¹ наприклад, трудомісткості; динаміки виробництва; обліку по місцях знаходження; оптимізації маркетингової діяльності; ефективності та окупності витрат на автоматизацію. Така інформація надає можливість утворити єдину інформаційну базу, що дозволяє керівним ланкам управління швидко отримувати інтегровані дані не тільки – про діяльність підприємства, але і про діяльність кожної його ланки окремо.

Застосування сучасних інформаційних систем в обліку та контролі дозволяє промисловим підприємствам безперервно розширювати спектр продукції, що випускається та підвищувати її якість знижуючи залишки обсягів незавершеного виробництва та виробничих витрат. Але на жаль не існує універсальних практичних методик здійснення контролю в цілому, так і контролю незавершеного виробництва в умовах функціонування на підприємстві інформаційних систем. Достовірна облікова й аналітична інформація про незавершене виробництво, сформована в єдиній інформаційній системі, має бути основою для підготовки і прийняття управлінських рішень на всіх рівнях управління виробництвом, тобто відповідати головним вимогам бухгалтерського обліку в умовах ринкових відносин.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф.Ф. Інформаційні системи в бухгалтерському обліку аналізі і контролі: Навч. Посібник. – Перероб. і доп. – Житомир: ПП "Рута", 2001. – 340 с.
2. Коноховский П.В. и Колесников Д.Н.. Экономическая информатика. – СПб: Питер, 2000. – 560с.
3. Нидзл Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета: Пер. с англ./ В.Я. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 496 с.
4. Основні положення про склад витрат виробництва (обігу) на підприємствах і в організаціях. Постанова кабінету Міністрів України від 10 листопада 1994 р. № 759.
5. Ситник В.Ф. та ін. Основи інформаційних систем: навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2001 – 218 с.

Annotation. The thesis elucidates theoretical and practical issues of the work in process accounting's organization. Acting methodical approaches to the work in process accounting in ! regional industrial enterprises are investigated at the thesis. The methods of the accounting and control of productions at the enterprises under research in the conditions of utilization of the informative systems is considered.

Key words: the work in process costs, the control, the inventory, the evaluating, the automation.

УДК 338

Г.А. Матвієнко, аспірант ДДАУ, м.Дніпропетровськ

РОЗВИТОК МУЛЬТИРИЗИКОВОПО АГРАРНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

В статті розкриваються переваги використання мультиризикового аграрного страхування, його розвиток в Україні. Надаються шляхи покращення ефективності використання комплексного страхування.

Ключові слова: мультиризикове страхування, аграрні ризики, державні субсидовані програми аграрного страхування.

Найбільш популярним в світі серед страхових продуктів для агросектору є мультиризикове (комплексне) страхування, воно займає майже 50% світового аграрного страхового ринку. Мультиризикове (МРСІ) страхування – це страхування виробництва продукції рослинництва від переліку ризиків. Договори комплексного страхування зазвичай включають від 7 до 18 ризиків. При цьому можуть бути і гібридні мультиризикові контракти, по яким виробники обирають перелік ризиків, від яких бажають застрахувати свої посіви. Цей страховий продукт зазвичай використовують для страхування основних польових стратегічних культур, та в основному потребують страхування всіх посівів культури в господарстві, а не окремих полів. Мультиризикові контракти можуть складатися на різні строки, від всього циклу вегетації до окремих періодів [5].

В Україні державна підтримка мультиризикового аграрного страхування зазначена в Законі України Про державну підтримку сільського господарства", згідно якого виробнику компенсується з держбюджету 50% страхового платежу по мультиризиковому і індексному страхуванню, а при настанні страхового випадку – 50/о франшиза В 2007 році в бюджеті України було передбачено 50 млн. грн та 200 млн. грн в 2008 році на компенсацію субсидійованого аграрного страхування. Більш ніж 20 тис. сільгосп підприємств зможуть застрахувати ризики від загибелі сільгосппродукції на посівних площах більш 8 млн. га. Перелік ризиків по субсидіованому мультиризиковому страхуванню включає: заморозки, ожеледі, вимерзання; град або удар блискавки, землетрус; лавини, земельного зсуву, земельного або земельного-водного селю, пожежі; бурі, урагани, бурани; зливи, поводи паводки; посухи або заводнення; епітофітотійного розвитку хвороб, розмноження шкідників рослин, притаманних Україні, а також хвороб,

які стали наслідком настання будь-якого з ризиків; протиправних дій осіб, що виражаються у крадіжках, хуліганських діях стосовно рослинних насаджень, зруйнуванні покриттів (несучих конструкцій теплиць, парників, оранжерей).

Об'єктом комплексного страхування може бути: сума витрат, понесених у зв'язку з виробництвом окремого виду сільськогосподарської продукції; очікувана вартість сільськогосподарської продукції, що виробляється або очікуваний дохід (прибуток) від продажу сільськогосподарської продукції, що виробляється [1;3].

Основним недоліком мультиризикового страхування в Україні є те, що визначено тільки перелік ризиків, але не дано їх трактування що призводить до виникнення багатьох спірних питань. Тому існуюча програма мультиризикового страхування в сільському господарстві повинна бути удосконалена і більш стандартизована. Також недоліком комплексних страхових продуктів є складність визначення збитків, які відбулись від ризикової події, так як уникнути даної проблеми можливо, якщо застрахувати посіви від більшості ризиків, але цей вид страхування буде найбільш дорогим. Застосування різних рівнів франшизи і різних підходів для визначення страхової суми не дозволяє проаналізувати і провести якісну оцінку діяльності страхових компаній. Процедура оцінки збитку часто є суб'єктивною, оскільки неможливо визначити збиток з точністю менш 5% та розподілити його між окремими видами ризику. Виникає необхідність в визначенні процедур обстеження посівів і збитків, в зв'язку з чим у страхових компаній виникає гостра необхідність в кваліфікованих кадрах та стандартизації страхового продукту. Актуарно збалансовані ставки премій повинні об'єктивно відображати вартість і достовірність настання ризикових подій, а своєчасна розробка програм субсидованого страхування повинна бути мінімум за півріччя до початку маркетингового сезону [2;4].

Для усунення вище перелічених недоліків можливе внесення наступних змін до субсидованої програми мультиризикового страхування: чітко визначити перелік ризиків та їх деталізація; удосконалити договори, доповнивши їх додатковими положеннями(пересів, строки сплати премій та ін.), зробити договори більш гнучкими до потреб виробників; за допомогою Державної агенції з аграрного страхування розрахувати актуарно збалансовані ставки премій для регіонів, надати можливість змінювати ставки премій в залежності підприємства; визначити вимоги до страхових компаній, які мають право займатися аграрним субсидованим страхуванням; чітко визначити строки виконання процедур по страховим договорам(дата заключення, урегулювання збитків, обстеження посівів); визначити порядок виплати компенсацій; по можливості притягувати кошти місцевих бюджетів; разом з Державною Агенцією з аграрного страхування та Міністерством статистики України розробити форми звітів, які б повністю дозволяли б збирати інформацію по проведенню страхування, страхових виплат для аналізу і наступного удосконалення страхових продуктів; постійно проводити інформаційну підтримку, поширювати відомості про існуючі страхові продукти, їх переваги серед виробників; розробка і поширення комплексних страхових продуктів для овочів, садів і виноградників [4;5].

З цього можна зробити висновок, що мультиризикове страхування і; найбільш ефективним, але і найбільш дорогим видом страхування для виробників, тому погребує субсидій держави. Комплексне страхування буде діяти тільки при розвинутій інфраструктурі аграрного страхування та достатньої наявності висококваліфікованих кадрів.

Список використаних джерел:

1. *Порядок використання коштів державного бюджету, що спрямовуються для здешевлення вартості страхових премій(внесків), фактично сплачених суб'єктами аграрного ринку"*
<http://www.minagro.gov.ua/page/?n-3770>
2. *Проект Концепції Національної програми страхування сільськогосподарських ризиків*
<http://minagro.kiev.ua/page/?n-5326>
3. *Проект Закону України "Про страхування в сільському господарстві"*
<http://miragro.kiev.ua/page/?n-5326>
4. *"Проблемные аспекты агро страхового сектора Украины "* Р.Шинкаренко
www.agnoinsurance.com
5. *"Аналитический отчет: "Развитие агросектора и реорганизация программы субсидирования страховых премий в Украине для улучшения финансового состояния производителей сельскохозяйственной продукции ".Проект ".Реформа в сельском хозяйстве, улучшение законодательно-нормативной базы . USAID, Март-Май 2006 г.* www.agroinsurance.com

Annotation. *In the article the advantages of the use of moultirizicovogo agrarian insurance, his development, in Ukraine open up. The ways of pocrashennya of efficiency of the use of complex insurance are given.*

Key words: *moultirizicove insurance, agrarian risks, state subsidizing programs of agrarian insurance*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЕКОЛОГІЧНОГО АУДИТУ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглядаються заходи щодо підвищення ефективності проведення екологічного аудиту гірничо-збагачувальних підприємств та визначені основні його функції. Досліджується аудит систем управління навколишнім-середовищем, які визначені організаційною структурою, процесами планування, розподілом відповідальності, оцінкою і збереженням екологічної політики. Розроблено рекомендації з впровадження ефективних методик екологічного аудиту, що сприятиме забезпеченню екологічно-збалансованого розвитку підприємств даної галузі.

Ключові слова: екологічний аудит, природо-зберігаючі технології, навколишнє середовище, забруднення.

Сьогодні у світі велика увага приділяється охороні навколишнього середовища, все частіше екологічний фактор стає вирішальним при отриманні підприємством кредитів, а також при страхуванні. Відбувається масштабне впровадження природо-зберігаючих технологій, набирає обертів виробництво екологічно чистої продукції.

На державному рівні питанням охорони довкілля і раціонального використання обмеженого природного капіталу надається значна увага. Так Національна програма "Україна-2010" містить розділ, присвячений екологічній політиці та сталому розвитку суспільства, де наголошується на необхідності створення й удосконалення економічних механізмів природокористування, органічно пов'язаних з інструментами соціально-економічного регулювання життєдіяльності суспільства. Реалізація ідей сталого розвитку передбачає створення передумов для збалансування інтересів суспільства і можливостей природи" [2; 3].

Особливо важливим дане питання постає на гірничо-збагачувальних підприємствах, що пов'язано з відходами та забрудненням навколишнього середовища. Метою екологічного аудиту відходів гірничо-збагачувальних підприємств є зменшення загальної кількості відходів на господарюючому суб'єкті, пропозиція альтернативних шляхів запобігання їх утворення і методів утилізації та знешкодження, а також способів використання неутілізованих відходів як на даному суб'єкті, так і поза ним. Екологічний аудит передбачає перехід від заходів по ліквідації негативних наслідків господарської дії на природу до заходів превентивного характеру, тобто застережливим цю негативну дію.

Аудит систем управління навколишнім середовищем (СУНС) являє собою відкритий для розвитку метод у рамках більш загальної СУНС, за допомогою якого в стратегію бізнесу та в основні параметри виробничого процесу поетапно впроваджуються усе більш жорсткі екологічні вимоги. Це і є інструмент для систематичної перевірки внутрішнього потенціалу та ризиків підприємства. СУНС за міжнародними стандартами ISO серії 14000 – це частина загальної системи управління, що охоплює організаційну структуру, процеси планування, розподіл відповідальності, методи, процеси, ресурси для розвитку, реалізації, виконання, оцінки і збереження екологічної політики [3].

Основні функції екологічного аудиту на гірничо-збагачувальних підприємствах полягають у тому, щоб:

- визначити відповідність діяльності підприємства політиці у сфері охорони навколишнього середовища та екологічному законодавству сі також економічним цілям підприємства,
- визначити ефективність СУНС на підприємстві, за умови врахування галузі;
- надати інформаційне забезпечення для прийняття рішень у сфері охорони навколишнього середовища, тобто розподіл витрат на охорону навколишнього середовища та екологічні платежі,
- забезпечити захист персоналу підприємства, місцевого населення і навколишнього природного середовища від можливих шкідливих
- проаналізувати можливість виникнення екологічно небезпечних
- визначити реальний вплив підприємства на навколишнє природне середовище;
- "підштовхнути" підприємство до удосконалення ІІ політики у сфері управління навколишнім середовищем і виробничої діяльності

Екологічні питання можуть суттєво впливати як на фінансово-господарську діяльність, так і на бухгалтерську (фінансову) звітність підприємства, наприклад;

- введення деяких норм екологічного законодавства може привести до знецінення активів і, як наслідок, до необхідності зниження їх реальної вартості;
- недотримання норм екологічного законодавства або змін в законодавстві, що мають зворотну силу можуть спричинити додаткове фінансування на відновлювальні роботи, відшкодування шкоди,

виплату компенсацій і оплату інших витрат,

- на підприємствах гірничо-збагачувальної галузі можуть виникнути екологічні зобов'язання у зв'язку з їх господарською діяльністю [4,с.178]

При плануванні і виконанні аудиторських процедур, а також при оцінці їх результатів аудиторська організація повинна враховувати, що недотримання підприємством екологічного законодавства може суттєво вплинути на бухгалтерську (фінансову) звітність. Проте виявлення випадків порушення екологічного законодавства не є метою¹ аудиту бухгалтерської (фінансової) звітності, а аудиторські процедури,¹ не є достатніми для здійснення висновків про дотримання підприємством такого законодавства.

Екологічний аудит є інструментом для систематичного, періодичного і об'єктивного обліку наслідків впливу діяльності підприємства на довкілля. Цей інструмент дає змогу перевірити дотримання екологічного законодавства, самостійно встановлені цілі в рамках екологічної програми, а також організацію цього процесу. Еко-аудит може проводитися внутрішніми чи зовнішніми еко-аудиторами. Перед реєстрацією здійснюється перевірка дотримання вимог Постанови незалежним зовнішнім еко-експертом. На підприємствах гірничо-збагачувальної галузі як правило, відділ еколога існує, тому як внутрішній, так і зовнішній контроль за дотриманням вимог екологічної ефективності проводиться [5, с. 34-37]

Отже, впровадження ефективних методик екологічного аудиту на підприємствах гірничо-збагачувальної галузі, поряд із загальними цілями сприяння охороні довкілля, дасть змогу: ідентифікувати всі впливи підприємства на довкілля; своєчасно виявляти резерви зниження витрат та екологічних платежів, зокрема за рахунок мінімізації відходів або їх утилізації, економії матеріальних і природних ресурсів; долучитися до виконання міжнародних екологічних вимог і стандартів, зокрема шляхом добровільної участі в системі екологічного аудиту відповідно до Постанови ЄС про еко-аудит; пом'якшити юридичну відповідальність за можливі наслідки аварій; надавати для громадськості екологічну інформацію, пов'язану із діяльністю підприємства, як цього вимагають міжнародні угоди. Враховуючи те що дана Постанова стосується місця розташування підприємства застосування п основних положень сприятиме також забезпеченню екологічно збалансованого розвитку підприємств даної галузі.

Для досягнення екологічно збалансованого розвитку стимулююча роль держави особливо зростає при прийнятті підприємствами міжнародних стандартів менеджменту довкілля, які за своєю природою є добровільними, а також участі в системі екологічного аудиту.

Реалізація добровільних інструментів регулювання природоохоронної діяльності підприємств дасть змогу забезпечити збереження і раціональне використання природного капіталу – основного обмежуючого чинника сучасної економіки; сприятиме гармонізації суспільних, регіональних, галузевих, групових та індивідуальних економічних і екологічних інтересів; дозволить забезпечити контрольований екологічно безпечний розвиток у довгостроковій перспективі и буде одним з кроків органічного входження України в єдиний європейський простір.

Список використаних джерел:

- 1 Петрик О.А. Екологічний аудит в Україні: проблеми методики та організації // бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – №8. – С.51-56.
- 2 Закон України "Про екологічний аудит" від 24.06.2004 р.
- 3 Національна доповідь України про гармонізацію життєдіяльності суспільства у навколишньому природному середовищі. Спец.вид. до 5-ї Все європейської конференції міністрів навколишнього середовища "Довкілля для Європи. " – К.: Новий друк, 2003.
- 4 Максимів Л.І. Механізм формування системи екологічного аудиту в Україні // Регіональна економіка. – 2004. – №2. – С. 174-181.
- 5 Лисенко Ю., Садеков А. Екологічний підхід до управління підприємством: проблеми і перспективи // Економіка України. – 2003. – №5. – С.34-37.

Annotation. In the article the measures of increasing the efficiency of conducting an ecological audit in the ore mining and processing enterprises are examined and its basic functions are determined. The audit of the management environment systems is explored which are certain by an organizational structure, processes of planning, responsibility distributing, estimating and saving an ecological policy. Recommendations for introduction of effective methods of ecological audit are developed, that will enable providing of the ecologically-balanced development in the enterprises of this industry.

Key words: ecological audit, technologies of natural saving, environment, pollution.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ МЕТОДОЛОГІ ОБЛІКУ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

В статті висвітлено аналіз нормативно-правового забезпечення і основних положень щодо методики обліку капітальних інвестицій. Розглядаються питання, що спрямовані на вдосконалення обліку капітальних інвестицій.

Ключові слова: капітальні інвестиції, капіталовкладення, методологія обліку.

Сталий розвиток економіки України вимагає значних інвестицій не лише на загальнодержавному чи регіональному рівнях, але; й на рівнях окремих підприємств. В умовах жорсткої конкурентної боротьби, фізичного та морального зносу основних засобів, особливого значення для підприємств усіх галузей національної економіки набувають капітальні інвестиції та їх ефективність.

Розвиток у країні інвестиційного потенціалу та реформа бухгалтерського обліку спричинили активізацію досліджень щодо обліку інвестицій, адже для прийняття тактичних і стратегічних рішень з управління капітальними інвестиціями необхідна своєчасна, достовірна аналітична інформація, що може бути забезпечена лише бухгалтерським обліком та безпосередньо залежить від його якості. Тому удосконалення теорії і практики ведення обліку операцій з капітальними інвестиціями в сучасних умовах соціально-економічного розвитку стає нагальною потребою.

Однією з форм реалізації капітальних інвестицій на рівні підприємства є вкладення в реальні (матеріальні) об'єкти, що здійснюються шляхом будівництва, придбання і запровадження в дію нових основних засобів, розширення, реконструкції і технічного переозброєння підприємств і їхніх структурних одиниць, а також інші форми вкладень. Такі, вкладення мають визначальне значення для будь-якого економічного суб'єкта, оскільки їх здійснення спричинює зміну структури виробничих витрат внаслідок запровадження більш досконалої техніки і технології вимагає визначеного стартового (власного, а іноді і позикового) капіталу, збільшує імовірність одержання негативних результатів діяльності підприємства в цілому через довгостроковий вплив на його виробничу (операційну) і фінансову діяльність в умовах внутрішнього і зовнішнього середовища, що змінюється. Тому прийняття рішень про капіталовкладення має ґрунтуватися на комплексному аналізі, який обумовлюється насамперед, побудовою і організацією фінансового й управлінського обліку капітальних інвестицій [11, с.24].

На практиці виникає низка актуальних питань, пов'язаних з нормативно-правовим забезпеченням, організацією та методикою ведення обліку і оподаткування операцій з капітальними інвестиціями. Особливо різними є погляди фахівців на практичне застосування П(С)БО 7 та 15 і методологію обліку капітальних інвестицій [2, с.12].

Аналізуючи нормативно-правове та методичне забезпечення процесу обліку капітальних інвестицій в Україні, відповідно положенням МСБО слід зазначити, що в чинних П(С)БО відсутнє точне визначення терміна "капітальні інвестиції". В п. 4 П(С)БО 7 "Основні засоби" наведено лише визначення терміна "незавершені капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи", а в п. 14 йдеться про витрати, пов'язані з поліпшенням об'єкта, що приводить до збільшення майбутніх економічних вигод первісно очікуваних від використання об'єкта.

Зокрема, в Інструкції щодо складання форми державного статистичного спостереження № 2-інвестиції "Звіт про капітальні інвестиції" вказано, що у звітності відображаються обсяги капітальних інвестицій – витрат на придбання, створення (будівництво) споруд будівель, інших основних засобів (основних фондів) і необоротних матеріальних та нематеріальних активів. Разом з тим Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку не містить визначення терміна "капітальні інвестиції", а тільки вказує на рахунок 15 Капітальні інвестиції". Вважаємо доцільним визначення терміна: капітальні інвестиції – це витрати капіталу на утворення або придбання матеріальних і нематеріальних об'єктів, що здійснюються з метою приросту його вартості [3, с.25].

У методології бухгалтерського обліку довгострокових вкладень виразно видно різницю між обліком капітальних інвестицій як внутрішніх вкладень і обліком інвестицій фінансових як вкладень у діяльність інших суб'єктів. А саме: рахунок обліку капітальних інвестицій пиляє собою витрати на придбання необоротних активів, на ньому формується первісна вартість майбутніх об'єктів основних засобів, інших матеріальних об'єктів довгострокового користування або нематеріальних активів, а рахунок обліку фінансових інвестицій (14) пиляє собою вже наявну суму вкладень, цілком готових до того, щоб приносити підприємству інвестиційний дохід [4, С.17].

Об'єктом обліку капітальних інвестицій доцільно вважати сукупність витрат на придбання або створення, яка капіталізується. Для забезпечення єдиного облікового підходу пропонуємо встановлювати в обліковій політиці підприємства критерії визнання нового строку корисного використання та порядок

його визначення.

З метою розмежування капітального ремонту і капітальних інвестицій варто створювати технічну експертну комісію або надавати такі повноваження технічній раді підприємства відповідно до положень при них. Своїми рішеннями вони визначатимуть характер і наслідки капітальних ремонтів і затверджуватимуть відповідний розділ витрат на поліпшення і поточні витрати.

З метою забезпечення обліковою інформацією управлінських потреб та оперативного аналізу капітальних інвестицій слід організувати відповідний аналітичний облік з відображенням на рахунках всієї множини форм капітальних інвестицій. Тобто подання в робочому плані рахунків структури рахунку 15 "Капітальні інвестиції відповідно до структури заходів відтворення необоротних активів і способів організації інвестиційного процесу. Відкривати до субрахунків 151 "Капітальне будівництво" та 152 "Придбання (виготовлення) основних засобів" рахунки третього порядку.

Отже аналіз нормативно-правового забезпечення і основних положень щодо методики обліку капітальних інвестицій свідчить про необхідність їх вдосконалення, прискорення розробки та внесення змін до чинних нормативних актів, уточнення понятійного апарату щодо створення обліку капітальних інвестицій, виділення об'єктів бухгалтерського обліку капітальних інвестицій, розробки методики обліку створення фондів для відтворення основних засобів та інших необоротних активів, необхідних для здійснення капітальних інвестицій.

Список використаних джерел:

1. Петрик О, Чумакова І. Облік, аналіз і аудит капітальних інвестицій відповідно до міжнародних і національних стандартів // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 9. – С. 24-34.
2. Павлюк І Бухгалтерський облік витрат на поліпшення та утримання основних засобів // Бухгалтерський облік і аудит – 2004. – № 5. – С. 12-16
3. Лисенко Н. Актуальні питання обліку капітальних інвестицій підприємствами (на прикладі житлово-комунального господарства) // Бухгалтерський облік і аудит – 2005 – №6. – С. 24-32.
4. Грачова Р. Інвестиції та капітал // Дебет-Кредит – 2002. – № 17. – С. 1-26.

Annotation. This article highlights legal analysis of the main regulations of capital investment accounting method. Issues oriented on the capital investments accounting improvement¹ are under consideration. -

Key words: capital investments, accounting method.

УДК 657

О.Ю. Ловкова, магістрантка Криворізького економічного інституту ДВНЗ Київський національний економічний університет ім. В Гетьмана".

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИТРАЧАННЯ МАТЕРІАЛІВ У БУДІВНИЦТВІ

У дослідженні розглянуто вплив галузевих особливостей будівництва на організацію обліку витрачання будівельних матеріалів. Окреслено коло задач що поставлено на вирішення бухгалтерського обліку витрачання матеріалів у будівництві. Проаналізовано документообіг будівельного підприємства, та визначено його місце у системі заходів, що сприяють посиленню контролюючої функції бухгалтерського обліку.

Ключові слова: Облік, матеріали, витрачання, будівництво, контроль, собівартість, документообіг.

Економічне використання матеріалів, повнота обліку та ефективність контролю операцій, пов'язаних з використанням будівельних матеріалів, впливають на стан будівельної галузі і кожного будівельного підприємства окремо, визначаючи його здатність якісно і вчасно виконувати взяті замовником зобов'язання згідно договору підряду.

Тому метою дослідження є визначення основних аспектів обліку витрачання матеріалів у будівництві.

Технологія будівельного виробництва характеризується рядом особливостей, пов'язаних з використанням будівельних матеріалів.

По-перше, будівельне виробництво перебуває під впливом непередбачуваних чинників, оскільки будівництво здійснюється на відкритій місцевості. Це впливає на зміну обсягу витрат матеріалів. Найбільше впливу зовнішнього середовища зазнають матеріали відкритого зберігання.

По-друге, більшість будівельних матеріалів – сипучі, тому збільшуються витрати при їх транспортуванні та зберіганні, які неможливо точно виміряти.

По-третє, в процесі будівельного виробництва бере участь велика кількість учасників. Крім безпосередніх виконавців, це відділи будівельної організації, що в межах покладених на них функцій, впливають на процес використання матеріалів в будівництві [5, с.37].

його визначення.

З метою розмежування капітального ремонту і капітальних інвестицій варто створювати технічну експертну комісію або надавати такі повноваження технічній раді підприємства відповідно до положень при них. Своїми рішеннями вони визначатимуть характер і наслідки капітальних ремонтів і затверджуватимуть відповідний розділ витрат на поліпшення і поточні витрати.

З метою забезпечення обліковою інформацією управлінських потреб та оперативного аналізу капітальних інвестицій слід організувати відповідний аналітичний облік з відображенням на рахунках всієї множини форм капітальних інвестицій. Тобто подання в робочому плані рахунків структури рахунку 15 "Капітальні інвестиції відповідно до структури заходів відтворення необоротних активів і способів організації інвестиційного процесу. Відкривати до субрахунків 151 "Капітальне будівництво" та 152 "Придбання (виготовлення) основних засобів" рахунки третього порядку.

Отже аналіз нормативно-правового забезпечення і основних положень щодо методики обліку капітальних інвестицій свідчить про необхідність їх вдосконалення, прискорення розробки та внесення змін до чинних нормативних актів, уточнення понятійного апарату щодо створення обліку капітальних інвестицій, виділення об'єктів бухгалтерського обліку капітальних інвестицій, розробки методики обліку створення фондів для відтворення основних засобів та інших необоротних активів, необхідних для здійснення капітальних інвестицій.

Список використаних джерел:

1. Петрик О, Чумакова І. Облік, аналіз і аудит капітальних інвестицій відповідно до міжнародних і національних стандартів // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 9. – С. 24-34.
2. Павлюк І Бухгалтерський облік витрат на поліпшення та утримання основних засобів // Бухгалтерський облік і аудит – 2004. – № 5. – С. 12-16
3. Лисенко Н. Актуальні питання обліку капітальних інвестицій підприємствами (на прикладі житлово-комунального господарства) // Бухгалтерський облік і аудит – 2005 – №6. – С. 24-32.
4. Грачова Р. Інвестиції та капітал // Дебет-Кредит – 2002. – № 17. – С. 1-26.

Annotation. This article highlights legal analysis of the main regulations of capital investment accounting method. Issues oriented on the capital investments accounting improvement¹ are under consideration. -

Key words: capital investments, accounting method.

УДК 657

О.Ю. Ловкова, магістрантка Криворізького економічного інституту ДВНЗ Київський національний економічний університет ім. В Гетьмана".

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИТРАЧАННЯ МАТЕРІАЛІВ У БУДІВНИЦТВІ

У дослідженні розглянуто вплив галузевих особливостей будівництва на організацію обліку витрачання будівельних матеріалів. Окреслено коло задач що поставлено на вирішення бухгалтерського обліку витрачання матеріалів у будівництві. Проаналізовано документообіг будівельного підприємства, та визначено його місце у системі заходів, що сприяють посиленню контролюючої функції бухгалтерського обліку.

Ключові слова: Облік, матеріали, витрачання, будівництво, контроль, собівартість, документообіг.

Економічне використання матеріалів, повнота обліку та ефективність контролю операцій, пов'язаних з використанням будівельних матеріалів, впливають на стан будівельної галузі і кожного будівельного підприємства окремо, визначаючи його здатність якісно і вчасно виконувати взяті замовником зобов'язання згідно договору підяду.

Тому метою дослідження є визначення основних аспектів обліку витрачання матеріалів у будівництві.

Технологія будівельного виробництва характеризується рядом особливостей, пов'язаних з використанням будівельних матеріалів.

По-перше, будівельне виробництво перебуває під впливом непередбачуваних чинників, оскільки будівництво здійснюється на відкритій місцевості. Це впливає на зміну обсягу витрат матеріалів. Найбільше впливу зовнішнього середовища зазнають матеріали відкритого зберігання.

По-друге, більшість будівельних матеріалів – сипучі, тому збільшуються витрати при їх транспортуванні та зберіганні, які неможливо точно виміряти.

По-третє, в процесі будівельного виробництва бере участь велика кількість учасників. Крім безпосередніх виконавців, це відділи будівельної організації, що в межах покладених на них функцій, впливають на процес використання матеріалів в будівництві [5, с.37].

Перелічені особливості сприяють створенню всередині будівельного підприємства умов, за яких ускладнюється контроль операцій, пов'язаних із витрачанням матеріалів у будівництві. У результаті зростає ризик збільшення собівартості продукції будівельного виробництва внаслідок зловживань, пов'язаних з витрачанням матеріалів, неправильного зберігання або нераціонального їх використання. Зростає необхідність у функціонуванні господарського механізму, який би забезпечив постійний та ефективний контроль за зберіганням та витрачанням матеріалів. Складовими цього механізму на підприємстві мають стати система бухгалтерського обліку та налагоджений документообіг між структурними підрозділами, діяльність яких пов'язана із використанням будівельних матеріалів.

Облік матеріалів у будівництві має забезпечити виконання таких задач, як нормування витрат будівельних матеріалів, визначення потреби в них, нормування запасів на складах та будівельних майданчиках. При цьому система контролю на підприємстві має задовольняти потреби в інформації суб'єктів контролю – замовника будівельних робіт, виконавця та інвестора.

На підприємствах будівельної галузі використовуються документи, призначені для внутрішніх і зовнішніх споживачів. Документи, якими оформлюється облік витрат матеріалів та облік виконання будівельно-монтажних робіт, є підставою відображення в обліку витрат понесених підрядником, і виконують функцію контролю за процесом будівельного виробництва, зокрема за витрачанням будівельних матеріалів.

Такі документи, як лімітно-заробітні картки (ЛЗК) на відпуск будівельних матеріалів (форма М-28 та М-28а). Матеріальний звіт про фактичне використання матеріалів (форма М-19), дозволяють обліковувати та контролювати витрачання будівельних матеріалів за місцями їх зберігання [1, 2].

За допомогою ЛЗК, які ведуть комірник та виконавець будівельних робіт, перевіряється правильність оприбуткування матеріалів у матеріальному звіті виконавця робіт і правильність залишку невикористаного ліміту матеріалів. Відмова від їх використання може призвести до перевитрат матеріалів.

На підставі ЛЗК визначають фактичне витрачання матеріалів звітного періоду і складають документи, якими матеріально-відповідальна особа звітує перед підприємством. Це Звіт про витрачання основних матеріалів у будівництві в зіставленні з витрачанням, визначеним нормами та Матеріальний звіт про фактичне використання матеріалів. Звіт перевіряється виробничо-технічним відділом на відповідність фактичних витрат нормативним, тобто це додатковий засіб контролю за роботою підрядника.

Облік виконання будівельно-монтажних робіт ведеться за допомогою Довідки про вартість виконаних робіт (форма КБ-3) та Журналу обліку виконаних робіт (форма КБ-6) [3]. За допомогою Журналу замовник здійснює контроль за обсягом і вартістю виконаних робіт порівнюючи фактичні показники із кошторисними. На його підставі виробничо-технічний відділ складає Довідку про вартість виконаних підрядних робіт. Цей документ є основним засобом контролю з боку замовника та інвестора, оскільки Довідка може бути підставою для розрахунків з виконавцем робіт.

Результатом аналізу документообігу з обліку витрачання матеріалів будівельного підприємства є узагальнююча схема, зображена на рисунку 1.

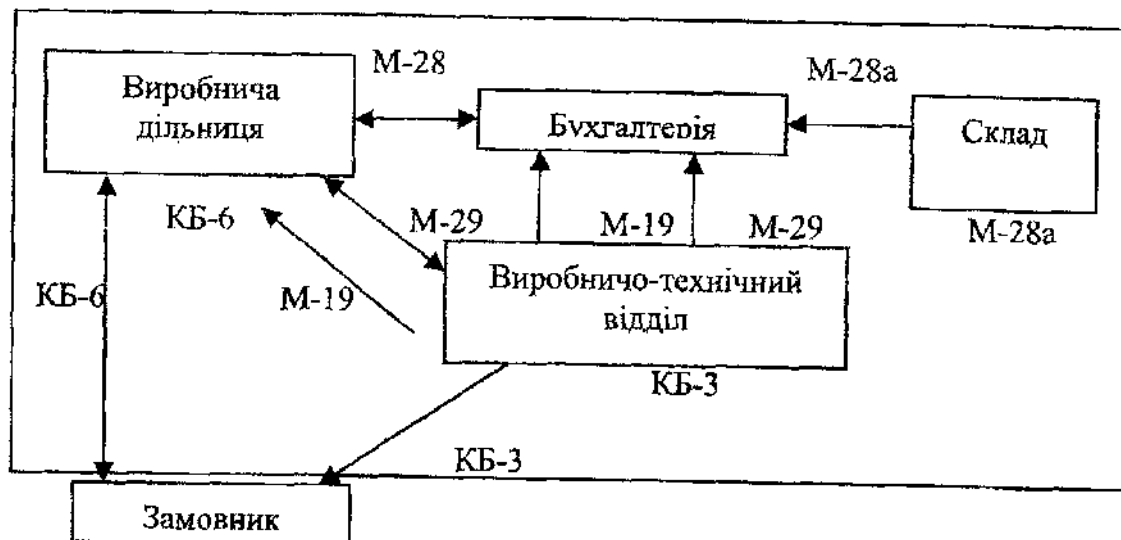


Рис 1. Схема документообігу з обліку витрачання матеріалів в будівництві

Очевидно, що документальний контроль витрачання матеріалів у будівництві базується на співставленні фактичних обсягів та вартості робіт із кошторисними. Тому важливою складовою ефективного контролю витрачання матеріалів у будівництві є вивчення якості проектно кошторисної документації, що містить ці показники.

З метою запобігання необґрунтованим перевитратам ресурсів, необхідним є контроль нормування витрат основних матеріалів, відповідності їх Державним будівельним нормам, правильності визначення ліміту відпуску матеріалів зі складу в будівництво. Це попередить виникнення нестач та надлишків матеріалів та конструкцій на будівельних майданчиках.

Також контролюючу функцію бухгалтерського обліку витрачання матеріалів посилює дотримання умов їх зберігання і встановлення матеріальної відповідальності.

Усі розглянуті засоби, що сприяють збереженості та раціональному використанню матеріальних ресурсів, стосуються здебільшого матеріалів закритого зберігання і не можуть забезпечити контроль за використанням матеріалів, що надходять безпосередньо на будівельний майданчик, не потрапляючи на склад підприємства. Витрачання матеріалів відкритого зберігання відбувається без документального оформлення, тому визначити їх обсяг в процесі використання, відобразити цей процес в обліку та контролювати його, неможливо. Доцільним є застосування інвентарного методу обліку, але виникають складності, пов'язані із вимірюванням обсягів сипучих матеріалів, неможливо визначити причини і відповідальних осіб при виявленні фактів нестач матеріалів.

Дослідивши основні аспекти обліку витрачання матеріалів у будівництві, зроблено ряд висновків:

- використання спеціальних первинних облікових документів та організація документообігу на будівельному підприємстві відіграє визначальну роль у посиленні функції контролю бухгалтерського обліку;

- здійснення контролю за витрачанням матеріалів в процесі будівельного виробництва тісно пов'язане із системою бухгалтерського обліку, але, водночас, неможливе без наявності в середині підприємства чіткого і своєчасного документообігу, контролю за встановленням нормативів та лімітів витрат основних будівельних матеріалів, тобто комплексу заходів, в яких беруть участь більшість структурних підрозділів підприємства;

- система бухгалтерського обліку на підприємствах будівельної галузі потребує вирішення проблем, пов'язаних із збереженістю та контролем за витрачанням матеріалів відкритого зберігання.

Список використаних джерел:

1. Наказ міністерства статистики України "Про затвердження типових форм первинних облікових документів з обліку сировини та матеріалів" від 21. 06 % р. № Ш
2. Наказ ЦСУ СРСР "Про затвердження, типової міжвідомчої форми № М-29 від 24. 11 83 р. № 613
3. Наказ Державного комітету статистики України і Державного комітету України з будівництва та архітектури "Про затвердження типових форм первинних документів з обліку у будівництві" від 21. 06. 02 р. № 237/5.
4. Осмятченко Л. М. Концепція організації обліку виконаних будівельно-монтажних робіт //Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 3— С. 37-41.

Annotation. *The research is devoted to the influence of features of building industry is considered on accounting organization of building materials expenditures. The circle of tasks that have been put on the decision of accounting of materials expenditures in building has been outlined. Appeal of documents of building enterprise has been analyzed and certain its place in the system of measures which are instrumental in strengthening of supervisory function of accounting.*

Key words: *Account, materials, expenditure, building, control, prime price, appeal of documents.*

УДК 331.4

О.П. Рибак, асистент, головний бухгалтер
Кам'янець-Подільського національного
університету.

СИСТЕМА ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ВНЗ

Досліджено проблему фінансового аналізу фінансової діяльності ВНЗ з метою виявлення резервів підвищення ефективності їхнього розвитку як складової механізму фінансового забезпечення розвитку вищої освіти й науки України в умовах трансформаційної економіки.

Ключові слова: *фінансовий аналіз, фінансові коефіцієнти, бюджетні надходження.*

В умовах трансформаційних процесів в економіці України важлива роль належить вищій освіті й науці. Розвиток вищої освіти і науки залежить від рівня фінансового забезпечення. Для вирішення конкретних завдань фінансового забезпечення застосовують низку систем і методів аналізу, які дають змогу отримати кількісну оцінку результатів фінансової діяльності у розрізі окремих її аспектів як у статистиці, так і в динаміці. Тому визначення системи й методів фінансового аналізу фінансової діяльності ВНЗ є актуальним.

З метою запобігання необґрунтованим перевитратам ресурсів, необхідним є контроль нормування витрат основних матеріалів, відповідності їх Державним будівельним нормам, правильності визначення ліміту відпуску матеріалів зі складу в будівництво. Це попередить виникнення нестач та надлишків матеріалів та конструкцій на будівельних майданчиках.

Також контролюючу функцію бухгалтерського обліку витрачання матеріалів посилює дотримання умов їх зберігання і встановлення матеріальної відповідальності.

Усі розглянуті засоби, що сприяють збереженості та раціональному використанню матеріальних ресурсів, стосуються здебільшого матеріалів закритого зберігання і не можуть забезпечити контроль за використанням матеріалів, що надходять безпосередньо на будівельний майданчик, не потрапляючи на склад підприємства. Витрачання матеріалів відкритого зберігання відбувається без документального оформлення, тому визначити їх обсяг в процесі використання, відобразити цей процес в обліку та контролювати його, неможливо. Доцільним є застосування інвентарного методу обліку, але виникають складності, пов'язані із вимірюванням обсягів сипучих матеріалів, неможливо визначити причини і відповідальних осіб при виявленні фактів нестач матеріалів.

Дослідивши основні аспекти обліку витрачання матеріалів у будівництві, зроблено ряд висновків:

- використання спеціальних первинних облікових документів та організація документообігу на будівельному підприємстві відіграє визначальну роль у посиленні функції контролю бухгалтерського обліку;

- здійснення контролю за витрачанням матеріалів в процесі будівельного виробництва тісно пов'язане із системою бухгалтерського обліку, але, водночас, неможливе без наявності в середині підприємства чіткого і своєчасного документообігу, контролю за встановленням нормативів та лімітів витрат основних будівельних матеріалів, тобто комплексу заходів, в яких беруть участь більшість структурних підрозділів підприємства;

- система бухгалтерського обліку на підприємствах будівельної галузі потребує вирішення проблем, пов'язаних із збереженістю та контролем за витрачанням матеріалів відкритого зберігання.

Список використаних джерел:

1. Наказ міністерства статистики України "Про затвердження типових форм первинних облікових документів з обліку сировини та матеріалів" від 21. 06 % р. № Ш
2. Наказ ЦСУ СРСР "Про затвердження, типової міжвідомчої форми № М-29 від 24. 11 83 р. № 613
3. Наказ Державного комітету статистики України і Державного комітету України з будівництва та архітектури "Про затвердження типових форм первинних документів з обліку у будівництві" від 21. 06. 02 р. № 237/5.
4. Осмятченко Л. М. Концепція організації обліку виконаних будівельно-монтажних робіт //Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 3— С. 37-41.

Annotation. *The research is devoted to the influence of features of building industry is considered on accounting organization of building materials expenditures. The circle of tasks that have been put on the decision of accounting of materials expenditures in building has been outlined. Appeal of documents of building enterprise has been analyzed and certain its place in the system of measures which are instrumental in strengthening of supervisory function of accounting.*

Key words: *Account, materials, expenditure, building, control, prime price, appeal of documents.*

УДК 331.4

О.П. Рибак, асистент, головний бухгалтер
Кам'янець-Подільського національного
університету.

СИСТЕМА ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ВНЗ

Досліджено проблему фінансового аналізу фінансової діяльності ВНЗ з метою виявлення резервів підвищення ефективності їхнього розвитку як складової механізму фінансового забезпечення розвитку вищої освіти й науки України в умовах трансформаційної економіки.

Ключові слова: *фінансовий аналіз, фінансові коефіцієнти, бюджетні надходження.*

В умовах трансформаційних процесів в економіці України важлива роль належить вищій освіті й науці. Розвиток вищої освіти і науки залежить від рівня фінансового забезпечення. Для вирішення конкретних завдань фінансового забезпечення застосовують низку систем і методів аналізу, які дають змогу отримати кількісну оцінку результатів фінансової діяльності у розрізі окремих її аспектів як у статистиці, так і в динаміці. Тому визначення системи й методів фінансового аналізу фінансової діяльності ВНЗ є актуальним.

Проблема фінансового аналізу в системі вищої освіти й науки досліджена недостатньо, що й стало причиною вибору цієї теми.

Фінансовий аналіз – це процес дослідження фінансового стану і головних результатів фінансової діяльності ВНЗ з метою виявлення резервів підвищення ефективності розвитку.

У теорії фінансового забезпечення залежно від методів, що застосовують, розрізняють такі основні системи фінансового аналізу, який проводиться у ВНЗ: горизонтальний аналіз; вертикальний аналіз; порівняльний аналіз; аналіз коефіцієнтів; інтегральний аналіз (рис. 1).

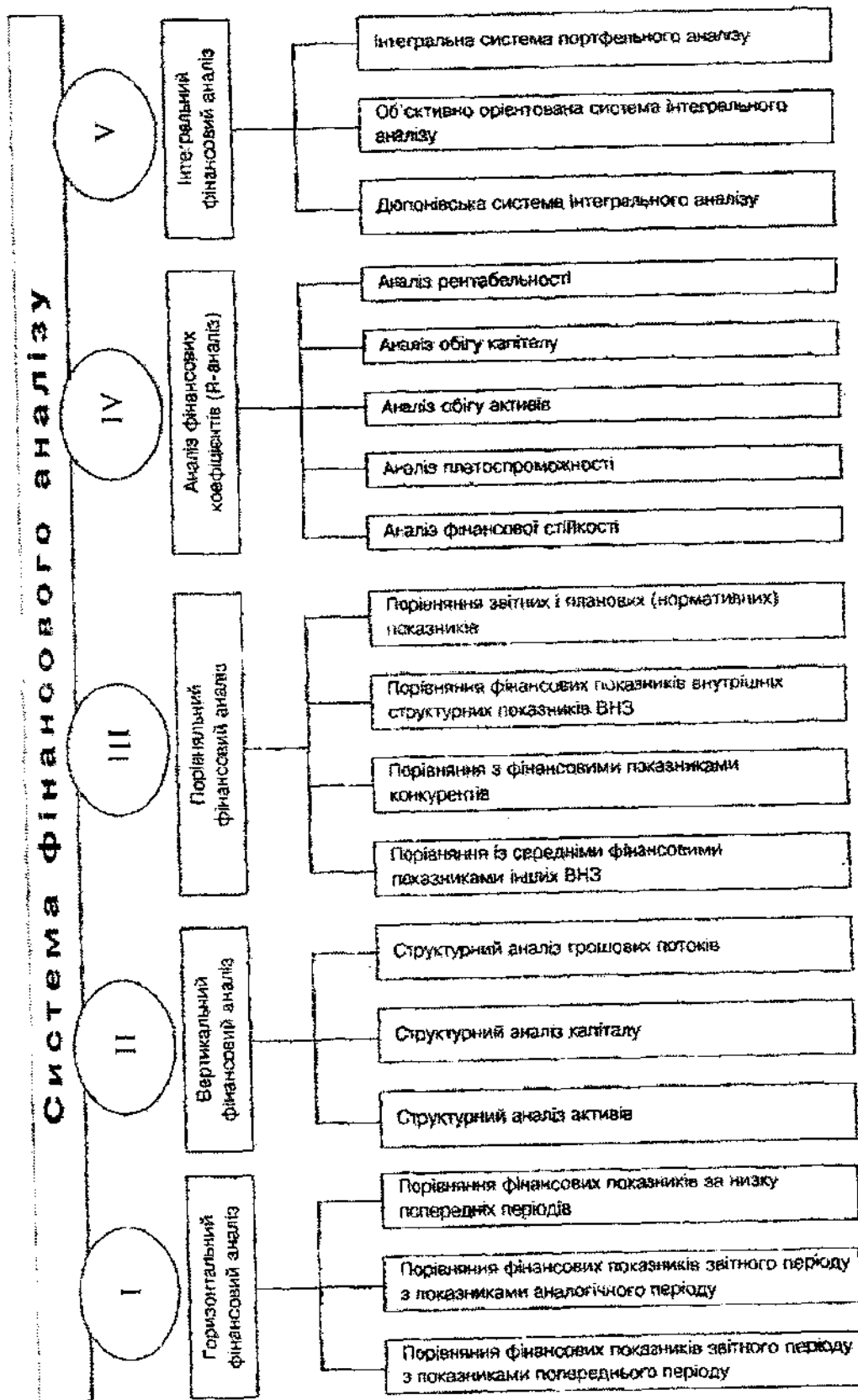


Рис. 1. Система фінансового аналізу, що базується на різних методах його проведення.

I. Горизонтальний (або трендовий) фінансовий аналіз базується на вивченні динаміки окремих фінансових показників у часі. У процесі використання цієї системи аналізу розраховуються темпи зростання (приросту) окремих показників фінансової звітності за низку періодів і визначаються загальні тенденції їхніх змін (або тренду). У фінансовому забезпеченні поширені такі види горизонтального (трендового) фінансового аналізу:

- Порівняння фінансових показників звітного періоду з показниками попереднього періоду (наприклад, з показниками попереднього місяця, кварталу, року).
- Порівняння фінансових показників звітного періоду з показниками аналогічного періоду минулого року (наприклад, показників другого кварталу звітного періоду з аналогічними показниками другого кварталу попереднього року).
- Порівняння фінансових показників за низку попередніх періодів. Метою цього виду аналізу є виявлення тенденції змін окремих показників, які характеризують результати фінансової діяльності ВНЗ (визначення лінії тренду в динаміці).

Усі види горизонтального (трендового) фінансового аналізу доповнюються, як правило, дослідженням вливу окремих факторів, зміни відповідних результативних показників. Результати такого аналітичного дослідження дають змогу побудувати відповідні динамічні факторні моделі, які використовують згодом у процесі планування окремих фінансових показників.

У фінансово-господарській діяльності Кам'янець-Подільського національного університету систематично застосовується горизонтальний аналіз для порівняння фінансових показників звітного періоду з і показниками попереднього періоду, наприклад, щодо фінансування університету за надходженнями до загального та спеціального фондів. Так у 2004 році надходження до загального фонду становили 11013,4 тис. грн, спеціального фонду – 8268,6 тис. грн. Бюджет 2007 року має відповідно 18574,4 тис. грн бюджетних надходжень; 14417,5 тис. грн надходжень спеціального фонду.

У аналізованому періоді частка бюджетного фінансування становила більше 56-57%, крім 2006 року де спеціальна фонд склав 54,4%.

В цілому за період 2005-2006 рр. зростання спеціального фонду – 74,4%, загального фонду – 68,6%. Ці показники є свідченням пріоритетності державного фінансування розвитку вищої освіти в університеті. Фактично заробітна плата, комунальні послуги, соціальні виплати, стипендії стовідсотково фінансуються із державного бюджету, тому кошти спеціального фонду можна витратити для розвитку ВНЗ, підвищення заробітної плати для співробітників. Показники дають можливість здійснювати планування витрат коштів, які надходять від позабюджетної діяльності. Загалом це допомагає вибору вірної стратегії розвитку ВНЗ.

Порівняння фінансових показників щодо джерел фінансування університету за 2005, 2006, 2007 роки дає можливість зробити висновок про пріоритетність бюджетного фінансування (див. табл.).

Таблиця 1

Джерела фінансування Кам'янець-Подільського національного університету (тис. грн.)

Джерела фінансування	2005	у % до підс.	2006	у % до підс.	2007	у % до підс.	2007 до 2005 у %
Спеціальний фонд	8268,6	42,9	14082,7	51,4	14417,5	43,7	174,4
Загальний фонд	11013,4	57,1	13306,8	48,6	18574,4	56,3	168,6
Всього	19282	100	27389,5	100	32991,9	100	171,1

II. Вертикальний (або структурний) фінансовий аналіз базується на структурному розгляді окремих показників фінансової звітності ВНЗ. У процесі здійснення цього аналізу розраховується питома вага окремих структурних складових агрегованих фінансових показників. У фінансовому забезпеченні найпоширеніші такі види вертикального (структурного) аналізу:

- Структурний аналіз активів. У процесі цього аналізу визначається питома вага оборотних і позаоборотних активів; елементний склад активів ВНЗ за рівнем ліквідності; склад інвестиційного портфеля й інші. Результати цього аналізу використовують у процесі оптимізації складу активів ВНЗ.

- Структурний аналіз капіталу. У процесі цього аналізу визначається питома вага використовуваного ВНЗ власного і запозиченого капіталу; склад використаного запозиченого капіталу за періодом надання (коротко-і довготерміновий, залучений, запозичений капітал); склад використаного запозиченого капіталу за його видами (банківський кредит, фінансовий кредит різних форм, товарний або комерційний кредит). Результати такого аналізу використовують у процесі оцінки ефекту фінансового левериджу, визначення середньозваженої вартості капіталу, оптимізації структури і формування запозичених фінансових ресурсів та в інших випадках.

- Структурний аналіз грошових потоків. У процесі цього аналізу у складі загального грошового потоку виділяють грошові потоки з операційної, інвестиційної і фінансової діяльності ВНЗ. У складі кожного з таких видів грошового потоку глибше структуруються надходження і використання коштів, склад залишку грошових активів за окремими його елементами.

III. Порівняльний фінансовий аналіз базується на зіставленні значень окремих груп аналогічних показників між собою. У процесі використання цієї системи аналізу розраховують розміри абсолютних і відносних відхилень порівнюваних показників. У фінансовому забезпеченні найбільше забезпечення мають такі види порівняльного фінансового аналізу:

1. Порівняльний аналіз фінансових показників даного ВНЗ і середньогалузевих показників. У процесі цього аналізу виявляють ступінь відхилення основних результатів фінансової діяльності даного ВНЗ від середньогалузевих з метою оцінки своєї конкурентної позиції за фінансовими результатами господарювання і виявлення резервів подальшого підвищення ефективності фінансової діяльності.

2. Порівняльний аналіз фінансових показників даного ВНЗ і ВНЗ-конкурентів. У процесі такого аналізу виявляють слабкі сторони фінансової діяльності ВНЗ з метою розроблення заходів з підвищення його конкурентної позиції на регіональному ринку.

3. Порівняльний аналіз фінансових показників структурних одиниць і підрозділів даного ВНЗ (його центрів відповідальності). Такий аналіз проводиться з метою порівняльної оцінки й пошуку резервів підвищення ефективності фінансової діяльності внутрішніх підрозділів ВНЗ.

Порівняльний аналіз звітних і планових (нормативних) фінансових показників. Такий аналіз є основою організованого на ВНЗ моніторингу поточної фінансової діяльності. У процесі цього аналізу виявляють ступінь відхилення звітних показників від планових (нормативних); визначають причини цих відхилень і вносять рекомендації щодо коригування окремих напрямків фінансової діяльності і ВНЗ.

Аналіз дає можливість визначити роль бюджетного фінансування, яке визначається передусім тим, що воно виступає головним методом забезпечення прогресивних зрушень в економічній структурі. Метод і форми фінансування мають бути орієнтовані на досягнення важливих соціально-економічних цілей.

На нашу думку, обсяги державного фінансування повинні визначатися на підставі розрахункових нормативів, які мають бути чіткими й стабільними. Нормування видатків це визначення обсягу витрат на розрахункову планову одиницю. Такою плановою одиницею виступає студент.

У бюджеті університету 2006 року кошти уперше закладено на підставі методу нормування до кількості витрат на одного студента. За 2005-2007 навчальний рік кількість студентів університету збільшилася на 738 осіб, відповідно збільшилися і надходження до спеціального фонду, тому що зростала в основному кількість студентів контрактної форми.

Запровадження методу нормування видатків дає змогу здійснювати стимулювальний характер фінансування вищих закладів освіти.

Усе це стає можливим тільки за умови порівняльного аналізу фінансово-господарської діяльності ВНЗ.

IV. Аналіз фінансових коефіцієнтів (К-аналіз) базується на розрахунку співвідношення різних абсолютних показників фінансової діяльності ВНЗ між собою. У фінансовому забезпеченні найпоширеніші такі групи аналітичних і фінансових коефіцієнтів: коефіцієнти оцінки фінансової стійкості ВНЗ; коефіцієнти оцінки платоспроможності ВНЗ; коефіцієнти оцінки обігу активів; коефіцієнти оцінки обігу капіталу; коефіцієнти оцінки рентабельності.

Коефіцієнти оцінки фінансової стійкості ВНЗ дають змогу виявити рівень фінансового ризику, пов'язаного зі структурою джерел формування капіталу ВНЗ, а відповідно й ступінь його фінансової стабільності у процесі передбачуваного розвитку. Для проведення такої оцінки у процесі фінансового аналізу використовують такі головні показники:

а) коефіцієнт автономії (КА). Він показує, якою мірою обсяг використовуваних ВНЗ активів сформований за рахунок власного капіталу і наскільки він незалежний від зовнішніх джерел фінансування. Розрахунок такого показника здійснюється за формулою:

$$КА = СК/К; КА = ЧА/А,$$

де СК – сума власного капіталу ВНЗ на певну дату;

ЧА – вартість чистих активів ВНЗ на певну дату;

К – загальна сума капіталу ВНЗ на певну дату;

А – загальна вартість активів ВНЗ на певну дату.

Обчислюємо коефіцієнт автономії Кам'янець-Подільського національного університету за 2007 рік. Урахувавши, що бюджетне фінансування становило 18574,4 грн, позабюджетні надходження 14417,5 тис. грн.

$КА = 14417,5/18574,4 = 0,78$, отже, коефіцієнт автономії університету у 2007 році був 0,78;

б) коефіцієнт фінансування (КФ). Він характеризує обсяг залучених запозичених коштів на одиницю власного капіталу, тобто ступінь залежності ВНЗ від зовнішніх джерел фінансування. Для розрахунку цього показника використовуємо таку формулу:

$$КФ = ЗК/СК,$$

де ЗК – сума залученого ВНЗ запозиченого капіталу (середня або на певну дату);

СК – сума власного капіталу ВНЗ (середня або на певну дату).

Розрахуємо коефіцієнт фінансування (КФ). Сума залученого капіталу становила 18574,4 тис. грн.

Сума, власного капіталу – 14417,5 тис. грн.

$KФ = 18574,4 / 14417,5 = 1,29$.

Отже, коефіцієнт фінансування університету у 2005 році був 1,29;

в) коефіцієнт заборгованості (КЗ). Він показує частку запозиченого капіталу у загальній сумі, що використовується. Розрахунок цього коефіцієнта здійснюється за формулою:

$$KЗ = ЗК / К,$$

де ЗК – сума залученого ВНЗ капіталу (середня або на певну дату);

К – загальна сума капіталу ВНЗ (середня або на певну дату).

Розрахуємо коефіцієнт заборгованості (КЗ). Частка запозиченого капіталу або державне фінансування становило 18574,4 тис. грн, загальна сума капіталу - 14417,5 + 18574,4 = 32991,9 тис грн.

$$KЗ = 18574,4 / 32991,9 = 0,56.$$

Отже, якщо ВНЗ не матиме державного фінансування, коефіцієнт заборгованості становитиме 0,56;

г) коефіцієнт поточної заборгованості (КПЗ). Він характеризує частку короткотермінованого запозиченого капіталу в загальній сумі, що використовується.

Цей показник розраховується за формулою:

$$KПЗ = ЗКК / К,$$

де ЗКК – сума залученого ВНЗ короткозапозиченого капіталу (середня або на певну дату);

К – загальна сума капіталу ВНЗ (середня або на певну дату);

д) коефіцієнт довготермінової фінансової незалежності КДН. Він показує якою мірою загальний обсяг використовуваних активів сформований за рахунок власного і довготермінового запозиченого капіталу ВНЗ, тобто характеризує ступінь його незалежності від короткотермінових запозичених джерел фінансування. Розрахунок цього показника здійснюється за формулою:

$$KДН = СК + ЗКД / А,$$

де СК – сума власного капіталу ВНЗ (середня або на певну дату);

ЗКД – сума запозиченого капіталу, залученого ВНЗ на довготерміновій основі (на період більше одного року);

А – загальна вартість усіх активів ВНЗ (середня або на певну дату).

Отже, у теорії фінансового забезпечення, залежно від методів, що застосовують, розрізняють такі основні системи фінансового аналізу, який проводиться у ВНЗ: горизонтальний аналіз; вертикальний аналіз; порівняльний аналіз; аналіз коефіцієнтів; інтегральний аналіз, що дає можливість мати реальну картину фінансового стану ВНЗ і здійснювати стратегічне планування щодо фінансового забезпечення.

Список використаних джерел:

1. *Базилевич В.Д., Баластрик Л.О. Державні фінанси. – К.: Атіка. – 2002.*
2. *Коровінько М. Управлінський облік при диверсифікації // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №2. – С. 121 – 128.*
3. *Кондратова Т.М. Розробка і впровадження системи управління бюджетними коштами державних вищих навчальних закладів // Фінанси України. – 2005. – №9. – С. 45 – 52.*
4. *Боголіб Т.М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки у трансформаційний період: Монографія. – КОО "Освіта України". – К. – 2006.*
5. *Коровінько М. Управлінський облік при диверсифікації // Актуальні проблеми економіки. – 2005. №2. С. 121 – 128.*

Annotation. *Dealt with in the problem of financial analysis of the higher educational establishments in order to reveal reserves for raising the efficiency of their development and – as a component, of the mechanism of financial provision – the development of higher education and science in Ukraine in the conditions of transformational economy.*

Key words: *financial analysis, financial coefficients, budgetary receipts.*

Секція 4

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ

УДК 331.522.4:711.3

Д.Ф. Крисанов, д.е.н., професор Інституту економіки та прогнозування ПАН України, м. Київ.

СУЧАСНИЙ СТАН, НАПРЯМИ ТА ВАЖЕЛІ РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

Проаналізовано стан і зрушення в зайнятості сільського населення, що відбулися за останні півтора десятиліття. Розкрито напрями та важелі посилення впливу держави на розвиток підприємництва в сільській місцевості, розширення зайнятості в позааграрних сферах села.

Ключові слова: сільське населення, зайнятість, безробіття, самозайнятість, аграрна, соціальна та позааграрна сфери села.

Проведення аграрної і земельної реформ супроводжувалося розукрупненням сільськогосподарських і агропромислових формувань, руйнацією матеріально-технічної бази підприємств, закладів, установ виробничої і соціальної сфер села, а також об'єктів і мереж інфраструктурних галузей. Унаслідок цього відбулася дуже глибока трансформація структури зайнятості сільських жителів, виникло і набуло поширення безробіття, а також безпрецедентна за масштабами – самозайнятість населення в працездатному віці. З урахуванням цього проблеми регулювання зайнятості сільського населення набули особливої актуальності і гостроти.

Вихід економіки із глибокої кризи, що розпочався наприкінці 90-х років минулого століття супроводжувався скороченням чисельності зайнятого в суспільному секторі сільського господарства сільського населення, певним збільшенням постійних працівників в інших сферах села – позааграрно-виробничій та соціальній, а також у міських поселеннях і за кордоном. Суперечливий, різноспрямований характер вищезгаданих процесів у суспільних секторах прикладання праці сільського населення свідчить про те, що результатом структурної трансформації зайнятості стало виникнення та домінування на селі їх найбільш чисельної групи, що отримала назву самозайнятих. У цьому зв'язку необхідно:

- виокремити основні суспільні сектори праці сільського населення та оцінити їх роль у розширенні масштабів постійної зайнятості в сільській місцевості;

- оцінити реальну місткість сфери самозайнятості сільського населення, розкрити недоліки та позитивні аспекти неформального сектора економіки на селі;

- обґрунтувати інструменти і механізми зменшення безробіття та самозайнятості сільського населення, розширення масштабів його продуктивної зайнятості.

В процесі динамічних зрушень в національній економіці в сільській місцевості склалося кілька відмінних між собою секторів постійної зайнятості сільського населення, зокрема:

1) суспільний сектор сільського господарства та суміжних з ним галузей (лісового і рибного господарства та мисливства). Згідно із статистичними даними суцільного обстеження сільських населених пунктів України, проведеного у 2005 р., у вищезгаданому секторі було зайнято близько 1,2 млн осіб в працездатному віці. Це вдвічі менше, ніж було на початок 2001 р. і становило лише 27,6% від рівня початку 1991 р.;

2) сектор підприємств, організацій та установ міських поселень. Незважаючи на те, що за 90-і роки масштаби зайнятості в ньому працівників із села скоротилися вдвічі, в 2000-і роки чисельність зайнятих V ньюму зросла на третину і на початок 2005 р. становила понад 1080 тис. осіб;

8; бюджетні галузі соціальної сфери села – після значних коливань в 90-і роки, зумовлених обмеженням їх фінансуванням, на початок 2005 р. чисельність зайнятих тут сільських працівників склала близько 770 тис. осіб;

4) позааграрно-виробничий сектор сільської місцевості (підприємства, відділення, організації, інші виробничі об'єкти несільськогосподарського призначення) – за 90-і роки зайнятість сільських жителів в ньому зменшилася практично в півтора рази, але в 2000-і роки зросла майже на чверть і становила близько 620 тис. осіб;

5) зайняті за кордоном – офіційно на початок 2005 р. їх нараховувалося понад 91 тис. осіб, але зважаючи на сезонну трудову міграцію, а також вахтовий метод роботи в сусідніх країнах, наведена цифра в кілька разів вища.

Це що стосується так званого формального сектора економіки, в якому загалом на початок 2005 р. було зайнято 3,8 млн сільських жителів працездатного віку. Решта – понад 2,6 млн осіб – офіційно відносилися до "неформального сектора економіки", представленого переважно особистими селянськими господарствами (ОСГ).

Зайнятість сільського населення у неформальному секторі економіки. Важливе місце в структурі зайнятості сільського населення займає неформальний сектор економіки або, згідно з визначенням міжнародної статистики, працюючі не за наймом у секторі самостійної зайнятості. На відміну від найманих працівників, вони самостійно здійснюють свою трудову діяльність на базі організації та ведення господарської діяльності фізичної або юридичної особи, відповідають за результативність та ефективність цієї діяльності, а також за виконання зобов'язань по відношенню до інших осіб, зокрема, найманих працівників тощо. До таких осіб відносяться:

– роботодавці (особи, які працюють на власному підприємстві, але не оформлені як юридичні особи і наймають для роботи на ньому найманих працівників);

– самозайняті (особи зайняті індивідуально/самостійною трудовою діяльністю, які здійснюють її на самостійній основі (без залучення постійних найманих працівників), на свій власний кошт, володіють засобами виробництва і несуть відповідальність за вироблену продукцію (надані послуги). Під цю категорію підпадають члени, особистих селянських господарств, за винятком працівників тих ОСІ, які не працюють на ринок, а лише на задоволення потреб сім'ї в продуктах харчування. Відсутність чіткого критерію "працюють/не працюють на ринок", а також спеціальних досліджень з цієї проблеми не дозволяє виокремити із загальної чисельності членів ОСГ тих з них, що не працюють на ринок;

– безкоштовно працюючі члени сім'ї (особи, які працюють без оплати на сімейному підприємстві, що очолює родич (у випадку, якщо ця діяльність відноситься до економічної).

Поняття неформального сектору не є тотожним поняттю тіньової економіки. До останньої відносяться будь-яка незареєстрована та неоподатковувана економічна діяльність, включаючи кримінальну. Неформальний сектор не включає зайнятих забороненою діяльністю, а також тих, хто працює без реєстрації на підприємствах формального сектору (це положення діяло лише до 2004 р.; починаючи з нього – неформальний сектор включає осіб, які працювали за усною домовленістю з роботодавцем в офіційному секторі). Економічна оцінка неформального сектору обмежується ринковою діяльністю домогосподарств. Винятком є виробництво продукції сільського, лісового і рибного господарства та мисливства, до якого включається як ринкова складова (тобто, продукція, що реалізована на ринку), так і продукція вироблена для власного кінцевого споживання.

Згідно офіційними статистичними даними, абсолютні і відносні показники зайнятості населення у неформальному секторі економіки постійно зростають: з 2098,7 тис. осіб у 1999 р. (10,5% від загального обсягу зайнятих в Україні) до 3794,6 тис. осіб (18,4%) в 2005 р [1, с. 51], або в 1,8 раза більше. У 2005 році із загальної кількості зайнятих у містах налічувалося трохи більше 900 тис. осіб, у сільській місцевості – близько 2,9 млн осіб, або ж на 10 осіб, зайнятих у неформальному секторі економіки на селі, приходилося лише троє осіб у містах. Якщо в міській місцевості лише один із 16-17 зайнятих осіб знайшов своє місце в неформальному секторі економіки, то в сільській місцевості – на п'ять самозайнятих припадає 6 осіб, що працюють в суспільному секторі зайнятості.

Неформальний сектор економіки має як позитивні, так і негативні сторони функціонування, а висока зайнятість у цьому секторі породжує низку економічних і соціальних проблем. Зокрема, до позитивних рис необхідно віднести забезпечення зайнятості та виживання безробітного сільського населення в складних економічних умовах, його високу мобільність і гнучкість при самостійному пошуку можливостей отримання доходу, використання родинних зв'язків, залучення власних і місцевих ресурсів з цією метою. Відносини між членами неформальних бригад (в будівництві, при збиранні врожаю тощо), а також між ними і роботодавцями, базуються на довірі, а не на трудових угодах. Зайнятість в особистому селянському господарстві при залученні у виробництво одержаних земельних і майнових паїв, а також їх оренди набуває ознак підприємництва.

Необхідно підкреслити, що з переходом на міжнародні стандарти обліку зайнятості та безробіття зрушення, що відбуваються в зайнятості сільського населення, стали співставними з статистичними даними по інших країнах. Що ж стосується безпосередньо сільського населення України (див. табл. 1), то чисельність саме економічно активної його частини зменшується значно швидше, ніж сільського населення загалом (відповідно за 1996-2006 рр.

-81,8% та 90,6%). Це свідчить про те, що група населення віком "понад 70 років", яке кожного року переходить у категорію економічно неактивного, значно перевищує чисельність сільських жителів, що переходять у категорію "більше 15 років". Основні причини включають: постійне зниження народжуваності, виїзд із села для продовження навчання в місті, а також на заробітки, включаючи й за кордон, тощо.

В структурі економічно активного населення чисельність зайнятого сільського населення за 2001-2006 рр. зросла на 4,8% (майже на 300 тис. осіб) і це вимагає пояснення. Головна причина – включення до категорії зайнятих тих осіб, які працюють без офіційної реєстрації (тобто, за усною домовленістю з роботодавцем) на підприємствах формального сектору економіки. Це дуже добре спостерігається в м. Києві: переважна більшість робітників на будівництві, значна частина працівників торговельних підприємств та зайнятих у торгових точках на ринках тощо працюють за усною домовленістю з

роботодавцями. Про масштаби цього явища і його тенденцію свідчать наступні факти: за 2004-2006 рр. група зазначених працівників зросла більше ніж на 37% (до 394,6 тис. осіб), а їх частка серед працюючих за наймом підвищилася у півтора рази – з 7,6% до 11,2%. Розширення масштабів цього явища вимагає розроблення нових правових актів і форм реєстрації, а також соціального захисту цієї категорії зайнятих.

Таблиця 1

Зрушення в зайнятості економічно активного сільського населення України у віці 15-70 рр.*

Сільське населення	1996 р.	2001 р.	2006 р.	2006/1996 р. =%
I. Всього, тис.	16501,8	15754	14943,9	90,6
з нього:				
-економічно активне	8407,3	6721,1	6949,8	82,7
в т.ч.: зайняті	8009,8	6249,39	6548,3	81,8
безробітні	397,5	471,2	401,5	101
-економічно неактивне	3648,5	4425,1	3867,2	106
в т.ч. зневірені	148,2	274	95,3	64,3
-рівень зайнятості, %	66,4	56,1	60,5	-
-рівень безробіття, %	4,7	7	5,8	-
II. Розподіл за статусом зайнятості	8009,8	6249,9	6548,3	81,8
в т.ч.: наймані працівники, %	78	76,6	54	г
-працюючі не за наймом, %	22,0	23,4	46	.
з них: а) роботодавці, %	-	0,4	0,5	—
б) самозайняті, %	15,3	19,1	44,5	
в) безкоштовно працюючі члени сім'ї, %	5,7	3,9	1	

Складено і розраховано за даними статистичних збірників Держкомстату України за відповідні роки.

Одна з основних причин такої ситуації на селі – відсутність виваженої державної політики у сфері зайнятості сільського населення, стратегії розвитку сільського ринку праці на перспективу, нерозробленість системи державних і ринкових регуляторів, за допомогою яких має здійснюватися вплив на розширення ефективної зайнятості в сільській місцевості. За таких умов стихійні процеси руйнації традиційних сфер і галузей зайнятості сільського населення не контролювалися державними органами і не супроводжувалися реалізацією програм по збереженню наявних та створенню нових робочих місць у переважно позааграрних секторах виробництва та обслуговування.

В останні роки почала приділятися певна увага проблемам сільського безробіття на державному рівні та рівні місцевих органів влади. Відбувається розширення законодавчої і нормативної бази, а також розробка проєктів державних програм у цій сфері, дерегуляція застарілої регуляторної бази підприємництва, розширення масштабів його підтримки, моніторинг ситуації та запровадження професійної підготовки безробітних до організації власної справи, виділення коштів з державного та місцевих бюджетів на підтримку тощо. Однак, оскільки частка безробітних (офіційних і працюючих) сільських жителів у їх загальній кількості у багатьох сільських районах перевищує половину і продовжує зростати, то є достатньо підстав для висновку щодо обмеженості та слабкості впливу державного регулювання на ці процеси.

За таких умов певні позитивні зрушення щодо зайнятості в сільській місцевості не можуть справити достатній вплив і змінити ситуацію на краще. Тобто, необхідні значні зусилля з боку держави з тим, щоб забезпечити повну та ефективну зайнятість сільського населення, і в першу чергу тих, хто лише рахується працюючим в ОСГ. А з тих, хто відноситься до категорії самозайнятих, тільки кожного шостого-сьомого можна вважати зайнятим підприємницькою діяльністю, решта ж – лише виживає за рахунок виробництва сільськогосподарської продукції для задоволення власних потреб у продуктах харчування. Отже, необхідно перейти від декларацій щодо розширення масштабів зайнятості сільського населення до практичних кроків вирішення застарілих проблем, зв'язаних із глибоким дефіцитом місць прикладання праці на селі з постійним характером роботи.

Розв'язання проблем зайнятості сільського населення, насамперед, пов'язано із кардинальною зміною відношення держави до цього. Вона повинна не тільки декларувати, але й гарантувати повну й ефективну зайнятість сільських жителів шляхом:

- оновлення та закріплення на законодавчому рівні Державної програми зайнятості населення на тривалу перспективу, однією із важливих частин якої має бути розділ, присвячений висвітленню напрямів розширення зайнятості та" обґрунтуванню інструментів і механізмів їх практичної реалізації стосовно жителів сільської місцевості;

- особливу увагу необхідно звернути на створення необхідних умов для активізації включення сільського населення в підприємницьку діяльність в аграрній, позааграрній та обслуговуючих сферах.

При цьому необхідно взяти до уваги, що підприємництво в сільській місцевості обтяжується низкою специфічних проблем (малочисельністю споживачів послуг, значною віддаленістю від центрів перероблення і споживання продовольчої сировини, консервативністю менталітету селянства та його психологічною втомленістю від безвихідності становища, відсутністю доступних пунктів надання інформаційно-консультативної допомоги та дорадництва, відсутністю доступних банківських установ та можливих поручителів для оформлення кредиту тощо) і це вимагає формування системи додаткових запобіжників, які б унеможливили банкрутство сільських підприємств у перші 3-5 років самостійної діяльності;

- проаналізувати систему чинних економічних і правових регуляторів підприємницької діяльності в сільській місцевості щодо результативності та ефективності застосування, розширити їх перелік та спростити можливість їх використання суб'єктами сільського підприємництва;

- розробити і запровадити в практику діяльності управлінських структур низку важелів підтримки суб'єктів господарювання, які розширюють діючі підприємства та створюють нові робочі місця в позааграрно-виробничій сфері в сільській місцевості тощо.

Список використаних джерел:

1. Економічна активність населення України 2005: Стат. збірник /Держкомстат України. – К., 2006. – 221 с.
2. Статистичний збірник України за 2006 рік /Держкомстат України. – К.: Консультант, 2007. – 552 с.

Annotation. *The analyzed condition and shift in employment of the rural population, which took place for the last one and a half decennial event. Raskry you directions and levers of the reinforcement of the influence state on development enterprise in rural terrain, expansion to employment in nonagriral sphere sowed; sown.*

Key words: *rural population, employment, unemployment, self-employment, agrarian, social and nonagriral sphere sowed; sown.*

УДК: 330.8:338.244.2

О.Г. Гупало, к.е.н., доцент,

Т.В. Овчиннікова, асистент,

В.В. Юкіш, доцент, к.і.н., Львівська державна фінансова академія.

АНАЛІЗ СТАНУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ (за матеріалами АПК Львівської області)

У дослідженні робиться спроба проаналізувати стан людського капіталу на селі, особливо спеціалістів та кваліфікованих робітників аграрного виробництва. Виявляються причини нестачі професійно придатних працівників та визначаються заходи щодо збільшення їх кількості і втримування на робочих місцях.

Ключові слова: *виробництво, демографічна криза, людський капітал, спеціаліст, зайнятість.*

У процесі управління виробничими відносинами суб'єкт-об'єктні відносини зосереджуються виключно на людині. Саме від людини залежить кінцевий результат – ефективність управлінської діяльності. Людина, або, як прийнято визначати в сучасній економічній літературі, людський капітал є основою стратегічного ресурсу будь-якої країни чи сфери діяльності. Виведення на передній план проблем соціального прогресу суспільства і самої людини як кінцевої і головної мети розширеного відтворення може забезпечити сталий розвиток суспільства, який базується на відтворенні творчого, найбільш ефективного і зростаючого ресурсу – людського. Саме цей ресурс є визначальним, бо сприяє формуванню, використанню і розвитку всіх інших.

Демографічна ситуація, що склалася на Львівщині впродовж останніх років, характеризується здебільшого негативними процесами з середини 90-х років область увійшла в стадію стійкої і затяжної депопуляції внаслідок наступних чинників: низької народжуваності, високої смертності та еміграції населення (табл. 1.).

При цьому необхідно взяти до уваги, що підприємництво в сільській місцевості обтяжується низкою специфічних проблем (малочисельністю споживачів послуг, значною віддаленістю від центрів перероблення і споживання продовольчої сировини, консервативністю менталітету селянства та його психологічною втомленістю від безвихідності становища, відсутністю доступних пунктів надання інформаційно-консультативної допомоги та дорадництва, відсутністю доступних банківських установ та можливих поручителів для оформлення кредиту тощо) і це вимагає формування системи додаткових запобіжників, які б унеможливили банкрутство сільських підприємств у перші 3-5 років самостійної діяльності;

- проаналізувати систему чинних економічних і правових регуляторів підприємницької діяльності в сільській місцевості щодо результативності та ефективності застосування, розширити їх перелік та спростити можливість їх використання суб'єктами сільського підприємництва;

- розробити і запровадити в практику діяльності управлінських структур низку важелів підтримки суб'єктів господарювання, які розширяють діючі підприємства та створюють нові робочі місця в позааграрно-виробничій сфері в сільській місцевості тощо.

Список використаних джерел:

1. Економічна активність населення України 2005: Стат. збірник /Держкомстат України. – К., 2006. – 221 с.
2. Статистичний збірник України за 2006 рік /Держкомстат України. – К.: Консультант, 2007. – 552 с.

Annotation. *The analyzed condition and shift in employment of the rural population, which took place for the last one and a half decennial event. Raskry you directions and levers of the reinforcement of the influence state on development enterprise in rural terrain, expansion to employment in nonagriral sphere sowed; sown.*

Key words: *rural population, employment, unemployment, self-employment, agrarian, social and nonagriral sphere sowed; sown.*

УДК: 330.8:338.244.2

О.Г. Гупало, к.е.н., доцент,

Т.В. Овчиннікова, асистент,

В.В. Юкіш, доцент, к.і.н., Львівська державна фінансова академія.

АНАЛІЗ СТАНУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ (за матеріалами АПК Львівської області)

У дослідженні робиться спроба проаналізувати стан людського капіталу на селі, особливо спеціалістів та кваліфікованих робітників аграрного виробництва. Виявляються причини нестачі професійно придатних працівників та визначаються заходи щодо збільшення їх кількості і втримування на робочих місцях.

Ключові слова: *виробництво, демографічна криза, людський капітал, спеціаліст, зайнятість.*

У процесі управління виробничими відносинами суб'єкт-об'єктні відносини зосереджуються виключно на людині. Саме від людини залежить кінцевий результат – ефективність управлінської діяльності. Людина, або, як прийнято визначати в сучасній економічній літературі, людський капітал є основою стратегічного ресурсу будь-якої країни чи сфери діяльності. Виведення на передній план проблем соціального прогресу суспільства і самої людини як кінцевої і головної мети розширеного відтворення може забезпечити сталий розвиток суспільства, який базується на відтворенні творчого, найбільш ефективного і зростаючого ресурсу – людського. Саме цей ресурс є визначальним, бо сприяє формуванню, використанню і розвитку всіх інших.

Демографічна ситуація, що склалася на Львівщині впродовж останніх років, характеризується здебільшого негативними процесами з середини 90-х років область увійшла в стадію стійкої і затяжної депопуляції внаслідок наступних чинників: низької народжуваності, високої смертності та еміграції населення (табл. 1.).

Територія, кількість і щільність населення Львівської області у 1990-2005 рр [1, с.10]

Роки на 1 січня	Територія	Кількість населення	У тому числі		Питома вага сільського населення, %	Щільність населення на 1 км ² , осіб
			міського	сільського		
	км ²	тисяч осіб				
1990	21834	2754,1	1646,5	1107,6	40,2	126
1995	21834	2770,3	1690,4	1079,9	39	127
2000	21834	2676,9	1606,5	1070,4	40	123
2005	21831	2588	1549,8	1038,2	30,1	118

Тенденція до зниження чисельності населення області була започаткована у 1994 році і зберігається нині. За період з 2000 по 2005 роки кількість населення тут зменшилась на 74,5 тис. осіб, або на 2,8%. У тому числі міське населення – на 38,3 тис. осіб, сільське – на 41,2 тис. осіб). Питома вага міського і сільського населення стабілізувалася.

Незайнятість великої кількості сільського населення особливо чоловіків, нераціональна політика держави, яка фактично заохочує безробіття субсидіями, призводить до деградації робочої сили та, відповідно, морального стану у сільських громадах та сім'ях.

Освітньо-кваліфікаційний рівень працівників сільського господарства найнижчий серед зайнятих в інших галузях економіки. Лише кожний п'ятий працюючий на селі закінчив технікум чи інститут, що вдвічі менше, ніж у промисловості, будівництві, у сфері транспорту чи зв'язку [2 с. 409]. Відносна чисельність фахівців із вищою освітою у сільському господарстві (19,7% до загальної кількості працівників галузі) у 2-4 рази нижча, ніж у промисловості та економіці в цілому. При цьому різниця щодо фахівців із повною вищою освітою, тобто тих, що закінчили навчальні заклади вищого III і IV рівнів акредитації (6,2%) ще разючіша – в 2,4 рази нижча, ніж у промисловості і в 3,6 рази нижча, ніж в економіці загалом [3, с.283].

Значно знизилась кількість кваліфікованих спеціалістів у середній ланці управління. Фахівці із вищою освітою використовуються нераціонально, продовжується їх кількісне розпорошення. деградація як агроспеціалістів. Тому проблема раціонального та ефективного використання трудового потенціалу загалом і професійно-інтелектуального зокрема є надто важливою, оскільки саме він каталізатором позитивних зрушень.

Рівень заробітної плати в сільському господарстві становить менше половини від середнього по економіці. За таких обставин вона не може бути достатнім джерелом інвестування в індивідуальний людський капітал, його нагромадження та якісне оновлення. Більше того, заробітна плата та механізми соціального захисту селян не здатні виконувати свою основну функцію – створювати умови для хоча б простого відтворення сільської сім'ї, для забезпечення їй гідного рівня життя, а також для формування людського капіталу в сім'ї. Фактично реальні доходи сільської сім'ї, якщо вони не мають заробітчанських інвестицій, не здатні забезпечити дітям одержання високої професійної кваліфікації чи здобуття вищої освіти. Цим зумовлена значна нестача кваліфікованих спеціалістів та управлінських кадрів в аграрному виробництві.

Складна і критична ситуація з людським потенціалом на селі негативно відображається і на стані управління сільськогосподарським виробництвом. В управлінському апараті аграрного сектору намітився цілий ряд негативних тенденцій, які гальмують трансформаційні процеси. Різко занепала кадрова робота як на рівні агроформувань, так і на рівні вищих ланок управління в сільському господарстві! Вікова структура кадрів управління рухається в напрямі старіння. Хоча в Україні нараховується біля 170 навчальних закладів аграрного напрямку різних рівнів акредитації, освітньо-кваліфікаційний рівень управлінців погіршився. В цілому система підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів є неоперативною. Випускники вузів не бажають іти працювати на село, а через відсутність коштів більшість агропідприємств не можуть здійснювати довгострокові інвестиції в цільову підготовку фахівців та формування управлінських структур.

Ринкове середовище характеризується постійними змінами і вимагає від суб'єктів господарювання нових підходів і орієнтирів у процесі діяльності. У Львівській області в кілька разів збільшилась кількість агроформувань (включаючи фермерські господарства). Якщо в 1990р. нараховувалось 349 колгоспів, 92 радгоспи і 35 – інших форм господарювання, то на початку 2006 р. лише фермерських господарств стало 1180 інших – 557. Водночас кількість кадрів управління зросла приблизно на 5%. Це відбувалося в основному за рахунок відповідного збільшення кількості керівників агроформувань при одночасному скороченні раніше найбільш числених посад спеціалістів на 30% та керівників середньої ланки на таку ж кількість. Така ситуація свідчить про явне зниження спеціалізації управлінської праці та її результатів і, водночас, про збільшення навантаження управлінських функцій на керівників сільськогосподарських підприємств.

З проведеного короткого аналізу стану людських ресурсів області випливає, що загалом соціально-економічне становище селян за останні 15 років значно погіршилось, оскільки відбувся спад аграрного виробництва. Ситуацію погіршує зубожіння села, його старіння і вимирання, міграція професійно придатного і працездатного населення в міста та за кордон. Управлінський апарат агропідприємств скоротився переважно через подрібнення господарств. У підприємствах явно відчувається нестача управлінців та спеціалістів середнього рівня, особливо це відчутно у фермерських господарствах, де ці функції зосереджені в руках однієї особи – фермера.

Вихід із кризи людського потенціалу на селі ми бачимо в докорінній зміні соціально-економічної політики держави стосовно сільських жителів, у підвищенні матеріальної мотивації праці в агровиробництві. Адже заробітна плата на селі найнижча серед усіх галузей економічної діяльності. Одночасно необхідні вагомі інвестиції у підготовку кваліфікованих фахівців для сільськогосподарського виробництва і системний підхід до заохочення їхньої праці на селі. Нематеріальні мотивуючі чинники: покращення умов праці, формування сприятливого мікроклімату у колективах, покращення соціально-побутових умов життя, поступова зміна ціннісних орієнтацій селян, запровадження сучасних методів управління та інші – також впливатимуть на закріплення молоді та кваліфікованих працівників в аграрному виробництві.

Список використаних джерел:

1. Населення Львівської області, 2005. Демографічний щорічник. Головне управління статистики у Львівській області. Львів, 2006. – 84с.
2. Кириленко ІТ. Трансформація соціально-економічних перетворень у сільському господарстві України: проблеми, перспективи. Київ: ННЦ "Інститут аграрної економіки", 2005. – 452с.
3. Попова О.Л. Управління персоналом в аграрному підприємстві з метою сталого розвитку // Удосконалення економічного механізму функціонування аграрних підприємств в умовах невизначеності: збірник наук. пр. Міжнар. наук.-практ. Конф. 19-20 травня 2004р. – К.: КНЕУ, 2004 – С.282-286.

Annotation. *The attempt was made in order to analyze human assets in the village, especially specialists and the qualified workers of agricultural production in the research. The reasons of professionally suitable workers shortage are found out as well measures related to their recruitment and holding down them at their workplaces are indicated.*

Key words: *production, population crisis, human assets, specialist, employment*

УДК 331.2

П.А. Стрельбіцький, к.е.н., доцент Кам'янець – Подільського національного університету.

Е.Є. Кульчицький, доцент ПДАТУ.

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ РЕГУЛЮВАННЯ МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

У статті досліджуються особливості механізму регулювання мінімальної заробітної плати у країнах з розвинутою ринковою економікою. Розглянуто порядок встановлення мінімальної заробітної плати в окремих країнах, перспективи встановлення погодинної оплати праці в Україні.

Ключові слова: *мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум, погодинна оплата праці, соціальні гарантії.*

Регулюванню рівня мінімальної заробітної плати відводиться особлива роль у державній політиці зростання реальних доходів працюючих. Визнається, ідо встановлення цього нормативу є чи не єдиним засобом прямого впливу держави на рівень заробітної плати у недержавному секторі економіки.

Мінімальна заробітна плата як механізм регулювання доходів працюючих застосовується практично у всіх країнах світу, що пов'язано як з її цільовою функцією – вплив на перерозподіл вартості створеного продукту, так і з її вагомістю реалізації політичних технологій впливу на суспільство. Впливаючи на названі сфери, мінімальна зарплата дозволяє корегувати важливі економічні параметри як на мікро- так і на макрорівні (рівень зайнятості, диференціація рівнів розподілу доходів, дохідність авансового капіталу, рівень і структуру державних витрат тощо) та посилювати державну і регіональну владу.

Питаннями механізму регулювання рівня мінімальної заробітної плати займалися і займаються достатньо велика кількість науковців, як вітчизняних так і зарубіжних. Так з вітчизняних вчених, які в своїх працях висвітлювали ці питання можна віднести: Базиліук А.В., Бандур С.І, Мандибур В.О., Тимофєєв В.О., Павловська Н.О. та інші. Вагомий внесок у розвиток теорії і практики регулювання соціально-економічних відносин зробили такі зарубіжні вчені, як Р. Барр, П. Самуельсон, Р. Сміх, Р.Дж. Еренберг.

З проведеного короткого аналізу стану людських ресурсів області випливає, що загалом соціально-економічне становище селян за останні 15 років значно погіршилось, оскільки відбувся спад аграрного виробництва. Ситуацію погіршує зубожіння села, його старіння і вимирання, міграція професійно придатного і працездатного населення в міста та за кордон. Управлінський апарат агропідприємств скоротився переважно через подрібнення господарств. У підприємствах явно відчувається нестача управлінців та спеціалістів середнього рівня, особливо це відчутно у фермерських господарствах, де ці функції зосереджені в руках однієї особи – фермера.

Вихід із кризи людського потенціалу на селі ми бачимо в докорінній зміні соціально-економічної політики держави стосовно сільських жителів, у підвищенні матеріальної мотивації праці в агровиробництві. Адже заробітна плата на селі найнижча серед усіх галузей економічної діяльності. Одночасно необхідні вагомі інвестиції у підготовку кваліфікованих фахівців для сільськогосподарського виробництва і системний підхід до заохочення їхньої праці на селі. Нематеріальні мотивуючі чинники: покращення умов праці, формування сприятливого мікроклімату у колективах, покращення соціально-побутових умов життя, поступова зміна ціннісних орієнтацій селян, запровадження сучасних методів управління та інші – також впливатимуть на закріплення молоді та кваліфікованих працівників в аграрному виробництві.

Список використаних джерел:

1. Населення Львівської області, 2005. Демографічний щорічник. Головне управління статистики у Львівській області. Львів, 2006. – 84с.
2. Кириленко ІТ. Трансформація соціально-економічних перетворень у сільському господарстві України: проблеми, перспективи. Київ: ННЦ "Інститут аграрної економіки", 2005. – 452с.
3. Попова О.Л. Управління персоналом в аграрному підприємстві з метою сталого розвитку // Удосконалення економічного механізму функціонування аграрних підприємств в умовах невизначеності: збірник наук. пр. Міжнар. наук.-практ. Конф. 19-20 травня 2004р. – К.: КНЕУ, 2004 – С.282-286.

Annotation. *The attempt was made in order to analyze human assets in the village, especially specialists and the qualified workers of agricultural production in the research. The reasons of professionally suitable workers shortage are found out as well measures related to their recruitment and holding down them at their workplaces are indicated.*

Key words: *production, population crisis, human assets, specialist, employment*

УДК 331.2

П.А. Стрельбіцький, к.е.н., доцент Кам'янець – Подільського національного університету.

Е.Є. Кульчицький, доцент ПДАТУ.

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ РЕГУЛЮВАННЯ МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

У статті досліджуються особливості механізму регулювання мінімальної заробітної плати у країнах з розвинутою ринковою економікою. Розглянуто порядок встановлення мінімальної заробітної плати в окремих країнах, перспективи встановлення погодинної оплати праці в Україні.

Ключові слова: *мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум, погодинна оплата праці, соціальні гарантії.*

Регулюванню рівня мінімальної заробітної плати відводиться особлива роль у державній політиці зростання реальних доходів працюючих. Визнається, ідо встановлення цього нормативу є чи не єдиним засобом прямого впливу держави на рівень заробітної плати у недержавному секторі економіки.

Мінімальна заробітна плата як механізм регулювання доходів працюючих застосовується практично у всіх країнах світу, що пов'язано як з її цільовою функцією – вплив на перерозподіл вартості створеного продукту, так і з її вагомістю реалізації політичних технологій впливу на суспільство. Впливаючи на названі сфери, мінімальна зарплата дозволяє корегувати важливі економічні параметри як на мікро- так і на макрорівні (рівень зайнятості, диференціація рівнів розподілу доходів, дохідність авансового капіталу, рівень і структуру державних витрат тощо) та посилювати державну і регіональну владу.

Питаннями механізму регулювання рівня мінімальної заробітної плати займалися і займаються достатньо велика кількість науковців, як вітчизняних так і зарубіжних. Так з вітчизняних вчених, які в своїх працях висвітлювали ці питання можна віднести: Базиліук А.В., Бандур С.І, Мандибур В.О., Тимофєєв В.О., Павловська Н.О. та інші. Вагомий внесок у розвиток теорії і практики регулювання соціально-економічних відносин зробили такі зарубіжні вчені, як Р. Барр, П. Самуельсон, Р. Сміх, Р. Дж. Еренберг.

Метою даної статті є детальне вивчення особливостей механізму регулювання мінімальної заробітної плати у країнах з розвинутою економікою та виокремлення саме тих особливостей, які найбільш доцільно застосувати в Україні.

Відповідно до рекомендацій Міжнародної організації праці, мінімальна заробітна плата використовується для позначення законодавчо затвердженої нижньої межі заробітної плати, зафіксованої в результаті певного процесу за участю державної влади. Міжнародний досвід визначення рівня мінімальної заробітної плати ґрунтується на застосуванні різноманітних методів та систем.

Найбільш поширений метод встановлення єдиного національного або регіонального рівня, затвердженого державою або стороннім органом. У шістдесяти восьми країнах, в яких проводилося дослідження (67 % від загальної кількості), діє система фіксації національного або регіонального рівня мінімальної зарплати. Де найбільш проста, незважаючи на наявність варіацій, система. У більшості країн законодавством передбачено, що кожне рішення ухвалюється після проведення консультацій. Ті, в свою чергу, можуть проводитися або безпосередньо з соціальними партнерами, або через постійно діючого двостороннього або тристороннього комітету. Зазвичай такі консультації проводяться саме в комітетах.

Досить часто застосовується підхід встановлення органами державної влади численних рівнів мінімальної заробітної плати. За яким різні розміри зарплати встановлюються урядом або тристороннім комітетом відповідно до галузей і професій. У чистому вигляді вона діє в 16 країнах, у 8 країнах галузеві мінімальні рівні, визначені державою, комбінуються, з національною або регіональною мінімальною зарплатою.

Знаходять застосування у світовій практиці також тристоронні системи. У більш ніж 15 країнах тристоронні комісії йдуть далі розробки рекомендацій; вони самостійно встановлюють ставки мінімальної зарплати. У більшості випадків уряд ратифікує рішення, але це всього лише формальність. В Ірландії і Словенії мінімальна зарплата встановлюється тристоронньою угодою.

Якщо законодавством не обумовлено, як часто може підвищуватись ставка зарплата (і саме цей випадок спостерігається в більшості досліджених країн), уряд має право вибирати найбільш зручний для нього період. Проте цей варіант можливий лише у тому випадку, якщо уряду не протистоїть сильна опозиція в особі соціальних партнерів.

Періодичні коригування. У країнах із гнучкішим підходом до консультацій підвищення відбуваються в основному автоматично. У Нідерландах коригування ґрунтується на розрахованих збільшеннях ставки, зроблених в процесі переговорів, що проводяться протягом року. Певні ситуації можуть призвести до заморожування ставок мінімальної зарплати, але уряд зобов'язаний проконсультуватися з соціальними партнерами перед ухваленням такого рішення. Корегування проводять автоматично тільки тоді, коли підтримується певний баланс між числом працюючих і зареєстрованих безробітних. Якщо цей баланс порушений високим рівнем безробіття, уряд може ухвалити рішення не піднімати мінімальну зарплату.

У Франції імпульсом до введення коригувань є рівень інфляції 2 %. Щорічно в липні уряд може ухвалити рішення про збільшення ставки на основі економічного зростання. У цьому випадку йому необхідно це погодити з Національним комітетом з колективних договорів.

Японія є унікальним прикладом. Згідно з законодавством, тристоронні регіональні комітети з мінімальної зарплати встановлюють мінімум для кожного з 47 регіонів країни. Проте на практиці вони слідують директивам Центрального радничого комітету з мінімальної зарплати.

У Коста-Ріці Національна Рада із зарплат визначає рівень мінімальної зарплати для різних категорій робітників. Її рішення базується на аналізі існуючих даних і консультаціях з організаціями найманих робітників і роботодавців [1].

У країнах з розвинутою ринковою економікою мінімальний розмір заробітної плати виступає макроекономічним регулятором заробітної плати в країні. Головною метою мінімальної зарплати є захист найбільш низькооплачуваних робітників для того, щоб гарантувати їм гідний рівень життя. Проте існує безумовний ризик потенційного значного збільшення витрат на соціальне забезпечення.

В Україні, законодавчо визначено, що мінімальна заробітна плата може встановлюватися в місячному або годинному обчисленні. На практиці ж фактично встановлюється лише мінімальна місячна заробітна плата. Так, ми бачимо, що наданий момент мінімальна заробітна плата слабо контролюється державою і їй приділяється недостатня увага і оді, як встановлення мінімальної погодинної заробітної плати дало б можливість розширити сферу погодинної оплати праці, встановити соціальні гарантії для працівників, що працюють на приватних підприємствах. 2007 року у Верховній Раді України зареєстрований законопроект про погодинну оплату праці, внесений народними депутатами України О. Морозом та І. Боким. Відповідно до законопроекту погодинну оплату некваліфікованої праці пропонується встановити на рівні не менше 10 грн. за годину, а кваліфікованої – на рівні 25 грн. і вище. У Верховній Раді України також зареєстрований законопроект "Про внесення змін до Кодексу законів про працю України і Закон України Про оплату праці" (щодо визначення почасової мінімальної заробітної плати)", внесений Кабінетом Міністрів [2].

Так, в більшості країн з розвинутою економікою встановлюється потижнева або погодинна оплата

праці (табл. 1) [3]. Наприклад у Сполучених штатах Америки системи почасової форми заробітної "плати переважають у багатьох галузях промисловості. На них припадає до 95-98% фонду оплати праці у виробництві конструкційних виробів близько 80% – у машинобудуванні.

В Україні передбачено, що погодинна мінімальна зарплата визначатиметься діленням місячного розміру мінімальної заробітної тати на середньомісячну тривалість робочого часу. Скажімо, станом на січень 2008 року за місячної мінімальної зарплати 515 грн. і середньомісячної тривалості робочого часу 155,5 години, погодинна мінімальна заробітна плата становила б 3,31 грн. Це мінімум, нижче якого оплата праці за виконану годину норму не може бути.

Таблиця 1

Порядок установаження мінімальної заробітної плати в окремих країнах

Країна (рік уведення)	Мета і форма встановлення	Рівень оплати молоді (від рівня оплати дорослих)	Національний мінімум заробітної плати, дол. (на кінець 90-х рр. XX ст.)	Національний мінімум заробітної плати, % до середньої на кінець 90-х рр.
Австралія (1996, окремі форми існують з 1894)	Для підтримання мінімального рівня в ряді секторів (потижнева)	16-20 років – від 40 до 85%	6,65	54.
Франція (1950, 1970-зміни)	На національному рівні (погодинна)	До 6 місяців перебування на посаді: 16 років – 80%. 17 років – 90%	5,56	57
Японія (1959, 1968-лміии)	Для кожної 3 Префектур (погодинна і поденна)		3.38	31
Нідерланди (1968)	На національному рівні (поденна, потижнева, помісячна)	15-22 роки – від 30 до 85%	6	49
США (1938)	На федеральному рівні і рівні штатів (погодинна)	До 20 років – перші 90 днів – 83%	5.15	38
Великобританія (1999)	На національному рівні (погодинна)	18-21 рік-83%	5.44	44

У 2008 році мінімальна зарплата складає з 1 січня 87% від прожиткового мінімуму (515 і 592 грн. відповідно), а до 2009 року ці показники повинні зрівнятися.

Щодо мінімальних стандартів у європейських країнах, то в більшості з них зарплату "заморожують" на певному рівні. Євростат опублікував дані про встановлену законом мінімальну оплату праці в країнах Євросоюзу на початок 2007 року. Нові держави ЄС помітно відстають за цим показником від старих.

Держави ЄС можна розподілити на три групи: в країнах Бенілюксу цей стандарт становить 7,8 євро на годину, Південної Європи – 2,6-3,9 євро, а новачків ЄС – 0,5-1,56 євро на годину.

Найвища мінімальна зарплата в Європі – у Люксембурзі Там не можна платити працівникам менше 1570 євро на місяць. Далі йде Ірландія – 1403 євро на місяць і Великобританія – 1361 євро. Чехія суттєво відстає – всього 288 євро.

Крім номінальної зарплати Євростат врахував ще і ціни у кожній країні, перерахувавши мінімальну зарплату з поправкою на купівель

ну спроможність населення. У цьому списку Великобританія обходить Ірландію, а Чехія за рахунок низьких цін виглядає набагато кращою з результатом 465 купівельних" євро на місяць. З нових держав ЄС Чехія поступається тільки Словенії, де мінімальна зарплата складає 522 євро (або 701 євро в перерахунку). Далі по порядку – Угорщина, Польща, Словаччина, Румунія та Болгарія. В семи країнах Європи мінімальної зарплати немає взагалі, найбільша з цих країн – Німеччина, Італія, Кіпр [4].

Поки ми відстаємо від норм погодинної оплати від держав ЄС. Але в Україні мінімальна заробітна плата – це тільки її тарифна частина. До неї не входять різні види доплати, надбавки чи премії, що виплачують додатково. А в європейських країнах такі виплати зазвичай входять до мінімальної зарплати.

Аналізуючи все вище розглянуте, потрібно зазначити, що зарубіжний досвід регулювання рівня мінімальної заробітної плати потребує великої уваги з боку вітчизняних вчених. Необхідно запровадити ефективний механізм регулювання рівня мінімальної заробітної плати, який забезпечить підвищення ролі

у колективних переговорах профспілок, спілок роботодавців та Кабінету Міністрів, впровадження погодинної оплати праці, що сприятиме як підвищенню рівня оплати праці в Україні, так і реальному економічному зростанню в усіх регіонах нашої країни.

Список використаних джерел:

1. *Стан трудового потенціалу та системи оплати праці – загроза конкурентоспроможності української економіки // Праця і зарплата. – 2007. – №11.-С.20-22*
2. *<http://www.liga.com.ua>*
3. *Баланда А., Борецька О., Інститут мінімальної заробітної плати: світовий досвід встановлення та проблеми України/ Україна: аспекти праці, К. – 2005. – III. – С. 38-44*
4. *<http://www.chemodan.com.ua>*
5. *-Державне регулювання заробітної плати та умов праці має за орієнтир міжнародні стандарти //за матеріалами прес-служби Мінпраці України. – Праця і зарплата. – 2007. – №9.-С.2*

Annotation. *The features of mechanism of adjusting of wages in countries with the developed market economy are explored in the article. The order of establishment of wages is considered in separate countries, prospects of establishment of payment of labour in Ukraine.*

Key words: *wages, living wage, payment of labour, social guarantees.*

УДК 338.43

Л.В. Сняєва, к.е.н., доцент Мелітопольського відособленого підрозділу Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій.

ПРИНЦИПИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

В статті розглянуто сутність поняття "принципи організації заробітної плати" та визначені найбільш значимі для організації оплати праці принципи.

Ключові слова: *організація оплати праці, принципи організації заробітної плати, закон розподілу.*

Практичне здійснення заходів, спрямованих на удосконалення організації оплати праці має ґрунтуватися на певних принципах, які, в свою чергу, базуються на таких економічних законах, як закон відшкодування витрат на відтворення робочої сили, закон вартості, закон розподілу та ін.

У даний час навряд чи можна говорити про остаточну розробленість принципів організації оплати праці, хоча по деяких основних теоретичних положеннях вироблені досить чіткі загальні погляди, думки, позиції.

Почнемо з аналізу думок щодо визначення самого поняття "принцип" стосовно до організації оплати праці: чи об'єктивні вони за своєю природою, чи є визначеними суб'єктивними положеннями, висунутими дослідниками. Крім того, з'ясування сутності поняття "принципи організації заробітної плати" пов'язано з виявленням основних її моментів.

Єдиної думки з цього питання поки що немає. Більш того, тільки в трьох роботах зроблена спроба визначити сутність поняття "принципи організації оплати праці" (Адамчук В.В., Кокин Ю.П., Яковлев Р.А., Колот А.М., Рофе А.И., Жуков А.Л.). У зв'язку з цим вважаємо необхідним звернутися до цього питання з позиції розгляду принципів організації оплати праці як фундаментальних категорій.

У різних словниках наводиться загальне визначення поняття "принцип" (від лат. Principium – початок, основа) – це основне вихідне положення будь-якої теорії, учення, науки, світогляду. Спираючись на дане визначення, А. М. Колот вважає, що стосовно організації оплати праці принципи мають основоположний характер і представляють собою сукупність заходів, спрямованих на реалізацію функцій заробітної плати [6, с. 63]. На підставі подібних міркувань В. В. Адамчук, Ю. П. Кокін, Р. А. Яковлев також вважають, що принципи організації заробітної плати є об'єктивними, науково обґрунтованими положеннями, котрі відбивають дію економічних законів і спрямовані на реалізацію функцій заробітної плати [1, с. 153]. З цих визначень випливає, що принципи організації заробітної плати мають носити основний характер, відбивати дію економічних законів і бути спрямованими на реалізацію основних функцій заробітної плати.

Інші автори дещо по іншому формулюють свою точку зору. Так, А.І. Рофе й А.Л. Жуков вважають, що принципи організації оплати праці – це узагальнення, засновані на аналізі різноспрямованих механізмів економіки [9, с. 232]. Свою позицію вони пояснюють кардинальною зміною поведінки індивідів і господарюючих суб'єктів на етапі становлення ринкової економіки і вважають, що рівень заробітної плати формується під впливом складних різноспрямованих механізмів соціально орієнтованої ринкової економіки. У зв'язку з цим виділення й обґрунтування принципів організації заробітної плати вимагає аналізу й узагальнення значного обсягу фактичного матеріалу.

у колективних переговорах профспілок, спілок роботодавців та Кабінету Міністрів, впровадження погодинної оплати праці, що сприятиме як підвищенню рівня оплати праці в Україні, так і реальному економічному зростанню в усіх регіонах нашої країни.

Список використаних джерел:

1. *Стан трудового потенціалу та системи оплати праці – загроза конкурентоспроможності української економіки // Праця і зарплата. – 2007. – №11.-С.20-22*
2. *<http://www.liga.com.ua>*
3. *Баланда А., Борецька О., Інститут мінімальної заробітної плати: світовий досвід встановлення та проблеми України/ Україна: аспекти праці, К. – 2005. – III. – С. 38-44*
4. *<http://www.chemodan.com.ua>*
5. *-Державне регулювання заробітної плати та умов праці має за орієнтир міжнародні стандарти //за матеріалами прес-служби Мінпраці України. – Праця і зарплата. – 2007. – №9.-С.2*

Annotation. *The features of mechanism of adjusting of wages in countries with the developed market economy are explored in the article. The order of establishment of wages is considered in separate countries, prospects of establishment of payment of labour in Ukraine.*

Key words: *wages, living wage, payment of labour, social guarantees.*

УДК 338.43

Л.В. Сняєва, к.е.н., доцент Мелітопольського відособленого підрозділу Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій.

ПРИНЦИПИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

В статті розглянуто сутність поняття "принципи організації заробітної плати" та визначені найбільш значимі для організації оплати праці принципи.

Ключові слова: *організація оплати праці, принципи організації заробітної плати, закон розподілу.*

Практичне здійснення заходів, спрямованих на удосконалення організації оплати праці має ґрунтуватися на певних принципах, які, в свою чергу, базуються на таких економічних законах, як закон відшкодування витрат на відтворення робочої сили, закон вартості, закон розподілу та ін.

У даний час навряд чи можна говорити про остаточну розробленість принципів організації оплати праці, хоча по деяких основних теоретичних положеннях вироблені досить чіткі загальні погляди, думки, позиції.

Почнемо з аналізу думок щодо визначення самого поняття "принцип" стосовно до організації оплати праці: чи об'єктивні вони за своєю природою, чи є визначеними суб'єктивними положеннями, висунутими дослідниками. Крім того, з'ясування сутності поняття "принципи організації заробітної плати" пов'язано з виявленням основних її моментів.

Єдиної думки з цього питання поки що немає. Більш того, тільки в трьох роботах зроблена спроба визначити сутність поняття "принципи організації оплати праці" (Адамчук В.В., Кокин Ю.П., Яковлев Р.А., Колот А.М., Рофе А.И., Жуков А.Л.). У зв'язку з цим вважаємо необхідним звернутися до цього питання з позиції розгляду принципів організації оплати праці як фундаментальних категорій.

У різних словниках наводиться загальне визначення поняття "принцип" (від лат. Principium – початок, основа) – це основне вихідне положення будь-якої теорії, учення, науки, світогляду. Спираючись на дане визначення, А. М. Колот вважає, що стосовно організації оплати праці принципи мають основоположний характер і представляють собою сукупність заходів, спрямованих на реалізацію функцій заробітної плати [6, с. 63]. На підставі подібних міркувань В. В. Адамчук, Ю. П. Кокін, Р. А. Яковлев також вважають, що принципи організації заробітної плати є об'єктивними, науково обґрунтованими положеннями, котрі відбивають дію економічних законів і спрямовані на реалізацію функцій заробітної плати [1, с. 153]. З цих визначень випливає, що принципи організації заробітної плати мають носити основний характер, відбивати дію економічних законів і бути спрямованими на реалізацію основних функцій заробітної плати.

Інші автори дещо по іншому формулюють свою точку зору. Так, А.І. Рофе й А.Л. Жуков вважають, що принципи організації оплати праці – це узагальнення, засновані на аналізі різноспрямованих механізмів економіки [9, с. 232]. Свою позицію вони пояснюють кардинальною зміною поведінки індивідів і господарюючих суб'єктів на етапі становлення ринкової економіки і вважають, що рівень заробітної плати формується під впливом складних різноспрямованих механізмів соціально орієнтованої ринкової економіки. У зв'язку з цим виділення й обґрунтування принципів організації заробітної плати вимагає аналізу й узагальнення значного обсягу фактичного матеріалу.

З нашого погляду, пропоноване цими авторами визначення не повністю відбиває зміст поняття "принципи організації заробітної плати", тому що в ньому відсутня первісна сутність самого поняття "принцип". Досліджувана економічна категорія має відбивати найбільш загальні сторони, форми, відносини об'єктивних і реальних економічних явищ в організації оплати праці і виражати в узагальненому вигляді суть реальних відносин з приводу розподілу доходів у ринковій економіці.

Обравши критерієм відображення принципами організації оплати праці найбільш істотні ознаки одного з основних законів ринкової економіки – закону розподілу, пропонуємо дати таке визначення цьому поняттю. Принципи організації оплати праці є істотними ознаками закону розподілу в ринковій економіці, котрі визначають основні умови реалізації функцій оплати праці.

Однак, необхідно зазначити, що методологічним ключем загального аналізу принципів оплати праці є не тільки визначення суті самого поняття, а й виявлення змісту і зв'язку між законом розподілу, принципами організації і функціями заробітної плати.

Комплексний підхід до аналізу цього взаємозв'язку ще достатньо не розроблений. Тому визнаючи об'єктивний характер природи принципів організації оплати праці і суб'єктивну форму їх вираження нами проведено аналіз поглядів учених і визначені найбільш значимі для організації заробітної плати принципи.

Огляд економічних робіт понад 30-ти провідних економістів, які працюють в галузі оплати праці, дозволив проаналізувати їх погляди на принципи її організації. Деякими вченими (Адамчук В.В., Деслер Г., Завиновська Г.Т., Нельсон Б., Палкін Ю., Климко Г.Н. та ін.) в якості основного принципу висувається положення про те, що при механізмі нарахування заробітної плати має дотримуватися простота, логічність і доступність для розуміння її безпосередніми виконавцями. Звичайно, дуже важливо, щоб працівник міг розрахувати ефективність своєї праці і свій заробіток, мав можливість перевірити нарахування платежів і установити, наскільки добре він працює в будь-який момент протягом оплачуваного періоду. Це може слугувати додатковим стимулом до підвищення продуктивності його праці.

Разом з тим, ми поділяємо думку А. М. Колота, котрий не згодний з виділенням даного положення як принципу організації оплати праці, оскільки воно є не основним, а лише інформативним. Інші положення, які виділені авторами як принципи, носять другорядний і уточнюючий характер

Проведене в такий спосіб групування дозволяє розташувати найбільш значимі для організації оплати праці принципи в такій послідовності (табл..1):

Таблиця 1

Включення пропонування науковцями принципів до системи найбільш значимих

Система найбільш значимих принципів						
Всебічна диференціація заробітної плати	Взаємозв'язок продуктивності праці та заробітної плати	Залежність заробітної плати від результатів роботи підприємства	Державне регулювання оплати праці	Урахування впливу ринку праці	Підприємча реальність заробітної плати по мірі простоты ефективності виробництва та праці	Рівна оплата за рівню праці
1	2	3	4	5	6	7
<ul style="list-style-type: none"> - вилата праці наймілого робітника о залежності від його особистого вкладу, кількості та якості затраченої праці; - оплата праці шляхом нормування; - роздержалення та демополізація тарифікації заробітної плати; - персоналізація оплати праці; - критичні сегментації рівня оплати праці. 	<ul style="list-style-type: none"> - створення переваг в оплаті тим, від кого залежить прискорення темпів науково-технічного прогресу. 	<ul style="list-style-type: none"> - використання систем матеріальної та моральних стимулів для поліпшення невеликої ефективності виробництва; - гнучкість оплати праці, коли частина заробітної плати ставиться в залежності від загальної ефективності роботи підприємства; - використання владних підприємствам права в підприємстві. 	<ul style="list-style-type: none"> - забезпечення розміру заробітної плати не вище мінімальної оплати праці; - урахування впливу профспілок на рівень плати з оплати праці; - оплата праці робітників регулюється зростаючим податком; - індексація індивідуальної заробітної плати в період між переглядом розміру мінімальної заробітної плати; 	<ul style="list-style-type: none"> - вибір систем оплати шляхом і повністю с пророгатиною роботодавця; - регуляційний порядок заробітної плати в залежності від рівня економічного розвитку, доходів та зміни вартості життя; - посилення заінтересованості робітників у виконанні робіт меншою кількістю працеврох. 	<ul style="list-style-type: none"> - дояове співробітництва між робітниками та роботодавцями; - ліквідація будь-якої зрівноваженості та вартості між в оплаті праці. 	<ul style="list-style-type: none"> - поділення соціального замісту робітників; - сариводільність розподілу між робітниками з тим, щоб робітникам з тим, праці відповідає обсягу роботи.
		<ul style="list-style-type: none"> - гарантування рівня основної заробітної плати робітнику при виконанні норми праці - позалежпо від результатів діяльності підприємства; - сариводільна плата виплачується в грошових знаках, банківських чеках чи через ощадні банки або натурою; - працівники за суресміткою отримують заробітну плату за фактично виконану роботу; - принцип маргіналізації рівня оплати праці. 				

Список використаних джерел:

1. Адамчук В.В., Кокин Ю.П., Яковлев Р.А. Экономика труда: Учебник/Под ред. В.В. Адамчука. – М.: ЗАО "Финстатинформ", 1999. - 431 с.
2. Буряк П.Ю., Карпінський Б.А. Гришор'єва М.І. Економіка праці й соціально-економічні відносини. Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. - 440с.
3. Єсінова Н.І. Економіка праці та соціально-трудова відносини: Навч посібник – К.: Кочдор, 2004.-432с.
4. Завиновська Г.Т. Економіка праці: Підручник. - К.: КНЕУ, 2003. - 328с,
5. Калина А.В. Економіка праці: Навч. посів, для студ. вищ. навч закл – К.: МАУП 2004. - 272 с.
6. Колот А.М. Мотивація, стимулювання і оцінка персоналу Навч. посібник – к.:КНЕУ, 1998.-192с.
7. Палкій Ю., Шпильовий С. Сучасне розуміння сутності заробітної плати// Україна: аспекти праці, 1996. – №1. – С.24-26.
8. Петюх В.М. Ринок праці та зайнятість: Навчальний посібник – К МАУП 1997 - 120с
9. Рофе А.И., Жуков А.Л. Теоретические основы экономики и социологии труда: Учебник для студентов вузов – М.: Мзд-во "МИК", 1999. -336с.
10. Экономика труда. 2-е изд. / Под ред. Н.А.Горелова,-СПб.: Питер. 2007.-704с.

Annotation. The author of the article gives the definition of the core factors, which affect the formation of payment.

Key words: distribution law, principle, payment formation.

УДК 005.336.4

В.О. Соболев, к.е.н., доцент Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича.

УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджується проблема формування підходів до управління знаннями як важливого фактора забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Вивчається досвід управління знаннями у великих корпораціях, ва також проблеми впровадження цих систем у практику господарювання українських підприємств.

Ключові слова: управління знаннями; отримання, накопичення, утримання, передача, заміна знань.

Сьогодні вчені вважають "економіку знань" новим напрямом розвитку сучасної науки [1]. Не пояснюється посилення ролі знань у створенні і використанні нових технологій та в управлінні й організації виробництва. Ще на рубежі XIX і XX ст. А.Маршалл, й. Шумпетер, а пізніше Ф.Хайек також надавали великого значення інноваціям і НТП. Але розглядали їх лише з точки зору впливу на ефективність використання виробничих ресурсів. Тепер більше уваги приділяється розвитку людського капіталу, зосередженого у сфері знань. Американський вчений П.Друкер у 60-х роках минулого століття вперше увів у науковий оборот такі категорії, як праця зі створення знань, працівник, що створює знання у праці "Посткапіталістичне суспільство (1969). Ця проблема стосується як ролі технологій, так і інноваційної діяльності, використання людського інтелекту, освіти тощо.

У сучасному менеджменті застосовуються найрізноманітніші способи управління знаннями: від популяризації серед працівників підприємства переваг, які можна отримати внаслідок ефективнішого використання доступних знань, до програм управління знаннями, спроб включення цих програм у загальну стратегію фірми, що, зрештою, є розробкою стратегії управління знаннями. Створюються, навіть, міжнародні товариства, що мають на меті просування найкращого досвіду у сфері управління знаннями, наприклад, американське "Knowledge Management" або голландське "Kenniscentrum SIBIT".

Проте, як показує досвід застосування системи управління знаннями, існує проблема впровадження цих систем, бо воно вимагає істотних модифікацій у системі управління в цілому, а також дуже складно сформувати механізми перерозподілу знань всередині організації. Нині цінуються знання як елемент управління бізнесом, але управління знаннями як щоденна практика не береється до уваги. Це спричинене передовсім браком перевірених моделей і процедур, які могли б служити для них певним провідником.

Управління знаннями – процес, за допомогою якого організація накопичує багатство, опираючись на свої інтелектуальні чи засновані на знаннях організаційні активи. Це чітко окреслене і систематичне управління важливими для організації знаннями і пов'язаними з ними процесами управління, збирання, організації, дифузії застосування і експлуатації з метою досягнення цілей організації. Воно також може бути визначене як підхід до збільшення або створення цінності шляхом активнішої підтримки досвіду, пов'язаного з ноу-хау та знанням, що і як робити, які існують однаковою мірою як у межах організації, так і поза нею. Отже, управління знаннями охоплює широке коло напрямків діяльності, пов'язаних водночас

Список використаних джерел:

1. Адамчук В.В., Кокин Ю.П., Яковлев Р.А. Экономика труда: Учебник/Под ред. В.В. Адамчука. – М.: ЗАО "Финстатинформ", 1999. - 431 с.
2. Буряк П.Ю., Карпінський Б.А. Гришор'єва М.І. Економіка праці й соціально-економічні відносини. Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. - 440с.
3. Єсінова Н.І. Економіка праці та соціально-трудова відносини: Навч посібник – К.: Кочдор, 2004.-432с.
4. Завиновська Г.Т. Економіка праці: Підручник. - К.: КНЕУ, 2003. - 328с,
5. Калина А.В. Економіка праці: Навч. посів, для студ. вищ. навч закл – К.: МАУП 2004. - 272 с.
6. Колот А.М. Мотивація, стимулювання і оцінка персоналу Навч. посібник – к.:КНЕУ, 1998.-192с.
7. Палкій Ю., Шпильовий С. Сучасне розуміння сутності заробітної плати// Україна: аспекти праці, 1996. – №1. – С.24-26.
8. Петюх В.М. Ринок праці та зайнятість: Навчальний посібник – К МАУП 1997 - 120с
9. Рофе А.И., Жуков А.Л. Теоретические основы экономики и социологии труда: Учебник для студентов вузов – М.: Мзд-во "МИК", 1999. -336с.
10. Экономика труда. 2-е изд. / Под ред. Н.А.Горелова,-СПб.: Питер. 2007.-704с.

Annotation. The author of the article gives the definition of the core factors, which affect the formation of payment.

Key words: distribution law, principle, payment formation.

УДК 005.336.4

В.О. Соболев, к.е.н., доцент Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича.

УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджується проблема формування підходів до управління знаннями як важливого фактора забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Вивчається досвід управління знаннями у великих корпораціях, ва також проблеми впровадження цих систем у практику господарювання українських підприємств.

Ключові слова: управління знаннями; отримання, накопичення, утримування, передача, заміна знань.

Сьогодні вчені вважають "економіку знань" новим напрямом розвитку сучасної науки [1]. Не пояснюється посилення ролі знань у створенні і використанні нових технологій та в управлінні й організації виробництва. Ще на рубежі XIX і XX ст. А.Маршалл, й. Шумпетер, а пізніше Ф.Хайек також надавали великого значення інноваціям і НТП. Але розглядали їх лише з точки зору впливу на ефективність використання виробничих ресурсів. Тепер більше уваги приділяється розвитку людського капіталу, зосередженого у сфері знань. Американський вчений П.Друкер у 60-х роках минулого століття вперше увів у науковий оборот такі категорії, як праця зі створення знань, працівник, що створює знання у праці "Посткапіталістичне суспільство (1969). Ця проблема стосується як ролі технологій, так і інноваційної діяльності, використання людського інтелекту, освіти тощо.

У сучасному менеджменті застосовуються найрізноманітніші способи управління знаннями: від популяризації серед працівників підприємства переваг, які можна отримати внаслідок ефективнішого використання доступних знань, до програм управління знаннями, спроб включення цих програм у загальну стратегію фірми, що, зрештою, є розробкою стратегії управління знаннями. Створюються, навіть, міжнародні товариства, що мають на меті просування найкращого досвіду у сфері управління знаннями, наприклад, американське "Knowledge Management" або голландське "Kenniscentrum CIBIT".

Проте, як показує досвід застосування системи управління знаннями, існує проблема впровадження цих систем, бо воно вимагає істотних модифікацій у системі управління в цілому, а також дуже складно сформувати механізми перерозподілу знань всередині організації. Нині цінуються знання як елемент управління бізнесом, але управління знаннями як щоденна практика не береється до уваги. Це спричинене передовсім браком перевірених моделей і процедур, які могли б служити для них певним провідником.

Управління знаннями – процес, за допомогою якого організація накопичує багатство, опираючись на свої інтелектуальні чи засновані на знаннях організаційні активи. Це чітко окреслене і систематичне управління важливими для організації знаннями і пов'язаними з ними процесами управління, збирання, організації, дифузії застосування і експлуатації з метою досягнення цілей організації. Воно також може бути визначене як підхід до збільшення або створення цінності шляхом активнішої підтримки досвіду, пов'язаного з ноу-хау та знанням, що і як робити, які існують однаковою мірою як у межах організації, так і поза нею. Отже, управління знаннями охоплює широке коло напрямків діяльності, пов'язаних водночас

як і з мудрістю чи розумом окремих осіб, так і з різноманітною інформацією, яку менеджери використовують у своїй діяльності. Предмет управління у процесі управління знаннями є настільки детальним, що він вимагає спеціального підходу до стратегії та структури організації, системи комунікацій та персональної політики. Він також вимагає формування нових навичок у керівництва

Суть сьогоденного управління знаннями в організаціях істотно не відрізняється від розуміння знань як важливого активу кожної організації. Як і раніше, вміння накопичувати знання, передавати їх та замінювати на кращі (зокрема, стосовно пропонувані іншими способами діяльності) нині так само важливі як основа діяльності організації. Шляхи їх отримання, накопичення, утримування, передачі та заміни значною мірою визначають конкурентні переваги фірми. Ілюстрацією до даного твердження можуть бути приклади ініціатив підприємств у сфері управління знаннями, подані у таблиці 1.

Таблиця 1

Ініціативи підприємств у сфері управління знаннями

Ініціативи у сфері взаємодії з оточенням	Ініціативи у сфері врегулювання відносин всередині організації	Підвищення кваліфікації працівників
Отримання знань від клієнтів	Побудова організаційної культури на основі знань	Побудова кар'єри на основі концепції управління знаннями
Пропозиція клієнтам додаткових знань	Ефективніше використання наявних знань	Створення організаційного мікрооточення для передачі персоніфікованих знань
	Пошук персоніфікованих знань, їх зберігання, розповсюдження то повторне використання	Навчання у процесах симуляції та пілотного застосування

Наведений перелік ініціатив у сфері управління знаннями був упорядкований К. Е. Свейбі за результатами досліджень, проведених у кількох десятках корпорацій. Цей перелік полегшує визначення важливих для управління знаннями сфер діяльності організації які можуть бути використані для створення організаційних стратегій, та в яких управління знаннями є одним із важливих моментів. Це такі сфери:

1) взаємодія з оточенням у такий спосіб, що одним з основних предметів обміну є знання, закладені в людях і структурах – зовнішніх та внутрішніх (наприклад, аутсорсінг і послуги на контрактній основі, стратегічні союзи в проектах тощо);

2) побудова всередині організації структур, зорієнтованих на створення нових знань і їх ефективне використання (напр. групи для виконання спеціальних завдань, функціональні проекти, багатовекторність шляхів розв'язання вузькоспеціалізованих проблем і т. д.);

3) базування систем персональної політики на такому підході, який передбачає, що знання є активом стратегічного значення (напр., повага до цих активів, пошук їх серед оточення, створення планів вдосконалення кадрів з урахуванням заходів щодо заохочення приросту активів і т. д.)

4) перебудова традиційної культури (у багатьох випадках бюрократичної) у культуру, де основною цінністю стають знання, а також спосіб їх використання в організації (напр., обмеження значення організаційної ієрархії, створення клімату професіоналізму і т. д.).

Суть процесів управління знаннями на стратегічному рівні підприємства полягає у здійсненні, а згодом моніторингу наступної стратегічної діяльності: опрацювання конкретних активів знань, утримування важливих для організації знань протягом тривалого періоду часу втрата знань, які вже не є актуальними або вкрай важливими для реалізації стратегії організації, створення нових знань та внесення їх у бази знань.

Нові знання часто набуваються у процесі навчання окремих осіб, які вирішують конкретні проблеми. Однак проблеми змінюються, і побудовані в такий спосіб елементи баз знань можуть самі складатися з елементів, які, наприклад, непридатні для використання за зміни умов діяльності організації чи її стратегії. З огляду на це управління активами знань повинно трактуватися як сталий елемент управління організацією, а не використовуватися час від часу. Підприємства, які опановують практику управління, заснованого на знаннях, створюють спеціальні відділи, головним завданням яких є координація діяльності як на тактичному, так і на стратегічному рівнях. Труднощі створення нових знань полягають у тому, що внаслідок залучення до відповідної діяльності всієї організації як цілісної одиниці вона має справу з якісно різними процесами – на відміну від ситуації створення знань в окремому підрозділі.

Базовим процесом створення нових знань є об'єднання індивідуальних знань в організаційні знання – соціалізація знань. Але навіть у такому випадку не можна сказати, що організаційні знання виконують

практичні функції і призводять до успішної діяльності організації.

Чітке управління знаннями вимагає різних моделей організацій – тих, які подаються у підручниках з менеджменту, чи тих, з якими час зустрічаємося на практиці. У більшості випадків навіть глибоко реструктуризації не забезпечують успішної діяльності у глобальній економіці. Сучасні підприємства треба створювати заново. Новою парадигмою тут виступає створення розумних підприємств чи таких, які здатні управляти знаннями. І з початком цієї роботи не варто зволікати.

Список використаних джерел:

1. Федулова Л.І. Економіка знань у контексті поглядів Пітера Друкера// економічна теорія, 2007. – №3. – С.86-97.
2. Бажал Ю. Знаннєва економіка: теорії і державна політика // Економіка і прогнозування. – 2003. – №3. – С.77; Мусіна Л основні положення переходу до економіки знань: перспективи для України // Економіка і прогнозування.. – 2003, №3. С.87 та ін.
4. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке //уч. пособие – М.: 2000.-324с.

Annotation. *The problem of fanning of ways of management of knar ledge ns important factor of improvement of competitiveness of enterprise is investigated. Experience of management of knowledge in large corporations and problems of improvement this systems in practice of Ukrainian enterprises are studied.*

Key words: *management of knowledge, getting, accumulation, retaining, transmission, change of knowledge.*

УДК 658.310.8.012.32(045)

І.В. Левицька, доцент,

К.М.

Попова

магістрантка

Вінницького

торговельно-економічного

інституту

КНТЕУ.

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ

В статті розкрито сутність управління людськими ресурсами, проблеми, з якими зіштовхується управління людськими ресурсами, а також приведеш можливі способи їх розв'язання та збільшення ефективності використання людських ресурсів в організаціях.

Ключові слова: *управління людськими ресурсами, персонал, організація, капіталовкладення, мотивація, менеджер.*

Управління людськими ресурсами – це сучасний термін для позначення того, що в літературі та практиці управління минулих років традиційно називали адмініструванням або управлінням кадрами. Сьогодні ж УЛР визначається як діяльність, спрямована на формування людських ресурсів організації та їх координацію, адже людські ресурси в будь-якій організації є одним з найбільших капіталовкладень.

Проблеми управління людськими ресурсами досліджували такі російські вчені як Л. Борщ, Є. Лібанова, Г. Щекін, В. Янчевський. Обґрунтування значущості людського фактору посідає значне місце у працях всесвітньо відомих вчених – Демінга Е., Джурана Дж., Ісікави К, Меллера К, Сміта Б, Тагуті Г., Фейгенбаума А., Шухарта В. та ін. Серед останніх публікацій особливо слід відмітити роботи Адлера Ю., Аронова І., Бейлстрексі Д., Віткіна Л., Грінелла Дж., Лапідуса В., Левченка О., Хімичевої Г., Шпера В., Щепетової С. [1, с.12].

Актуальність даної теми зумовлена тим, що галузь управління людськими ресурсами давно вийшла за межі простого адміністрування (тобто традиційної діяльності із наймання, регулювання трудових відносин і відстеження систем оплати і пенсійних виплат). Перспективним стає підхід до персоналу як до людських ресурсів, що автоматично актуалізує проблему "орієнтації на людину"[2,с.57]. Основою управління стає людський аспект, оскільки будь-яка проблема організаційне проблема управління людськими ресурсами, таке управління ґрунтується на уявленні про те, що в умовах зростання глобальної конкуренції найважливішим фактором національної конкурентоспроможності стають висококваліфіковані та мотивовані людські ресурси [3, с.131]. На сьогоднішній день управління людськими ресурсами набагато повніше інтегровано в процес стратегічного планування організації.

Однією з багатьох причин змін в управлінні людськими ресурсами можна назвати те, що організаційне середовище стало набагато більш комплексним, а потік законів і інструкцій перетворюється в тягар відповідальності, покладений на менеджерів управління людськими ресурсами. А в такому випадку, одночасно з покладеною на нього відповідальністю за виконання усіх постанов, відділ управління людськими ресурсами також повинен працювати з персоналом, що вимагає більшого від роботи і якості ділового життя. Далі можна перерахувати такі причини як : важливі зміни в структурі робочої сили (наприклад істотна зміна частки жінок у складі робочої сили за останні 10 років); старіння робочої сили (що змушує менеджерів з управління людськими ресурсами вишукувати нові можливості

практичні функції і призводять до успішної діяльності організації.

Чітке управління знаннями вимагає різних моделей організацій – тих, які подаються у підручниках з менеджменту, чи тих, з якими час зустрічаємося на практиці. У більшості випадків навіть глибоко реструктуризації не забезпечують успішної діяльності у глобальній економіці. Сучасні підприємства треба створювати заново. Новою парадигмою тут виступає створення розумних підприємств чи таких, які здатні управляти знаннями. І з початком цієї роботи не варто зволікати.

Список використаних джерел:

1. Федулова Л.І. Економіка знань у контексті поглядів Пітера Друкера// економічна теорія, 2007. – №3. – С.86-97.
2. Бажал Ю. Знаннєва економіка: теорії і державна політика // Економіка і прогнозування. – 2003. – №3. – С.77; Мусіна Л основні положення переходу до економіки знань: перспективи для України // Економіка і прогнозування.. – 2003, №3. С.87 та ін.
4. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке //уч. пособие – М.: 2000.-324с.

Annotation. *The problem of fanning of ways of management of knar ledge ns important factor of improvement of competitiveness of enterprise is investigated. Experience of management of knowledge in large corporations and problems of improvement this systems in practice of Ukrainian enterprises are studied.*

Key words: *management of knowledge, getting, accumulation, retaining, transmission, change of knowledge.*

УДК 658.310.8.012.32(045)

І.В. Левицька, доцент,

К.М. Попова магістрантка
торговельно-економічного інституту
КНТЕУ.

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ

В статті розкрито сутність управління людськими ресурсами, проблеми, з якими зіштовхується управління людськими ресурсами, а також приведеш можливі способи їх розв'язання та збільшення ефективності використання людських ресурсів в організаціях.

Ключові слова: *управління людськими ресурсами, персонал, організація, капіталовкладення, мотивація, менеджер.*

Управління людськими ресурсами – це сучасний термін для позначення того, що в літературі та практиці управління минулих років традиційно називали адмініструванням або управлінням кадрами. Сьогодні ж УЛР визначається як діяльність, спрямована на формування людських ресурсів організації та їх координацію, адже людські ресурси в будь-якій організації є одним з найбільших капіталовкладень.

Проблеми управління людськими ресурсами досліджували такі російські вчені як Л. Борщ, Є. Лібанова, Г. Щекін, В. Янчевський. Обґрунтування значущості людського фактору посідає значне місце у працях всесвітньо відомих вчених – Демінга Е., Джурана Дж., Ісікави К, Меллера К, Сміта Б, Тагуті Г., Фейгенбаума А., Шухарта В. та ін. Серед останніх публікацій особливо слід відмітити роботи Адлера Ю., Аронова І., Бейлстрексі Д., Віткіна Л., Грінелла Дж., Лапідуса В., Левченка О., Хімичевої Г., Шпера В., Щепетової С. [1, с.12].

Актуальність даної теми зумовлена тим, що галузь управління людськими ресурсами давно вийшла за межі простого адміністрування (тобто традиційної діяльності із наймання, регулювання трудових відносин і відстеження систем оплати і пенсійних виплат). Перспективним стає підхід до персоналу як до людських ресурсів, що автоматично актуалізує проблему "орієнтації на людину"[2,с.57]. Основою управління стає людський аспект, оскільки будь-яка проблема організаційне проблема управління людськими ресурсами, таке управління ґрунтується на уявленні про те, що в умовах зростання глобальної конкуренції найважливішим фактором національної конкурентоспроможності стають висококваліфіковані та мотивовані людські ресурси [3, с.131]. На сьогоднішній день управління людськими ресурсами набагато повніше інтегровано в процес стратегічного планування організації.

Однією з багатьох причин змін в управлінні людськими ресурсами можна назвати те, що організаційне середовище стало набагато більш комплексним, а потік законів і інструкцій перетворюється в тягар відповідальності, покладений на менеджерів управління людськими ресурсами. А в такому випадку, одночасно з покладеною на нього відповідальністю за виконання усіх постанов, відділ управління людськими ресурсами також повинен працювати з персоналом, що вимагає більшого від роботи і якості ділового життя. Далі можна перерахувати такі причини як : важливі зміни в структурі робочої сили (наприклад істотна зміна частки жінок у складі робочої сили за останні 10 років); старіння робочої сили (що змушує менеджерів з управління людськими ресурсами вишукувати нові можливості

більш повного використання старших працівників); комп'ютеризація (необхідність створення баз даних про працівників, використання комп'ютерів у плануванні, навчанні, контролі оплати праці), а також багато інших вагомих причин. Підхід до організації як до цілісної системи вимагає застосування інтегрованого підходу до управління людськими ресурсами. Така необхідність пояснюється тим, що спосіб життя організації, основні ціннісні принципи, культурне середовище, характер відносин всередині організації є джерелами розвитку особи [4,с.125]. Важливо зазначити, що інтегрування управління людськими ресурсами в загальну стратегію організації є найважливішою його відмінністю від класичного управління кадрами(персоналом). Ця відмінність полягає у визнанні економічної доцільності капіталовкладень, при якій витрати на персонал класифікуються не як витрати підприємства, а як важливі інвестиції в людський капітал, який давно визнаний як один із найголовніших факторів, що впливають на розмір прибутку організацій [5,с.92].

Визнано, що ХХІ століття буде розвиватися на основі інтелекту людських ресурсів, розвиток персоналу стане головною ознакою конкурентоспроможності будь-якої організації. В ході дослідження цієї проблеми, дуже вдало ці тези підтверджують японські менеджери з управління людськими ресурсами, які пріоритетними напрямками своєї діяльності вважають такі як: 1)розвиток потенціалу людей-86,6%; 2)розвиток групової діяльності – 47,1 %; 3)розвиток професіоналізму старших працівників – 42,4%; 4) розширення різноманітності професій – 38,3%; 5)збільшення фондів мотивації – 29,6%; 6) поліпшення умов праці – 29,4% [6, с.34]. Якщо оцінити та проаналізувати ці цифри за напрямками діяльності, то доволі ясно, що країни, що передують в світі за технологіями, за поліпшенням умов праці та відношення до персоналу, чітко ставлять собі за мету найефективніше управління людськими ресурсами задля впевненого кроку вперед.

Цікавою є загальна формула управління людськими ресурсами запропонована В.Пугачовим [7, с.50]-
 $De+Ce=f(Vd, C),$

де. De – ділова ефективність; Ce – соціальна ефективність; і – функція; Vd-варіанти дій з управління персоналом, тобто моделі, ідо використовуються суб'єктами управління, способи, методи управлінського впливу на колектив; C – конкретна ситуація, яка поєднує низку параметрів, а саме: конкретний стан суб'єктів управління і підлеглих, вплив мінливого зовнішнього середовища.

Із цієї формули можна зробити висновок, що ділова і соціальна ефективність перебувають у функціональній залежності від обраного варіанта управлінських дій та конкретної ситуації організації.

Напевне однією з найгостріших проблем управління людськими ресурсами в Україні є те, що традиційний вітчизняний управлінський менеджмент все ще підходить до людей як до чогось другорядного, що не має цінності для професійної та управлінської діяльності, а тому не варте уваги. Саме те, що українські управлінці все ще не можуть ступити на правильний шлях управління, застосовувати методи та прийоми управління людськими ресурсами, які давно використовуються у країнах, які досягли успіху не тільки в управління людськими ресурсами а й взагалі у розвитку підприємництва. Отже, в результаті дослідження, можна сказати, що поки Україна не визнає того, що європейська або японська модель управління людськими ресурсами є ефективною та не стане на інтенсивний шлях розвитку, у нас в країні так і залишиться управління кадрами, а не управління людськими ресурсами як важливе капіталовкладення.

По-друге, попри великий трудовий потенціал України, наявність в країні талановитих та висококваліфікованих людей, попри бажання громадян працювати і заробляти більше, економічна політика України все ще пригнічує ці бажання і не надає достатню кількість робочих місць.

По-третє, проблема-недостатня інформованість менеджерів, керівників та взагалі персоналу організацій про нові методики керування.

І, по-четверте, в країні немає висококваліфікованих менеджерів з управління людськими ресурсами, що впроваджували б методики управління та орієнтували б організації на інтенсивний розвиток управління людськими ресурсами.

На мою думку, методи підвищення ефективності управління людськими ресурсами являють собою механізми взаємодії керівників всіх рівнів управління зі своїм персоналом з метою найбільш повного й ефективного використання наявних па виробництві обмежених економічних ресурсів, і в першу чергу робочої сили, трудового потенціалу всіх категорій працівників. В першу чергу, для підвищення ефективності управління людськими ресурсами та подолання проблем у цій сфері, в організаціях повинні створюватися відділи щодо вирішення соціальних потреб та надання соціального захисту персоналу. Це приведе до більшої мотивації праці на підприємстві, а отже і до більш кращої роботи, що неминуче призведе до збільшення прибутку. По-друге, в країні необхідно впроваджувати систему прийнята на роботу тих людей, які дійсно пройшли професійну підготовку з фаху управління людськими ресурсами. Але, на жаль, поки що в Україні HR-менеджером може стати будь хто По-третє, для підвищення ефективності та подолання проблем, важливим фактором є інформованість менеджерів, робітників, керівників. І по-четверте, необхідна зацікавленість самих керівників підприємств в організації більш гнучкої та ефективною системи управління ресурсами задля досягнення цілей підприємства.

Список використаних джерел:

1. Библиотека управляющего персоналом: мировой опыт. Современный менеджмент: теория и практика: Обзорная информация / Сост. В. И. Яровой, Под. ред. Г. В. Щекина. – К.: МЗУУП, 1994. – 144 с.
2. Робіно Т., Стефан П., Де Ченцо Девід А. Основи менеджменту / Пер. з англ. А. Олійник та т. – К.: Видавництво Соломії Павличко "Основи", 2002. – 671 с.
3. Le Gall J.-M. La gestion des ressources humaines. Edition actualisée. – P.: PUF, 1992. – 127 p.
4. М. І. Мельник, Ю. В. Бакаев, Т. Е. Василевська. Розвиток людського ресурсу адміністративної реформи в Україні: стан і перспективи. – К.: Нора-прінт, 2002. – 160 с.
5. Мухаровский М., Рудовская Н., Глухова О. Персонал – новый объект подтверждения соответствия. // Персонал. – 2002. – № 7. – С. 91 – 95.
6. Крушельницька О. В., Мельничук Д. П. Управління персоналом: Навчальний посібник. – К.: "Кондор", 2003. – 296 с.
7. Пугачев В. П. Руководство персоналом организации: Учебник. – М - Аспект Пресс, - 1998. – 279 с.

Annotation: in the article is opened the essence of human resources management, problems with which the human resources management collides, also are listed the possible ways of then-decision and of the augmentation of the effectiveness of using the human resources.

Key words: human resources management, personnel, organization, capital investment, motivation, manager.

УДК 378.112

Л.М. Яременко, викладач ДВПЗ "Переяслав – Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди:"

РОЛЬ І МІСЦЕ ВИЩОЇ ОСВІТИ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

У статті узагальнено роль і місце вищої освіти в системі державного управління. Визначено вищу освіту як фактор економічного зростання та забезпечення конкурентоспроможності країни. Охарактеризовано сучасний стан вищої освіти в економіці України.

Ключові слова: вища освіта, державне управління, людські ресурси, конкурентоспроможність країни.

Система вищої освіти України знаходиться у процесі постійного реформування, що зумовлено трансформаційними змінами в суспільстві. В ринкових умовах вища освіта стає одним з визначальних чинників динамічного соціально-економічного розвитку країни, роль і місце якої постійно зростає, і водночас, ускладнюється через систему державного управління та у ступені участі держави у фінансуванні освіти. Негативний вплив на вищу освіту має система державного управління, яка характеризується високою мірою централізації і потребує вдосконалення в напрямі підвищення самостійності та зацікавленості закладів вищої освіти у досягненні важливих соціально-економічних результатів освітньої діяльності, визначенні науково-обґрунтованих обсягів та нормативів державного фінансування, удосконаленні нормативно-правового забезпечення, прозорості та гнучкості механізму державного фінансування та ін.

Історичний розвиток людства засвідчує, що освіта входила в економічні дослідження одночасно з розвитком політичної економії. За радянських часів наукові праці присвячені розвитку вищої освіти здебільшого стосувалися підвищення ролі вищої освіти у відтворенні людського капіталу, застосування прогресивних технологій і інновацій в освіті, організації управління вищими навчальними закладами, адаптування закладів вищої освіти до потреб ринку, значення освітнього потенціалу в забезпеченні суспільного прогресу. Освіта та окремі її питання дедалі більше ставали об'єктом дослідження багатьох класиків економічної теорії В. Петті, А. Сміта, Д. Рікардо, К-Маркса, А. Маршалла та ін.

В другій половині ХХ століття вища освіта стала об'єктом економічного дослідження. Основними проблемами стали питання організації та управління системою освіти, ефективність економічних механізмів управління вищою освітою, диверсифікація джерел фінансування, самостійність вищих навчальних закладів та ін. Дані проблеми стали об'єктом дослідження багатьох науковців, зокрема: В. Андрієнка, Л. Антошкіної, Т. Боголіб, Й. Бескид, Н. Верхоглядової, О. Віфлеємського, М. Гальвановського, Б. Данилишина, Д. Дзвінчука, Г. Дмитренка, І. Каленюк, В. Ковальова, В. Кремінь, Е. Лібанової, І. Майбурова, В. Марцинкевича, О. Мещанінова, К. Павлюка, М. Яструбського та ін.

Виходячи з позиції необхідності поширення поняття первинної освіти, вища освіта виступає її заключною стадією, завданням якої є надання молоді максимально високого і доступного для кожного її представника рівня загальної і професійної компетентності перед початком продуктивної діяльності чи виконання обов'язків дорослого члена родини [1, с. 141-147].

Упродовж становлення людського суспільства, разом з формуванням освіти, як цілісної системи,

Список використаних джерел:

1. Библиотека управляющего персоналом: мировой опыт. Современный менеджмент: теория и практика: Обзорная информация / Сост. В. И. Яровой, Под. ред. Г. В. Щекина. – К.: МЗУУП, 1994. – 144 с.
2. Робіно Т., Стефан П., Де Ченцо Девід А. Основи менеджменту / Пер. з англ. А. Олійник та м. – К.: Видавництво Соломії Павличко "Основи", 2002. – 671 с.
3. Le Gall J.-M. La gestion des ressources humaines. Edition actualisée. – P.: PUF, 1992. – 127 p.
4. М. І. Мельник, Ю. В. Бакаев, Т. Е. Василевська. Розвиток людського ресурсу адміністративної реформи в Україні: стан і перспективи. – К.: Нора-прінт, 2002. – 160 с.
5. Мухаровский М., Рудовская Н., Глухова О. Персонал – новый объект подтверждения соответствия. // Персонал. – 2002. – № 7. – С. 91 – 95.
6. Крушельницька О. В., Мельничук Д. П. Управління персоналом: Навчальний посібник. – К.: "Кондор", 2003. – 296 с.
7. Пугачев В. П. Руководство персоналом организации: Учебник. – М - Аспект Пресс, - 1998. – 279 с.

Annotation: in the article is opened the essence of human resources management, problems with which the human resources management collides, also are listed the possible ways of then-decision and of the augmentation of the effectiveness of using the human resources.

Key words: human resources management, personnel, organization, capital investment, motivation, manager.

УДК 378.112

Л.М. Яременко, викладач ДВПЗ "Переяслав – Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди:"

РОЛЬ І МІСЦЕ ВИЩОЇ ОСВІТИ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

У статті узагальнено роль і місце вищої освіти в системі державного управління. Визначено вищу освіту як фактор економічного зростання та забезпечення конкурентоспроможності країни. Охарактеризовано сучасний стан вищої освіти в економіці України.

Ключові слова: вища освіта, державне управління, людські ресурси, конкурентоспроможність країни.

Система вищої освіти України знаходиться у процесі постійного реформування, що зумовлено трансформаційними змінами в суспільстві. В ринкових умовах вища освіта стає одним з визначальних чинників динамічного соціально-економічного розвитку країни, роль і місце якої постійно зростає, і водночас, ускладнюється через систему державного управління та у ступені участі держави у фінансуванні освіти. Негативний вплив на вищу освіту має система державного управління, яка характеризується високою мірою централізації і потребує вдосконалення в напрямі підвищення самостійності та зацікавленості закладів вищої освіти у досягненні важливих соціально-економічних результатів освітньої діяльності, визначенні науково-обґрунтованих обсягів та нормативів державного фінансування, удосконаленні нормативно-правового забезпечення, прозорості та гнучкості механізму державного фінансування та ін.

Історичний розвиток людства засвідчує, що освіта входила в економічні дослідження одночасно з розвитком політичної економії. За радянських часів наукові праці присвячені розвитку вищої освіти здебільшого стосувалися підвищення ролі вищої освіти у відтворенні людського капіталу, застосування прогресивних технологій і інновацій в освіті, організації управління вищими навчальними закладами, адаптування закладів вищої освіти до потреб ринку, значення освітнього потенціалу в забезпеченні суспільного прогресу. Освіта та окремі її питання дедалі більше ставали об'єктом дослідження багатьох класиків економічної теорії В. Петті, А. Сміта, Д. Рікардо, К-Маркса, А. Маршалла та ін.

В другій половині ХХ століття вища освіта стала об'єктом економічного дослідження. Основними проблемами стали питання організації та управління системою освіти, ефективність економічних механізмів управління вищою освітою, диверсифікація джерел фінансування, самостійність вищих навчальних закладів та ін. Дані проблеми стали об'єктом дослідження багатьох науковців, зокрема: В. Андрієнка, Л. Антошкіної, Т. Боголіб, Й. Бескид, Н. Верхоглядової, О. Віфлеємського, М. Гальвановського, Б. Данилишина, Д. Дзвінчука, Г. Дмитренка, І. Каленюк, В. Ковальова, В. Кремінь, Е. Лібанової, І. Майбурова, В. Марцинкевича, О. Мещанінова, К. Павлюка, М. Яструбського та ін.

Виходячи з позиції необхідності поширення поняття первинної освіти, вища освіта виступає її заключною стадією, завданням якої є надання молоді максимально високого і доступного для кожного її представника рівня загальної і професійної компетентності перед початком продуктивної діяльності чи виконання обов'язків дорослого члена родини [1, с. 141-147].

Упродовж становлення людського суспільства, разом з формуванням освіти, як цілісної системи,

зростає усвідомлення ролі і місця вищої освіти в економічному суспільстві. Вагома роль освіти в розвитку суспільства є давно визнаною і не потребує доказів. Водночас, в сучасному контексті важливо актуальним стає сприйняття освіти в якості фактору забезпечення конкурентоспроможності країни. За для чого необхідним є формування потужної національної системи освіти в тому числі і вищої освіти.

В 60-70 роки дуже поширеним став погляд на вищу освіту як високоефективні інвестиції, які здатні приносити вигоду в довгостроковому періоді. Освіта ХХ, а тим паче ХХІ ст. стає основним фактором розвитку людського потенціалу і форм людського капіталу. Виділяють наступні особливості людського капіталу: інвестиції в людський капітал забезпечують його власнику в майбутньому отримання більш високого доходу; формування людського капіталу вимагає від самої людини і всього суспільства значних затрат; вкладення в людський капітал дають досить значні за обсягом, тривалі за часом та інтегральні за характером економічний і соціальний ефекти та інше. Таким чином, від якості людського капіталу залежать результати економічного зростання країни в цілому.

Не можна не підкреслити унікальну роль, яку відіграє в забезпеченні здобування, трансформації і практичного застосування знань система освіти, адже саме вона забезпечує спеціалістами і науку, і всі стадії інноваційних та виробничих процесів. Існування вищої освіти без науки неможливе. Витрати на освіту та популяризацію наукових знань, як правило, в кілька разів переважають витрати на дослідження, але на всіх стадіях розвитку суспільства необхідно шукати оптимальне співвідношення між цими величинами. Адже, відставання в науці обов'язково призведе до деградації рівня освіти, навіть при достатньому її фінансовому забезпеченні. В свою чергу неспроможність системи освіти модернізувати підготовку кадрів у відповідності з новітніми досягненнями науки зумовить неспроможність суспільства скористатися цими знаннями. Загальна тенденція, що супроводжує наближення до суспільства, базується на знаннях – зростання ролі науки і освіти у відтворювальному процесі, а отже і витрат порівняно з капіталовкладеннями у виробничий процес [3, с. 69].

В сучасних умовах зростає роль і місце вищої освіти в суспільстві, призначенням якого є передача і поширення явань, умінь і навичок, необхідність формування особистості громадян та підготовки професійних працівників. Роль освіти в суспільстві визначається тим, що шляхом передачі знань, навичок, виховання вона генерує не тільки компетентних працівників, а й суспільно відповідальних громадян. Причому найбільше значення мають саме етичні моменти, втілення у свідомість людей високих моральних та культурних цінностей. Практичний аспект освіти є важливим, але не повинна забуватися роль освіти як генератора відповідальності перед суспільством. В сучасному світі росте розуміння того, що моральні цінності як складові освіти мають найвище значення [2, с. 82].

Отже, система вищої освіти знаходиться у процесі постійного реформування, що зумовлено трансформаційними змінами в суспільстві. Вища освіта відіграє вагомую роль в економічному зростанні країни, а це потребує: переходу системи управління від державної до державно-громадської; перегляд функцій та повноважень Міністерства освіти та науки України у напрямі реалізації принципу надання обсягів бюджетних коштів в залежності від результатів діяльності окремого вищого навчального закладу; зміцненні нормативно-правової бази розвитку системи вищої освіти; посиленні господарської автономії вищих навчальних закладів (у напрямі розширення прав формування та використання фінансових ресурсів); що дозволить, забезпечити сприятливі умови для розвитку вищої освіти відповідно до вимог, що визначені в контексті Болонського процесу та до економічного зростання країни.

Список використаних джерел:

1. Каленюк І.С., Шегда А.А. Розвиток освіти в умовах глобалізації // Теоретичні та прикладні питання економіки: Збірник наукових праць / За ред. Єханурова Ю.І., Шегди АВ. – К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2006.-Вип.11. – С. 141-147.
2. Каленюк І.С. Освіта в економічному вимірі: потенціал, та механізм розвитку. – К.: ТОВ "Кадрі", 2001. – 326 с.
3. Раціональне фінансування науки як передумова розбудови знаннєвого суспільства в Україні / За ред. Б.А. Каліцький, О.С. Попович, В.П. Соловійов, І.Ю. Єгоров, І.О. Белкін, Т.В. Шокун. – К.: "Фенікс", 2004. – 32 с.

Annotation. In the article a role and place of higher education is generalized in the system of state administration. Higher education as factor of the economy growing and providing of competitiveness of country is definite. The modern state of higher education is described in the economy of Ukraine.

Key words: higher education, state administration, human capitals, competitiveness of country.

УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ У ПРОЦЕСІ ІННО-ВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті з'ясовано роль, значення та основні елементи політики управління людським капіталом у процесі інноваційної діяльності підприємства.

Ключові слова: людський капітал, інноваційна діяльність, інноваційний потенціал, менеджмент персоналу.

Наприкінці ХХ ст. в теорії управління підприємством змінився загальний підхід: персонал почали розглядати як основний ресурс підприємства, визначальний чинник успіху діяльності організації. При цьому інновації виступають концентрованим вираженням та наслідком зростання ролі нематеріальних чинників розвитку, серед яких – освіта, здібності, кваліфікація, трудові навички та вміння, мотивація, здоров'я, особистісні якості працівників, що визначають якість людського капіталу.

Інноваційний потенціал вирішальною мірою визначається людським капіталом, який є основною рушійною силою як виробничих, так і інноваційних процесів. Це пов'язано з тим, що працівники як творцями винаходів патентів, ноу-хау, тобто творцями інноваційного потенціалу, так і найважливішою ланкою в його реалізації: змінах технологічних процесів, освоєнні виробництва нових продуктів і послуг, опануванні нових методів обслуговування споживачів тощо. Тому наявність відповідного людського капіталу як суб'єкта та об'єкта інновацій стає важливою передумовою успішної діяльності підприємства.

На сучасному етапі особливої уваги потребує проблематика управління кадровим потенціалом підприємства як основним елементом досягнення його довгострокових конкурентних переваг. Будь-яка стратегія підприємства спрямована на підтримку його довгострокової конкурентної позиції, а оскільки персонал є головним елементом цієї системи, то саме кадрова складова загальної стратегії розвитку підприємства набуває особливого значення.

Важливі аспекти визначення цінності персоналу та його ролі в процесі реалізації стратегії підприємства досліджуються в роботах таких учених, як І. Петрова, Д. Козенков, В. Вашкелевич, К. Соломенко, Е. Якубова, І. Галиця та ін. Проте стрімкий динамічний розвиток економічних процесів в Україні потребує постійної науково-дослідницької роботи, зокрема в напрямку дослідження питання управління людським капіталом підприємства. Тому у даній статті здійснено спробу з'ясувати роль, значення та основні елементи політики менеджменту персоналу у процесі інноваційної діяльності підприємства.

Еволюція підходів щодо поняття інновацій простежується у працях видатних вчених ХІХ – першої половини ХХ століття: Д. Рікардо, К. Маркса, К. Вікселя, інших вчених [1, с. 24]. В економічних дослідженнях ХІХ-ХХ століття інноваційна теорія розвивається в руслі концепцій підприємництва. Серед представників еволюції концепцій підприємництва можна виділити: перша хвиля – Р. Кан-тильон, Ж.-Б. Сей, І. Тюнер, Г. Мангольд; друга хвиля – М. Туган-Барановський, Й. Шумпетер, Ф. Найт, В. Зомбарт, Ж. Палехський, К. Фрімен; третя хвиля – Л. фон Мізес, Ф. фон Хайек; четверта хвиля – П. Дракер [3, с. 42].

Інноваційна діяльність передбачає відродження і взаємозалежне ефективне функціонування науково-технічної, виробничої, фінансової, соціальної, мотиваційної, духовної сфер, природного середовища життєдіяльності людини та важливих суспільних інститутів. Головним ресурсом ефективно функціонуючих систем господарювання стають творчі, інноваційні здібності людей, інтелектуальний капітал організації. А поняття інновації (нововведення, зміна) стає невіддільним від результатів людської діяльності і разом з тим це поняття набуває економічного змісту лише в процесі інноваційного розвитку самої людини.

Як зазначає І.Л. Петрова: "Ефективне функціонування підприємства в динамічному та висококонкурентному середовищі можливе лише за умови, що в системі менеджменту сформована така політика, яка визначає принципи оцінки компетентності, відбору, розвитку, мотивації працівників, здатних на високому професійному рівні реалізувати заплановані рішення. Інноваційна стратегія ґрунтується на розробці та запровадженні новітніх наукових ідей та найбільш передових досягнень техніки й технології, значення яких виходить за межі старих виробничо-технологічних ланцюжків" [4, с. 220].

Інноваційна діяльність забезпечує ефективну динаміку процесу виробництва на підприємстві насамперед з боку якісних параметрів.

Параметри інноваційності

Параметр	Характеристики параметра
Інноваційність персоналу	-частка працівників, зайнятих розумовою працею, у загальній чисельності працівників;
	-частка працівників з вищою освітою / науковим ступенем у загальній чисельності працівників;
	-частка інноваційно активних кадрів у загальній кількості зайнятих;
	-структурний розподіл персоналу за видами діяльності, за кваліфікаційними групами;
	-частка працівників, охоплених неперервним навчанням
Інновашійність підприємства	частка прибутку, спрямована на дослідження і розробки та приріст витрат на НДДКР;
	-обсяг вкладень в інтелектуальний капітал;
	-обсяг та співвідношення продуктових і процесних інновацій
Інноваційність продукції підприємства	-частка нової / удосконаленої / унікальної продукції;
	-обсяг та частка витрат на проведення випробувань та сертифікацію продукції;
	-середній життєвий цикл інноваційної продукції;
	-частка науково-технічних витрат у собівартості

На нашу думку, змістом поняття інновацій, інноваційного процесу є розкриття і розвиток потенцій людини, її творчих якостей. Такі особливості людини як здатність до аналізу, її узагальнення, формування нових ідей і гіпотез, винахідливість, підприємливість, ризик, незалежність мислення і вчинків, можуть бути розкриті тільки за певних соціально-економічних й політичних умов, а саме, в контексті положень постіндустріальної теорії нової ролі знань.

Одним із найважливіших завдань інноваційної діяльності є забезпечення гармонійного й ефективного залучення до неї співробітників. А для цього необхідно розробити відповідну політику менеджменту персоналу, орієнтовану на розробку та впровадження інновацій. Основними елементами кадрової політики в цьому розрізі визначають: рівень професійної компетентності та кваліфікації працівників; розподіл повноважень між ними, їхня професійно-кваліфікаційна структура; набір персоналу з урахуванням відповідності кандидатів цілям і завданням підприємства тощо. Важливо правильно прогнозувати потреби підприємства в працівниках тієї чи іншої кваліфікації, планувати майбутні вимоги до персоналу, підготовку й перепідготовку з урахуванням довгострокових орієнтирів [2, с. 26].

Унаслідок швидкого застарівання професійних знань виникає потреба в неперервному підвищенні кваліфікації працівників, орієнтованих на генерування, сприйняття та підтримку інновацій. Завдання менеджменту персоналу полягає в максимальній ефективності інвестицій у підвищення кваліфікації персоналу та його соціальний розвиток. Приймаючи рішення щодо інвестицій у людський капітал, підприємство може прогнозувати впливати на низку чинників, серед яких – зростання продуктивності праці, збільшення частки висококваліфікованої праці та, відповідно, якісного і кількісного вираження продуктових і процесних інновацій, зниження плінності кадрів тощо. Збільшуючи таким чином свій інтелектуальний капітал, підприємство створює умови для інтенсифікації генерування нових знань. Відтак ці знання трансформуються в інновації, впровадження яких у виробництво є основою підвищення конкурентоспроможності.

Отже, можемо зробити висновки, що на сьогоднішньому етапі соціально-економічного розвитку на досягнення та збереження конкурентних переваг підприємства найбільше впливають інновації, ш ;, у свою чергу, є похідними від здобутків праці, пов'язаної з генеруванням ідей та отриманням нової інформації. З огляду на це, здатність працівників до пошуку нового та його втілення в конкретних продуктах та послугах стає сьогодні найважливішою передумовою високої конкурентоспроможності як самих працівників, так і підприємства загалом.

Список використаних джерел:

1. Блауг Г. *Економическая мысль в ретроспективе*. – М.: "Дело Лтд", 1994. – 345 с.
2. Близнюк В.В. *Теоретичні аспекти інноваційного розвитку людського капіталу* // Вісник Хмельницького національного університету. – 2006. – № 5. – Т2 (84). – С.25-30.
3. Колесникова Л. *Предпринимательство: от "максимизации прибыли" к синергии социально-экономических систем* // Вопросы экономики. – 2001. – № 10 – С. 40-54.
4. Петрова І.Л. *Стратегічне управління персоналом: реалі та перспективи* // Формування ринкової економіки: 36. наук. пр. Спецвипуск до 100-річчя КНЕУ та 40-річчя кафедри управління персоналом.

Управління людськими ресурсами.: проблеми теорії та практики. – Т2: Управління персоналом в організаціях. – К.: КНЕУ, 2005. – С214-223.

Annotation. *In the article importance and main elements of work force management policy it considered in the process of company's innovation work.*

Key words: *human capital, innovation work, innovation potential, human resource management.*

УДК 314.18 (477)

Л.М. Зелінська, асистент Кам'янець-Подільського національного університету.

ДЕМОГРАФІЧНА СИТУАЦІЯ В УКРАЇНІ

У статті розглядаються головні причини виникнення демографічної кризи в Україні та способи їх подолання.

Ключові слова: *демографічна криза, народжуваність, смертність населення, еміграційні процеси.*

Однією з основних проблем соціально-економічного розвитку України є відчутне загострення демографічної ситуації. Підтвердженням цього є зменшення чисельності населення України на 4,9 млн. осіб за 20 років. За оцінками експертів при збереженні сучасних тенденцій розвитку демографічних процесів наша країна матиме у 2050 р. лише 35 млн. жителів.

Демографічною проблемою занепокоєні політики, науковці та пересічні громадяни. Головною причиною сучасного демографічного стану вважається низький рівень матеріального добробуту і умов життя переважної більшості населення внаслідок глибокої економічної і соціальної кризи.

Проблемі сучасних демографічних процесів, виявленню їх причин, наслідків та заходів щодо їх регулювання приділяло увагу багато науковців, зокрема Д. Богиня, В. Стещенко, І. Грибиткова, Ю. Дехтяренко, П. Шевчук, О. Сергієнко.

Відомий український учений, академік С. І. Пирожков, зазначає: "в цілому демографічна криза, зумовлюючи фізичний, інтелектуальний і духовний занепад суспільства, є однією із найзначніших загроз національній безпеці України" [4, с.4]. Я з цим не можу не погодитися.

Метою цієї статті є визначення головних причин сучасної демографічної ситуації та шляхів виходу України з глибокої демографічної кризи.

Сучасна демографічна ситуація в Україні характеризується глибоким порушенням демографічних процесів. Скорочення чисельності населення обумовлено кількома чинниками. Найвагомий із них – скорочення природного приросту населення, рівень якого із 1999 року зменшився у 9,3 раза. Інтенсивність природного скорочення сільського населення вища, ніж міського. Показник смертності сільських жителів у 1,7 раза перевищує міський. У містах більш значні масштаби природного скорочення населення властиві чоловікам, а в селах – жінкам.

В основі динаміки зменшення населення – низька народжуваність. Сучасні параметри народжуваності в Україні в 1,8 раза нижчі, ніж необхідно для заміщення поколінь. Рівень народжуваності слід оцінювати як вкрай недостатній, оскільки він не забезпечує простого відтворення населення. Деяке поліпшення абсолютних і відносних показників народжуваності, яке спостерігається із 2000 року, не змінює загальну ситуацію.

Питома вага дітей неповнолітнього скорочується і на сьогодні становить 20,9% у складі населення, частка ж осіб старшого віку постійно зростає. Нині питома вага осіб у віці 60 років і старше в загальній чисельності населення становить 20,8% і є однією з найвищих у світі, що негативно впливає насамперед на демографічне навантаження осіб працездатного віку непрацездатними особами [5].

Для демографічних процесів, що відбуваються в Україні, характерним є підвищення смертності населення, динаміка якої порівняно із 1999 роком зросла більш ніж на 33 відсотки. Для дитячої смертності характерне стійке зниження. З 1995 року коефіцієнт дитячої смертності (діти у віці до одного року на 1000 народжених) скоротився з 14,7 відсотка до 9,6 відсотка. Ця динаміка відзначається як в містах, так і на селі. Проте медичні експерти вважають, то якщо орієнтуватися на європейські стандарти, за якими дитяче життя вимірюється від 22 тижнів, а не 28, як це відбувається тепер у медичній статистиці, то можна припустити значне підвищення показника дитячої смертності.

Отже, у країні відбувається старіння населення як за рахунок зростання чисельності людей похилого віку, так і – через постійне скорочення кількості дітей у результаті зниження народжуваності.

Зростають показники смертності населення України. Загальна річка чисельність померлих збільшилася в 1,3 раза [5].

Загострює демографічну ситуацію й поглиблення деформації шлюбно-сімейних процесів за рахунок зниження кількості зареєстрованих шлюбів (кількість зареєстрованих шлюбів сьогодні є в 1,3 разу

Управління людськими ресурсами.: проблеми теорії та практики. – Т2: Управління персоналом в організаціях. – К.: КНЕУ, 2005. – С214-223.

Annotation. *In the article importance and main elements of work force management policy it considered in the process of company's innovation work.*

Key words: *human capital, innovation work, innovation potential, human resource management.*

УДК 314.18 (477)

Л.М. Зелінська, асистент Кам'янець-Подільського національного університету.

ДЕМОГРАФІЧНА СИТУАЦІЯ В УКРАЇНІ

У статті розглядаються головні причини виникнення демографічної кризи в Україні та способи їх подолання.

Ключові слова: *демографічна криза, народжуваність, смертність населення, еміграційні процеси.*

Однією з основних проблем соціально-економічного розвитку України є відчутне загострення демографічної ситуації. Підтвердженням цього є зменшення чисельності населення України на 4,9 млн. осіб за 20 років. За оцінками експертів при збереженні сучасних тенденцій розвитку демографічних процесів наша країна матиме у 2050 р. лише 35 млн. жителів.

Демографічною проблемою занепокоєні політики, науковці та пересічні громадяни. Головною причиною сучасного демографічного стану вважається низький рівень матеріального добробуту і умов життя переважної більшості населення внаслідок глибокої економічної і соціальної кризи.

Проблемі сучасних демографічних процесів, виявленню їх причин, наслідків та заходів щодо їх регулювання приділяло увагу багато науковців, зокрема Д. Богиня, В. Стещенко, І. Грибиткова, Ю. Дехтяренко, П. Шевчук, О. Сергієнко.

Відомий український учений, академік С. І. Пирожков, зазначає: "в цілому демографічна криза, зумовлюючи фізичний, інтелектуальний і духовний занепад суспільства, є однією із найзначніших загроз національній безпеці України" [4, с.4]. Я з цим не можу не погодитися.

Метою цієї статті є визначення головних причин сучасної демографічної ситуації та шляхів виходу України з глибокої демографічної кризи.

Сучасна демографічна ситуація в Україні характеризується глибоким порушенням демографічних процесів. Скорочення чисельності населення обумовлено кількома чинниками. Найвагомий із них – скорочення природного приросту населення, рівень якого із 1999 року зменшився у 9,3 раза. Інтенсивність природного скорочення сільського населення вища, ніж міського. Показник смертності сільських жителів у 1,7 раза перевищує міський. У містах більш значні масштаби природного скорочення населення властиві чоловікам, а в селах – жінкам.

В основі динаміки зменшення населення – низька народжуваність. Сучасні параметри народжуваності в Україні в 1,8 раза нижчі, ніж необхідно для заміщення поколінь. Рівень народжуваності слід оцінювати як вкрай недостатній, оскільки він не забезпечує простого відтворення населення. Деяке поліпшення абсолютних і відносних показників народжуваності, яке спостерігається із 2000 року, не змінює загальну ситуацію.

Питома вага дітей неповнолітнього скорочується і на сьогодні становить 20,9% у складі населення, частка ж осіб старшого віку постійно зростає. Нині питома вага осіб у віці 60 років і старше в загальній чисельності населення становить 20,8% і є однією з найвищих у світі, що негативно впливає насамперед на демографічне навантаження осіб працездатного віку непрацездатними особами [5].

Для демографічних процесів, що відбуваються в Україні, характерним є підвищення смертності населення, динаміка якої порівняно із 1999 роком зросла більш ніж на 33 відсотки. Для дитячої смертності характерне стійке зниження. З 1995 року коефіцієнт дитячої смертності (діти у віці до одного року на 1000 народжених) скоротився з 14,7 відсотка до 9,6 відсотка. Ця динаміка відзначається як в містах, так і на селі. Проте медичні експерти вважають, то якщо орієнтуватися на європейські стандарти, за якими дитяче життя вимірюється від 22 тижнів, а не 28, як це відбувається тепер у медичній статистиці, то можна припустити значне підвищення показника дитячої смертності.

Отже, у країні відбувається старіння населення як за рахунок зростання чисельності людей похилого віку, так і – через постійне скорочення кількості дітей у результаті зниження народжуваності.

Зростають показники смертності населення України. Загальна річка чисельність померлих збільшилася в 1,3 раза [5].

Загострює демографічну ситуацію й поглиблення деформації шлюбно-сімейних процесів за рахунок зниження кількості зареєстрованих шлюбів (кількість зареєстрованих шлюбів сьогодні є в 1,3 разу

меншою, ніж у 1989 р.), збільшується кількість сімейних розлучень.

В останній період активізуються еміграційні процеси, тобто відбувається відплив за кордон у пошуках кращої долі великої кількості людей. За кордон з України виїжджають особи працездатного віку, здебільшого високої кваліфікації. При цьому, незважаючи на високу якість робочої сили (майже 60% мігрантів мають вищу та середню спеціальну освіту), як правило, більшість із них працюють на неперестигних та некваліфікованих робочих місцях, які не відповідають їхньому професійному рівню.

За експертними розрахунками, на сьогодні за кордоном працює понад 3,0 млн. українців. За різними джерелами інформації, найбільше нелегальних трудових мігрантів працює в Росії – близько 1,0 млн. осіб, у Польщі – понад 300 тис. осіб, Чехії та Італії – понад 200 тис, Португалії – 150 тис, Іспанії – 150 тис, Туреччині – 35 тис. та СІЛА – 20 тис. осіб [1, с. 13].

Виходячи з викладеного аналізу демографічної ситуації, можна сказати, що сьогодні в Україні має місце глибока демографічна криза, головним чинником якої є катастрофічне зниження народжуваності, смертність населення, захворюваність, еміграції.

Основними причинами демографічної кризи є причини соціально-психологічного характеру:

- високий рівень вимог до матеріального забезпечення в шлюбі та до утримання дітей;
- можливість задовольняти статеві та комунікативні потреби поза шлюбом унаслідок зміни моральних орієнтирів у суспільстві;
- втрата значною частиною суспільства морального пріоритету великої родини, зниження статусу жінки-матері, а також зниження цінності дітей у житті родини.

Подолання демографічної кризи в Україні, як і в багатьох високорозвинутих країнах, які мають схожу демографічну ситуацію, здійснюється засобами демографічної політики. Головним пріоритетом демографічної політики України має бути державний вплив на демографічну ситуацію в напрямі підвищення народжуваності та зниження смертності населення, особливо дитячої, підвищення тривалості жит-
ТЯ-

Сучасна національна демографічна політика, як правило, залучає до свого арсеналу економічні заходи стимулювання народжуваності, не приділяючи належної уваги заходам соціально-психологічного характеру. Нещодавнє збільшення суми одноразової допомоги в Україні при народженні дитини безумовно матиме свої позитивні результати, а саме:

- підвищиться рівень народжуваності;
- звільняться, хоч і тимчасово, робочі місця на ринку праці за рахунок декретних відпусток;
- підвищиться рівень здоров'я дітей, бо, як відомо, друга – третя дитина є більш: здоровими;
- підвищиться рівень розвитку всіх сфер матеріального та нематеріального виробництва, які забезпечують усебічний розвиток дитини.

Проте значного демографічного "вибуху" в Україні не відбудеться.

Підтвердженням цього є досвід розвинутих країн: ані підвищення рівня добробуту та якості умов життя взагалі, ані збільшення допомоги на дітей зокрема не приведуть до значного та тривалого підвищення народжуваності.

Отже, можна з упевненістю стверджувати, що одностітність (або взагалі бездітність) стає "нормою життя", сімейною філософією, специфічною системою цінностей, яка закріплюється на рівні свідомості, і жодне матеріальне стимулювання докорінно змінити ситуацію не зможе.

Основними пріоритетами сучасної національної демографічної політики мають бути:

- цілеспрямована державна соціальна політика на поліпшення демографічної ситуації;
- системне та безперервне статеве виховання підлітків на цінностях національної і православної культури в родині, у навчальних, у тому числі медичних, закладах;
- утвердження високого соціального статусу сім'ї;
- виховання в населення демографічної грамотності (підвищення обізнаності громадян щодо соціальних та економічних наслідків зниження народжуваності, зростання смертності, старіння населення тощо) та формування ідеологічних і філософських принципів, які відповідають цілям: та пріоритетним завданням національної демографічної політики.

Виходячи з викладеного, можна зробити висновок, що основне питання демографічної політики в Україні має полягати, на мою думку, не стільки в потребі подолання економічної кризи, скільки в зміні соціально-психологічного клімату в українському суспільстві.

Список використаних джерел:

1. Гнибіденко і. Демографічні аспекти національної безпеки держави. // Україна аспекти праці. – 2007. – №5 – с 11-17.
2. Концепція демографічним розвитку України на 2005-2015 роки. – [http // www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
3. Новіков В. Українців стало менше. Чому?// Урядовий кур'єр. – 2007. – 26 листопада. – с.7.
4. Пирожков С.І. Вступ. Формування ринкової економіки: 36. наук, пр.: Спецвип.: Матеріали міжнар.

наук.-практ. конф. "Демократичний розвиток України та пріоритетні завдання демографічної політики-Т. 1: Відтворення населення та його природний рух. – К.-КНЕУ, 2006. – с.4.
5. Послання Президента до Верховної Ради України. – [http // www. President.gov.ua](http://www.President.gov.ua).

Annotation. In the article the main reasons of origin of demographic crisis are examined in Ukraine and methods of their overcoming.

Key words: demographic crisis, birth-rate, death rate of population, emigrant processes.

УДК 314.058.244(477.43)

Л.П. Дитко, асистент Кам'янець -Подільського національного університету.

ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ ДЕМОГРАФІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті висвітленні деякі проблеми демографічної ситуації в сільській місцевості Хмельницької області. На базі наведених даних зроблено аналіз основних характеристик природного руху населення області. Оцінено соціально-демографічну ситуацію в області.

Ключові слова: демографічна криза, природний рух населення, демографічне навантаження, народжуваність, смертність.

Сучасне українське село, як і держава у цілому, переживає складний процес трансформації, зумовлений ходом економічних реформ, які за своєю суттю й спрямованістю мали б відповідати умовам національного відродження, переходу до цивілізованої соціально-орієнтованої економіки. Однак соціально-економічна криза, що охопила всі сфери життєдіяльності людей, призвела до глибоких соціальних зрушень у суспільстві, руйнації матеріально-технічної бази сільського господарства, зменшення обсягів виробництва продукції в цій галузі, зниження життєвого рівня селян, загострення демографічної кризи на селі і звуження природної основи та погіршення якісних параметрів трудових ресурсів, а загалом – до соціального занепаду українського села.

Кризова демографічна ситуація в сільській місцевості зумовила не лише звужене відтворення селянства, а й погіршення якісних параметрів сільського населення і трудових ресурсів села та аграрної сфери. Ні поліпшення умов праці, ні її гуманізації реально не відбувається. Кризові явища в демографічній ситуації на селі є результатом тяжкого соціального становища селян, особливо жінок аграрної сфери. Трагізм їх становища полягає в незадовільному стані здоров'я, в передчасному старінні внаслідок виробничого і соціального перевантаження, в деформуванні демографічного ідеалу сім'ї у напрямі надмірного зменшення бажаної кількості дітей. Вітчизняні експерти стверджують: основною причиною негативних демографічних тенденцій в Україні виступають вкрай погані соціально-економічні умови життя переважної більшості населення, розбалансована система охорони здоров'я та інші, переважно матеріальні чинники [1].

Кризова демографічна ситуація не обминула і Хмельницьку область. Станом на 1 січня 2007 року постійне населення області нараховує 1 358 205 осіб. З них: 641 107 осіб – сільське населення, що становить 47% до всього населення області. Динаміка зменшення чисельності наявного сільського населення в області лісостепової зони сповільнилася на 6% проти попереднього десятиріччя (1979-1989 з 64% до 53%). Але позитивним є те, що сповільнення темпів скорочення чисельності сільських жителів на сьогоднішній день є сталим і становить 48%-47% [2;3].

Характеризуючи сучасний демографічний розвиток регіону, можна виділити та охарактеризувати такі основні негативні тенденції:

- падіння рівня народжуваності (показник народжуваності у 2005 році склав 8,0 осіб на 1000 наявного населення, що менше ніж в 1990 році на 24%). Динаміка показника сумарної плідності, або кількості дітей, яку народжує жінка за своє життя (сьогодні – 1,8 дитини на одну жінку), свідчить про те, що рівень народжуваності вже давно став недостатнім для заміщення старих поколінь новими (для чого потрібно 2,2 – 2,3 дитини на одну жінку). В результаті кількість народжених у 2005 році зменшилась до 12396 осіб проти 19610 у 1990 р. (таблиця 1). Тільки з 2006 року показник народжуваності починає зростати. Зокрема, помітним є те, що народжуваність в сільській місцевості менша від народжуваності в містах області (коефіцієнт народжуваності 2006 року у сільській місцевості 9,0 проти 10,6 у міських поселеннях). Коефіцієнт народжуваності в сільській місцевості протягом 2001-2005 року відносно стабільний, тільки в 2006 році він виріс на 1,0. Причиною стало збільшення матеріальної допомоги при народжуваності дітей [2;3];

наук.-практ. конф. "Демократичний розвиток України та пріоритетні завдання демографічної політики-Т. 1: Відтворення населення та його природний рух. – К.-КНЕУ, 2006. – с.4.
5. Послання Президента до Верховної Ради України. – [http // www. President.gov.ua](http://www.President.gov.ua).

Annotation. In the article the main reasons of origin of demographic crisis are examined in Ukraine and methods of their overcoming.

Key words: demographic crisis, birth-rate, death rate of population, emigrant processes.

УДК 314.058.244(477.43)

Л.П. Дитко, асистент Кам'янець -Подільського національного університету.

ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ ДЕМОГРАФІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті висвітленні деякі проблеми демографічної ситуації в сільській місцевості Хмельницької області. На базі наведених даних зроблено аналіз основних характеристик природного руху населення області. Оцінено соціально-демографічну ситуацію в області.

Ключові слова: демографічна криза, природний рух населення, демографічне навантаження, народжуваність, смертність.

Сучасне українське село, як і держава у цілому, переживає складний процес трансформації, зумовлений ходом економічних реформ, які за своєю суттю й спрямованістю мали б відповідати умовам національного відродження, переходу до цивілізованої соціально-орієнтованої економіки. Однак соціально-економічна криза, що охопила всі сфери життєдіяльності людей, призвела до глибоких соціальних зрушень у суспільстві, руйнації матеріально-технічної бази сільського господарства, зменшення обсягів виробництва продукції в цій галузі, зниження життєвого рівня селян, загострення демографічної кризи на селі і звуження природної основи та погіршення якісних параметрів трудових ресурсів, а загалом – до соціального занепаду українського села.

Кризова демографічна ситуація в сільській місцевості зумовила не лише звужене відтворення селянства, а й погіршення якісних параметрів сільського населення і трудових ресурсів села та аграрної сфери. Ні поліпшення умов праці, ні її гуманізації реально не відбувається. Кризові явища в демографічній ситуації на селі є результатом тяжкого соціального становища селян, особливо жінок аграрної сфери. Трагізм їх становища полягає в незадовільному стані здоров'я, в передчасному старінні внаслідок виробничого і соціального перевантаження, в деформуванні демографічного ідеалу сім'ї у напрямі надмірного зменшення бажаної кількості дітей. Вітчизняні експерти стверджують: основною причиною негативних демографічних тенденцій в Україні виступають вкрай погані соціально-економічні умови життя переважної більшості населення, розбалансована система охорони здоров'я та інші, переважно матеріальні чинники [1].

Кризова демографічна ситуація не обминула і Хмельницьку область. Станом на 1 січня 2007 року постійне населення області нараховує 1 358 205 осіб. З них: 641 107 осіб – сільське населення, що становить 47% до всього населення області. Динаміка зменшення чисельності наявного сільського населення в області лісостепової зони сповільнилася на 6% проти попереднього десятиріччя (1979-1989 з 64% до 53%). Але позитивним є те, що сповільнення темпів скорочення чисельності сільських жителів на сьогоднішній день є сталим і становить 48%-47% [2;3].

Характеризуючи сучасний демографічний розвиток регіону, можна виділити та охарактеризувати такі основні негативні тенденції:

- падіння рівня народжуваності (показник народжуваності у 2005 році склав 8,0 осіб на 1000 наявного населення, що менше ніж в 1990 році на 24%). Динаміка показника сумарної плідності, або кількості дітей, яку народжує жінка за своє життя (сьогодні – 1,8 дитини на одну жінку), свідчить про те, що рівень народжуваності вже давно став недостатнім для заміщення старих поколінь новими (для чого потрібно 2,2 – 2,3 дитини на одну жінку). В результаті кількість народжених у 2005 році зменшилась до 12396 осіб проти 19610 у 1990 р. (таблиця 1). Тільки з 2006 року показник народжуваності починає зростати. Зокрема, помітним є те, що народжуваність в сільській місцевості менша від народжуваності в містах області (коефіцієнт народжуваності 2006 року у сільській місцевості 9,0 проти 10,6 у міських поселеннях). Коефіцієнт народжуваності в сільській місцевості протягом 2001-2005 року відносно стабільний, тільки в 2006 році він виріс на 1,0. Причиною стало збільшення матеріальної допомоги при народжуваності дітей [2;3];

Таблиця 1

Народжуваність населення Хмельницької області за 1990-2006 рік (осіб)

Кількість народжених	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
У міських поселеннях	11404	6216	6198	6277	6766	7225	7156	7689
Коефіцієнт народжуваності (на 1000 наявного населення)	15,4	8,4	8,4	8,6	9,3	10	9,9	10,6
У сільській місцевості	8206	6143	5807	5795	5485	5422	5240	5788
Коефіцієнт народжуваності (на 1000 наявної населення)	10,5	8,7	8,3	8,3	8	8,1	8	9
Всього народжених	19610	12359	12005	12072	12251	12647	12396	13477
Коефіцієнт народжуваності всього (на 1000 наявного населення)	12,9	8,5	8,4	8,5	8,7	9,1	9	9,9

- інтенсифікація смертності населення. З 1995 по 2006 рік рівень смертності у сільських поселеннях зріс на 110,77% (таблиця 2). Смертність сільського населення (коефіцієнт смертності -23,5) в 2006 році вища в два рази ніж смертність міського (коефіцієнт смертності 11,7). Порівнюючи з 1995 роком кількість померлих в сільській місцевості збільшилася на 5,3%. Це пояснюється рядом причин: відсутністю належного медичного обслуговування, міграцією молоді до міста, занепадом сільського господарства, що спричинило відсутність робочих місць та заробітної плати.

Однією з основних причин зростання смертності населення є інфекційні та паразитарні хвороби. Загроза СНІДУ є однією з найбільших проблем сучасного світу. За статистичними даними в Хмельницькій області на кінець 2006 року 1271 ВІЛ-інфікованих осіб. Особливу тривогу викликає те, що найбільшу частину інфікованих складає молодь, а серед них 15% – діти та підлітки. ВІЛ вже поширюється за межі груп ризику. Реальною стала в області загроза епідемії туберкульозу – більш як 1066 осіб хворіють сьогодні на цю хворобу. Зростають масштаби соціально небезпечних хвороб – в області нараховується 2 843 особи на 100 000 населення психічно хворих осіб; 1765 осіб на 100 000 населення, онкологічних хворих [2;3].

Таблиця 2

Кількість померлих з основних причин смерті Хмельницької області за 1995-2006 рр. (осіб).

Кількість померлих	1995	2004	2005	2006	2006р. в% до	
					1995	2005
У міських поселеннях	7619	7871	8362	8439	110,77	300,92
Коефіцієнт смертності (на 1000 наявного населення)	9,8	10,9	11,6	11,7		
У сільській місцевості	15973	15189	15660	15130	94,73	96,62
Коефіцієнт смертності (на 1000 наявного населення)	21,7	22,7	23,8	23,5		
Всього померлих	23592	23060	24022	23569	99,91	98,12
Коефіцієнт смертності (на 1000 наявного населення)	15,6	16,5	17,4	17,2		

Як бачимо, у сільській місцевості кількість померлих за досліджуваний період щорічно більш ніж на 9 тисяч осіб перевищує кількість народжених. Найбільш критична ситуація щодо природного скорочення населення у сільській місцевості спостерігається у Хмельницькому, Кам'янець-Подільському, Дунаєвському, Чемеровецькому районах;

- старіння населення – частка осіб похилого віку. У 2006 році кількість пенсіонерів в області становила 443 262 особи, що становить 32,5% від усього населення області. Подальше старіння населення неминує призведе до виникнення додаткових проблем в економіці регіону та соціальній сфері по утриманню вказаної групи населення працюючими [2;3];

- правовою основою природного приросту населення є шлюбність. В 2006 році всього в регіоні зареєстровано 10676 шлюбів. Кількість шлюбів у сільській місцевості за 1990-2006 рр. скоротилася 2,4 рази, а розлучень зменшилася на 8%. Проте, збільшується частка бездітних та одностатевих родин, зростає кількість дітей, що народжуються поза шлюбом, а також матерів-одиначок, а це ще більше погіршує демографічні перспективи держави [2;3].

- на кількісний та якісний стан селянства певною мірою впливає і його механічний рух різної величини та напрямів. Для Хмельницької області міграційний рух додався до чинників, що впливали і впливають на зменшення чисельності сільських жителів. Внутрішньорегіональна міграція своїм незначним приростом не змогла компенсувати відчутне зменшення чисельності сільського населення як наслідок міжрегіональної (73%) та міждержавної (27%) міграції. Найбільша міждержавна міграція спостерігається в таких районах області: Білогірський, Полонський, Теофіпольський, Хмельницький, Чемеровецький (таблиця 3). Показники міжрегіональної міграції більш інтенсивніші. Це свідчить, що

регіон втрачає свою привабливість, а отже, й має ряд проблем, які потребують комплексного розв'язання [2].

Таблиця 3

Міграція населенням по районах області за 2006 рік (на 1000 населення)

Райони	Міждержавна міграція			Міжрегіональна міграція		
	Кількість прибулих	Кількість вибулих	Приріст (скорочення)	Кількість прибулих	Кількість вибулих	Приріст (скорочення)
Білогірський	0	0,1	-0,1	7,4	10,2	-3,8
Дунаєвський	0,4	0,5	-0,1	3,7	4,9	-1,2
Бяславський	1	0,5	0,5	0,4	10,4	-4
Поляський	0,1	0,2	-0,1	7,2	10,2	-3
Геофопольський	-	0,1	-0,1	1,3	7,6	-6,3
Хмельницький	0	0,2	-0,2	4,4	5	-0,6
Чемаровецький	0,2	0,4	-0,2	5,2	5,5	-0,3

Сучасна соціально-демографічна криза загострила негативні демографічні тенденції, які були властиві відтворенню сільського населення області і раніше. У зв'язку з цим зросли темпи старіння населення, погіршуються показники його вікової структури. Високий рівень старіння населення в селах зумовлює високе демографічне «навантаження» працездатних непрацездатними (таблиця 4) [2; 3].

Таблиця 4

Демографічне навантаження у віковій структурі сільського населення 2005-2006 рр.

Показники	На 1000 осіб працездатного віку припадає непрацездатного		
	Всього	У тому числі	
		осіб у віці молодшого за працездатний	осіб у віці старшому за працездатний
2005 р.	736	296	440
2006 р.	726	289	437
2006 р. у % до 2005	98,60%	97,60%	99,30%

Проаналізувавши дані з таблиці 4, робимо висновок, що демографічне навантаження на працездатне населення з 2006 року зменшилося. Якщо в 2005 році воно становило 736 чол. непрацездатних на 1000 осіб працездатного віку, то в 2006 році – 726 чоловік, що на 1,4% менше. Здавалося б ситуація покращується. Але наслідки цього можуть бути негативними, оскільки скорочується демографічне навантаження особами молодше працездатного віку, тобто дітьми. Це означає, що зусилля населення працездатного віку направлені на утримання батьків, а не на відтворення майбутніх поколінь.

Демографічна ситуація в сільській місцевості Хмельницької області настільки складна, що потребує прийняття невідкладних заходів для подолання кризи. Але населення представляє собою специфічний об'єкт регулювання. Специфічність полягає у великій інертності демографічних процесів і обмеженій кількості зовнішніх засобів впливу на нього. Тому дія заходів, направлених на покращення демографічної ситуації, буде помітна через тривалий період часу.

Для подолання небажаних тенденцій народжуваності потрібна значна активізація демографічної політики. Велике значення мають заходи, спрямовані на збільшення пільг сім'ям з дітьми, молодят, матерям-одиначкам і працюючим матерям. Заходи прийняті в останні роки по виплаті допомоги при народженні дитини показують поступове збільшення народжених. Але оскільки в сучасних умовах суттєво підвищити народжуваність у найближчі роки навряд чи можливо, більше зусиль необхідно направити на зниження смертності як невідкладнішого завдання. Першим і найдієвішим заходом може бути покращення життєвого рівня сільського населення. Ще одним ефективним засобом зниження смертності повинно стати покращення стану здоров'я сільського населення. А це можна досягти шляхом збереження мережі фельдшерсько-акушерських пунктів та інших медичних закладів у сільській місцевості, та покращенні їхнього матеріального забезпечення.

Список використаних джерел:

1. Джаман В.О. Регіональні системи розселення: демографічні аспекти. – Чернівці: Рута, 2003-392с.
2. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2006 рік; За ред. В.В.Сокольського; Відп. за вип. Л.О. Хамська-, Н.С. Архіпова та ін. Хмельницький: 2007.- 435 с.
3. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2005 рік; За ред. В.В. Сокольського; Відп. за вип. Л.О. Хамська, Н.С. Архіпова та ін. – Хмельницький: 2006.- 435 с.
4. Лакіза-Савчук Н. Стан та шляхи забезпечення демографічної та трудових ресурсної безпеки України.// Населення України.-2002. № 6.

Annotation. The demographic situation in countryside of the Hmelntitscoi area is lighted in paper. The basic

characteristics of area village population natural movement are analysed.

Key words: *demographic crisis, natural movement of population, demographic loading, birth rate, death rate.*

УДК 331.104.2 (045)

Л. В. Бондарчук, асистент,

О.А.

Кривець

магістрантка

торговельно-економічного

КНТЕУ.

Вінницького

інституту

ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНОЇ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ЯК ОСНОВИ СПРИЯТЛИВОГО СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО КЛІМАТУ КОЛЕКТИВУ

У статті проводиться дослідження проблеми формування позитивної корпоративної культури як запоруки сприятливого соціально-психологічного середовища.

Ключові слова: *корпоративна культура, соціально-психологічний клімат, місія організації.*

Надзвичайно важливу роль в процесі управління не лише персоналом, але й підприємством в цілому відіграє корпоративна культура, адже неможливо забезпечити продуктивну та ефективну роботу колективу, якщо у різних співробітників різне 'сприйняття і "розуміння основних цілей і цінностей організації [1,с.90] Тому, на сьогоднішній день, перся керівниками різноманітних організацій і установ постає проблема формування позитивної корпоративної культури як запоруки сприятливого соціально-психологічного клімату трудового колективу.

В даний час, вивченням корпоративної культури та проблеми формування сприятливого соціально-психологічного клімату займається ряд науковців, серед яких: Н. Голікова, В. Колпаков, О. Орлова, Н. Швець, В. Ситай тощо. Дані автори здійснюють внутрішньомаркетингові дослідження для оцінки соціально-психологічного клімату в колективі, порівнюють корпоративний професіоналізм і особисту культуру, досліджують моральні цінності управління людьми та можливості їх використання в кадровому менеджменті тощо.

Що ж таке корпоративна культура?

Існує ряд тлумачень даного поняття, проте в основному усі вони приходять до наступного. Корпоративна культура – це сукупність найбільш важливих положень, норм та цінностей, які застосовуються членами організації та які головним чином визначають певні орієнтири в їх поведінці та діях. Ось чому, досить часто, корпоративну культуру ототожнюють з атмосферою або соціальним кліматом, що панує в організації.

Дійсно, ці поняття дуже подібні і подібність проявляється передусім в тому, що рівень корпоративної культури певним чином визначає характер поведінки працівника, його активність, спосіб спілкування з колегами, що в свою чергу є основою соціально-психологічного клімату колективу. Але, ні в якому разі не варто ототожнювати корпоративну культуру з тим зовнішнім виглядом, який характерний колективу, з його обрядами, оскільки дане поняття набагато ширше і об'ємніше за своїм змістом.

Як правило, корпоративна культура створюється керівником організації, але її представником в будь-якому випадку залишається весь персонал. Організаторами роботи по формуванню і розвитку корпоративної культури зазвичай являються спеціалісти по управлінню персоналом [1, с.90]. Вміння керівництва не лише приймати ефективні управлінські рішення, а й формувати позитивну корпоративну культуру не виникають самі собою. Вони, в свою чергу, формуються і закріплюються в процесі професійної підготовки менеджерів у вищому навчальному закладі. Досить корисними для менеджера є знання в області педагогіки та психології, що дозволяють формувати здорову соціально-психологічну атмосферу в колективі.

Відомо, що ефективність праці людини та ступінь її задоволення своїм службовим становищем, результатами своєї роботи, істотно залежить від того, наскільки це все сприяє задоволенню її основних потреб. Ще знаменитий американський вчений А. Маслоу групує потреби людини за п'ятьма категоріями:

1. Фізіологічні потреби – їжа, одяг, житло тощо. Задовольнивши дані потреби, вони перестають бути для людини факторами мотивації в процесі діяльності, а тому на її поведінку більше не впливають;
2. Потреби в безпеці – психологічна і фізіологічна безпека, гарантія роботи на тривалий час тощо;
3. Соціальні потреби – бажання об'єднуватися в групи, контактувати з іншими людьми, бути сприйнятим і зрозумілим;
4. Потреби в повазі – самоповага, самостійність, потреба у визнанні;
5. Потреби в самоактуалізації – потреба у власному розвитку, прагнення до успіху, до розширення власних повноважень, сфери свого впливу тощо [2, с.22].

Маслоу подає дані потреби в порядку зростання пріоритетності, наголошуючи, що задоволення нижчестоящих потреб призводить до появи бажання задовольнити вищестоящі.

Таким чином, корпоративна культура – це також один із основних засобів мотивації робітників, адже

characteristics of area village population natural movement are analysed.

Key words: *demographic crisis, natural movement of population, demographic loading, birth rate, death rate.*

УДК 331.104.2 (045)

Л. В. Бондарчук, асистент,

О.А.

Кривець

магістрантка

торговельно-економічного

КНТЕУ.

Вінницького

інституту

ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНОЇ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ЯК ОСНОВИ СПРИЯТЛИВОГО СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО КЛІМАТУ КОЛЕКТИВУ

У статті проводиться дослідження проблеми формування позитивної корпоративної культури як запоруки сприятливого соціально-психологічного середовища.

Ключові слова: *корпоративна культура, соціально-психологічний клімат, місія організації.*

Надзвичайно важливу роль в процесі управління не лише персоналом, але й підприємством в цілому відіграє корпоративна культура, адже неможливо забезпечити продуктивну та ефективну роботу колективу, якщо у різних співробітників різне 'сприйняття і "розуміння основних цілей і цінностей організації [1,с.90] Тому, на сьогоднішній день, перся керівниками різноманітних організацій і установ постає проблема формування позитивної корпоративної культури як запоруки сприятливого соціально-психологічного клімату трудового колективу.

В даний час, вивченням корпоративної культури та проблеми формування сприятливого соціально-психологічного клімату займається ряд науковців, серед яких: Н. Голікова, В. Колпаков, О. Орлова, Н. Швець, В. Ситай тощо. Дані автори здійснюють внутрішньомаркетингові дослідження для оцінки соціально-психологічного клімату в колективі, порівнюють корпоративний професіоналізм і особисту культуру, досліджують моральні цінності управління людьми та можливості їх використання в кадровому менеджменті тощо.

Що ж таке корпоративна культура?

Існує ряд тлумачень даного поняття, проте в основному усі вони приходять до наступного. Корпоративна культура – це сукупність найбільш важливих положень, норм та цінностей, які застосовуються членами організації та які головним чином визначають певні орієнтири в їх поведінці та діях. Ось чому, досить часто, корпоративну культуру ототожнюють з атмосферою або соціальним кліматом, що панує в організації.

Дійсно, ці поняття дуже подібні і подібність проявляється передусім в тому, що рівень корпоративної культури певним чином визначає характер поведінки працівника, його активність, спосіб спілкування з колегами, що в свою чергу є основою соціально-психологічного клімату колективу. Але, ні в якому разі не варто ототожнювати корпоративну культуру з тим зовнішнім виглядом, який характерний колективу, з його обрядами, оскільки дане поняття набагато ширше і об'ємніше за своїм змістом.

Як правило, корпоративна культура створюється керівником організації, але її представником в будь-якому випадку залишається весь персонал. Організаторами роботи по формуванню і розвитку корпоративної культури зазвичай являються спеціалісти по управлінню персоналом [1, с.90]. Вміння керівництва не лише приймати ефективні управлінські рішення, а й формувати позитивну корпоративну культуру не виникають самі собою. Вони, в свою чергу, формуються і закріплюються в процесі професійної підготовки менеджерів у вищому навчальному закладі. Досить корисними для менеджера є знання в області педагогіки та психології, що дозволяють формувати здорову соціально-психологічну атмосферу в колективі.

Відомо, що ефективність праці людини та ступінь її задоволення своїм службовим становищем, результатами своєї роботи, істотно залежить від того, наскільки це все сприяє задоволенню її основних потреб. Ще знаменитий американський вчений А. Маслоу групує потреби людини за п'ятьма категоріями:

1. Фізіологічні потреби – їжа, одяг, житло тощо. Задовольнивши дані потреби, вони перестають бути для людини факторами мотивації в процесі діяльності, а тому на її поведінку більше не впливають;
2. Потреби в безпеці – психологічна і фізіологічна безпека, гарантія роботи на тривалий час тощо;
3. Соціальні потреби – бажання об'єднуватися в групи, контактувати з іншими людьми, бути сприйнятим і зрозумілим;
4. Потреби в повазі – самоповага, самостійність, потреба у визнанні;
5. Потреби в самоактуалізації – потреба у власному розвитку, прагнення до успіху, до розширення власних повноважень, сфери свого впливу тощо [2, с.22].

Маслоу подає дані потреби в порядку зростання пріоритетності, наголошуючи, що задоволення нижчестоящих потреб призводить до появи бажання задовольнити вищестоящі.

Таким чином, корпоративна культура – це також один із основних засобів мотивації робітників, адже

задовольнивши потреби першого рівня (чисто матеріальні), у робітників виникають потреби іншого роду: досягнення певного становища в колективі, прагнення самореалізуватися, досягти визнання тощо. І саме тут на передній план виходить корпоративна культура, адже однією із її головних функцій є підтримка кожного члена колективу, розкриття його індивідуальних здібностей, таланту, що є значним мотивом для багатьох робітників [1, с.91].

Дії керівників здійснюють великий вплив на корпоративну культуру, адже їх поведінка може викликати ефект наслідування всім колективом. Таким чином, з метою створення позитивної корпоративної культури, керівництво має забезпечити колективу такі умови праці, які дозволять працівникам самореалізуватися, відчуваючи при цьому моральне і матеріальне задоволення.

Корпоративна культура включає в себе вміння вести ділові переговори, заключати контракти, врегульовувати конфлікти, знайшовши компроміс.

Для формування корпоративної культури, яка б забезпечувала ефективний розвиток організації в майбутньому, керівництво повинно зробити ряд кроків, що виділяються в наступні етапи:

По-перше, необхідно визначити місію організації, тобто те, заради чого існує організація, адже правильно сформована місія – запорука отримання ефективних результатів діяльності.

По-друге, керівництву варто дослідити існуючу корпоративну культуру, що є передумовою успішної її зміни. Визначивши реальний стан корпоративної культури та маючи уявлення про бажаний її стан, керівництво може прийняти рішення про ті дії, що дозволять перейти із фактичного стану у бажаний.

По-третє, бажано розробити основні заходи спрямовані на створення концепції бажаної корпоративної культури та розпочати впровадження цих заходів, що здатні змінити корпоративну культуру в позитивному напрямку

Саме на останньому етапі особлива і головна роль відводиться керівнику організації, адже йому варто почати вдосконалювати корпоративну культуру організації із себе. Це є причиною того, що люди засвоюють нові для себе зразки поведінки через імітацію. Таким чином, саме керівник має стати прикладом, моделлю, показуючи приклад такого ставлення до справи, такої поведінки, яку передбачається закріпити і розвивати у підлеглих. Для того, щоб засвоїти елементи корпоративної культури і прищепити їх підлеглим, керівник, як зразок, повинен, в першу чергу, володіти елементами загальної культури, бути постійно стурбований удосконалюванням системи управління і підвищенням адаптаційних можливостей організації [3, С. 329-332].

Отже, в процесі формування корпоративної культури та сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі організації надзвичайно важлива роль відводиться керівництву цієї організації. Обов'язково має бути присутнім момент двостороннього спілкування керівника з робітником. При цьому, керівник має прислуховуватись до порад та пропозицій робітників, їхніх скарг, адже це дозволить усунути конфліктні ситуації, знайти компроміси, забезпечити сприятливу для виробництва атмосферу. Створенню позитивного соціально-психологічного середовища в колективі дозволять і такі заходи як: ділові бесіди один на один, що нададуть можливість обговорити важливі проблеми та двом сторонам вислухати протилежні думки; наявність дошки оголошень, як засобу ефективної передачі інформації; ящика для пропозицій, що дасть можливість анонімно в письмовій формі висловити свою пропозицію тощо.

Крім того, важливим елементом, що присутній в корпоративній культурі, є момент мотивації, адже з метою збереження кваліфікованих робітників, керівник в першу чергу має їх стимулювати, що в свою чергу принесе користь організації. Також важливою складовою частиною корпоративної культури мають стати соціальні інвестиції, такі як: розвиток персоналу та нематеріальне стимулювання. В організації має бути можливість навчання, перекваліфікації персоналу за рахунок коштів даної організації. Щодо нематеріального стимулювання, то безпрограшним варіантом буде створення системи соціальних пільг, в результаті чого зростатиме мотивація та ефективність праці, зменшуватиметься плінність кадрів тощо.

Список використаних джерел:

1. В. Матова *Управление персоналом предприятия – Москва 2007. – с. 91-168*
2. Ситай В. А. *Внутрішньоринковий дослідження для оцінки соціально-психологічного клімату в колективі // Маркетинг в Україні. – №5. – с. 22*
3. В. Воронкова, А. Беліченко *Управління людськими ресурсами: філософські засади. – С.326 339*

Annotation. *In the text the author describes the problems of creation positive corporation culture as a main factor of positive-social and psychological climate in the enterprise.*

Key words: *a corporation culture, social and psychological climate, the mission of organization.*

*Л.В. Бондарчук, асистент,
А. О. Мяжкова, магістрант,
Я.А. Каськун, магістрант* Вінницького
торговельно-економічного інституту.

АКТУАЛЬНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МЕНЕДЖМЕНТА ЯКОСТІ ЯК ОДНІЄЇ З ПРОБЛЕМ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ

Стаття присвячена науковим основам менеджменту виробничих систем, які потребують певного удосконалення термінологічної бази. Розглянуто сутність та значення категорій "якість", "менеджмент", "якість менеджменту з метою пошуку найбільш вдалою визначення якості менеджменту. Ознайомлення молоді щодо конкретних вимог та завдань нової генерації фахівців сучасного підприємства – менеджерів з якості, що в свою чергу, є однією з багатьох проблем менеджменту.

Ключові слова: *якість, менеджмент, якість менеджменту, управління якістю, менеджери з якості.*

Серед провідних науковців сучасності все більшу популярність одержує гасло "Від менеджменту якості до якості менеджменту", що має глибокий сенс і знаменує собою чергову зміну управлінських парадигм. Якість менеджменту сьогодні виступає чинником системної організації підприємства, який забезпечує його ринковий успіх та конкурентоспроможність. У сучасних умовах очевидним є те, що єдиною відмінністю одного підприємства певної галузі від іншого є якість менеджменту на всіх рівнях. Реальне підвищення якості управління відбувається в умовах конкурентної боротьби, тому провідні спеціалісти з якості наголошують, що ...сьогодні немає сенсу обговорювати проблему якості продукту з відривом від якості управління"[6, с. 166-167].

При виборі професії молоді люди можуть керуватися як певними внутрішніми мотивами (такими як суспільна та власна значимість; задоволення, яке приносить творча праця; можливість спілкування з широким колом цікавих людей), так і зовнішніми мотивами (матеріальне задоволення, можливість кар'єрного росту; престиж професії). Сьогодні часто спостерігається низький рівень або повна відсутність мотивації молоді до навчання та пошуку роботи за фахом.

Необхідність ефективного управління провокує розв'язання проблем менеджерів з якості.

Дослідженню проблем управління присвячені праці М.М. Єрмошенка, Ф.М. Русінова, А.П. Савченка, Г.Е. Слезенгера та інших. Але ці науковці працювали в умовах командно-адміністративної економіки. Сучасні умови господарювання базуються на ринкових засадах управління, які мають свої особливості. Це знайшло своє відображення в сучасних поглядах на якість менеджменту в працях таких учених, як: В.О. Вінокуров, В.М. Мішин, С.В. Міхеєва, М.З. Світкін та інших [6, с.169].

Ще не так давно під поняттям "якість продукції або -якість послуг розуміли відповідність їхніх параметрів вимогам стандартів. На сучасному етапі якість розглядають як сукупність характеристик продукції задовольняти встановлені, передбачені та навіть непередбачені вимоги споживача.

Реалізувати політику та діяльність підприємства у сфері якості має реалізувати нова генерація професіоналів -менеджерів з якості Що це за фахівець?

Менеджер з якості – це професіонал, який, використовуючи методи менеджменту якості, перетворює якість у кількість. Ця людина має досконало знати весь процес виробництва, його нюанси та особливості, всі аспекти діяльності компанії і мати незалежний вплив на діяльність всіх її підрозділів. Менеджер з якості повинен вміти визначати негативні чинники, аналізувати їхній вплив на показники роботи компанії, розробляти розв'язання проблемних ситуацій. Таким чином, у сферу діяльності менеджера з якості входять всі проблемні ситуації, які виникають в організації та тим або іншим чином впливають на якість. Сьогодні фахівці відділу якості входять до складу спеціалістів багатьох сучасних компаній, які упроваджують методи менеджменту якості у свою діяльність.

Висвітлення суті однієї з проблем менеджменту – менеджмент якості, його роль у функціонуванні підприємств в сучасних ринкових умовах, а також виявлення причин даної проблеми та можливі шляхи її вирішення.

Виклад основного матеріалу. Беззаперечною є думка, що для сучасного підприємства вирішальне значення має якість. Учені і фахівці, які займаються проблемою якості в різних її аспектах, справедливо зазначають, що якість – дуже складна і суперечлива категорія [7, с.40-41].

Розуміння співвідношення якості та кількості, запропоноване Гегелем, сформувало підґрунтя для функціонального розуміння якості, яке передбачає його визначення через кількісні показники. Ця тенденція набула, особливого значення в ХХ ст. та була пов'язана з початком інтенсивного економічного розвитку суспільства, виникненням інженерної науки управління якістю в процесі виробництва.

Оскільки ХХІ ст. – епоха інтегрального розуміння якості, яке передбачає синтетичне, цілісне

охоплення усіх сторін ра явищ. Тому логічним, на нашу думку, є використання категорії ^ якість життя , яка характеризується різноманітними складовими. З'являються такі методологічні аспекти категорії "якість": економічна, соціальна, управлінська, особистісна тощо. Кожний із цих підходів ґрунтується на загально визначених визначеннях, але містить споу сутність і трактування змісту категорії "якості", залежно від об'єкта дослідження. Поширеними стали такі словосполучення, як "якість культури , якість освіти", "якість інформації", "якість законодавства , якість менеджменту, "якість бізнесу" тощо.

Існують різні думки щодо визначення категорії якості у сфері менеджменту підприємства. В.Машкін стверджує, що якість менеджменту – це певні особливості, завдяки яким відрізняється менеджмент у різних організаціях. С.В. Міхеєва : якість менеджменту визначається як ступінь досягнення цілей організації і сторін, зацікавлених у її діяльності. Г.Є.Слезенгер визначає якість управління як ступінь задоволення таких вимог до роботи апарату управління як оперативність, надійність та оптимальність [6, с.170].

Такий вид діяльності як менеджер з якості почав розвиватися не так давно , близько 70% людей, які займаються менеджментом якості, мають вік більше 30 років. І тільки 35% менеджерів, безпосередньо зайнятих проблемами якості, мають освіту, яка відповідає бізнес-діяльності компанії. На сьогоднішній день керівництво компаній у ролі менеджерів з якості бачить, насамперед, людей, які знайомі зі специфікою роботи компанії, які на своїй попередній посаді були пов'язані з ключовими видами діяльності компанії, що впливають на якість продукції (розробкою та виготовленням), або були працівниками відділу технічного контролю. Більшість з цих працівників не мають фахової освіти у сфері менеджменту якості або отримали знання в цій галузі на спеціалізованих семінарах середньою тривалістю близько 10 днів, хоча майбутнє за фахівцями у сфері управління якістю [8, с.24].

Менеджер якості має керувати роботами зі створення, впровадження та сертифікації Системи управління якістю (СУЯ) на підприємстві, який є засобом, за допомогою якого організація спрямовує та контролює види діяльності, що впливають на якість.

Менеджер з якості відповідає за реалізацію кроків зі створення СУЯ, що передбачає прийняття рішення про створення СУЯ, для ефективного здійснення політики підприємства та досягнення його цілей у сфері якості на основі принципів з менеджменту якості; розробляють документацію СУЯ, яка відповідає вимогам системи управління якістю; завершальне доопрацювання документації СУЯ та її затвердження згідно із законодавчими та нормативів) – правовими актами.

Для успішної діяльності менеджер з якості має володіти такими методами менеджменту якості як: методи управління витратами па якість, методи управління ризиками, методи управління командною роботою, методи вимірювання задоволеності внутрішніх і зовнішніх споживачів, моделі успішного бізнесу, методи мотивації персоналу [16,

У результаті вступу України у Світову організацію торгівлі й інтеграції в Європейський Союз підприємства потрапляють у середовище з жорсткою конкуренцією. Ефективне впровадження менеджменту якості на підприємствах може стати основним чинником успішного функціонування на світовому ринку.

Якість – це стратегічний пріоритет сучасної компанії, що досягається за умови, коли фахівець – менеджер з якості – ставить перед собою та іншими конкретні завдання, впроваджує їх в життя, навчає, мотивує та контролює підлеглих. Дана стаття допоможе молодим фахівцям з управління якістю з'ясувати особливості своєї майбутньої професійної діяльності та успішно і ефективно реалізувати себе в процесі пошуку, планування, вибору та реалізації професійної кар'єри в сучасних соціально-економічних умовах.

Список використаних джерел:

1. *Актуальні проблеми економіки 2005.-№3 с.110-116*
2. *Маркетинговые исследования в Украине-2005-№14 с.74-88.*
3. *Век качества-2005.-№2 с.28-30.*
4. *Актуальні проблеми економіки-2006.-№3 с.75-84.*
5. *Актуальні проблеми економіки-2006.-№9 с.192-199.*
6. *Актуальні проблеми економіки-2006.-№11 с.166-173.*
7. *Актуальні проблеми економіки-2007.-№2 с.39-47.*
8. *Век качества-2006.-№2 с.23-25.*
9. *Діловий вісник-2006.-№ 11 с.166-173.*
10. *Менеджмент и менеджер-2003.-№2 с.47-51.*
11. *Век качества-2005.-№2 с.28-30.*
12. *Век качества-2004.-№6 с.26-28.*
13. *Діловий вісник-2007.-№3 с.28-29.*
14. *Проблемы науки-2006,-№4 с.16-22.*
- 15-*Актуальні проблеми економіки-2007.-№6 с.62-66.*
16. *Шаповал М.І. Менеджмент якості: Шдручник-К.:Знання,2003,-475с.*

Annotation. *The article is devoted scientific bases of management of the production systems which need certain perfection of terminology base. The essence and value of categories is considered "quality", "management", "quality of management", are analyzed in order to select the most exact definition for the quality of management. An acquaintance of young people is in relation to concrete, requirements and tasks of the new generation of specialists of modern enterprise – quality managers, that in same queue, is one of many problems of management.*

Key words: *quality, management, quality of management, quality management, quality managers.*

УДК 331.109.6 (045)

*Л.В. Бондарчук, асистент,
Є.О. Паламарчук, магістрантка
торговельно-економічного інституту
КНТЕУ.*

МЕДІАЦІЯ, ЯК ОДИН З МЕТОДІВ ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті визначено та досліджено один із методів розв'язання конфліктних ситуацій. Показано проблематику цього питання. Досліджено механізм впровадження методу на підприємствах, а також вказано ефективність методу.

Ключові слова: *медіація, медіатор, посередництво, конфлікт, взаємовідносини.*

Конфлікт – найбільш розповсюджене явище суспільного життя, а тим більше в її економічній сфері. Конфлікт (лат. *conflictus* – зіткнення) в самому суспільному виді визначають як гранично загострене протиріччя. Конфлікт припускає існуванню конфронтації, протиріччя, стан захисту або нападу. Будь-які конфлікти, а тим паче на підприємствах, можуть травмувати і мати драматичні наслідки, але однозначно негативно відноситься до конфлікту неможливо, так як це природний процес, якій має декілька різних думок.

Конфлікт в сфері бізнесу може призвести як до покращення взаємовідносин між суб'єктами господарювання, так і до завершення договірних відносин між тими же сторонами. Враховуючи, що механізм зародження та протікання конфліктних ситуацій між учасниками підприємницької діяльності достатньо добре розглянутий, витікає питання, чи можливо сприяти на механізм протікання конфліктних ситуацій між конфліктними сторонами? І якщо можливо, то за допомогою яких методів?

Проблематика цього питання є значною, так як нині на підприємствах існує можливість виникнення різноманітних непорозумінь, неузгодженостей, конфліктних ситуацій тощо. Тому і виникає питання щодо знаходження методів подолання конфліктних ситуацій.

Цими проблемами займалися такі вчені як: О.Криворучко, С. Базіко, О. Беліков, В. Белікова, Квитков В.Я., Тарасенко В.М. та інші. Автори визначали чи можливо впливати на механізм протікання конфліктної ситуації між конфліктуючими сторонами, і якщо можливо то за допомогою яких методів. Автори висвітлювали механізм вирішення посередництва, як одного з методів вирішення конфліктів, проводили аналіз процесуальних трудових відносин із вирішенням трудових спорів та конфліктів тощо.

Найчастіше, виникають такі обставини, коли вирішення того чи іншого конфлікту традиційними методами врегулювати неможливо, і конфліктуючим сторонам необхідно звертатися за допомогою до третьої особи, посередника, так званих медіаторів. Практика цього процесу в останній час набула гострого поширення, і дозволяє врегулювати конфліктні питання, не звертаючись до суду.

Посередництво в конфлікті можна визначити як спеціально організовану форму спілкування двох конфліктуючих сторін, що здійснюється за допомогою третьої, нейтральної сторони з метою опосередкованого управління процесом розв'язання конфлікту згідно з правилами діючої взаємодії [7, с.213].

Нині медіацію трактують як важливий інструмент розв'язання конфліктів на найрізноманітніших рівнях суспільного життя, зокрема і в професійній діяльності підприємців. Посередництво як сприяння третьої сторони двом іншим у вирішенні суперечки і пошуку угоди має принаймні два аспекти його позитивного впливу. По-перше, присутність на переговорах третьої сторони має позитивний ефект, оскільки знижує ступінь деструктивності у взаємодії сторін. Другий аспект позитивних можливостей медіації пов'язаний із процедурою, що реалізують медіатори. Медіацію, насамперед, слід розуміти як процес, що дає змогу спрямовувати конфлікт у бік розв'язання; це цілеспрямоване втручання, що має на увазі спочатку послабити конфлікт, потім підготувати ґрунт для прийняття виважених рішень, і, як наслідок, розв'язати певну проблему.

Медіація більшою мірою є інтерактивним процесом і меншою – повсякденною взаємодією між людьми. Тобто медіація концентрується на тому, як сторони розв'язуватимуть конфлікт і складатимуть план дій, а не на заглибленні в особисті історії і проблеми. Тут виявляється спрямованість медіації на розуміння мотивів перспективної поведінки особистості, а не на роз'яснення мотивів її минулої поведінки.

Annotation. *The article is devoted scientific bases of management of the production systems which need certain perfection of terminology base. The essence and value of categories is considered "quality", "management", "quality of management", are analyzed in order to select the most exact definition for the quality of management. An acquaintance of young people is in relation to concrete, requirements and tasks of the new generation of specialists of modern enterprise – quality managers, that in same queue, is one of many problems of management.*

Key words: *quality, management, quality of management, quality management, quality managers.*

УДК 331.109.6 (045)

*Л.В. Бондарчук, асистент,
Є.О. Паламарчук, магістрантка
торговельно-економічного інституту
КНТЕУ.*

МЕДІАЦІЯ, ЯК ОДИН З МЕТОДІВ ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті визначено та досліджено один із методів розв'язання конфліктних ситуацій. Показано проблематику цього питання. Досліджено механізм впровадження методу на підприємствах, а також вказано ефективність методу.

Ключові слова: *медіація, медіатор, посередництво, конфлікт, взаємовідносини.*

Конфлікт – найбільш розповсюджене явище суспільного життя, а тим більше в її економічній сфері. Конфлікт (лат. *conflictus* – зіткнення) в самому суспільному виді визначають як гранично загострене протиріччя. Конфлікт припускає існуванню конфронтації, протиріччя, стан захисту або нападу. Будь-які конфлікти, а тим паче на підприємствах, можуть травмувати і мати драматичні наслідки, але однозначно негативно відноситься до конфлікту неможливо, так як це природний процес, якій має декілька різних думок.

Конфлікт в сфері бізнесу може призвести як до покращення взаємовідносин між суб'єктами господарювання, так і до завершення договірних відносин між тими же сторонами. Враховуючи, що механізм зародження та протікання конфліктних ситуацій між учасниками підприємницької діяльності достатньо добре розглянутий, витікає питання, чи можливо сприяти на механізм протікання конфліктних ситуацій між конфліктними сторонами? І якщо можливо, то за допомогою яких методів?

Проблематика цього питання є значною, так як нині на підприємствах існує можливість виникнення різноманітних непорозумінь, неузгодженостей, конфліктних ситуацій тощо. Тому і виникає питання щодо знаходження методів подолання конфліктних ситуацій.

Цими проблемами займалися такі вчені як: О.Криворучко, С.Базіко, О.Беліков, В.Белікова, Квитков В.Я., Тарасенко В.М. та інші. Автори визначали чи можливо впливати на механізм протікання конфліктної ситуації між конфліктуючими сторонами, і якщо можливо то за допомогою яких методів. Автори висвітлювали механізм вирішення посередництва, як одного з методів вирішення конфліктів, проводили аналіз процесуальних трудових відносин із вирішенням трудових спорів та конфліктів тощо.

Найчастіше, виникають такі обставини, коли вирішення того чи іншого конфлікту традиційними методами врегулювати неможливо, і конфліктуючим сторонам необхідно звертатися за допомогою до третьої особи, посередника, так званих медіаторів. Практика цього процесу в останній час набула гострого поширення, і дозволяє врегулювати конфліктні питання, не звертаючись до суду.

Посередництво в конфлікті можна визначити як спеціально організовану форму спілкування двох конфліктуючих сторін, що здійснюється за допомогою третьої, нейтральної сторони з метою опосередкованого управління процесом розв'язання конфлікту згідно з правилами діючої взаємодії [7, с.213].

Нині медіацію трактують як важливий інструмент розв'язання конфліктів на найрізноманітніших рівнях суспільного життя, зокрема і в професійній діяльності підприємців. Посередництво як сприяння третьої сторони двом іншим у вирішенні суперечки і пошуку угоди має принаймні два аспекти його позитивного впливу. По-перше, присутність на переговорах третьої сторони має позитивний ефект, оскільки знижує ступінь деструктивності у взаємодії сторін. Другий аспект позитивних можливостей медіації пов'язаний із процедурою, що реалізують медіатори. Медіацію, насамперед, слід розуміти як процес, що дає змогу спрямовувати конфлікт у бік розв'язання; це цілеспрямоване втручання, що має на увазі спочатку послабити конфлікт, потім підготувати ґрунт для прийняття виважених рішень, і, як наслідок, розв'язати певну проблему.

Медіація більшою мірою є інтерактивним процесом і меншою – повсякденною взаємодією між людьми. Тобто медіація концентрується на тому, як сторони розв'язуватимуть конфлікт і складатимуть план дій, а не на заглибленні в особисті історії і проблеми. Тут виявляється спрямованість медіації на розуміння мотивів перспективної поведінки особистості, а не на роз'яснення мотивів її минулої поведінки.

Основною фігурою процесу медіації можна назвати медіатора. Медіатор – це особа (група осіб, організація), яка здійснює посередницьку діяльність [3, с.319]. Так роль медіатора можуть виконувати соціальні робітники, психологи, консультанти чи група осіб, що здійснює миротворчу місію, наприклад, у практиці міжнародних відносин. Якщо застосовувати функції медіатора у сфері управління, то роль посередника можуть виконувати як керівники, так і інші працівники, які володіють інформацією, умінням і навичками посередництва в конфлікті. Сама специфіка управлінської діяльності сприяє тому, що управлінці з досвідом можуть легко опанувати навички посередника. Адже навичками, якими повинен володіти медіатор, нерідко користуються і самі службовці, особливо керівники.

Серед специфічних вмінь і навичок управлінця під час виконання функції посередника можна виділити такі: 1) пильно слухати, спостерігати і запам'ятовувати не тільки фрази співрозмовників – конфліктантів, а й манеру їх поведінки; 2) налагоджувати просту і прозору комунікацію між учасниками ситуації конфліктів; 3) виявляти подібності і розходження у позиціях конфліктуючих сторін; 4) аналізувати і синтезувати інформацію про проблему; 5) діагностувати і заохочувати ефективну поведінку; 6) створювати модель ефективної поведінки; 7) Забезпечувати зворотній зв'язок між учасниками процесу, виключаючи при цьому "наступальні" і "захисні" форми спілкування; 8) викликати довіру в учасників процесу медіації; 9) заохочувати конструктивні дії конфліктантів; 10) бути терплячим [1, с.63].

Ситуація посередництва ставить певні вимоги до самої ролі посередника. По-перше, обидва учасники, які користуються послугами медіатора повинні бути згодні з тим, що саме ця людина може бути третьою стороною [5, с.44]. Це легше буде зробити, якщо медіатора сприймає кожен партнер як нейтральну і неупереджену людину, а також, якщо людина має певну владу, щоб взяти на себе роль третьої сторони у конфлікті. В переговорному процесі нейтральність трактується певним образом: медіатор нейтральний відносно конфліктної ситуації; він працює рівно як для одної, так і для другої сторони; що стосується предмету самого конфлікту, ведучий не нейтральний, він компетентний в цьому питанні, і його поняття про предмет конфлікту базується не тільки на внутрішніх міркуваннях, знаннях психологічних методів, а й відповідає правовій практиці. По-друге, сам медіатор повинен чітко усвідомлювати яку роль він відіграє у посередницькій діяльності: активно-спрямовуючу, коли пропонує конфліктантам найбільш ефективні, на його думку, прийоми роботи, чи допоміжно-розвивальну, коли учасники конфлікту самі проводять процес обговорення і прийняття рішення, а медіатор лише корегує його, підказуючи, як скоріше і конструктивніше вирішити проблему.

Одним із факторів ефективності процесу медіації можна назвати мотивацію сторін до врегулювання розбіжностей. Мотивація сторін може підсилюватись зовнішніми обставинами. Наприклад, конфлікт між службовцями, який виник з приводу розбіжностей у шляхах виконання певного завдання можна подолати скоріше, ніж конфлікт у подружжі, що розлучається, коли одна людина в подружжі зберігає прихильність до іншої і не бажає розлучення.

Ще одним визнаний фактор успішності медіації – довіра, сторін до медіаційного процесу. Якщо звернення до медіатора є спільним бажанням сторін, шанси на успіх медіації вищі, ніж у разі звернення однієї сторони. І навпаки, відсутність довіри до медіації і низький ентузіазм V ставленні до неї знижує результативність під час подолання конфлікту.

Застосування сучасного компетентного підходу до процесу медіації потребує від управлінця-професіонала не тільки знання процедури і володіння технікою посередництва, а й певної зміни, розширення світосприйняття. Виливають на ефективність медіації і характеристики самого медіаційного процесу: вдалість дій медіатора, умови перебігу подій, можливості сторін-конфліктантів у налагодженні конструктивної взаємодії. Управлінець-посередник ставиться до людини з позиції, що інший є носієм альтернативної логіки розуміння світу. Така позиція дає змогу активізувати діалогічний процес у розв'язанні конфлікту.

Задача медіатора є в тому, щоб полегшити переговори і перевести потік взаємних звинувачень в визнання несправедливості конфліктної ситуації, а також створити можливості для подолання стереотипів. Конфліктуючі сторони мають можливість побачити один в одному переживаючих і співчуваючих людей, що є основною умовою досягнення взаємовигідного погодження. В цілому, сторони мають можливість підвести підсумок конфліктної ситуації, відновити справедливість і нормалізувати відносини з перспективою подальшого співробітництва.

Підсумовуючи значення посередництва у конфліктах у структурі діяльності підприємницького службовця, можна зазначити таке:

- медіація, безумовно, є більш виграшною процедурою вирішення конфліктів;
- процедура посередництва дає змогу віднайти оптимальні шляхи виходу з конфліктної ситуації;
- посередницька діяльність дає змогу віднайти нові способи вдосконалення як управлінської діяльності, так і розвитку самих управлінців.

Однак не буває безвихідних ситуацій, вихід із будь-якого конфлікту знайдеться завжди. І задача досвідченого медіатора полягає у розв'язанні створившихся конфліктів, шляхом професійного відношення до предмету своєї діяльності.

Список використаних джерел

1. Базіло О.П. // Персонал. – 2007. – №8, с. 60-64.
2. Беликов О. // Менеджмент и менеджер, -2007.-№2,-с. 21-27.
3. Гришина Н.В. Психология конфликтна. – СПб., 2003.
4. Донців АМ. Психология коллектива. Методологические проблемы исследования. – М.: Наука, 1999.
5. Дэна Д. Преодоление разногласий. – СПб., 1995.
6. Квитков В.Я., Тарасенко Б.М. Мы работаем вместе... – Ктиенев, 1998.
7. Словник -довідник термінів з конфліктології // За ред. МІ. Пірен, Г.В. Ложкіна. - Чернівці – Київ, 1995.

Annotation. In the article concerns and is explored one of methods of decision of conflicts situations. Problem of this question is rotined, mechanism of introduction of method on enterprises is explored and also efficiency of method is indicated.

Key words: mediation, neurohumor, conflict, mutual, relations, mediation.

УДК 338.242:331.5.024

К.А. Алексеєва, аспірант Ради по вивченню продуктивних сил України НАН України, м. Київ.

РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ У РОЗБУДОВІ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Розбудова соціально-орієнтованої ринкової економіки передбачає розвиток людського капіталу. Чим вищим є індекс людського розвитку, тим ближчою є певна країна до моделі "розумного" суспільства, заснованого на знаннях. Розвиток людського капіталу відбувається у сфері освіти. Тому важливою на сьогодні є вирішення проблем даної сфери.

Ключові слова: соціально-орієнтована ринкова економіка, розвиток людського капіталу, індекс людського розвитку, освіта.

У сучасній економіці важливим для виробництва товарів і послуг є людський капітал, що охоплює всі людські знання та навички.

Освітній, професійний і кваліфікаційний рівень зайнятого в економіці населення належить до основних факторів, які впливають на економічне зростання в державі.

Увага до ролі людського капіталу в економічному розвитку зросла у другій половині минулого століття. Тоді у працях провідних вчених світу набула поширення концепція сталого розвитку. Дана концепція стала логічним продовженням концепції ноосфери, сформульованої ще раніше В. Вернадським. Суть її в обов'язковій узгодженості економічного, екологічного та людського розвитку таким чином, щоб від покоління до покоління не зменшувалися "якість і безпека життя людей, не погіршувався стан довкілля й відбувався соціальний прогрес, який визнає потреби кожної людини.

На сьогоднішній стратегічна мета України – розбудова соціально-орієнтованої ринкової економіки. Даний напрям, по суті, є вітчизняним трактуванням загальносвітової тенденції руху країн до економіки знань, причому актуальним є вивчення ролі людського капіталу у даному процесі.

Мета даної статті – показати важливість розвитку людського капіталу для розбудови соціально-орієнтованої ринкової економіки України.

Розробка положень концепції людського капіталу пов'язана з іменами зарубіжних вчених Т. Шульца, Г. Беккера, Дж.Мінцера, Л.Хапсена, Ф.Уелча та ін. Формування та розвиток людського капіталу досліджувались у працях радянських вчених О. Анчишкіна, С. Зарецької, С. Струмліна, С.Костяняна, М. Хроменкова. На теперішній час дана проблематика лежить у полі наукового пошуку провідних українських економістів О. Амоша, С. Архіреєва, А.Гальчинського, В. Гейця, Б.Дапилішина, О. Дація, Я. Жаліла, І.Журавльової, В. Осецького, Н.Рудь, Д. Стеценка, І. Каленюк, М. Корецького, В. Кондрашової-Діденко, В.Куценко, О. Могильного, В.Радченка, А. Чухна, та інших.

Як уже зазначалося, стратегічним напрямком наразі є історична необхідність розбудови соціально-орієнтованої економіки в Україні. Дане завдання не може бути реалізованим без забезпечення гуманітарного розвитку країни через надання кожному громадянину можливості повного мірою реалізувати свій потенціал на благо суспільства, встановлення прямого зв'язку між показниками економічного розвитку та рівнем добробуту громадян [1, с.4]. На перше місце в соціально-орієнтованій ринковій економіці виходить інтелектуальний ресурс нації – інтелект конкретної людини, тобто її знання вроджені задатки й набуті навички.

Ефект впливу розвитку людського капіталу на економічне зростання враховується в індексі людського розвитку [3, с. 283], який в якості компоненти включає не тільки традиційний показник

Список використаних джерел

1. Базіло О.П. // Персонал. – 2007. – №8, с. 60-64.
2. Беликов О. // Менеджмент и менеджер, -2007.-№2,-с. 21-27.
3. Гришина Н.В. Психология конфликтна. – СПб., 2003.
4. Донців АМ. Психология коллектива. Методологические проблемы исследования. – М.: Наука, 1999.
5. Дэна Д. Преодоление разногласий. – СПб., 1995.
6. Квитков В.Я., Тарасенко Б.М. Мы работаем вместе... – Ктиенев, 1998.
7. Словник -довідник термінів з конфліктології // За ред. МІ. Пірен, Г.В. Ложкіна. - Чернівці – Київ, 1995.

Annotation. In the article concerns and is explored one of methods of decision of conflicts situations. Problem of this question is rotined, mechanism of introduction of method on enterprises is explored and also efficiency of method is indicated.

Key words: mediation, neurohumor, conflict, mutual, relations, mediation.

УДК 338.242:331.5.024

К.А. Алексеєва, аспірант Ради по вивченню продуктивних сил України НАН України, м. Київ.

РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ У РОЗБУДОВІ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Розбудова соціально-орієнтованої ринкової економіки передбачає розвиток людського капіталу. Чим вищим є індекс людського розвитку, тим ближчою є певна країна до моделі "розумного" суспільства, заснованого на знаннях. Розвиток людського капіталу відбувається у сфері освіти. Тому важливою на сьогодні є вирішення проблем даної сфери.

Ключові слова: соціально-орієнтована ринкова економіка, розвиток людського капіталу, індекс людського розвитку, освіта.

У сучасній економіці важливим для виробництва товарів і послуг є людський капітал, що охоплює всі людські знання та навички.

Освітній, професійний і кваліфікаційний рівень зайнятого в економіці населення належить до основних факторів, які впливають на економічне зростання в державі.

Увага до ролі людського капіталу в економічному розвитку зросла у другій половині минулого століття. Тоді у працях провідних вчених світу набула поширення концепція сталого розвитку. Дана концепція стала логічним продовженням концепції ноосфери, сформульованої ще раніше В. Вернадським. Суть її в обов'язковій узгодженості економічного, екологічного та людського розвитку таким чином, щоб від покоління до покоління не зменшувалися "якість і безпека життя людей, не погіршувався стан довкілля й відбувався соціальний прогрес, який визнає потреби кожної людини.

На сьогоднішній стратегічна мета України – розбудова соціально-орієнтованої ринкової економіки. Даний напрям, по суті, є вітчизняним трактуванням загальносвітової тенденції руху країн до економіки знань, причому актуальним є вивчення ролі людського капіталу у даному процесі.

Мета даної статті – показати важливість розвитку людського капіталу для розбудови соціально-орієнтованої ринкової економіки України.

Розробка положень концепції людського капіталу пов'язана з іменами зарубіжних вчених Т. Шульца, Г. Беккера, Дж.Мінцера, Л.Хапсена, Ф.Уелча та ін. Формування та розвиток людського капіталу досліджувались у працях радянських вчених О. Анчишкіна, С. Зарецької, С. Струмліна, С.Костяняна, М. Хроменкова. На теперішній час дана проблематика лежить у полі наукового пошуку провідних українських економістів О. Амоша, С. Архіреєва, А.Гальчинського, В. Гейця, Б.Дапчилишина, О. Дація, Я. Жаліла, І.Журавльової, В. Осецького, Н.Рудь, Д. Стеценка, І. Каленюк, М. Корецького, В. Кондрашової-Діденко, В.Куценко, О. Могильного, В.Радченка, А. Чухна, та інших.

Як уже зазначалося, стратегічним напрямком наразі є історична необхідність розбудови соціально-орієнтованої економіки в Україні. Дане завдання не може бути реалізованим без забезпечення гуманітарного розвитку країни через надання кожному громадянину можливості повного мірою реалізувати свій потенціал на благо суспільства, встановлення прямого зв'язку між показниками економічного розвитку та рівнем добробуту громадян [1, с.4]. На перше місце в соціально-орієнтованій ринковій економіці виходить інтелектуальний ресурс нації – інтелект конкретної людини, тобто її знання вроджені задатки й набуті навички.

Ефект впливу розвитку людського капіталу на економічне зростання враховується в індексі людського розвитку [3, с. 283], який в якості компоненти включає не тільки традиційний показник

зростання ВВП на душу населення, але також чинники очікуваної тривалості життя і рівня освіти. Країни (Бельгія, Норвегія, Ісландія, Швейцарія, Японія), які активно розбудовували у себе модель "економіки знань", масово виробляли нові знання, "екосистемні" товари і послуги, на тепер стали країнами з добре гармонізованими складовими сталого розвитку: економічною, екологічною і соціальною. Вони найбільшою мірою наблизилися до моделі "розумного" суспільства, заснованого на знаннях.

Інтелектуальні ресурси України за останні 15 років зазнали певної руйнації. Однак, інтелектуальний потенціал України все ще є високорозвинутим. Потужність інтелектуального потенціалу України становить 137-138 млрд. дол., а за відносною кількістю осіб з вищою освітою наша держава входить до першої десятки розвинутих країн світу. Ефективне використання цього потенціалу вже у найближче десятиріччя могло б забезпечити високе зростання економіки [2, с.711].

Розвиток людського капіталу як такого відбувається через систему освіти. Особливий характер освіти як соціального блага, її вагомим значення для суспільства зумовлює той факт, що її фінансування забезпечує держава. З іншого боку, забезпечення освіти фінансовими ресурсами може відбуватися не тільки з державного бюджету.

В умовах розбудови соціально-орієнтованої ринкової економіки України нагальною є проблема того, як державні кошти, спрямовані у вищу освіту, повинні бути розподілені між багатими та бідними студентами, а також між різними університетами, щоб досягти оптимального результату для суспільства. Питання в тому, що є більш ефективним: інвестувати переважно в найталановитіших студентів та в найкращі вищі учбові заклади, чи економіка виграє більше, якщо буде підвищено фінансування одразу всіх учбових закладів та студентів у рівній мірі.

В сучасних умовах в Україні університети знаходять додаткові канали фінансування, окрім державних. Ці канали охоплюють підвищення плати за навчання, пошук зовнішньої фінансової підтримки, залучення спонсорів.

У світі найбільші дослідницькі університети на сьогодні часто працюють як підприємства, що випускають широкий асортимент товарів: від власне навчання до дослідницьких робіт, а також надаючи такі послуги, як медичні, фізичного виховання, громадського харчування. На додачу університети розвинених країн світу часто використовують переваги пайових внесків у бізнес [4].

На нашу думку, досвід управління університетами як бізнесом не можна застосовувати в Україні. Такий підхід, з одного боку, спровокує підвищення плати за навчання до такого рівня, що створить нездоланий бар'єр для багатьох студентів, а з іншого, призведе до скорочення та закриття фінансово малоперспективних заходів. Необхідно чітко усвідомлювати, що університети – де не максимізуючі прибутки фірми, а скоріше організації, які намагаються максимізувати цінність наукових знань.

В умовах розбудови соціально-орієнтованої економіки України не можна також забувати про так звану "консервуючу" роль університетів, тобто університети не можуть бути повністю модернізованими, інноваційно оновленими через заміну старих знань новими. Колишні, навіть устарілі у певних контекстах знання, повинні бути збережені саме на базі вищих учбових закладів.

Таким чином, в умовах розбудови соціально-орієнтованої ринкової економіки розвиток людського капіталу є ключовим завданням. Реалізація даного завдання полягає, в першу чергу, у вирішенні проблем сфери освіти. Показник рівня освіти входить компонентою до індексу людського розвитку. Країни, де даний показник є високим, характеризуються як країни з добре гармонізованими складовими сталого розвитку та вважається, що вони найбільшою мірою наблизилися до моделі "розумного" суспільства, заснованого на знаннях.

Список використаних джерел:

1. Данилишин Б. М., Корецький М. Х., Дацій О. І. Інвестиційна політика в Україні / НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України. – Донецьк : Юго-Восток, 2006. – 290 с. : рис., табл. – Бібліогр.: с. 264 – 2.88.
2. Данилишин Б., Куценко В. Інтелектуальні ресурси в економічному зростанні: шляхи поліпшення їх використання. // Економіка України. – 2006. – №1. – С. 71 - 79.
3. Доклад о мировом развитии 2006 года. Справедливосте и развитие. Перевод с англ. – М.. Изд-во "Весь мур". 2006. – 312 с.
4. Mattoon Richard H. Higher education and economic growth. – Chicago Fed Letter. – Research Department of the Federal Reserve Bank of Chicago, 2005. – P.4. www.chicagofed.org.

Annotation. Building of the socially-oriented market economy means among other things the development of the human capital. The higher the Human Development Index is the nearer a country stays to the "clever" society founded on the knowledge. The human capital vs being developed in the educational sphere. That is why it is important today to solve the problems of this sphere

Key words: socially-oriented market economy, development, of the human capital, Human Development Index, education.

ОБ'ЄКТИВНІ ОСНОВИ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В статті проаналізовано об'єктивні основи функціонування ринку праці та наслідки впливу на нього глобалізаційних процесів.

Ключові слова: міжнародний поділ праці, ринок праці, глобалізація.

Розвиток світового господарства на сучасному етапі характеризується поглибленням глобалізаційних процесів. Аналіз останніх років свідчить про виникнення і розвиток певних тенденцій впливу глобалізації на ринки праці, до яких належать: формування міжнародного поділу праці у глобальному масштабі, що пов'язано із діяльністю ТНК; деконцентрація виробництва, що спричинило індивідуалізацію праці, появу численних підприємств малого і середнього бізнесу, підприємств-аутсайдерів; посилення міжнародної трудової міграції тощо.

У науковій літературі низка питань, які розкривають проблематику зайнятості та сучасного ринку праці в контексті глобалізації висвітлено в наукових роботах та публікаціях Дж.Стігліца, А.Грінспена, С.Ейзенштадта та ін. У багатьох вітчизняних публікаціях обґрунтована необхідність комплексного підходу до сфери зайнятості в умовах трансформації та інтеграційних процесів. Ці питання розглядалися в роботах О.Білоруса, В.Близнюк, Д.Богині, Л.Лісогор, Д.Лук'яненка, О.Новікової, І.Петрової, С.Сіденка, та ін. Вчені країн СНД розглядали питання зайнятості у відкритій економіці як в загальнотеоретичному плані, так і в період ринкової трансформації. Це – А.Ананьєв, В.Варламов, С.Єгоров, В.Іноземцев, В.Кістанов, Н.Ромашевська та інші.

Становлення національного ринку праці відбувається під впливом поглиблення міжнародного поділу праці. Міжнародний поділ праці як пряме продовження суспільного поділу праці є об'єктивною основою науково-технічних, виробничих, торговельно-економічних зв'язків між усіма країнами світу. Досягнутий рівень міжнародного поділу праці, інтернаціоналізація господарського життя означають, що закономірності світового господарства дедалі активніше впливають на розвиток окремих країн. У цих умовах держави світового співтовариства намагаються зміцнити свої становище в міжнародному поділі праці, вплинути на його формування, примножити переваги і звести до мінімуму можливі втрати від своєї інтеграції у взаємозалежну систему міжнародних економічних відносин [1; с.686]. В останнє десятиріччя ХХ та на початку ХХІ ст. у розвинутих країнах Заходу відбувається серйозне переосмислення, переоцінка традиційних уявлень про міжнародний поділ праці, яка зумовлена передусім зростаючою інтернаціоналізацією господарського життя, боротьбою країн "третього світу" за економічну самостійність, різким загостренням глобальних проблем, а також ломкою традиційних господарських структур у західних країнах. Досягнення науки і техніки дають змогу істотно змінювати властивості та характеристики товарів, з якими країна виходить на світовий ринок та бере участь у міжнародному поділі праці. Під тиском конкуренції йде постійний пошук шляхів і методів подальшого вдосконалення вироблюваної продукції, зростає наукоємність продукції, що ставить нові вимоги до робочої сили з точки зору її кваліфікації, загальноосвітнього рівня тощо. Якщо раніше помилки, допущені окремими робітниками при виробництві продукції, можна було ліквідувати без значних втрат, то в сучасних умовах наукоємного, високотехнологічного виробництва такі помилки дорого коштують підприємству. "Людський фактор" стає дедалі важливішим елементом у новій моделі постіндустріального розвитку характерними рисами якого є невпинне зростання сфери послуг, особливо банківських страхових, торгівлі, туризму, а також розвиток швидкими темпами цілої групи нових наукоємких, високотехнологічних галузей – електроніки, інформатики, фармацевтики, телекомунікацій, космонавтики, біоінженерії тощо [2; с. 19]. Разом з тим, в умовах подальшого поглиблення глобальних процесів багато підприємств текстильної, металургійної, суднобудівної та інших галузей промисловості в розвинутих країнах Заходу зазнають глибокої кризи, і всі спроби її подолання є дорогими й малоефективними. Новий міжнародний поділ праці по-іншому визначає таке поняття як конкурентоспроможність, яке дедалі частіше використовується не лише щодо окремих підприємств чи фірм, а й щодо країни в цілому.

Раніше вважалось, що країна з дешевою робочою силою одержує порівняльні вигоди, в сучасних умовах ця точка зору поступово змінюється, хоч і не відкидається зовсім. Сьогодні зростає попит на такі якості робочої сили, як рівень кваліфікації, дисциплінованість, професійна підготовка, націленість на результат. Перевага надається кваліфікованішим, хоч і дорожчим трудовим ресурсам. Навіть нові індустріальні країни, які зробили свого часу стрибок в економічному розвитку і зайняли досить міцні позиції в міжнародному поділі праці не в останню чергу завдяки дешевій робочій числі, нині сконцен-

трували зусилля на підвищення кваліфікації та професійного рівня робітників.

В умовах інтернаціоналізації господарського життя країн світу почали проявлятися загальносвітові тенденції у сфері зайнятості, зокрема: вплив науково-технічного прогресу на структурну перебудову економіки, який веде до значного піднесення продуктивності праці (продуктивність праці у 2006 році в світовому масштабі збільшилася на 26 відсотків, а чисельність працюючих лише на 16,6 відсотка) [3] і в той же час призводить до скорочення робочих місць (у 2006 році 6.3% світової робочої сили (195.2 млн. чоловік) були безробітними [Там же], впровадження інформаційних і комунікаційних технологій, що дає можливість виконувати роботу вдома та створює нові можливості в отриманні робочого місця, проте сприяє ізоляції працівника від колективу; поширення неформальної економіки, що призводить до дезінтеграції трудових відносин і погіршення умов праці; глибоке розшарування зайнятих на підприємствах працівників; чітке розмежування підходів регулювання соціально-трудових відносин у державному та приватному секторах економіки; посилення ролі транснаціональних корпорацій у формуванні національних ринків праці, в утворенні нових сегментів робочої сили, у виникненні нових конкурентних стратегій на ринку праці; розширення можливостей малих і середніх підприємств у створенні робочих місць для задоволення потреб великих підприємств та індивідуальних споживачів.

З огляду на сформульовані в економічній літературі визначення і форм прояву глобалізації в різних сферах економіки і суспільства, слід наголосити на тому, що глобалізація є продуктом епохи постмодерну, переходу від індустріальної до постіндустріальної стадії економічного розвитку, формування основ ноосферно-космічної цивілізації. Звідси випливають якісні та кількісні ознаки і показники, що характеризують розгортання даного процесу. Існує два погляди на глобалізацію? оптимістичний і песимістичний. З позиції першого, світ стає єдиним, формується новий світовий порядок, прискорюється суспільний прогрес. Згідно іншого, глобалізація веде до посилення нерівномірності розвитку окремих країн, односторонності економік відсталих країн та загострення суперечностей між ними та країнами сталого економічного розвитку [2; с.19].

Економічна складова глобалізації пов'язана насамперед із джерелами, факторами, формами господарського розвитку. Мова йде про інвестиції й технології, робочу силу, інтелектуальні й фінансові ресурси тощо. Зростають міжнародна торгівля та інвестиції, небачених досі масштабів досягла диверсифікація світових фінансових ринків та ринків робочої сили, відчутно підвищилась роль транснаціональних корпорацій у світогосподарських процесах, загострилась глобальна конкуренція.

Особливістю глобалізації є посилення нерівномірності розвитку світової економіки. Головне завдання країн з перехідною економікою полягає в мінімізації вразливості щодо зовнішніх шоків, а також залежності від іноземних інвесторів, які спрямовують сюди великі потоки капіталів. Найбільшу загрозу глобалізація становить саме для країн що розвиваються, бо саме вони відчувають гостру нестачу людського капіталу, інституцій, господарської інфраструктури, економічних рішень, необхідних для реалізації певних можливостей. Під впливом розширення меж відкритості національних товарних і фінансових ринків, зростання конкуренції між товаровиробниками відбуваються суттєві зміни в структурі й масштабах зайнятості. Розширюються можливості для перенесення виробництва, а разом з ним і робочих місць, до інших країн, а надто з дешевою робочою силою. Безумовні переваги мають компанії тих розвинутих країн, які виробляють конкурентоспроможну продукцію, мають змогу впливати на політичні рішення урядів держав світу, диктувати їм свої умови.

Загалом, наслідки впливу глобалізації на функціонування та структуру ринку праці потребують детального аналізу, чому будуть присвячені наші подальші наукові дослідження і публікації.

Список використаних джерел:

1. Сандугей В.В. Становлення ринку праці в умовах, інтеграції України у світову економіку //Формування ринкової економіки: Зб.наук.праць. Спецвип. Управління людськими ресурсами:проблеми теорії та практики. – Т.2. Ч.П.,-К.: КНЕУ. 2007,- с.685.
2. Петрова І.Л. Регулювання зайнятості у світлі глобалізаційної перспективи // Економіка та держава,-№2,-2005 - с.19.
3. www.minpraci.gov.ua

Annotation. In article objective bases of functioning of a labour market under influence of global processes are analysed.

Key words: the international section of work, labour market, globalization.

СУТЬ ТА ФОРМИ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

У статті розкрито сутність категорії "людський капітал" та обґрунтовано роль довіри у формуванні соціального капіталу.

Ключові слова. Соціальний капітал, соціальні зв'язки, довіра, політична довіра.

Поняття капіталу за умов індустріальної стадії суспільного розвитку пов'язувалося із майном, грошима, уречевленою власністю. Нині ж запроваджуються такі терміни, як "соціальний", "людський", "культурний", "інформаційний" тощо капітал. Серед цих різновидів на перший план (принаймні в умовах України) виходить соціальний капітал як загальна характеристика вітальності соціуму.

Фундаторами теорії соціального капіталу вважаються П. Бурдьє, Дж. Коулмен, Р. Патієм., Ф. Фукуяма. Серед вітчизняних науковців, які досліджують аспекти формування соціального капіталу, слід виділити Павлюка К.В., Шпикуляка О.Г., Скляра Г.П.

Категорія "соціальний капітал" увійшла у науковий обіг завдяки працям П'єра Бурдьє та Джеймса Коулмена у 80-х – на початку 90-х років ХХ ст. і набула подальшого розвитку завдяки науковим працям Роберта Патнема (1993 р.). Поняття соціального капіталу характеризує єдність культури і структури, що складається у межах громад. Воно включає норми взаємності (довіра і толерантність) та межі громадянської залученості (участь людей у спілках, об'єднаннях).

Незважаючи на широке дослідження проблеми (переважно на Заході), серед науковців немає одностайності щодо сутності соціального капіталу та значення всіх аспектів які є ще не цілком сталими і однозначними у розумінні.

Сучасний американський соціолог нової хвилі в економічній соціології Джеймс Коулмен розглядає соціальний капітал як одну з форм людського капіталу. Він стверджує, що крім навичок і знань людський капітал складається із здатності людей створювати один з одним певну спільноту, причому ця частина людського капіталу має принципове значення не тільки для господарського життя, але й буквально для кожного аспекту соціального життя в цілому. Соціальний капітал Дж. Коулмен визначає, як зовнішні та внутрішні зв'язки організації. Горизонтальні зв'язки забезпечують співтовариствам ідентичність та спільність цілей, але в той же час за відсутності зв'язків, які з'єднують різні соціальні групи (релігійні, етнічні, соціально-економічні), внутрішньогрупові зв'язки можуть стати основою для переслідування вузьких інтересів перешкоджатимуть доступу до інформації і матеріальних ресурсів, які могли б надати значну підтримку спільноті [3, с.4].

Більшість дослідників, як західноєвропейських, так і вітчизняних, зокрема Д.В. Полозенко, розрізняють поняття "соціальний капітал" і "людський капітал".

Американський вчений Р. Д. Натнем дійшов висновку, що соціальний капітал характеризує такі особливості соціальної організації, як довіра, норми і мережа громадянської ефективності, що підвищують ефективність суспільства, поліпшуючи координацію дій [1, с.35].

Аналізуючи типи соціального капіталу український вчений О.Г. Щпикуляк вважає, що соціальний капітал є сукупністю зв'язків, відносин власності, належних людині матеріально-речових благ, ресурсів, інтелектуального і людського капіталу, а також кадрового потенціалу.

Відомий політолог Ф. Фукуяма вважає, що соціальний капітал – це формальні чи неформальні норми або цінності, які роблять можливими колективні дії у групах людей. Де може бути мала група, велика, або у деяких випадках суспільство в цілому. Останнім часом з'являється усе більше доказів, що соціальна взаємодія служить визначальним фактором економічного процвітання і сталого розвитку суспільства. Соціальний капітал – не просто сума інститутів, що підтримують суспільство, а скоріше "клей", що утримує разом різні його частини [2, с.7-8].

До соціального капіталу мають відношення ті фактори, що створюють можливість виникнення і розвитку соціальних зв'язків і забезпечують їхнє збереження. Основна функція соціального капіталу полягає у формуванні такого характеру соціальної організації зв'язків, або відносин між основними суб'єктами економічної діяльності, який забезпечив би максимально допустимий рівень взаємодії цих суб'єктів при розв'язанні завдань виробничого та соціального змісту.

На думку Ф.Фукуяма соціальний капітал – це є "визначений потенціал суспільства або його частини, що виникає як результат довіри між його членами", тобто соціальний капітал – це форма матеріалізованої довіри.

Довіра як вид відносин пов'язана із ціннісним відношенням людини до світу і самої себе. Є дуже багато економічних операцій, що стають можливими тільки тому, що люди довіряють один одному. Співробітництво створює взаємозалежність, а інвестиції окупляться тільки тоді, коли партнери будуть дотримуватися своїх зобов'язань. Довіра не може існувати лише як система норм та правил, для її

репродукування необхідні певні соціальні інститути. Політична довіра свідчить про потенційну готовність громадян до взаємодії та до залученості у суспільні справи з іншими, об'єднуючи людей, які не знайомі особисто. Довіра, яка ґрунтується на персональному знайомстві, або на спільній приналежності до "первинної групи" доповнює і уможливорює колективну взаємодію в межах окремої громади. Певний рівень міжособистісної довіри та внутрішньогрупової солідарності є необхідним для виникнення політичної довіри, яка формується в процесі поступового розширення "моральної спільноти" на нові, ширші кола населення [3, с. 4].

Як найбільш дорога складова соціального капіталу, довіра необхідна в першу чергу для заможності країни загалом. У суспільстві з високим рівнем довіри звичайно вище рівень визнання публічної влади, а отже, нижчі витрати на підтримку порядку. Інституціональна реформа, що спричинена змінами макроекономічних умов, проходить більш гладко, тому що скорочуються витрати на рішення соціальних конфліктів. У країнах з низьким рівнем довіри люди відчують ворожість стосовно законного політичного порядку і не підкоряються існуючим правилам. За відсутності стабільних інститутів і соціального капіталу навіть політичні зміни залишаються насильницькими та вибухонебезпечними.

Для того, щоб уникнути цих помилок, у суспільстві повинен бути акумульований соціальний капітал. Мережа між близькими за інтересами групами в суспільстві, між адміністрацією і лідерами бізнесу, між бізнесом та представниками робітників, між владою і народом є соціальною платформою для створення правил, а також процедур контролю за їхнім виконанням.

У країнах відноситься до суспільств, де всі зв'язки – як традиційні, так і ті, що формуються – гранично зруйновані. Ми дуже далекі від того моменту, коли в українському суспільстві сформується атмосфера довіри, близька до тієї, що існує в американській, німецькій або японській економіках. Багато труднощів сучасної української економіки й політики йдуть коренями саме з проблеми недовіри заможному класу з боку переважаючої більшості суспільства.

Соціальний капітал є специфічним типом капіталу, оскільки він представлений різноманітними соціальними елементами – довірою, знаннями, культурою тощо. Важливість соціального капіталу для організації визначається їх потребою у забезпеченні необхідної якості міжособистих відносин, він безпосередньо не впливає на технологічні параметри розвитку, а його основна роль вбачається у поліпшенні параметрів поведінки економічних агентів.

Основна функція соціального капіталу полягає у формуванні такого характеру соціальної організації зв'язків, який забезпечив би максимально допустимий рівень взаємодії цих суб'єктів при розв'язанні завдань виробничого та соціального змісту.

Соціальний капітал – це форма матеріалізованої довіри.

Певний рівень міжособистісної довіри та внутрішньогрупової солідарності є необхідним для виникнення політичної довіри, яка формується в процесі поступового розширення "моральної спільноти" на нові, ширші кола населення. Як найбільш дорога складова соціального капіталу, довіра необхідна в першу чергу для заможності країни загалом.

Список використаних джерел

1. Павлюк К.В. Видатки бюджетів на розвиток людського капіталу як чинник економічного зростання // *Фінанси України*. • 2006. – №9 – С.30-46.
2. Скляр Г.П. Соціальний капітал ідеальної моделі бізнесу // *Науковий вісник Полтавського Університету споживчої квіт рації України*. – 2004. – №1. – С.7-12.
3. Фукуяма Ф. Що таке соціальний капітал? // *День*. – 2006. – 17 жовтня. – № 177. – С.4.
4. Штикуляк О.Г. Динаміка становлення соціального капіталу на селі // *Економіка АПК*. – 2006. – №6. – С. 140-148.

Annotation. A category essence is exposed in article still "social capital" and author motivates role of trust in forming a social capital.

Key words: social capital, social communications, trust, political, trust.

Збірник наукових праць

**Україна в ХХІ столітті:
проблеми та перспективи
соціально-економічного розвитку**

Вісник КіПНУ імені Івана Огієнка
Економічні науки

За матеріалами
міжнародної науково-практичної конференції
17-18 квітня 2008 р.

Випуск 2

Оригінал-макет – Васильєв А.Г.
Дизайн обкладинки – Мельникова С.В.
Коректор – Федірко А.Г.

Здано в набір 22.01.08. Підписано до друку 04.04.08.
Формат 60x84/16. Гарнітура Petersburg. Папір офсетний.
Друк офсетний. Ум. друк. арк. 23,56. Обл.-вид. арк. 42,42.
Наклад 300 прим. Зам. № 194.

Підготовлено до друку та видруковано
в друкарні ПП Мошака М.І.
(свідоцтво ДК № 867 від 22.03.2002 р.)
32300, Хмельницька обл.,
м. Кам'янець-Подільський, вул. П'ятницька, 9а.
тел. (03849) 2-20-79, 2-42-76, тел./факс: (03849) 2-72-01.